

**Муниципальное общеобразовательное автономное учреждение
«Средняя общеобразовательная школа №2»
муниципального образования Ясненский городской округ**

РАССМОТРЕНО

Руководитель школьного
методического объединения
учителей естественно-научного
цикла

Казиханова З.Р.

протокол № 1 от 29. 08.2023 г.

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора по УВР
Юсупова А.У.

УТВЕРЖДЕНО

Приказом директора МОАУ
«СОШ №2» №235
от «29» августа 2023г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по курсу «Психология»

Класс: 11

Срок реализации: 1 год

г. Ясный, 2023 г.

Пояснительная записка

Рабочая программа курса «Психология» для учащихся 11 классов составлена в полном соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом общего образования, требованиями к результатам освоения основной образовательной программы основного общего образования.

Программа рассчитана на 1 год обучения.

Приоритетным направлением образования в условиях модернизации является развитие личности, готовой к продуктивному взаимодействию с окружающим миром, к самообразованию и саморазвитию, а также готовой нести личную ответственность за принятое решение. Кроме того, стремительно развивающаяся информационная среда с каждым днем усиливает влияние на содержание образовательных программ и сам процесс обучения. В этих условиях остро встают вопросы повышения эффективности усвоения учащимися большого потока знаний, адаптации организма к повышающимся стрессовым нагрузкам. В целом, возрастает значимость сохранения здоровья учащихся, в том числе и психологического, как необходимого условия активной жизнедеятельности.

Старший школьный возраст (10-11 классы) – это тот уникальный сензитивный период, в котором наиболее эффективно происходит обучение основным поведенческим стратегиям, приводящим впоследствии к успешной самореализации, наиболее полному раскрытию интеллектуального и творческого потенциала личности.

Курс «Психология» направлен на повышение психологической информированности, ориентирование учащихся в психологической науке, а также на развитие у старшеклассников навыков эффективного общения, приобретение умений адекватного и равноправного взаимодействия, способности к предотвращению и разрешению межличностных конфликтов.

Теоретические знания и практические умения в области психологии позволят старшеклассникам выбрать правильную тактику взаимодействия со сверстниками, родителями, педагогами, а также помогут в реализации своего личностного потенциала склонностей и способностей.

В программе курса «Психология» особое внимание уделяется активным формам работы. Психотехнические игры, элементы психологического тренинга, разыгрывание ситуаций и ролевые игры позволят учащимся получить «обратную связь», сформировать навыки анализа интересов, чувств, мотивов партнера по общению и самоанализа, конструктивного ведения диалога.

Цель курса: повышение уровня психологической компетентности старшеклассников в коммуникативной сфере, обеспечение их личностного развития.

Задачи курса:

1. Формировать у учащихся практические навыки общения, самопознания, саморазвития.
2. Формировать устойчивый навык конструктивного общения.
3. Развивать социальную компетентность.
4. Познакомить с условиями и приемами эффективного ведения деловой беседы.
5. Формировать ценностное отношение к собственному психологическому здоровью и толерантное отношение к окружающим.

Количество часов в неделю - в 11 классе - 1 час.

Курс рассчитан на 1 год - 34 часа.

Формы и методы обучения.

Методы ведения **занятий** выбирались исходя из их выраженной практической направленности. На протяжении занятий психолог занимает позицию активного участника. В зависимости от вида задания он выступает то, как информатор, то, как эксперт, то, как равноправный участник или наблюдатель.

В преподавании данного курса применяются известные в мировой педагогической и психологической практике **методы обучения:** *словесные, методы проблемного обучения, метод*

погружения, метод проектов, метод наблюдения, метод экспериментальной психологии, анализ продуктов деятельности, анкетирование и др. А также методы, адаптированные к условиям школьного обучения. К ним относятся: игровые методы (дидактические и творческие игры), *метод творческого самовыражения* (литературное, художественное и др. виды творчества), *методы психической саморегуляции и тренировки психических функций* (аутогенная тренировка, психофизическая гимнастика, приемы эмоциональной разгрузки).

- групповая работа;
- информирование;
- диагностика;
- элементы индивидуальной работы;
- групповая дискуссия (повышает мотивацию и вовлеченность участников в решение обсуждаемой проблемы);
- психогимнастика;
- наблюдение за коммуникативным поведением других (эффективный способ повышения собственной компетентности)
- ролевые игры;
- элементы индивидуальной и групповой релаксации;
- подвижные игры.

Данные формы и методы работы позволяют решать широкий круг вопросов в области общения, основная цель которых - развитие личностных ресурсов старших подростков в области коммуникативных умений и навыков. На занятиях учащиеся отрабатывают навыки инициативности в общении, умение "пристроиться" к партнеру. Школьники могут "примерить" на себя различные модели поведения в конфликтных ситуациях, выбранных из личного жизненного опыта. С помощью проигрывания ситуаций учащиеся научатся как "правильно" общаться, налаживать контакт, как эффективнее строить и поддерживать беседу.

С помощью игр развивается более глубокое понимание себя, гибкость в общении, открытость, оптимизм.

Результаты освоения курса

Учащиеся будут уметь распознавать невербальные сигналы в общении, использовать различные речевые средства (интонацию, темп, громкость речи), знать основные виды психологических защит, анализировать особенности их проявления в поведении человека, уметь управлять своими эмоциями, знать виды конфликтов, стили разрешения конфликтных ситуаций, уметь конструктивно разрешать конфликт, уметь отстаивать свою позицию в коллективе, противостоять давлению сверстников, уметь уверенно сказать «нет», правильно строить деловой разговор.

В результате изучения курса учащиеся приобретут умения:

- выделять и объяснять существенные признаки коммуникации, конфликта;
- находить в разных источниках и анализировать информацию, необходимую для сравнения различных понятий по степени их значимости и по тематике;
- приводить примеры: различных вариантов коммуникаций, конструктивного общения;
- выявлять коммуникативные проблемы в сложных ситуациях, прогнозировать то или иное решение для улучшения качества общения;
- применять практические методики для определения качественных характеристик личности. Использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни для:
 - наблюдения и оценки складывающейся ситуации общения; определения комфортных и дискомфортных условий коммуникации;
 - выражения своих потребностей и принятия потребности окружающих;
 - решения практических задач по выработке совместного решения;

- использовать приемы самосовершенствования в учебной и трудовой деятельности;
- аргументировать свою точку зрения во время дискуссии в группе независимо от высказываемой точки зрения.

ТЕМА 1. ОБЩЕНИЕ. СТРУКТУРА И СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с задачами курса «Психология общения», раскрыть значение понятия «общение*», рассмотреть структуру и средства общения.

Ход работы

Мы с вами приступаем к изучению курса «Психология общения». Сегодня мы поговорим о том, что же такое общение.

1. Знакомство с целями всего курса. Данный психологически верно и ситуативно обусловлено вступать

курс поможет вам научиться в общении, поддерживать его, определять момент завершения процесса коммуникации, психологически настраиваться на эмоциональный тон партнеров по общению, проявлять и удерживать инициативу, вызывать «желаемую реакцию» партнера, преодолевать психологические барьеры в общении, интерпретировать жесты, позы, интонацию собеседника и т. д. Как и в прошлом году, вам будет предложен не только теоретический материал, но и психологические тесты, тренинговые упражнения, игры, дискуссии.

Упражнение «Проблемы общения у всех»

Давайте поделимся своими мыслями о том, что значит общение для каждого из нас. Я предлагаю закончить две фразы: «Мне легко общаться, когда...» и «Я чувствую себя неуверенно, если...».

Итак, вы только что увидели, *что* необходимо для того, чтобы общение было удачным. Задача нашего курса — узнать, каковы механизмы и закономерности эффективного общения, как научиться строить именно такое общение.

2. Общение и его стороны. *Общение* — это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя восприятие и понимание другого человека, обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия.

Общение включает в себя обмен информацией между участниками совместной деятельности, который может быть охарактеризован в качестве *коммуникативной* стороны общения. Общаясь, люди используют язык как одно из важнейших средств общения.

Вторая сторона общения — *интерактивная*: взаимодействие общающихся и обмен в процессе речи не только словами, но и действиями, поступками.

Производя расчет у кассы магазина, покупатель и продавец общаются даже в том случае, если ни один из них не произносит ни слова: покупатель вручает кассиру деньги за отобранную покупку, продавец выбивает чек и отсчитывает сдачу.

Наконец, третья сторона общения — *перцептивная* — предполагает восприятие общающимися друг друга. Очень важно, например, воспринимает ли один из партнеров по общению другого как заслуживающего доверия, умного, понятливого или же заранее предполагает, что тот ничего не поймет и ни в чем из сообщенного ему не разберется.

Есть такое высказывание — когда встречаются два человека, то сталкиваются как минимум 6 феноменов: то, что я думаю о вас, и то, что вы думаете о себе; то, что я думаю о самом себе, и то, что вы думаете о себе; то, что я думаю, что вы думаете обо мне, и то, что вы думаете, что я думаю о вас. И все это может быть весьма далеким от того, что есть на самом деле.

Таким образом, в едином процессе общения можно условно выделить три стороны: перцептивную (восприятие), коммуникативную (передача информации), интерактивную (взаимодействие).

Что такое общение?

Какие стороны существуют в общении? Какие функции они выполняют?

3. Средства **общения**. К средствам общения относятся:

- язык — система слов, выражений и правил соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения;
- интонация — эмоциональная выразительность речи, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе;
- мимика, жесты, поза, взгляд собеседника могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы;
- расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных и национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

а) **Тест КОС** (прил. 1).

б) **Обсуждение высказывания**

«Общайтесь с людьми так, как будто они на самом деле такие, какими хотели бы быть, и вы поможете им стать такими» (*Гете*).

Подведение итогов

ТЕМА 2. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ (*Изучается на двух уроках*)

УРОК I

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с понятием «невербальное общение», раскрыть приемы невербальной коммуникации, развить **навыки** интерпретации невербальных сигналов в общении, идентификации эмоциональных состояний людей по невербальным проявлениям в поведении.

Ход работы

Мы начинаем изучение темы «Невербальное (несловесное) общение». Вы узнаете о том, как много информации о характере и состоянии человека можно получить, наблюдая за его жестами, позой, мимикой и даже походкой.

1. Основные каналы общения. Общение осуществляется по следующим основным каналам: речевому (вербальному — от латинского слова *устный, словесный*) и неречевому (невербальному).

Наши представления о невербальном общении находят отражение во многих общепринятых фразеологических оборотах. О счастливых людях мы говорим, что они «переполнены» счастьем или «сияют» от счастья. О людях, испытывающих страх, мы говорим, что они «замерли» или «окаменели». Гнев или злость описывается такими словами, как «лопнуть» от злости или «дрожать» от ярости. Нервничающие люди «кусают губы». Чувства, эмоции могут выражаться средствами невербального общения.

2. Невербальное общение, широко известное как «язык тела» или «язык жестов», включает такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

Научиться понимать язык невербального общения важно по нескольким причинам. Во-первых, словами можно передать только фактические знания, но, чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточно. Иногда мы говорим: «Я не знаю, как выразить это словами», имея в виду, что наши чувства настолько глубоки или сложны, что для их выражения мы не можем найти подходящих слов. Тем не менее, чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Во-вторых, знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой. Если говорящему трудно справиться с гневом, он повышает голос, отворачивается, а подчас ведет себя и более вызывающе. Невербальный язык скажет о том, что люди думают о нас в действительности.

Например, собеседник, который указывает пальцем, смотрит пристально и постоянно перебивает, испытывает совершенно другие чувства, чем человек, который улыбается, ведет себя непринужденно и (главное!) нас слушает. Наконец, нужно иметь в виду, что невербальное общение, как правило, спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова и иногда контролируют мимику, часто возможна «утечка» скрытых чувств через мимику, жесты, интонацию и тембр голоса. Любой из этих невербальных элементов общения может помочь нам убедиться в истинности того, что сказано словами, или, как это иногда бывает, поставить сказанное под сомнение.

3. Позы и жесты. Установку и чувства человека можно определить по моторике, т. е. по тому, как он стоит или сидит, по его жестам и движениям.

* Когда говорящий наклоняется к нам во время разговора, мы воспринимаем это как любезность, видимо, потому, что такая поза говорит о внимании. Мы чувствуем себя менее удобно с теми, кто в разговоре с нами откидывается назад или разваливается в кресле. Обычно легко беседовать с теми, кто принимает непринужденную позу. (Такую позу могут принимать и люди с более высоким положением, вероятно, потому, что они больше уверены в себе в момент общения и обычно не стоят, а сидят, причем подчас не прямо, а откинувшись назад или склонившись набок.) Наклон, при котором сидящие или стоящие собеседники чувствуют себя удобно, зависит от характера ситуации или от различий в их положении и культурном уровне. Люди, хорошо знающие друг друга или сотрудничающие по работе, обычно стоят или сидят боком друг возле друга. Когда они встречают посетителей или ведут переговоры, то чувствуют себя более удобно в положении лицом друг к другу. Женщины часто предпочитают разговаривать несколько

склоняясь в сторону собеседника или стоя с ним рядом, особенно если хорошо знают друг друга. Мужчины в беседе предпочитают положение лицом к лицу, кроме ситуации соперничества. Американцы и англичане располагаются сбоку от собеседника, тогда как шведы склонны избегать такого положения. Арабы наклоняют голову вперед.

Зная эмоциональное состояние вашего собеседника, наблюдайте, как он стоит, сидит, передвигает стул или как движется. Лучше наблюдать за ним, когда он думает, что на него не смотрят. Таким образом попробуйте установить связь между эмоциональным состоянием и его невербальными проявлениями.

Значение многих жестов рук или движений ног в определенной мере очевидно. Например, скрещенные руки или ноги обычно указывают на скептическую, защитную установку, тогда как нескрещенные конечности выражают более открытую установку, установку доверия. Сидят, подперев ладонями подбородок, обычно в задумчивости. Стоять подбоченившись — признак неповиновения или, наоборот, готовности приступить к работе. Руки, заведенные за голову, выражают превосходство. \ Во время разговора головы собеседников находятся в постоянном движении. Хотя кивание головой не всегда означает согласие, оно действительно помогает беседе, как бы давая разрешение собеседнику продолжать речь. Кивки головой действуют на говорящего одобряюще и в групповой беседе, поэтому говорящие обычно обращают свою речь непосредственно к тем, кто постоянно кивает. Однако быстрый наклон или поворот головы в сторону, жестикуляция часто указывают на то, что слушающий хочет высказаться.

Обычно и говорящим, и слушающим легко беседовать с теми, у кого оживленное выражение лица и экспрессивная моторика.

Активная жестикуляция часто отражает положительные эмоции и воспринимается как признак заинтересованности и дружелюбия. Чрезмерное жестикулирование, однако, может быть выражением беспокойства или неуверенности.

4. Походка, Ряд психологов утверждают, что по походке человека и по тому, как он носит обувь, можно судить об особенностях его личности. Оказывается, что характер походки прямо связан с возрастом индивида и его физическим состоянием, зависит от темперамента и образа жизни, указывает на его социальное положение.

Так, люди, которые ходят тихими, неуверенными шагами, опираясь на пальцы — сосредоточены, не любят привлекать к себе внимание, часто углублены в свои мысли.

. Человек, ставящий ноги пятками внутрь, проявляет обостренное внимание к окружающему: он все видит и все слышит, весел, общителен, иногда до назойливости.

- Звучная ходьба обнаруживает несдержанность характера, бесцеремонность. Часто при этом повышенный тон «компенсирует» отсутствие уверенности в себе.

- Размеренный степенный шаг характеризует людей спокойных, не подверженных никаким чудачествам и легкомыслию.

- Если человек при ходьбе сильно размахивает руками, это свидетельствует о его подвижности, живой натуре, старательности, целеустремленности, а если при этом ноги он ставит легко и пружинисто, то это вообще идеальный человек.

- Тяжелая походка, шарканье, неподвижно висящие при ходьбе руки свидетельствуют об отсутствии воли, о пресыщенности и/или старости.

- Человек, продвигающийся танцующей походкой, несерьезен и забывчив, много обещает и никогда не выполняет свои обещания.

- Те, кто ходит мелкими шажками, как правило педантичны и малообщительны.

- Человек нерешительный при ходьбе слегка покачивается, шаг имеет неравномерный — то поспешит, то замедлит; очень быстро стирает каблуки.

Люди, быстро меняющие свои взгляды, стирают подошву, прежде всего изнутри.

5. Межличностное пространство. Другим важным фактором в общении является межличностное пространство — как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу. Иногда наши отношения мы выражаем пространственными категориями, как, например, «держаться подальше» от того, кто нам не нравится или кого мы боимся, или «держаться поближе» к тому, в ком заинтересованы. Обычно чем больше собеседники заинтересованы друг в друге, тем ближе друг к другу они сидят или стоят. Однако существует определенный предел допустимого расстояния между собеседниками. Он зависит от вида взаимодействия и определяется следующим образом:

- интимная зона (до 0,46 м) соответствует интимным отношениям и характерна для родственников, возлюбленных, друзей. Может встречаться в спорте — в тех его видах, где имеет место соприкосновение тел спортсменов;

- личная зона (0,46—1,2 м) — для неформальных социальных и деловых отношений, причем верхний предел более соответствует формальным отношениям;

- социальная зона (1,2—3,6 м) — это расстояние обычно выдерживается при официальном и формальном общении;

- публичная зона (более 3,6 м) сохраняется при обращении к аудитории, к группе людей.

Обычно люди чувствуют себя удобно и производят благоприятное впечатление, когда стоят или сидят на расстоянии, соответствующем указанным выше видам взаимодействия. Чрезмерно близкое, как и чрезмерно удаленное, положение отрицательно сказывается на общении.

Эти правила значительно варьируются в зависимости от возраста, пола и уровня культуры.

Например, дети и старики держатся ближе к собеседнику, тогда как подростки, молодые люди и люди средних лет предпочитают более отдаленное положение. Обычно женщины стоят или сидят ближе к собеседнику (независимо от его пола), чем мужчины. Личностные свойства также определяют расстояние между собеседниками: уравновешенный человек с чувством собственного достоинства подходит к собеседнику ближе, тогда как беспокойные, нервные люди держатся от собеседника подальше. Общественный статус также влияет на расстояние между людьми. Мы обычно держимся на большом расстоянии от тех, чье положение или полномочия выше наших, тогда как люди равного статуса общаются на относительно близком расстоянии.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Другие люди заходят в наше личное пространство в двух случаях.

1. Любимые, родные люди таким образом выражают приязнь, близость, доверие.

2. Неприятеля вторгаются в личное пространство, чтобы атаковать. И в том, и в другом случае мы испытываем очень сильные чувства — приятные или неприятные. Оба события (и выражение любви, и выражение вражды) являются для нас чрезвычайно важными, значимыми. В обоих случаях мы должны быть готовы к немедленному ответу.

Анализ ситуаций

Сейчас вам будет предложено описание нескольких ситуаций, с тем, чтобы вы подумали и проанализировали, почему они закончились именно таким исходом.

а) Люди, которые едут в транспорте в часы пик, часто выглядят унылыми, подавленными, безрадостными, раздраженными. У них и в самом деле скверное настроение? Или они следуют неким неписаным правилам поведения в ситуациях, когда каждый невольно вторгается в личное пространство других людей? Что это за правила? Что происходит, когда эти правила нарушаются?

б) Девушка только что познакомилась с симпатичным человеком. Он оказался интересным, остроумным собеседником, и она с удовольствием слушала его забавные истории. В середине разговора он положил руку ей на плечо, продолжая дружески улыбаться и рассказывать смешной анекдот. Вскоре они простились, выразив надежду на скорую встречу. К вечеру, вспомнив нового знакомого, она поняла, что не будет слишком огорчена, если никогда его больше не увидит. Чем можно объяснить такую неприязнь к обаятельному человеку?

в) Известно, что толпа людей может стать опасной. По мере того как плотность толпы увеличивается, каждый отдельный человек получает все меньше и меньше личного пространства, поэтому он возбуждается и раздражается все больше и больше. По мере увеличения толпа становится все более рассерженной, и возникает вероятность драк и столкновений. Этот факт учитывается полицией, которая пытается толпу рассечь и рассеять. Что происходит с людьми, составлявшими толпу, после ее разгона?

г) Известно, что внутри одной и той же страны районы с высокой плотностью населения имеют наиболее высокий уровень преступности. Почему?

Подведение итогов

УРОК 2

ЦЕЛЬ, Раскрыть учащимся приемы невербальной коммуникации, сформировать навыки интерпретации невербальных сигналов в общении.

Ход работы

Сегодня мы продолжим изучение темы «Невербальные средства общения». Владение данным материалом позволит вам лучше понимать своего собеседника.

1. Роль невербальных средств в передаче информации. Альберт Меграбиан установил, что в общении 7% информации передается путем вербальных средств (только слов); за счет звуковых средств (включая тембр и интонацию голоса, силу звука) передается 38%, а невербальные средства несут 55% информации.

В связи с этим нельзя не согласиться со словами Публиция: «Говорим мы голосом, беседуем всем телом».

Прежде чем начать излагать новый материал, мне бы хотелось напомнить вам, что на определенном уровне вы все умеете расшифровывать невербальные сигналы.

В каких случаях мы доверяем в первую очередь «невербалике» (жестам, мимике, интонации), а затем содержанию слов?

Какие эмоции легче всего распознать по невербальным проявлениям?

Тест «Понимаете ли вы язык мимики и жестов?» (прил. 2).

2. Жесты. Первым проявил интерес к коду жестов Чарльз Дарвин. Его труд «Выражение эмоций у человека и животных», написанный в 1872 году, не утратил своего значения и ныне. Итак: *жест — это движение, имеющее сигнальное значение.*

«Алфавит» жестов можно разбить на 5 групп.

1. Жесты-регуляторы — это жесты сообщения (например, «во-о-от такая рыба»).
2. Жесты-отношения — это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо (например, кивок).
3. Жесты-эмблемы — это своеобразные заменители слов (например, «до свидания»).
4. Жесты-адаптеры — это специфические привычки человека, связанные с движениями рук (например, перебирание отдельных предметов.)
5. Жесты-иллюстраторы — жесты, выражающие определенные эмоции посредством движений тела и мышц лица.

Считается, что женщины обладают более ярко выраженной врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные сигналы. Это связано с тем, что, воспитывая ребенка, первые несколько лет мать полагается только на невербальные каналы коммуникации со своим ребенком.

Бывают уникальные жесты, которые истолковываются практически во всех странах одинаково. Кивок головой почти везде означает «да», пожимание плечами означает «не знаю».

Но не всегда жесты разгадываются так легко. Одно и то же движение в разных странах порой имеет особое значение. Например, поднятый вверх большой палец в Англии и Америке используется в попытках поймать машину, также он обозначает «все в порядке», а вот в Греции он обозначает «заткнись». Вот и представьте себе положение американца, останавливающего привычным жестом машину на дорогах Греции.

Тем не менее, умение правильно истолковывать жесты дает очень много полезной информации. - Сцепленные пальцы говорят о разочаровании, шпалеобразное положение рук — о самоуверенности, акцентирование больших пальцев — о властности.

Если щека подпирается кулаком, а указательный палец упирается в висок — это оценочное отношение, а вот использование руки как опоры — это скука, постукивание пальцами по столу — нетерпение, почесывание шеи — несогласие.

3. Мимика. Не менее важно понимать мимику. *Мимика — это движения мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние.* Она способна дать истинную информацию о том, что переживает человек. Ч. Дарвин выдвинул гипотезу, согласно которой мимические движения образовались из полезных действий или «привычек», имевших приспособительное значение. Так, оскалывание зубов у животных при гневном облегчало их использование в борьбе, а широко раскрытые глаза при испуге позволяли лучше разглядеть врага.

Замечено, что человек пытается скрыть какую-то информацию (или лжет), если его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок — эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, отвращение, счастье. Причем легче распознаются положительные эмоции.

* Основную познавательную нагрузку при распознавании истинных чувств несут брови и губы. Так, у человека, испытывающего злость, брови сдвинуты к переносице; при удивлении, недоумении, восхищении — брови приподняты. Опущенные уголки губ красноречиво свидетельствуют о печали, грусти, горе. При обиде губы сжаты.

Очень важно помнить, что часто переживаемые эмоции оставляют следы на нашем лице, которые закрепляются и становятся нашей «визитной карточкой». Именно она позволяет малознакомым людям составить мгновенное впечатление друг о друге: «надменный тип», «брюзга», «оптимист», «зануда» и т. д. Хорошо бы нам самим представлять, что написано на нашей «визитной карточке», и научиться вносить в нее исправления.

Какие еще мимические признаки вы могли бы назвать в качестве характерных для разных эмоциональных состояний большинства людей?

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

В прошлом году, когда мы с вами проходили тему «Эмоции и чувства», мы учились определять эмоциональное состояние человека по его мимике и жестам. (Помните упражнение «Изобрази эмоцию»?) Умение «вчувствоваться» в собеседника, понять его эмоциональное состояние (которое он, может быть, пытается скрыть) — важное условие эффективности общения. И здесь нам помогает расшифровка невербальных сигналов («языка тела»).

а) Упражнение «Продемонстрируй состояние. Трех учащихся, втайне от других, предлагается задание, которое они должны будут выполнить, войдя в кабинет. Задание заключается в том, чтобы продемонстрировать следующие состояния:

1. Внутренней напряженности, готовности подчиниться, извиниться. 2. Самодовольной уверенности занимающего высокий пост человека. 3. Веселого беззаботного человека.

Каждый из выполняющих задание должен поздороваться и задать несколько вопросов классу, играя условленную роль. Остальные учащиеся записывают впечатления: статус, черты характера, его эмоциональное состояние, зачем пришел этот человек, что от него ждать и т. д. Затем записи зрителей и их мнение о том, какую роль играл каждый из трех «актеров», на выбор зачитываются.

б) Обсуждение

На основании чего сложился образ?

Насколько объективным может быть наше представление о другом человеке?

Подведение итогов

ТЕМА 3. РЕЧЕВЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

ЦЕЛЬ. Раскрыть значение интонации в общении, развить навыки распознавания эмоционального со также навыки использования в общении различных речевых средств.

Ход работы

Мы с вами хорошо знаем, как много дает нам в общении понимание невербальных сигналов, широко известных как «язык жестов». Сегодня мы поговорим о роли интонации в общении.

1. Интонация. Умеющий по-настоящему слушать воспринимает гораздо больше информации, чем тот, кто обращает внимание только на слова говорящего. Он слышит и оценивает силу и тон голоса, скорость речи. Он замечает неправильность построения фраз, как, например, незаконченность предложений, отмечает частые паузы. Эти особенности речи наряду с отбором слов и выражением лица собеседника очень полезны для понимания истинной сути сообщения. Огромную роль в этом играет понимание интонации. Ведь *интонация* — это способ выражения чувств, эмоций, отношения говорящего к собственным словам и к тем людям, к которым он обращается. Установлено, что энтузиазм, радость и недоверие передаются высоким голосом, а печаль, горе и усталость — мягким и приглушенным, с понижением звука к концу каждой фразы.

Есть ли у вас собственные наблюдения: что значат разные интонации?

Распознаванию эмоций по голосу можно научиться путем работы над собственным голосом.

Доказано, что те люди, которые более точно умеют передавать эмоции, точнее судят об эмоциях других людей по их речи и интонации.

2. Темп и громкость речи. В общении важно обращать внимание также на *темп речи*. Люди говорят быстро:

- когда они взволнованы или обеспокоены чем-либо;
- когда они говорят о личных трудностях;

•• когда хотят в чем-то убедить собеседника или уговорить его. Медленная речь может свидетельствовать об усталости, угнетенном состоянии или горе, а с другой стороны — о высокомерии.

Сбивчивая, прерывистая речь, как правило, указывает на стресс, волнение, нервно-психическое напряжение. Когда люди говорят на трудные для себя темы, они чаще запинаятся, неправильно строят фразы. Слушатели, однако, не всегда делают поправку на волнение говорящего. Чем более прерывиста речь, чем больше в ней запинок, слов-паразитов, тем более некомпетентным кажется слушателям ее обладатель. Поэтому старайтесь избавляться от подобных изъянов речи. Тем более иногда людям кажется, что собеседник запинаятся и сбивается в своей речи, потому что настроен их обмануть.

Если же человек не обращает внимания на то, что его прерывают, — это означает, что он больше ориентируется на себя, а если он с трудом выносит паузы в разговоре — значит, он больше ориентируется на межличностное взаимодействие.

Умение держать паузу — порой незаменимое средство ведения разговора. Несколько секунд молчания могут быть красноречивее слов.

Обычно окружающим кажется, что, если человек громко говорит, значит, он уверен в себе, в своей позиции. Вместе с тем сама по себе *громкость голоса* не является эффективным средством воздействия

на людей. Наиболее эффективной является тактика постоянного изменения громкости голоса. Парадоксально, но факт: сказанное более тихим голосом на фоне громкой речи привлекает гораздо большее внимание, чем даже крик.

3. Форма изложения. В речевом общении, безусловно, важной является *форма изложения* своих мыслей — здесь можно отметить правильность речи, ясность, логичность, простоту и в то же время богатство, живость. В речевом общении эффективным является такое качество, как находчивость. Личное самообладание, уверенность, умение выходить из неожиданно сложившейся ситуации, а также мастерство экспромта позитивно «работают» на имидж того, кто ими обладает. Очень важна «энергетика» речи — ее экспрессия и тональная вариативность. Слушателям импонирует, когда выступающий не суетится, а эмоционально чеканит фразы, не скрывая при этом своих убеждений и всем своим видом подчеркивая уверенность в правильности своих аргументов. (Об искусстве аргументации мы с вами будем говорить позже, на уроке, посвященном ведению беседы.) В речевом общении максимального успеха добивается тот, кто владеет тонким инструментарием возбуждения эмоций и чувств, а также умелого их использования для достижения своих целей.

Вообще искусству говорить хорошо и убедительно можно научиться, есть даже специальный предмет — риторика. Однако главным является постоянная практика, особенно важно практиковаться выступать перед аудиторией.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

А теперь мы попробуем на практике использовать разнообразие наших интонаций.

а) Упражнение «Двенадцать Я»

Учащимся предлагается поработать с соседом по парте.

Каждая пара должна взять лист бумаги и ручку. Произнесите слово «Я» с двенадцатью различными интонациями. Характер интонаций записывайте (например: нежно, грустно).

Пара, закончившая первой, зачитывает свои варианты. Выслушиваются мнения тех, кто пожелает высказаться.

б) Упражнение «Согласие»

С какими интонациями, передающими разные эмоциональные состояния, можно произносить фразу: «Да, хорошо, я это сделаю»?

Произнесите это с оттенком радости, грусти, удивления, безразличия, уверенного достоинства, высокомерного пренебрежения.

На заранее заготовленных карточках записаны различные интонации. Желающие выбирают одну из карточек и проговаривают фразу, демонстрируя ту или иную интонацию. Остальные должны угадать, какая интонация задумывалась.

ТЕМА 4. ПОЗИЦИИ В ОБЩЕНИИ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с основами теории Э. Берна об эго-состояниях личности; рассмотреть особенности каждого из эго-состояний личности; углубить самопонимание путем определения собственного доминирующего эго-состояния; раскрыть преимущества и недостатки разных позиций в общении.

Ход работы

Общаясь, каждый человек, сознательно или подсознательно, ведет себя характерным образом: занимает определенную позицию. О позициях в общении мы сегодня и поговорим.

1. Различные состояния "Я". Наверное, вы обращали внимание на то, что иногда у вас преобладает игривое настроение и вам не хочется решать какие-то серьезные вопросы, нести за что-то ответственность. А иногда у вас как будто «голосок прорезался» и вы начинаете отдавать распоряжения, командовать и даже покрикивать на друзей (о чем впоследствии вполне закономерно сожалеете). А бывает, что вы предельно собраны, тактичны, способны найти выход из самой сложной ситуации. Чем объясняется то, что периодически вас как будто подменяют?

Согласно теории Эрика Берна, в человеке можно выделить три составляющих, которые обозначаются как различные состояния «Я». Они следующие: Родитель, Взрослый и Ребенок.

2. Эго-состояние «Родитель» (эго-состояние Р) включает наши убеждения, верования и предрассудки, ценности и установки, многие из которых мы воспринимаем как свои собственные, принятые нами самими, тогда как на самом деле это усвоенные без критической переработки установки и убеждения значимых для нас людей или просто «штампы». Поэтому «Родитель» — как бы наш внутренний комментатор, редактор и оценщик.

Когда мы занимаем позицию «Карающего Родителя», то позволяем себе давить на окружающих, кричать, в нетактичной форме делать замечания, поучать. При этом лицо у нас осуждающе-сердитое. Брови насушены, губы поджаты, голова неодобрительно покачивается.

Но «Родитель» может быть и заботливо-опекающим. В этом случае он: защищает, поддерживает, одобряет, помогает, утешает, сочувствует. Родительские слова в этом случае будут: «Не вешай нос!», «Давай я тебе помогу!», «У тебя это здорово получилось!», «Не расстраивайся из-за пустяков!», «Ты с этим обязательно справишься!». Невербальные проявления при этом — поглаживание по голове, похлопывание по плечу, внимательный, сочувствующий взгляд.

Кто может занимать позицию «Карающего Родителя»? Кто — «Опекающего»? В каких ситуациях это проявляется?

3. Эго-состояние «Взрослый». *Взрослое состояние «Я»* (эго-состояние В) воспринимает и перерабатывает логическую составляющую информации, принимает решения преимущественно обдуманно и без эмоций, проверяя их реалистичность.

Поведение, типичное для «Взрослого»: ориентированность на решение встающих перед ним в данный момент проблем с опорой на наилучший вариант из возможных альтернатив. Для получения информации «Взрослый» задает вопросы, начинающиеся со слов: «Что? Где? Когда? Почему? Как?» Подстройка к партнеру происходит преимущественно на равных. Выражение лица — внимательно-заинтересованное, полностью обращенное к партнеру, доверяющее и спокойное.

Каким образом проявляется позиция «Взрослого»? Какие примеры подобного поведения ваших сверстников вы можете привести?

4. Эго-состояние «Ребенок» (Д — дитя) руководствуется главным образом чувствами. На поведение в настоящем влияют скрытые чувства, происходящие из детства.

Манеры поведения, типичные для «Ребенка»: наш внутренний «Ребенок» может быть настроен по-разному — свободно-творчески, униженно-беспомощно, бунтарски-строптиво. В зависимости от этих состояний «Ребенок» может вести и проявлять себя в коикретных ситуациях. В свободно-творческом состоянии «Ребенок» излучает энергию, не заботится о том, что скажут о нем окружающие, проявляет творческий подход, находится в приподнятом настроении и открыт окружающему миру.

Словарь - предпочитаемых высказываний состоит из непосредственных восклицаний типа: «Я хочу!», «Вот это здорово!», «Прекрасная мысль!». Речь — возбужденная, торопливая, горячая. «Приспосабливающийся Ребенок» озабочен мнением о себе других, переживает чувства вины и стыда, страха и неуверенности в себе. Он беспомощен, обижен, жалуется на несправедливость. Его словами при этом являются: «Я не знаю, смогу ли я», «Я правильно это делаю?», «Я хотел только...», «Почему всегда я ?». Интонации высказывания — тихие, нерешительные, плаксивые. Выражение лица — голова опущена вниз, кусает губы, глаза готовы заплакать.

« Ребенок-бунтарь» капризничает, протестует против авторитетов и власти, проявляет непослушание, может быть грубым и строптивым. Его любимыми словами являются: «Я этого не хочу!», «Я это не буду делать!», «Оставьте меня в покое!».

В каких случаях человек занимает такую позицию?

Анализ ситуаций

Представьте себе ситуацию: один собеседник занимает позицию «Взрослого», а другой — позицию «Ребенка». Скорее всего, долго удерживаться на данных позициях им будет сложно. Какие возможны изменения в позициях (В—Д — Р—Д или В—В)?

Как изменяются позиции, если один собеседник занимает позицию «Родителя», а другой — «Взрослого» (Р—В — Р—Д или В—В)?

5. Схема Томаса А. Харриса. Говоря о позициях, которые занимают люди в общении, удобно также воспользоваться системой, предложенной Томасом А. Харрисом.

По его мнению, существуют простейшие двусторонние позиции — это *Ты и Я*. Они имеют две модальности — позитивную (+) и негативную (-), Я «+» означает: «Я — хороший, со мной все хорошо». Я «-» означает: «Со мной нехорошо, у меня не все в порядке». Соответственно, читаются Ты «+» и Ты «-»-позиции. Сочетание этих единиц дает четыре двусторонние позиции. Я «-» — Ты «+». Человек, который принял указанную жизненную позицию, полагается на милость окружающих, испытывает огромную потребность в поглаживании, в признании. Такой человек полон желаний угодить другому, он подобен альпинисту, который пожизненно приговорен покорять одну вершину за другой, никогда не достигая полного удовлетворения. Психологически это депрессивная позиция, в социальном плане она означает самоуничужение. В профессиональной жизнедеятельности такая позиция чаще всего побуждает человека сознательно унижаться перед различными людьми, используя при этом их слабости.

Я «-» — Ты «-». Принятие такой жизненной позиции приводит к замедлению или даже остановке развития Взрослого. Это значит, что человек считает плохими всех окружающих, а также самого себя. У человека нет больше надежды, он сдается. Это позиция безнадежности.

Я «+» — Ты «-». Эта позиция подходит для ситуации, когда необходимо избавиться от кого-то. Это позиция превосходства. В большинстве случаев такая позиция характерна для посредственных личностей, людей с завышенной самооценкой, склонных видеть в других только недостатки.

Я «+» — Ты «+». Позиция «Я — хороший» — «Ты — хороший» — самая эффективная, потому что человек, принявший ее, не предполагает получения мгновенной радости и утешения. Это позиция вполне здоровой личности с позитивной установкой на себя и социальное окружение. При такой позиции партнеров общение протекает взаимно оптимально.

Таким образом, имеются четыре *базовые позиции*: 1) Я «-» — Ты «+» (депрессивность); 2) Я «-» — Ты «-» (безнадежность); 3) Я «+» — Ты «-» (превосходство); 4) Я «+» — Ты «+» (успех).

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Приведите примеры и дайте общую характеристику людям, которые занимают в общении 4 позиции, описанные Томасом А. Харрисом.

А теперь давайте вернемся к позициям общения, предложенным Э. Берном, и попробуем определить, какое из эго-состояний является у вас доминирующим.

Тест «Три Я» (прил. 3).

Подведение итогов

ТЕМА 5. СТИЛИ ОБЩЕНИЯ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с разными типами стилей общения, дать представление об особенностях наиболее эффективных в общении стилей; изучить правила этикета.

Ход работы

Сегодня мы поговорим о том, какие существуют стили общения, а также о некоторых правилах этикета.

Вы не раз наблюдали, что в разных жизненных ситуациях перед вами стоят разные цели, раскрываются разные ваши качества. Вы как будто преображаетесь и, в зависимости от ситуации, выбираете тот или иной стиль общения. Социальные психологи выделяют 6 типов стилей общения.

1. Виды общения. Выделяется несколько видов общения.

а) *Духовное, межличностное общение друзей*, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый участник общения хорошо знает личностные особенности собеседника, может предвидеть его реакции, интересы, убеждения, отношение.

Итак, что дает нам использование этого стиля?

б) *Деловое общение*, когда учитываются особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

Когда необходимо ограничиваться рамками делового стиля?

в) *Примитивное общение*, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут, могут последовать агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого.

Может ли быть эффективным данный стиль?

г) *Манипулятивное общение*, направленное на извлечение выгоды от собеседника, причем используются разные приемы (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты и т. п.), в зависимости от особенностей личности собеседника.

Почему люди иногда прибегают к этому стилю общения?

д.) *Формально-ролевое общение* имеет место, когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

Приведите примеры использования данного стиля общения.

е) Суть *светского общения* в его беспредметности: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях. Это общение закрытое (неискреннее), так как на самом деле истинное мнение друг друга собеседников не интересует, оно не имеет никакого значения и не определяет характера коммуникаций.

Как вы увидели, существуют разные стили общения. Какие вы можете выделить между ними существенные различия? Например, между светским и духовным межличностными стилями общения? Между деловым и манипулятивным, ролевым и примитивным?

А что же их объединяет — по крайней мере, некоторые из них?

2. Этикет. И в деловом общении, и в духовном, и в светском, и в формально-ролевом необходимо придерживаться определенных *правил этикета*. С некоторыми из них вы сегодня познакомитесь.

Что такое этикет?

Слово «этикет» вошло в обиход со времен французского короля Людовика XIV и обозначает «установленный порядок поведения где-либо». Конечно, правила этикета не абсолютны, а определяются местом, временем и обстоятельствами.

Итак, начнем с *приветствия*. Установившийся обычай определяет правила очередности приветствий.

1. Первым здоровается мужчина с женщиной, даже если сам он в это время в обществе других женщин.

2. Первым же он здоровается и со своим знакомым, если последний идет в обществе женщины, пожилого мужчины. Причем поклон его должен относиться к ним обоим.

3. Первым здоровается младший со старшим, подчиненный с начальником.

4. Женщина здоровается первой с женщиной старше себя, а так же с одиноко идущей женщиной, если она сама находится в обществе мужчин.

5. Молодая девушка первая здоровается с пожилым мужчиной.

6. Если вы хотите попросить незнакомого человека оказать вам какую-то услугу или дать какую-нибудь информацию, то первым вежливо здороваетесь вы, а затем уже излагаете свою просьбу.

7. Если вы не можете вспомнить, знакомы вы или нет с повстречавшимся вам человеком, то правильно будет, если вы поклонитесь ему.

8. Когда в каком-нибудь доме собралось общество, вновь входящий здоровается со всеми присутствующими. Если вокруг большого стола сидит много гостей, следует, входя в общую комнату, громко и ясно произнести общее приветствие. Гостя, которая приходит, когда все уже сидят за столом, должна вначале поздороваться с женщинами, потом — с мужчинами. Также и опоздавший мужчина здоровается сначала с женщинами, потом с мужчинами.

9. Приходя в гости, здороваются сперва с хозяйкой дома, затем — с хозяином, потом уже с остальными женщинами, по возможности начиная с более пожилых, и уже в последнюю очередь — с мужчинами, в том же порядке.

Что касается *рукопожатий*, то здесь принято:

- Женщина первой протягивает руку мужчине.

- Старший первым протягивает руку младшему.

- Начальник первым протягивает руку подчиненному.

Несколько слов о том, когда уместно *целовать руку*.

Если мужчина преисполнен расположения или уважения к женщине, с которой танцует, то, отводя ее на место, может поцеловать руку. Конечно, у него должна быть уверенность в том, что партнерша отвечает ему расположением. Целуя руку женщине, не поднимайте ее слишком высоко, а старайтесь наклониться сами.

Если вы приводите в компанию человека, которого другие не знают, или если на улице встречаетесь с несколькими людьми, часть из которых вам незнакома, то новый человек обычно чувствует себя

неловко, присутствуя при разговоре приятелей. Многие не знают, когда кому следует *представиться* и когда, в каких случаях, кому представлять человека.

Общепринятыми считаются следующие правила.

1. Представяться всегда должен мужчина женщине, старшему — младший, подчиненный — начальнику. Только молодая женщина может представляться или быть представленной пожилому мужчине или высокопоставленной особе.
2. Одного человека представляют двум или несколькими лицам. Это относится и к женщине, которую представляют супружеской чете. Молодожены первые представляются пожилым людям, будь то мужчины или женщины.
3. Если из двух лиц, которых вы знакомите, один человек приходится вам родственником, то представьте его первым. Так, например, муж сначала называет имя своей жены.
4. Представляя одного человека сразу несколькими, следует громко и отчетливо произнести его имя. Подводить его к каждому присутствующему в отдельности нет надобности.
5. Когда собравшееся общество уже разбилось на небольшие группы, представляются только людям, находящимся ближе всего от вас.

Предложение перейти на «ты» должно исходить всегда от более старшего человека или того, кто занимает более высокое служебное положение. Молодые люди могут попросить старших говорить им «ты», но сами они продолжают обращаться на «вы».

Кроме того, следует помнить, что:

- женщинам позволительно отказаться перейти на «ты» с мужчиной, не приводя никаких доводов; • женщина не обязана говорить «ты» приятелям своего мужа;
- чужим детям говорят «ты» до 14—16-летнего возраста;
- нельзя позволить себе обратиться к незнакомому человеку, даже моложе вас, на «ты».

Как правильно дарить и получать подарки? Подарок выбирают в зависимости от того, кому он предназначается: близкому родственнику, хорошему знакомому, чужому человеку, которому вы хотите просто выразить благодарность или показать свое внимание.

Стоимость подарка должна быть в пределах финансовых возможностей дарителя. Если он их превысит и истратит слишком крупную сумму, получатель подарка будет чувствовать себя неловко. Если человек, не стесненный в средствах, имеющий полную возможность купить солидный подарок, отделается пустячком, его чрезмерная бережливость обязательно бросится всем в глаза.

Близкому человеку будет очень приятно, если к подарку, о котором он уже знает, вы присоедините еще какую-нибудь маленькую безделушку.

Если вас пригласили к чаю или ужину, небольшим букетиком цветов вы порадуете хозяйку, докажете свою воспитанность.

□ Оказывается, существует *язык цветов*, которым также иногда можно воспользоваться. Ромашка — любовь и мир

Ландыш — скрытая любовь Василек — нежность Лилия — чистота

Пион — долголетие Подснежник — верность Вербa — искренность Красная роза — страсть

Белая роза — Верность и нежность Розовая роза — нежная любовь

При *преподнесении цветов* существуют определенные правила.

1. Предпочтительнее дарить человеку те цветы, которые он любит. Если вы этого не знаете, то вполне приемлемо преподнести мужчине красные или белые гвоздики, а даме — розовые.
2. Если в гости приходит пара, цветы хозяйке дома вручает обязательно мужчина.
3. Подарок вручается после того, как преподнесены цветы.
4. Если вы приглашены в гости к супружеской чете по поводу именин хозяина дома или другого подобного праздника, цветы все равно вручаются хозяйке дома.
5. На праздновании юбилеев преподносятся цветочные композиции в корзинах.

Нужно знать так же, как *принимать подарки*, чтобы не выглядеть невоспитанным и не обидеть дарителя.

Пакет с подарком принято тут же разворачивать, а не откладывать небрежно в сторону. Может случиться, что придет несколько приглашенных, и один из них принесет великолепный дорогой подарок, который, естественно вызовет ваше восхищение. Помните только, что выразить благодарность подарившему вы должны так, чтобы не сконфузить гостей, явившихся с более скромными подарками. Преподнесенные цветы надо сразу поставить в вазу. Если вы просто положите их, это будет воспринято как невнимание.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Обсуждение

Нужен ли сегодня этикет?

Подведение итогов

ТЕМА 6. МАНИПУЛИРОВАНИЕ

ЦЕЛЬ. Раскрыть один из видов неконструктивного общения- манипулирование; проанализировать его проявления в поведении, причины, заставляющие людей использовать этот стиль, основные приемы манипуляции; развить навыки распознавания и противостояния манипулированию со стороны других людей.

1. Что такое манипулирование? Каждый из нас сталкивался с ситуацией, когда нам приходилось делать далеко не то, что хотелось бы. Причем явного давления мы не ощущаем, а просто оказываемся жертвами чьей-то манипуляции. Нашими действиями, как бы исподтишка, руководят. Не очень приятная ситуация.

Конечно, манипуляторами не рождаются. Ими становятся, но обычно очень рано. Так, едва научившись ходить, ребенок уже знает, что для того, чтобы добиться своего, ему нужно иногда ворковать, а иногда кричать. Думаете, плачущим детям всегда хочется плакать? Ничего подобного. Просто они хотят добиться от родителей того или другого, и слезы в данный момент — их оружие.

Манипуляции стали столь обычной, столь повседневной частью нашей жизни, что мы перестали их замечать.

Больше всего манипулятор боится, что кто-нибудь, пусть даже близкий и любимый человек, узнает о его истинных чувствах.

2. Причины манипулирования. Что такой же заставляет человека пользоваться таким стилем? *Причинами манипулирования* могут быть следующие.

Ход работы

, На прошлом уроке мы изучали различные стили общения. Сегодня мы более детально рассмотрим один из стилей — *манипулятивный*,

1. Неверие. (Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет.)
2. Любовь. (Любовь—это победа, достичь которой нелегко. Это власть, которая позволяет манипулятору сделать из другой личности вещь.)
3. Неопределенность. (Человеку трудно переносить неопределенность, и он стремится преобразовать ситуацию в выгодную для себя сторону.)
4. Нежелание выдавать свои истинные эмоции и вступать в близкие отношения. Желание получить одобрение, понравиться всем и каждому.

Обсуждение

Подумайте: почему каждая из названных причин может заставлять человека манипулировать другими?

3. **Типы манипулятивных систем.** Существует 4 типа манипулятивных систем. 1. *Активный* манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он может угрожать, заставлять, шантажировать, внушать, что для вас гораздо лучше будет ему уступить.
2. *Пассивный* манипулятор прикидывается беспомощным и вялым. Он преднамеренно демонстрирует свою слабость, неумение справиться с проблемой, он бьет на вашу жалость.
3. *Соревнующийся* манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир. Он постоянно бросает вам вызов и не позволяет выйти из игры.
4. *Безразличный* манипулятор играет в безразличие, старается уйти, устранившись от контактов. Он демонстрирует, что его уже ни чего не интересует и исход дела для него не важен, при этом заметно его оскорбленное самолюбие. Для того чтобы его не обидеть, ему уступают.

Постарайтесь привести более конкретные примеры представителей каждой из манипулятивных систем. Примеры не должны касаться тех, кого вы все знаете.

4. **Трюки манипулятора.** А теперь мне бы хотелось познакомить вас с «трюками манипулятора», но не для того, чтобы вы их использовали, а для того, чтобы смогли себя обезопасить в случае попыток других людей манипулировать вами.

Манипулятор может использовать следующие приемы:

1. Обрушить на окружающих мешанину чувств, доводя их до полной растерянности.
2. Приберечь эмоции про запас, чтобы воспользоваться ими в удобный момент.
3. Приукрашивать нормальные чувства и отношения и пытаться представить их как свою добродетель, большую заслугу.
4. Применять угрозы («Ага! Вы так! Ну так я брошу школу!»).
5. Сознательно или бессознательно спекулировать хорошим отношением к себе («Ты меня не любишь, иначе бы ты...»).
6. Постоянно прибегать к сравнениям себя с другими, в которых звучит скрытый упрек («У всех есть, а у меня...»). Этот трюк часто используют дети, манипулируя своими родителями, когда рассказывают, что у всех знакомых есть, например, компьютер, а у них — «несчастных» — до сих пор нет.
7. Шантажировать вас («А я расскажу...»). 8. Настраивать людей друг против друга.
9. Демонстрировать свое подавленное состояние, вольноили не вольно взывая к сочувствию. Бывает даже так называемая демонстративная депрессия.

5. Манипулятивные способы поведения в конфликте. В конфликте манипуляторы используют следующие *способы борьбы*:

1. Преждевременные извинения. 2. Отказ принимать борьбу всерьез.

3. Бегство, стремление избежать конфронтации лицом к лицу, например отмалчивание в ответ на упреки.
4. Использование интимных знаний о партнере.
5. Цепное реагирование: «примешивание» не относящихся к делу вопросов для того, чтобы организовать атаку.
6. Намеренное создание и усиление чувства эмоционального дискомфорта.
7. Предательство.
8. Косвенное нападение, например на некую персону, идею, которые дороги партнеру, — «удар рикошетом».
9. Они могут притворяться, что соглашаются с точкой зрения партнера, но делают это только ради кратковременного мира.
10. Дают обещания, но не делают никаких попыток их выполнить.
11. Требуют намного большего, чем партнер может дать.

6. Что можно противопоставить манипулированию. Итак, диапазон действий и «палитра красок», используемых манипулятором, весьма обширны. Как же следует реагировать, если случайность или необходимость свели вас с таким нелегким собеседником?

Прежде всего попытайтесь понять, кто перед вами, т. е. разгадать манипулятора (иногда уже такая разгадка может «отрезвить» его). А дальше решайте — принимать его игру или нет. Если по каким-то причинам вы не хотите или не можете ее принять, скажите ему об этом прямо, но дипломатично. Порой этого бывает достаточно, чтобы заинтересованный в общении с вами человек сменил свою тактику.

Если вдруг такой открытый разговор не дал результата, а общения все же не избежать, то здесь главное правило — не поддаваться на провокации, не «заводиться», сохранять хладнокровие и достоинство. Одна из самых эффективных техник воздействия на партнера — техника игнорирования. Всегда можно что-то не услышать, не заметить, не придать значения, т. е. обесценить. А обесценить усилия и «искусство» манипулятора — это уже немало.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Обсуждение

Сейчас я зачитаю вам 12 рекомендаций Дейла Карнеги. Ваша задача будет определить, какие приемы относятся к открытому общению, способствуя расположению к вам людей, а где идет манипуляция.

1. Проявляйте искренний интерес к другим людям (О).
 2. Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему (М).
 3. Если вы ошиблись, признайтесь в этом (М,О).
 4. Улыбайтесь (О).
 5. Помните, что для человека звук его имени является самым важным звуком человеческой речи (О).
 6. Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других (О).
 7. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать вам о себе (О).
 8. Взывайте к благородным побуждениям (М).
 9. Бросайте вызов (М).
 10. Ведите разговор в круге интересов вашего собеседника (О).
 11. Давайте людям почувствовать их значительность (О).
 12. Делайте так, чтобы людям было приятно выполнять то, что вы хотите (М).
- * Тест «Манипулятор» (прил. 4). При недостатке времени этот тест можно провести на следующем уроке как «затравку» к дискуссии.

Подведение итогов

ТЕМА 7. УРОК-ДИСКУССИЯ «ЧТО МЕШАЕТ ОТКРЫТОМУ ОБЩЕНИЮ?»

Урок проводится в форме игры. Выбирается учащийся, желающий сыграть «закоренелого» манипулятора и готовый отстоять такую форму общения как наиболее эффективную. Выбор осуществляется за неделю до урока-дискуссии, для того чтобы выбранный учащийся имел возможность продумать позицию. Ему можно предложить опорные вопросы:

— Был ли в жизни случай, подтолкнувший к выводу, что с по помощью манипулирования можно добиться большего, чем общаясь открыто?

— Не боитесь ли вы потерять доверие людей? — Часто ли люди раскрывают вашу игру?

— Какие приемы вы чаще всего используете? На что «покупаются» доверчивые люди?

— Какие способы манипулирования используются в школьной жизни?

— Почему люди становятся манипуляторами?

— Согласны ли вы с высказыванием Маккиавелли: «Цель оправдывает средства»?

Остальные учащиеся играют роль активных слушателей, готовых в любую минуту присоединиться к обсуждению. После того как выслушана позиция главного героя, учащиеся задают ему уточняющие вопросы, а затем высказывают свои мнения по поводу услышанного и по поводу сомнительности выгоды, получаемой от манипулирования.

Опыт проведения этой игры показал, что данная тема вызывает большой отклик у учащихся и желание высказать свое мнение, но иногда их отношение слишком эмоционально и полезно периодически напоминать о необходимости не забывать о такте по отношению к главному герою, ведь если бы не его смелость, игра бы не состоялась. В конце игры ведущий подводит итог на основе всех прозвучавших мнений и подчеркивает, что все, что сказал главный герой, было не отражением его личной позиции, а хорошо исполненной ролью.

* Можно также использовать сценарий игры, предложенный Л. С. Прутченковым (см. в прил. 4).

Вопросы для проверки знаний по темам 1—7

1. Что такое общение?

2. Какие вы знаете средства общения? 3. Проанализируйте роль каждого из средств общения.

4. Охарактеризуйте коммуникативную, перцептивную и интерактивную стороны общения. 5. Что такое невербальное общение?

6. Назовите приемы невербальной коммуникации. Приведите примеры того, как они отражают эмоциональное состояние человека.

7. Каково значение межличностного пространства в невербальной коммуникации? 8. В чем заключается роль в общении интонации, темпа речи, паузы?

9. Почему важно выбирать определенную форму изложения своих мыслей? 10. Какие существуют позиции общения согласно теории Э. Берна? 11. Какие формы поведения типичны для Родителя, Взрослого, Ребенка?

12. Охарактеризуйте позиции общения, предложенные Томасом А. Харрисом. 13. Какие существуют стили общения?

14. Дайте характеристику духовному общению.

15. В каких ситуациях складывается деловое общение?

16. Чем отличается примитивный стиль общения от формально - ролевого? 17. Охарактеризуйте светский стиль общения.

18. Что такое этикет?

19. Какие правила этикета вы запомнили? 20. Что такое манипулирование?

21. Какие существуют причины манипулирования? 22. Какие вы знаете типы маипулятивных систем? 23. Какие возможны трюки манипуляторов?

24. Что можно противопоставить игре манипулятора?

Раздел II, УСЛОВИЯ И ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ

ТЕМА 8. МЕХАНИЗМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с основными феноменами межличностного восприятия: эффектом ореола, ошибками атрибуции; проанализировать причины, ведущие к искажению информации в процессе восприятия людьми друг друга; развить способность более глубокого понимания влияния этих механизмов на процесс общения.

Ход работы

Сегодня мы поговорим о том, *что* влияет на наше восприятие других людей, каковы механизмы межличностного восприятия. Проанализируем также, как эти механизмы могут стать причинами трудностей в общении.

1. Роль первого впечатления. Для того чтобы взаимодействовать с другим человеком, необходимо иметь какое-то представление о нем. Общаясь, люди составляют впечатление о партнере на основании своего опыта, эталонов, внутренних установок, сознательной или бессознательной интерпретации невербальных сигналов. На основании сформировавшегося под влиянием внешних и внутренних факторов мнения (которое может быть весьма далеко от действительности) строятся отношения между людьми. Изучению механизмов восприятия людьми друг другом посвящены многочисленные психологические эксперименты, позволившие выявить целый ряд закономерностей.

Первое впечатление о человеке всегда очень важно для установления контакта с ним. Мы знаем по опыту, что первое впечатление может, как способствовать, так и препятствовать контакту с собеседником; более того, нередко оно определяет все наши дальнейшие отношения с этим человеком.

Внешность человека действительно несет много информации: о социальном и материальном положении, уровне образования, состоянии здоровья, а порой и о наличии вредных привычек... Манеры помогают уточнить социальный статус, меру воспитанности, а иногда и профессию. Походка, жесты позволяют заглянуть еще глубже — в темперамент и характер, т. е. дорисовать психологический портрет.

2. «Эффект ореола». На формирование первого впечатления влияет так называемый *«эффект ореола»*. Чаще всего «эффект ореола» проявляется, когда субъект восприятия располагает минимальной информацией о воспринимаемом. Однако этот эффект обнаруживается и при восприятии знакомого человека, но в условиях ярко выраженного эмоционального отношения к нему, т. е. если мы любим человека, то все его черты нам кажутся положительными, и наоборот. «Эффект ореола*» проявляется в том, что в начале знакомства общее впечатление о человеке приводит к переоценке неизвестных качеств: общее благоприятное впечатление, оставленное человеком, приводит субъекта к положительным оценкам и тех качеств, которые не даны в восприятии, вместе с тем общее неблагоприятное впечатление порождает соответственно отрицательные оценки.

Механизм появления ошибок аналогичен во всех случаях, но источниками «ореола» являются разные причины, что и позволило выделить три основных ошибки — *превосходства, привлекательности и отношения к нам*.

3. Ошибки превосходства. При *ошибках превосходства (или неравенства)* схема восприятия такова: при встрече с человеком, превосходящем нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его более положительно, чем могли бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы его недооцениваем. Очень важно помнить, что превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка или недооценка происходит по многим параметрам. Эти ошибки можно назвать фактором превосходства.

Например, если человек слабый и болезненный, а мечтает стать сильным и здоровым, то, встретив пышущего здоровьем человека, он переоценит его и по всем остальным параметрам — в его глазах он будет еще и умен, и красив, и добр.

Какие примеры вы можете привести?

4. Ошибки привлекательности. Не менее важными являются так называемые *ошибки привлекательности*. Эти ошибки, мешающие составить объективное мнение о человеке, связаны с тем, нравится нам внешне наш партнер по общению или нет. Это выражается в том, что если человек нам нравится (внешне!), то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным и т. д. (т. е. опять-таки переоцениваем многие его психологические характеристики).

Подобные примеры мы можем найти у многих писателей. Например, у Л. Н. Толстого в «Крейцеровой сонате» говорится: «Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупостей, а слышишь умное. Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна».

В данном случае под влиянием одного фактора переоцениваются или недооцениваются свойства человека. Здесь мы имеем дело с фактором привлекательности — чем более внешне привлекателен для нас человек, тем лучше он во всех отношениях, если же он не привлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.

5. Фактор отношения к нам. Следующая схема также хорошо известна. Все люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто относится к нам плохо. Это проявление так называемого *фактора отношения к нам*.

Американские психологи Р. Низбет и Т. Вильсон проводили следующий эксперимент. Студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с одними испытуемыми вел себя доброжелательно, с другими — отстраненно, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили дать оценку ряду характеристик преподавателя. Результаты оказались достаточно убедительными. Оценки студентов, с которыми преподаватель вел себя доброжелательно, оказались значительно выше, чем оценки его же, но в роли «отстраненного». Отсюда можно сделать заключение, что позитивное отношение к нам порождает сильную тенденцию к приписыванию положительных свойств и отбрасыванию отрицательных и, наоборот, — негативное отношение вызывает тенденцию не замечать положительных сторон партнера и выделять отрицательные. Таково действие рассматриваемого фактора.

Приведите, пожалуйста, свои примеры.

Рассмотренные нами факторы охватывают практически все возможные ситуации общения.

6. Каузальная атрибуция. Кроме того, в повседневной жизни, не имея точной информации, люди часто вынуждены строить свои предположения относительно причин действий и поступков других людей. Причинное объяснение поступков другого человека путем приписывания ему чувств, намерений, мыслей и мотивов поведения носит название *каузальной атрибуции* или *причинной интерпретации*. (Слово «атрибуция» означает приписывание, «каузальный» — причинный.)

«Эффект ореола» также является одним из типичных случаев каузальной атрибуции: приписывание положительных качеств лицам, к которым субъект восприятия относится позитивно, и отрицательных — тем, к кому он не расположен

Приписывание причин чужим поступкам имеет еще одну особенность. Обычно мы склонны полагать, что поведение других отражает их истинную сущность. При этом свое собственное поведение чаще всего объясняем с точки зрения каких-то обстоятельств, людей, заставивших нас поступить тем или иным образом, но полагаем, что другие сами несут ответственность за свое поведение.

Например, некий Саша мог бы объяснить свое поведение ситуацией: «Я злюсь, потому что все идет не так, как хочется», но Настя могла подумать: «Саша ведет себя враждебно, потому что он злой человек». Когда мы объясняем свои поступки, то обычно используем глаголы,

которые характеризуют наши действия и реакции («Меня раздражает, когда...»). Интерпретируя кого-нибудь другого, мы чаще применяем характеристики и оценки человека (например, «раздражительный»).

А еще мы находим причины там, где их ищем. Это замечательно иллюстрирует пример американского психолога Дэвида Майерса; «Обратитесь к собственному опыту и подумайте: что бы вы сказали о своем преподавателе по психологии: он молчаливый или разговорчивый человек? Я предполагаю, что вы придете к заключению, что он довольно общителен. Но если подумать еще: ваше внимание сосредоточено на поведении преподавателя, когда он находится в ситуации, требующей, чтобы он говорил. Сам преподаватель отслеживает свое поведение во многих других ситуациях — в классе, на собрании, дома. «Я разговорчив? — мог бы он удивиться. — Ну, это зависит от ситуации. Когда я в классе или с добрыми друзьями, я довольно общителен. Но на собраниях и в незнакомых ситуациях я испытываю стеснение».

Эти примеры хорошо иллюстрируют «ошибки атрибуции». К сожалению, ошибочная причинная интерпретация может приводить к довольно печальным последствиям, например к конфликтам, недоразумениям.

Каким образом, по вашему мнению, можно избежать этой ошибки?

Итак, чтобы не совершать подобные ошибки при формировании первого впечатления о человеке, задайте себе вопрос: «Почему он так поступает? Какие могут быть причины: внешние и внутренние?» При возможности следует прямо спросить собеседника о мотивах его поведения, обсудить позиции каждого из партнеров и избежать приписываний.

7. Установка. Восприятие новой информации, формирование мнения о неизвестном человеке часто зависит от *установки*. Установка — это наше сознательное или бессознательное убеждение в чем-то, восприятие мира под определенным углом зрения. Иногда это собственное мнение человека, выработанное на основе своего опыта, но чаще — заимствованные из чужого опыта, авторитетов, книг и газет «расхожие» мнения. Естественно, человек не может быть компетентным во всех областях, поэтому часто мы вынуждены составлять свое представление о каком-то явлении, пользуясь «компетентными источниками». Однако такое некритическое заимствование информации часто является источником ошибок; иногда человек не в состоянии увидеть различные стороны явления потому, что убежден в своем знании «истины».

Влияние установки на межличностное восприятие доказано

психологическими экспериментами. Один из них был таким. Группе студентов предлагали описать человека по фотографии. Перед показом одной и той же фотографии одной группе дали понять, что это фото героя, а другой — преступника. В зависимости от предварительной информации изменялись описания. Вот описания «преступника»: «Человек опустившийся, очень озлобленный, неопрятно одетый, непричесанный. Можно подумать, что до того, как стать преступником, он был служащим или интеллигентом. Очень злой взгляд». А вот какие черты приписывали другие испытуемые тому же человеку на фотографии, считая его героем: «Очень волевое лицо. Ничего не боящиеся глаза смотрят исподлобья. Губы сжаты, чувствуется душевная сила и стойкость. Выражение лица гордое».

Таким образом, установка может повлиять на то, что одно и то же явление люди трактуют прямо противоположным образом.

Сходный феномен, наверное, известен каждому из вас: если нам что-то расскажут о новом человеке перед знакомством, мы склонны искать подтверждение этой характеристике даже в нейтральных проявлениях его поведения. Правда, здесь играет роль источник информации и уровень доверия к нему. Иногда даже верные вещи, высказанные человеком, который известен нам своей несерьезностью, мы будем подвергать сомнению или отбросим как ложную информацию. Это — другое проявление все той же установки.

Какие примеры влияния установки на восприятие людей друг другом вы могли бы привести? Как можно избежать нежелательных последствий этого эффекта?

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Обсуждение

Итак, в сфере человеческих отношений существуют незримые барьеры, мешающие взаимопониманию.

Попытайтесь прокомментировать высказывание Гордона Оллпорта: «Ярлыки действуют как поющие сирены, заставляющие нас забывать обо всех более тонких различиях, которые мы в другом случае должны были бы заметить».

Подведение итогов

ТЕМА 9. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАЩИТЫ

ЦЕЛЬ. Дать учащимся представление о механизмах психологических защит, изучить наиболее распространенные виды защит; развить навыки распознавания и анализа особенностей проявлений психологических защитных механизмов, их функций и роли в поведении человека.

Ход работы

Тема нашего урока — «Психологические защиты». Проявления психологических защит многообразны, обычно мы даже не замечаем, что «защищаемся». Пользуясь знаниями о механизмах психологических защит, вам легче будет понимать поведение окружающих и самих себя.

1. Что такое «психологические защиты»? Каждый день на нас устремлен поток разнообразной информации. Пока поступающая извне информация поддерживает сложившееся у человека представление о мире, он живет в согласии с самим собой. Но стоит наметиться расхождение, как возникает внутреннее напряжение, побуждающее человека либо к изменению идеального представления о себе, либо к попыткам пресечь поток информации, вызывающей дисбаланс представлений. В последнем случае начинает действовать система защитных механизмов.

Механизмы, стабилизирующие образ «Я», называются *психологическими защитными механизмами*. Понятие «психологическая защита» было введено З.Фрейдом, основоположником психоанализа. Фрейд полагал, что защита провоцируется тревогой, возникающей при конфликте сознательного и бессознательного. Защитные механизмы обеспечивают устойчивость психики при слишком сильном воздействии извне. Но часто их действие мешает личному росту — ведь в результате искажается картина мира, человек приспособливает ее к своему «Я», вместо того чтобы самому стать более **гибким**, способным адаптироваться к постоянно меняющимся внешним условиям.

Все защитные механизмы обладают *общими характеристиками*:

1. Они действуют на неосознанном уровне поэтому являются средствами самообмана.

2. Они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее **угрожающей** для индивидуума.

Следует также заметить, что люди редко используют какой-либо единственный механизм защиты. Выделяется несколько основных защитных стратегий; вытеснение, перенос, замещение, отрицание и др. Рассмотрим коротко наиболее распространенные из них.

2. Вытеснение. Мы говорим о вытеснении (или подавлении), когда человек как бы не замечает, забывает ту часть информации, которая связана с неприятными для него событиями, возникновением внутренней тревожности. Описываемое как «мотивированное забывание», вытеснение представляет собой процесс удаления из сознания мыслей и чувств, причиняющих страдания. Например, человек, страдающий от ужасающих личных неудач, благодаря вытеснению может стать неспособным рассказать об этом своем тяжелом опыте. Однако события, вытесненные в бессознательное, сохраняют эмоциональный энергетический заряд и поэтому постоянно ищут выхода наружу. В результате возникает особая, аффективная логика, логика крайностей в оценке действительности.

Например, человека кто-то сильно оскорбил, но открыто он враждебности не проявляет. Вероятно, здесь имеет место подавление чувства обиды. Если оскорбление исходило от близкого

человека, то, чтобы сохранить нормальные отношения, эта обида вытесняется — о ней как бы забывают.

Как вы думаете, какие ситуации могут заставить «сработать» этот защитный механизм?

3. Проекция (или перенос) — бессознательное отвержение собственных негативных чувств, желаний и стремлений и перенос их на другое лицо. Это своего рода переключивание ответственности за то, что происходит внутри «Я», на окружающий мир. Обычно для проекции выбирается подходящий объект — люди, обладающие определенными чертами, которые помогают «нагрузить» их отрицательными качествами самого проецирующего. Как бы ни был человек не прав, он будет скорее обвинять всех, кроме самого себя.

Классический пример проекции: начальника, не обладающего способностью к систематизации, организованности, будут раздражать в подчиненных именно неорганизованность и хаотичность. Мать — не очень аккуратная хозяйка — будет упрекать дочь в том, что та вечно разбрасывает вещи и не убирает в доме.

Это явление отражено во множестве пословиц и поговорок: «Клятвопреступник не верит клятвам», «Вор каждого подозревает», «Вор свою дверь запирает» и т. д.

Приведите примеры проявления проекции.

4. Замещение — психологическая защита, осуществляющая перенос действия, изначально направленного на недоступный объект, на объект доступный. Тем самым разряжается напряжение, созданное неудовлетворенной потребностью.

Распространенный пример — ребенок, который, после того как его наказали родители, толкает свою младшую сестру, пинает ее любимую собачку или ломает ее игрушки. Замещение может вылиться в раздражительность и гнев. Например, чересчур требовательный начальник критикует сотрудницу, и дома она реагирует вспышками ярости на незначительные провокации со стороны мужа и детей. Она не осознает, что, оказавшись объектами ее раздражения, они просто замещают начальника. В каждом из этих примеров истинный объект враждебности замещается гораздо менее угрожающим для человека объектом. Менее распространена такая форма замещения, когда оно направлено против себя самого: враждебные импульсы, адресованные другим, переадресуются себе, что вызывает ощущение подавленности или осуждение самого себя. разочаровывает нас, угрожает нам, мы уходим в страну фантазий, где можно без труда достичь всего. В фантазии любая мечта — свершившийся факт. Однако мечты и фантазии не безобидны. Внедряя в сознание определенные образы, мы делаем первый шаг к осуществлению их в реальности. Человек тратит на свои фантазии так много энергии, что начинает ощущать их как полноценную реальность, а затем и ведет себя так, будто это действительно реальность.

В каких еще случаях может проявляться замещение?

5. Отрицание — стремление избежать новой информации, несовместимой со сложившимися представлениями. Оно проявляется в игнорировании потенциально тревожных сигналов, уклонении от них.

Отрицание приводит к тому, что человек старается о чем-то не думать, не хочет принять очевидные факты и поверить им. Отрицание реальности имеет место, когда люди говорят или настаивают: «Этого со мной просто не может случиться», «Так не может быть», несмотря на очевидные доказательства обратного (так бывает, когда врач сообщает пациенту, что он смертельно болен).

Механизм отрицания напоминает переключатель, который переориентирует внимание так, что кого-то или что-то мы «в упор» не видим и не слышим. Столкнувшись с трудностями, человек активизирует фильтр отрицания, пытаясь сохранить свой внутренний мир от деформации и разрушения.

6. Рационализация имеет отношение к ложной аргументации, благодаря которой иррациональное поведение представляется таким образом, что выглядит вполне разумным и поэтому оправданным в глазах окружающих. Глупые ошибки, неудачные суждения и промахи могут найти оправдание при помощи магии рационализации.

Главная особенность рационализации состоит в попытке создать гармонию между желаемым и реальным положением «постфактум» и тем самым предотвратить потерю самоуважения. Решение как поступить принимается подсознательно, и человек не осознает стоящих за ним подлинных причин. Но когда поступок уже совершен, субъект закрывает глаза на расхождение между причиной и следствием и старается найти для него (поступка) благовидное оправдание. При этом и себя и окружающих надо убедить в том, что другого выхода не было или что другие люди и обстоятельства заставляют поступать именно таким образом. Так, ученик, как следует не подготовившийся к экзамену, приписывает свою низкую оценку нечестно провиденному тестированию, тому, что ему не помогли одноклассники, или возлагает вину на учителя за то, что тот не объяснил эту тему на уроке.

Если бы защита не включалась своевременно, возникший дисбаланс переживался бы человеком как тревога, сожаление, обида. Один из вариантов рационализации имеет название «зелен виноград». В этом случае горечь неудачи смягчается самоутешением: «не очень-то и хотелось» (обесценивание недоступных благ). Другой вариант рационализации — «сладкий лимон» — направлен на преувеличение значимости достигнутого.

Приведите свои примеры рационализации.

7. Регрессия — еще один известный механизм, используемый для защиты от тревоги. Для нее характерен возврат к ребячливым, детским формам поведения. Это способ смягчения тревоги путем возврата к раннему периоду жизни, более безопасному и приятному. Узнаваемые без труда проявления регрессии у взрослых включают несдержанность, недовольство, а также такие особенности, как «надуться и не разговаривать» с другими; детский лепет, противодействие авторитетам или езда в автомобиле с безрассудно высокой скоростью. Иногда это неуместный бурный смех в ситуации волнения.

Приведите ваши примеры.

8. Сублимация — это защита, осуществляющая переориентацию сексуального или агрессивного потенциала человека, реализация которого входит в конфликт с личными и социальными нормами, в приемлемые и даже поощряемые обществом формы творческой активности. Это наиболее адаптивная из форм защит, поскольку не только снижает чувство тревоги, но и приводит к социально одобряемому результату. Например, юноша может сублимировать свои сексуальные импульсы в социально одобряемую деятельность, такую, как футбол, хоккей или другие виды спорта. Сходным образом женщина Фрейд утверждал, что сублимация сексуальных инстинктов послужила главным толчком для великих достижений в науке и культуре.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Обсуждение влияния психологических защитных механизмов на поведение человека, эффективность общения и его здоровье.

Подведение итогов

ТЕМА 10. БАРЬЕРЫ В ОБЩЕНИИ

ЦЕЛЬ. Дать учащимся представление о барьерах в общении, разобрать основные психологические феномены, препятствующие эффективному общению, развить навыки преодоления барьеров в общении.

Ход работы

Тема нашего урока — «Барьеры в общении**». Мы с вами попытаемся установить, что же мешает эффективному общению.

1. Что мешает полноценному общению. Эффективность общения во многом зависит от нашей готовности воспринимать мир и окружающих людей такими, какие они есть. Однако на пути непредвзятого восприятия окружающих вещей, людей и событий встают психологические барьеры. Они как шторы, фильтры, линзы ограничивают и искажают восприятие мира.

Мы с вами уже говорили о том, что такие эффекты межличностного восприятия, как «эффект ореола», ошибки атрибуции (т. е. приписывание человеку каких-то качеств и причин поступков), установки, препятствуют полноценному общению, непредвзятому пониманию другого человека. Эти эффекты, вместе с действием некоторых психологических защит, являются барьерами в общении.

В каких случаях и какие виды психологических защит могут являться барьерами в общении? Каким образом эффект ореола может стать барьером, препятствием для эффективного общения?

На уроке, посвященном механизмам межличностного восприятия, мы разбирали эксперимент американских психологов Р. Низбет и Т. Вильсон, иллюстрирующий проявление каузальной атрибуции. Напомните его суть.

Почему ошибки каузальной атрибуции мешают общению? Что люди могут приписывать друг другу?

Как видите, почти все, что угодно. Поэтому старайтесь избегать недосказанности. Примером многократного зеркального отражения своих мнений и приписывания их другому лицу в процессе межличностного восприятия может служить стихотворный перевод С. Я. Маршака:

—Он целовал Вас, кажется? —Боюсь, что это так.

—Но как же Вы позволили? —Ах, он такой чудак!

2. Наиболее распространенные барьеры общения. Чаще всего нам мешают общаться следующие факторы;

1. Демонстрация разницы позиций. К этому типу барьеров относится высокомерная манера вести себя — сознательное или подсознательное стремление поставить себя выше собеседника. Это может выражаться в прямом принижении собеседника: угрозы, обвинение, приказы, оскорбительные прозвища, пренебрежение («Такое мог сказать только идиот», «Ну, что с тебя возьмешь?»). Иногда этот барьер возникает помимо воли человека, если он использует менторский тон, категоричность в суждениях, нравоучение, советует другому, когда его об этом не просят. Совет в данном случае — скрытая демонстрация своего превосходства («Я-то знаю, а ты — нет, вот и поучись у меня»).

2. Непонимание интересов, состояния собеседника, его отношения к другим людям, вещам, событиям. Встречали ли вы людей, которые готовы «уморить» вас своей болтовней, когда вы совсем не расположены слушать, так как плохо себя чувствуете или заняты своими проблемами?

3. Конфликтотенные черты. С некоторыми людьми просто не хочется общаться — возникает барьер, причиной которого является их бесцеремонность, бестактность, фамильярность и т. д.

4. Оценочные суждения. Каждый неосознанно склонен судить, оценивать и одобрять или не одобрять то, о чем говорится. Однако когда человек склонен давать безапелляционную субъективную оценку действиям или чертам характера партнера по общению, он заставляет собеседника занять оборонительную позицию.

5. Переход с роли на личность — очень часто встречается как в формальном, так и в неформальном общении: критикуется, например, не плохая работа или ошибки сотрудника, ученика и даже собственного ребенка, а его личность. Сравните:

Исполнение роли ученика

—Ты сегодня не выучил урок.

Оценка личности

— Ты ленивый и безответственный

—В этом задании ты допустил — У тебя никогда ничего не получается.

Не правда ли, услышав замечания, обращенные к роли, мы будем стараться изменить свое поведение? Негативная оценка личности в целом вызывает агрессию, обиду или чувство безнадежности (все равно у меня никогда ничего не получается, зачем стараться?).

3. Стереотипизация. Еще одним барьером в общении является стереотипизация. Стереотипизация — это общее мнение о распространенности тех или иных черт, характерных для определенных групп людей. Следовать стереотипу — значит обобщать. Чтобы упростить картину мира, мы постоянно обобщаем: американцы нацелены на достижение успеха, евреи — хитрые, профессора — чудачки, люди с высоким лбом — умные.

Какие еще типичные примеры стереотипов вы можете привести?

Иногда в подобных обобщениях может содержаться зерно правды. Точный стереотип даже может быть желательным. Стереотипное приписывание британцу большей сдержанности, чем американцу, судя по их поведенческим проявлениям, означает понимание того, чего можно от них ожидать и как иметь минимальные разногласия при взаимодействии с представителями различных культур.

Между тем стереотипы могут оказываться глубоко неверными, формировать ошибочное познание людей, серьезно деформируя процесс общения с ними и представляя собой барьеры эффективной коммуникации.

Многие женщины стараются выглядеть застенчивыми, эмоциональными, слабыми, сентиментальными и беспомощными, чтобы лучше соответствовать стереотипу настоящей женщины. Стремясь преуспеть в какой-либо области и используя для этого свой интеллект, женщина часто умаляет свои успехи и страдает от чувства вины, что живет «не по-женски». А многие мужчины боятся демонстрировать расположенность к ведению домашнего хозяйства. Более того, мужчины, обладающие внешностью киногероев, чаще подвержены неврозам, так как общество, особенно женщины, толкают их играть зачастую несвойственные им роли: отважных, сильных, благородных.

4. Препятствия, мешающие нормальным взаимоотношениям.

Кроме этих барьеров, существует еще целый ряд препятствий, мешающих нормальным взаимоотношениям.

Часто возникает, например, *барьер несовместимости характеров*. Порой фразой «Не сошлись характером» мотивируется решение супругов расторгнуть брак, взаимная неприязнь соседей и сослуживцев. В каких же случаях характеры «отталкиваются», а в каких — «притягиваются»?

Как писал известный психиатр Карл Леонгард, у 20—25 % людей некоторые черты характера или темперамента так ярко выражены (акцентированы), что это при определенных обстоятельствах приводит к однотипным конфликтам и «нервным срывам». Но ни в коем случае нельзя забывать, что у каждого есть свои особо уязвимые места, «бить» по которым критикой и упреками нельзя. Каждый нуждается в достойной оценке своей деятельности, в том числе и похвале, если ее действительно заслужил.

Вспыльчивость, обидчивость, нерешительность человека нередко обусловлены не дефектами воспитания, не темпераментом, а болезнью — неврозом. Причина ее — сильный эмоциональный стресс, психотравмирующая ситуация, из которой не удастся найти выход. Практически у всех бывают кратковременные невротические состояния. У больных неврозами конфликты возникают чаще, протекают острее и труднее разрешаются. Болезнь может стать серьезным барьером в общении, поэтому с человеком, страдающим неврозом, нужно общаться более корректно и терпимо,

С *барьером общения*, возникающим на почве страдания или горя, сталкивается почти каждый.

Страдание настолько приковывает к себе мысли человека, что трудно рассчитывать на его внимание к другим людям. Причины страдания могут быть вызваны трагическими событиями, неудовлетворенностью своим положением, тягостными физическими ощущениями.

Врожденные свойства нервной системы и жизненные обстоятельства обуславливают тот или иной порог возникновения страдания. Если порог высокий, то человек ко многим неприятностям остается равнодушным; человек с низким порогом излишне впечатлителен, ему труднее справиться с неблагоприятными обстоятельствами. В любом случае и при любой степени страдания человека нужно оставить в покое. Страдание не может длиться вечно.

Барьер отвращения и брезгливости довольно часто встречается в повседневной жизни. Неприятные запахи, потные руки, привычка близко придвигаться к собеседнику — все это может вызвать непреодолимое ощущение брезгливости у партнера по общению. Поэтому следует уделять больше внимания гигиене и манерам.

Барьер презрения может вызвать какая-то черта характера, по иногда это и результат расовых или национальных предрассудков. Преодолеть его трудно, а иногда и вообще невозможно.

Барьер страха — один из наиболее труднопреодолимых в межличностном общении. У некоторых людей, вследствие трудных жизненных обстоятельств, страх возникает очень легко. Причины страха могут быть различными. И от того, насколько правильно вы их разгадали, зависит, удастся ли вам преодолеть барьер страха, которым отгородился от вас партнер по общению.

Барьер стыда и вины — это барьер, возникающий от неловкости за себя или за другого. Стыд чаще всего охватывает человека при критике или иногда при неумеренной похвале. Нередко стыд или вина перед собеседником приводят к прерыванию отношений с ним. Есть люди, которые страдают излишней стыдливостью, и люди, почти не поддающиеся стыду. Последние выработали в себе средства психологической защиты: научились внушать себе, что в большинстве случаев «так» поступают и другие, не слушают тех, кто их критикует, подыскивают себе оправдательные мотивы. И слишком низкий, и слишком высокий барьер стыда и вины осложняют наши взаимоотношения.

Барьер общения, вызванный гневом, преодолеть очень сложно, поэтому нельзя в это время испытывать запасы оставшегося у человека терпения. Ведь гнев удваивает физическую и психическую энергию и вызывает потребность «излиться» в словах или агрессивных действиях. О том, как управлять своими эмоциями и правильно реагировать на негативные эмоции партнера по общению, мы поговорим на следующем уроке.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Обсуждение

Как можно преодолеть барьер несовместимости характеров?

Если вы знаете, что человек вспыльчив или обидчив, какую тактику общения с ним нужно выбрать?

Если барьером общения является страдание другого человека, что вы можете сделать, чтобы снизить этот барьер?

Кто виноват в том, что иногда возникает барьер отвращения и брезгливости? Если уже возник барьер презрения, есть ли все-таки пути его преодоления?

Почему возникает барьер страха? Как могут препятствовать его возникновению тот человек, у кого он возник, и тот, из-за кого он возникает?

Почему барьер стыда и вины также осложняет наши взаимоотношения? Чем мешает слишком низкий барьер, а чем — слишком высокий?

Подведение итогов

ТЕМА 11. КОНСТРУКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ. КОНТРОЛЬ ЭМОЦИЙ

ЦЕЛЬ. Проанализировать трудности и барьеры, возникающие в повседневном общении; рассмотреть приемы управления своими эмоциями; научиться конструктивно, реагировать на негативные эмоции партнеров по общению; изложить правила конструктивного общения; развить у обучаемых способность к выработке собственных способов эффективной коммуникации.

Ход работы

Сегодня на уроке мы сосредоточим внимание на процессе коммуникации в повседневной жизни, поговорим о том, как реагировать на негативные эмоции других людей и управлять собственными эмоциями, а также попробуем сформулировать, что же такое конструктивное общение.

В процессе общения люди сознательно или подсознательно стремятся удовлетворить свои потребности в любви, защищенности, ощущении собственной значимости, а иногда — и власти над другим человеком. Ощущение психологического комфорта чаще всего присутствует в тех отношениях, где нет постоянного оценивания друг друга, где человек имеет право быть самим собой. А так ли легко обойтись без оценочных суждений?

Упражнение «Безоценочное общение»

Учащихся просят повернуться к соседу по парте и в течение 3 минут сначала один, а потом второй человек должен, глядя на партнера, описывать его внешность и характер, избегая оценок.

Итак, сейчас вы увидели, как сложно не давать оценок — так и хочется сказать: «У тебя красивые волосы» или «Умный взгляд» и т. д.

1. Саботажники общения. Кроме оценочных суждений, «саботажниками общения» могут быть:

- Слова-«должники»: «Ты должен сообразать...», «Вы не должны так сердиться...», «Тебе нужно побольше читать...».
- Выспрашивание, «допрос».
- Диагноз мотивов поведения: «У тебя не хватает инициативы», «Ты просто защищаешься».
- Убеждение логикой, успокоение отрицанием существования проблемы: «Нечего тут расстраиваться», «Все это ерунда», «Не волнуйся, все будет хорошо».
- Смена темы разговора: «То, что ты говоришь, очень интересно... Я вчера смотрел смешной фильм...».
- Соревнование:
—Я вчера попал в ужасную ситуацию на экзамене: мне достался такой билет...
—Это что, а вот я ...

Почему последний вариант (соревнование) относится к «саботажникам» общения? Чего на самом деле хотят общающиеся?

2. Способы снижения эмоциональной напряженности. Общение — это чрезвычайно эмоционально насыщенная деятельность, и сильные эмоции могут мешать правильно воспринимать собеседника, затруднять понимание истинных мотивов его поведения, а также приводить к конфликтам и недоразумениям.

Предположим такую ситуацию: кто-то кричит на вас; может быть, вам и понятно, почему это происходит, но тем не менее неприятно, когда на вас кричат. У вас есть три варианта ответа:

- Агрессивная реакция: накричать в ответ, что еще больше осложнит взаимоотношения.
- Уйти в сторону. Это — отступление, и такая пассивная реакция часто приводит к охлаждению взаимоотношений, если не к полному разрыву.
- Использовать оптимальное самоутверждение. Для этого необходимо найти формулировку, наилучшим образом отстаивающую вашу точку зрения. Эта формулировка не должна вызывать у собеседника агрессию и желание защититься (например: «Мне действительно жаль, что так получилось»).

Когда кто-то жалуется на вас, нападает и критикует, он представляет, что вы — виновник его неприятностей. Ваша цель в этом случае — разрядить враждебность и приблизиться к урегулированию

проблемы. Даже если в вашу сторону направлены обидные высказывания, постарайтесь понять истинную причину — почему именно человек возмущен вами (раздражен, обижен) — и сдержите первую реакцию ответа агрессией на агрессию.

Итак, чтобы *разрядить накаленную обстановку*, когда вас несправедливо обвиняют, нападают, критикуют или просто вы видите, что человек находится в возбужденном эмоциональном состоянии, старайтесь придерживаться следующей линии поведения:

- Не защищайтесь и не нападайте в ответ.
- Отреагируйте сначала на эмоции. Иногда люди возмущены тем, что их не слышат или не ценят их усилия. Например, когда техничка ни с того ни с сего кричит на вас, обвиняя в том, что вы запачкали пол в коридоре, не огрызайтесь, а «присоединитесь» к ее чувствам: «Конечно, Марья Ивановна, на улице так грязно, и у вас столько работы...»
- Проговорите чувства партнера, предположите причину, продемонстрируйте готовность понять другого, уважение к его чувствам, желание изменить ситуацию, чтобы нейтрализовать его негативную реакцию. Покажите, что вы услышали и поняли точку зрения рассерженного человека. Подтверждайте это до тех пор, пока он не успокоится и сможет объяснить вам, в чем дело.

3. Управление своими эмоциями и чувствами. В ситуации повышенной эмоциональной напряженности необходимо соблюдение некоторых правил управления своими эмоциями и воздействия на эмоциональные переживания партнера по общению.

1. Уважайте чувства других людей. Человек имеет право на свои чувства. Кроме того, не всегда легко понять, какие переживания актуализирует та или иная ситуация у человека. Далеко не всегда именно вы являетесь причиной эмоционального взрыва — скорее, вы оказались только «спусковым крючком» давно копившегося раздражения по неизвестному вам поводу.

2. Наберитесь терпения, когда кто-то переживает бурную эмоциональную реакцию. Один из признаков зрелости — умение предоставить другим возможность выразить свои эмоции (естественно, в допустимых пределах), не обижаясь и не поддаваясь собственным.

3. Отойдите от негативной борьбы за власть. Бывают ситуации, когда человек для поднятия своей низкой самооценки втягивает вас в эмоционально насыщенный спор, целью которого является не поиск истины, а самоутверждение (за ваш счет). Как только вы выявите подобные попытки доказать свою силу, просто отойдите в сторону, поскольку как конфронтация, так и сдача позиций будут подкреплять это поведение. Помогите этим людям восстановить их позитивное самоотношение другими способами — без попыток побороть вас, а, например, похвалой их действительных достоинств (но помните об условиях комплимента!).

4. Избегайте соблазна наказать, отомстить или обвинить, а также упреков и критики. Например, часто практикуемые женщинами укоры: «Я же тебе говорила...», «Ты сам виноват...» вряд ли дадут желаемый эффект (подтверждение, что она — умнее собеседника) и, наоборот, вызовут ответную обиду или агрессию. Желание отомстить, как правило, проистекает из чувства глубокой обиды.

4. Конструктивное выражение негативных чувств. Конструктивному выражению своих негативных чувств — обиды, злости, гнева, раздражения и агрессии — очень важно научиться. Помните, мы говорили с вами о психологических защитах — вытеснении, проекции, замещении? Это — несовершенные формы управления «плохими чувствами». Чтобы эти чувства не копились в вас и не создавали опасность «взрыва», понижения самооценки, ухудшения здоровья, психологи говорят, что их нужно *отреагировать* — т. е. «выпустить пар». Однако реагирование негативных эмоций не должно приносить вреда окружающим и вам самим.

Желательно сформировать навык анализа своих негативных эмоций, который может проводиться по следующей схеме.

Анализ негативных эмоций

1. Почему я так рассержен (обижен, напуган)? 2. Что я хочу изменить?

3. Что мне нужно сделать, чтобы расстаться с этим чувством?

4. В конечном счете, чья это проблема? Насколько она моя? На сколько «их» («его»)?

5. В чем внутренний смысл данной ситуации для меня (например, «Они меня не любят..», «Они меня не уважают...»)?

Существуют *техники конструктивного выражения собственных негативных эмоций*, о которых мы немного говорили в прошлом году, касаясь принципов позитивного воспитания. «Я - высказывания» являются универсальным способом выражения вашего отношения к какой-либо ситуации, не обижающим другого человека. «Я - высказывание» может быть полезно в любой обстановке, но Особенно если вы раздражены, рассержены, в плохом настроении. С помощью этого способа вы можете дать обратную связь (даже если вы так разозлились, что готовы убить вашего незадачливого собеседника) и при этом не вызвать ответную агрессию. Однако требуется сознательная установка и тренировка, чтобы применять этот способ даже в пылу ссоры.

Схема «Я-высказывания» такова:

1. Событие. «Когда...» (описание нежелательной ситуации). Например: «Кричишь на меня, в компании делаешь мне замечания, говоришь о том-то и том-то...»

2. Ваша реакция. «Я чувствую...» (описание ваших чувств). Например: «Я очень злюсь, мне так обидно, что хочется плакать», «Я готов ударить тебя...».

3. Предпочитаемый исход. «Мне хотелось бы, чтобы...» (описание желательного варианта). Например: «Чтобы ты перестала меня упрекать...», «Не говорила мне о том-то...», «Не отпускал шуточек в мой адрес...».

При описании своего эмоционального состояния необходимо избегать элемента осуждения лично собеседника как причины этой реакции.

Чтобы справиться с гневом, раздражением, злостью, можно использовать методы аутотренинга, которые мы изучали с вами в 10-м классе. Надежным оперативным методом является «контроль дыхания» и сброс напряжения в теле, когда вы чувствуете подступающий гнев и готовы ввязаться в скандал.

Конструктивному общению стоит научиться. Оно улучшает отношения между людьми, так как предполагает, что вы:

- расцениваете их как равных и не собираетесь подчинять своей воле;
- уважаете их право на личное мнение и не собираетесь всеми правдами и неправдами убеждать встать на вашу точку зрения;
- уважаете принятые ими решения и не будете их обесценивать; • уважаете их ценности и их опыт.

Конструктивному общению мешает также неумение слушать, непонимание собеседника. О том, как преодолеть эти наиболее распространенные барьеры и научиться не только слушать, но и по-настоящему слышать человека, мы поговорим с вами на следующем уроке.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Ролевая игра «Нейтрализация негативных эмоций»

Играют двое (старшеклассник и его отец; можно ввести третье действующее лицо — мать).

Желающие разыгрывают предложенную ситуацию: например, в четверти намечаются тройки, о чем только что узнал пришедший с родительского собрания отец. Он вспоминает все ваши «грехи» и

кричит на вас. Ваша задача — нейтрализовать негативные эмоции, конструктивно выразить свои чувства и перейти к спокойному обсуждению ситуации.

Остальные учащиеся наблюдают, после окончания игры дают комментарии: какие приемы были самыми удачными, какие еще способы можно было использовать.

** Упражнение «Я - высказывание»*

Учащиеся разбиваются на пары и практикуют «Я - высказывания» в ответ на какую-то эмоционально негативно заряженную фразу, обвинение, критику.

Подведение итогов

ТЕМА 12. АКТИВНОЕ И ПАССИВНОЕ СЛУШАНИЕ

ЦЕЛЬ. Раскрыть важность умения слушать для эффективного общения; познакомить учащихся с видами слушания, техниками активного слушания; развить навыки эмпатического слушания.

Ход работы

Сегодня на уроке мы поговорим о том, почему важно правильно слушать и как это делать эффективно, а также о том, что такое эмпатическое слушание.

Мне бы хотелось начать наш урок замечательными словами И. Лафатера: «Хочешь быть умным, научись разумно спрашивать, внимательно слушать и перестать говорить, когда нечего больше сказать».

Общаясь, люди передают друг другу информацию, удовлетворяют свою потребность в том, чтобы быть понятыми и принятыми другими.

Скажите, что, по вашему мнению, предпочитает большинство людей — говорить или слушать?

1. Процесс слушания. Для человека очень важно, чтобы его слушали, слышали и понимали, и если вы научитесь быть хорошим слушателем, успех в общении вам обеспечен.

Часто слушание воспринимается как пассивное поведение в разговоре, т. е. неречевое поведение, «неговорение». В таком случае пока один из партнеров говорит, другой лишь в лучшем случае молча ожидает перерыва в его речи и как только тот замолкает, начинает говорить о своих проблемах. В худшем случае он начинает это делать, не дожидаясь перерыва, т. е. перебивая партнера.

Вспомните случаи из своей жизни, когда общение происходило именно по этой схеме, и назовите чувства, которые возникали у вас в таких случаях. Хотелось ли вам продолжать разговор о своих проблемах, особенно если эти проблемы для вас важны и значимы? Возникало ли у вас ощущение доверительности общения, ощущение, что вас слушают внимательно и вы лгужны своему партнеру? Почему же так происходило?

Вспомните другие случаи, когда кто-то слушал вас таким образом, что вам хотелось говорить с этим человеком снова и снова, когда у вас после разговора с ним возникало чувство облегчения, собственной значимости, нужности.

Тест «Умеете ли вы слушать»

Оцените степень своего согласия с высказываниями по следующей системе:

«Так бывает почти всегда» — 2 балла; «в большинстве случаев» — 4 балла; «иногда» — 6 баллов; «редко» — 8 баллов; «почти никогда» — 10 баллов.

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (а то и собеседник) неинтересны вам?

2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?

3. Может ли его неудачное выражение спровоцировать вас на резкость или грубость?

4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или мало знакомым человеком?
5. Имеете ли привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вид, что внимательно слушаете, а сами думаете со всем о другом?
7. Меняете ли тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли тему разговора, если он коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли человека, если в его речи встречаются неправильные слова, вульгаризмы?
10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем вы говорите?

Результат определить очень просто: чем больше сумма баллов, тем в большей степени у вас развито умение слушать. Если вы набрали более 62 баллов, то вы слушатель «выше среднего уровня».

2. Задачи, решаемые в процессе слушания. Во время слушания решаются две задачи: воспринимается содержание сообщения и улавливается эмоциональное состояние собеседника. Каждый раз стоит спрашивать себя, что в данном случае важнее: *что* говорится или *как* говорится. Кроме содержания беседы, может оказаться важным знать, что испытывает ваш партнер. Это может быть: нетерпение, скрываемое раздражение, волнение, равнодушие или же стремление побыстрее удалиться.

В слушании очень важно давать обратную связь собеседнику. Обратная связь может быть двух видов: отражение информации и отражение чувств говорящего. Выделяют такие *техники обратной связи* в общении, как пассивное и активное слушание.

3. Виды слушания. Вид слушания, в котором на первый план выступает отражение информации, называется *активным слушанием*; оно может быть нерефлексивным и рефлексивным. (*Рефлексия* — осознание и анализ собственных чувств, причин поступков и т. п.) Активное слушание предполагает заинтересованное отношение к собеседнику, уточняющие вопросы, парафраз по типу: «*Правильно ли я понял, что...?*», «*Такли это...?*» «*То есть...*», а также получение подтверждения в ответ на вопрос. Благодаря этому обеспечивается адекватная обратная связь, у вашего собеседника появляется уверенность, что передаваемая им информация правильно понята. Это — *нерефлексивное слушание* (вы не даете анализа и интерпретации, а просто отражаете мысль собеседника).

Рефлексивное слушание предполагает более активное участие в разговоре, переформулирование высказанной мысли таким образом, чтобы акцентировать главные идеи, высветить противоречия. Например: «*То есть ты думаешь, что он специально это сделал, чтобы тебя оби-деть?*» Иногда после таких вопросов человек начинает лучше понимать ситуацию и свои собственные чувства, оказывается в состоянии проанализировать причины проблемы и увидеть выход из трудной ситуации. Приемы активного слушания не универсальны. Они работают только тогда, когда вы учитываете ситуацию, эмоциональное состояние собеседника. Активное слушание имеет смысл применять только в тех случаях, когда ваш партнер как минимум равен вам.

Бывает, однако, что приходится слушать человека, находящегося в состоянии аффекта, сильного эмоционального возбуждения, и в этом случае приемы активного слушания не срабатывают. Вашего партнера, собственно, и нельзя назвать собеседником — он всего лишь человек, который не контролирует собственные эмоции, не способен улавливать содержание разговора, да ему и не нужно это. А надо ему только одно — успокоиться, овладеть собой, и только после этого с ним можно будет общаться «на равных», только тогда он сможет действительно *услышать* то, что вы ему говорите.

В таких случаях эффективно работает так называемое *пассивное слушание*. Здесь важно просто слушать человека и давать ему понять, что он не один, что вы его слышите, понимаете и готовы поддержать. Лучше всего при этом действуют так называемые «угу-реакции»: «Да-да,

угу, ну конечно» и т. п. Техника эта требует от вас одного: чтобы разговор не прерывался, пока собеседник не «остынет».

Затем можно включать активное слушание в виде отражения эмоционального состояния: «Я вижу, что ты взволнован...», «Ты, наверное, очень переживаешь...», «Конечно, это очень неприятно...».

Говорят, что горе разделенное уменьшается вдвое, а разделенная радость вдвое увеличивается. Главное, видимо, состоит в понимании чувств собеседника и сопереживании ему. Именно в этом и состоит секрет хорошего слушания. И здесь нужно ввести понятие *эмпатического слушания*. В психологии под *эмпатией* понимают способность к сопереживанию.

4. Правила эмпатического слушания.

1. Необходимо настроиться на слушание: на время забыть о своих проблемах, как бы освободить душу от собственных переживаний. Только в этом случае вы сможете понять то, что чувствует ваш собеседник, и «присоединиться» к его эмоциональному состоянию.

2. Своей реакцией на слова партнера вы должны в точности отразить переживание, чувства, эмоции, стоящие за его высказыванием, и сделать это так, чтобы продемонстрировать собеседнику: его чувства не только правильно поняты, но и приняты вами.

3. Важно уметь держать паузу. После вашего ответа собеседнику бывает нужно помолчать. Помните, что это время принадлежит ему, не «загружайте» его своими дополнительными соображениями, разъяснениями, уточнениями. Пауза необходима человеку для того, чтобы разобраться в своем переживании.

Следует помнить, что эмпатическое слушание — это не поиск и интерпретация скрытых, тайных мотивов поведения собеседника. Вы должны только *отразить* чувство партнера, а не пытаться объяснить ему причину возникновения этого чувства. Замечания типа: «Так это у тебя от того, что ты просто завидуешь своему другу» — не могут вызвать ничего, кроме отторжения и защиты, особенно если они произносятся в начале беседы, когда доверительная атмосфера еще не возникла.

В тех случаях, когда партнер возбужден, когда беседа складывается таким образом, что, переполненный чувствами, он говорит «не закрывая рта» и ваша беседа носит достаточно доверительный характер, вовсе не обязательно отвечать развернутыми фразами. Достаточно просто поддерживать собеседника междометиями, короткими фразами типа «да-да», «угу*», кивать головой или же повторять его последние слова («эхо-реакция»).

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Упражнение «Отражение чувств»

Упражнение выполняется в парах. Первый участник искренне произносит какую-то эмоционально окрашенную фразу. Второй последовательно выполняет два задания: сначала повторяет своими словами содержание того, что он услышал (отражение содержания — нерефлексивное активное слушание), а затем пытается определить чувство, которое, по его мнению, испытывает его партнер в момент говорения (отражение чувств). Партнер оценивает точность обоих отражений. Затем участники меняются ролями.

Упражнение развивает способность к эмпатическому слушанию, помогает на собственном опыте сравнить эффект отражения чувств и отражения содержания.

Обсуждение

После выполнения упражнения в парах идет его обсуждение по схеме; Какие трудности были у вас во время выполнения упражнения?

Какие чувства вы испытывали?

Что затрудняет или облегчает отражение чувств?

* Упражнение «Как привлечь собеседника к разговору на интересующую вас тему?». Участники разбиваются на пары. Каждый, втайне от другого, получает карточку с темой разговора (например: «о погоде», «о путешествиях», «о музыке», «о собаках» и т. д.). Задачей каждого из партнеров является: используя различные приемы конструктивного общения, привлечь собеседника к разговору на свою тему.

Подведение итогов

ТЕМА 13. ПРИЕМЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ К СЕБЕ. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с приемами расположения к себе собеседника; изучить функции и конструкции комплиментов и других знаков внимания; развить навыки использования знаков внимания, эффективной самопрезентации.

Ход работы

Первое впечатление о человеке всегда очень важно для установления контакта с ним. Мы знаем по опыту, что первое впечатление может как способствовать, так и препятствовать контакту с собеседником; более того, нередко оно определяет все наши дальнейшие отношения с этим человеком.

Чтобы расположить людей к себе, очень важно уметь оказывать знаки внимания, к которым в первую очередь относятся комплименты. Сегодня мы поговорим с вами об этом искусстве, а также о том, что такое самопрезентация и как можно подать себя в начале общения в наиболее выгодном свете.

Что такое знаки внимания?

Нужны ли в повседневном общении комплименты или это никому не нужные любезности?

1. Знаки внимания. *Знак внимания* — это высказывание или действие, **обращенное** к человеку, которое призвано улучшить его самочувствие и вызвать положительные эмоции, радость. Среди них выделяют комплименты, похвалу и поддержку.

2. Комплименты.

Умеете ли вы делать комплименты? А принимать их? Приятно ли их получать?

Комплимент — один из знаков внимания, выраженный в вербальной форме. Умение делать комплименты — это специальное искусство, которому стоит поучиться. »

Выделяют несколько *функций комплиментов*. С помощью комплимента можно:

- расположить к себе;
- вызвать положительные эмоции;
- стимулировать какое – либо действие (например:«Ты же такой умный, неужели ты не можешь помочь мне решить эту задачку?»); внушить уверенность в победе, снять «зажим» (например: «Ты так хорошо умеешь говорить и выглядишь так симпатично, что тебе трудно отказать!»);
- вызвать раскаяние (например:«Я всегда считал, что тебе можно доверять, как же ты мог так поступить?..»).

Конструкции комплиментов бывают:

- простые (типа: «Ты хороший человек, Вася»);
- в форме сравнения — метафоры («Ты — как майская роза»);
- в форме антитезы (свои качества немного принижаются, на фоне чего выпукло выступают достоинства собеседника. Например: «Мне не хватает твоей решительности»);
- в форме парадокса (начало отрицательное, а конец — положительный. Например: «Сначала ты показался мне надменным и с то бой не хотелось общаться, но теперь, узнав тебя ближе, я понял, что ты можешь быть очень хорошим другом»);
- косвенный комплимент (хвалят объекты любви и гордости, увлечения, хобби. Например: «Какой чудный у вас малыш!»; «Ваша собачка такая пушистая!»; «Я никогда не встречал таких необыкновенных кактусов, как у вас!» и т. п.).

Комплименты могут иметь *разную направленность*: —на внешность;

- на внутренний мир человека (эти комплименты значительно выигрывают перед первыми по своему воздействию);

—на профессиональные качества (имейте в виду, что ничегоне может быть приятнее для учителя, чем позитивная оценка его педагогических способностей);
—на объекты гордости, любви, хобби.

3. Как правильно делать комплименты. Чтобы комплимент действительно оказался комплиментом, желательно придерживаться следующих *правил*.

- Смысл должен быть только один и положительный. Избегайте двойного смысла. Берегитесь нечаянно задеть уязвимое место.
- Без гипербол. Не увлекайтесь преувеличением, иначе можно назвать заядлого бездельника великим тружеником.
- Если человек убежден, что у него феноменально развито какое-либо качество, то комплимент по этому поводу воспринимается как банальность.
- Без претензий. Не хвалите то, что человек не хотел бы в себе совершенствовать.
- Без поучений. Комплимент констатирует данное качество, а не содержит рекомендации по его улучшению.
- Без приправ. Не добавляйте противоположный комментарий («Руки золотые — но язык!>>»). Удержитесь от «ложки дегтя».
- Лучший комплимент — на фоне антикомплимента себе.

4. Похвала и поддержка. *Похвала* — оценочное суждение, в котором человека сравнивают с другими, причем это сравнение в его пользу.

Похвала вызывает неадекватные эмоции в следующих случаях:

- когда вас хвалят за то, что вы на самом деле считаете недостойным одобрения;
- когда вас хвалит человек, который не пользуется вашим уважением, которого вы считаете недостаточно компетентным, чтобы васоценивать;
- когда вас хвалят, так очевидно сравнивая с другими, пусть и в вашу пользу, что возникает ощущение, что не вас хвалят, а ругают другого.

Поддержка — знак внимания, оказанный человеку в ситуации, когда он объективно не успешен, и касающийся той области, в которой в данный момент он испытывает затруднения (например: «Ничего страшного, у всех бывают ошибки! В следующий раз у тебя это обязательно получится!»). Поддержка исключает сравнение с кем-либо, кроме себя самого.

Чем отличается поддержка от похвалы?

5. Самопрезентация. В восприятии людьми друг друга очень важным является, как мы помним, формирование первого впечатления о человеке.

Каковы основные механизмы межличностного восприятия?

Какие ошибки являются распространенными при формировании первого впечатления о человеке?

Итак, чтобы создать благоприятное впечатление о себе, вызвать у партнера желание общаться с вами, нужно помнить о психологических механизмах межличностного восприятия. Очень важной также является способность к эффективной самопрезентации (самоподаче).

Самопрезентация — это умение воздействовать на процесс формирования своего образа у партнера, т. е. «подать» себя в выгодном свете.

Управление восприятием партнера происходит с помощью привлечения внимания к тем особенностям внешнего облика, своего поведения или представления о ситуации, которые «запускают» соответствующие механизмы восприятия.

Если вы хотите научиться производить нужное вам впечатление, то должны помнить об «эффекте ореола» — факторах превосходства, привлекательности и отношения, влияющих на

восприятие.

6. Фактор превосходства. Фактор превосходства, о котором мы говорили на уроке, посвященном механизмам межличностного восприятия, в обычном, неманипулятивном общении выражается в компетентности. То есть в общении важно произвести впечатление человека, который знает, о чем говорит. Самоподача превосходства (компетентности) имеет очень большое значение для людей, специальность которых подразумевает деловое профессиональное общение — руководителей, юристов и многих других.

Если показать превосходство при помощи одежды достаточно просто, то проявить превосходство в манере поведения, знании предмета разговора значительно сложнее. Признаком компетентности здесь является независимость суждений, аргументированность точки зрения, раскованность и простота, за которой стоит уверенность в себе.

В каких ситуациях наиболее эффективным будет этот вид самопрезентации?

7. Самоподача привлекательности и демонстрация отношения.

Правило *самоподачи привлекательности* очень простое: не одежда сама по себе делает нас привлекательными, а та работа, которая затрачена нами на ее приведение в соответствии с нашими данными.

Учитесь нравиться!

Самоподача превосходства и привлекательности по значению и частоте употребления значительно проигрывают *демонстрации определенного отношения*. Действительно, всегда очень важно уметь показать партнеру свое отношение к нему — чаще хорошее, но иногда и плохое.

Способы самоподачи отношения можно разделить на вербальные и невербальные. Как за счет вербальных средств общения можно показать хорошее отношение?

Как в этом помогают невербальные средства общения?

Очень важно, чтобы вербальные и невербальные средства не противоречили друг другу* совпадение их усиливает доверие к человеку. Неприятное впечатление оказывает «неконгруэнтность»: когда, например, высказывается благодарность или похвала с «кислым» или отсутствующим видом или пренебрежительной усмешкой.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Упражнение «Комплимент»'

Учащимся предлагается разбиться на пары и сделать друг другу по одному комплименту, используя полученные на уроке знания. Каждый должен также отблагодарить за сделанный комплимент таким образом, чтобы обоим было приятно.

Обсуждение

Что было легче: делать комплимент или отвечать на него?

* **Упражнение «Самопрезентация»** Итак, теперь вы знаете, что влияет на наше восприятие других людей и как мы можем управлять впечатлением о нас тех людей, с кем общаемся.

А теперь давайте попробуем разыграть ситуации, в которых один участник будет пытаться произвести нужное ему впечатление на собеседника. Ну а остальные должны угадать, какой из способов самопрезентации использовался и какая при этом ставилась цель.

Подведение итогов

Вопросы для проверки знаний по темам 8—13

1. Какова роль первого впечатления? 2. Что такое «эффект ореола»?

3. Охарактеризуйте основные ошибки межличностного восприятия. 4. Что такое каузальная атрибуция?
5. Какова роль установки в межличностном восприятии? 6. Что такое психологические защитные механизмы?
7. Какие существуют общие характеристики защитных механизмов? 8. Охарактеризуйте основные защитные механизмы.
9. Как могут влиять психологические защиты на поведение человека? 10. Что такое барьеры общения?
11. Приведите примеры влияния на общение различных видов барьеров. 12. Насколько высока роль **стереотипизации** в общении?
13. Почему желательно использовать безоценочные суждения? 14. Что такое саботажники общения? Приведите примеры.
15. Приведите примеры приемов снижения эмоциональной напряженности в «накаленной ситуации».
16. Как можно управлять своими эмоциями и чувствами?
17. Какие существуют техники конструктивного выражения собственных негативных эмоций?
18. В чем заключаются преимущества конструктивного общения?
19. Почему важно уметь слушать? 20. Что такое активное слушание?
21. В чем заключаются различия между рефлексивным и нерефлексивным слушанием? 22. В каких случаях наиболее эффективно пассивное слушание?
23. Что такое эмпатия?
24. Какие существуют правила эмпатического слушания? 25. Что такое знаки внимания?
26. Что вы знаете о направленности комплиментов?
27. Какие правила нужно учитывать, делая комплименты? 28. Чем отличается похвала от поддержки?
29. Что такое самопрезентация?
30. Какие эффекты межличностного восприятия и факторы могут использоваться для эффективной самопрезентации? Охарактеризуйте их.

Раздел III. КОНСТРУКТИВНОЕ ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНФЛИКТОВ

ТЕМА 14. КОНФЛИКТ. СТИЛИ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с понятием «конфликт»; дать представление о различных стилях разрешения конфликта; углубить самопонимание путем выявления своего собственного стиля, характерного для поведения в конфликте.

Ход работы

Сегодня на уроке мы поговорим о том, что такое конфликт и каковы его причины. Психологи выяснили, что существует 5 распространенных стилей поведения при разрешении конфликта. Вы узнаете, каковы их преимущества и недостатки, а также сможете выяснить, какой стиль поведения в конфликтной ситуации характерен для вас.

У каждого из вас в жизни возникают конфликтные ситуации, что же вы вкладываете в понятие «конфликт»?

1. Что такое конфликт. *Конфликт* — явление, возникающее в результате столкновения противоположных действий, взглядов, интересов, стремлений, планов различных людей или мотивов, потребностей одного человека. В последнем случае говорят о внутреннем конфликте.

В общем-то конфликты являются естественной частью нашей жизни. Они могут ожидать нас при встрече с новым человеком или новой ситуацией. В какой-то мере они даже необходимы для развития ситуации и отношений, для роста личности, иначе может наступить застой. Хотя чаще всего конфликтную ситуацию мы переживаем как серьезную неприятность.

Какие конфликты чаще всего возникают в вашей жизни?

Анализ ситуаций

а) Вам нравится девушка, и вдруг в ваши отношения вмешивается другой парень. Как вы будете реагировать, если это ваш друг; просто посторонний парень?

б) Вам предстоит сдавать экзамен, и вдруг учитель предлагает пяти ученикам защищать реферат, а не учить билеты. Четыре темы выбрали сразу же. Осталась только одна тема, и вы хотите ее взять. Как вы поступите, если ею заинтересовался ваш друг; просто одноклассник?

в) До вас дошли слухи о вас явно искаженного содержания. Как вы поступите, если источником дезинформации была ваша подруга; просто знакомая?

г) Вам на рынке продали бракованный товар. Брак вы заметили позже. Как вы поступите, если продавец младше вас; если комплекция продавца такова, что Арнольду Шварценеггеру, по сравнению с ним, делать нечего?

2. Основные стили разрешения конфликтов. Вы только что увидели, что не только в разных конфликтных ситуациях мы реагируем по-разному, но и в сходных ситуациях, но с разными людьми, наша реакция может быть различной.

Для эффективного разрешения проблемы необходимо учитывать поведение, интересы и мотивы других вовлеченных в конфликт людей, а также природу самого конфликта.

В конфликтной ситуации люди сознательно или подсознательно обычно выбирают какой-то определенный стиль поведения. В конкретном конфликте стиль поведения определяется тем, насколько важно для вас удовлетворить собственные интересы (действуя пассивно или активно) и интересы другой стороны (действуя совместно или индивидуально).

Существует пять основных стилей разрешения конфликта.

1. *Стиль конкуренции.* Человек, использующий данный стиль, весьма активен и предпочитает идти к разрешению конфликта собственным путем. Он не заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. Этот стиль может быть эффективным, когда вы обладаете определенной властью, уверены, что ваше решение или подход в данной ситуации правилен и имеете возможность настоять на своем.

Стиль конкуренции предпочтителен, когда:

- исход очень важен для вас и вы делаете большую ставку на раз решение возникшей проблемы;
- решение необходимо принять быстро и у вас достаточно власти для этого;
- вы чувствуете, что у вас нет другого выбора и вам нечего терять.

А теперь, пожалуйста, приведите конкретные примеры использования этого стиля. 2. *Стиль уклонения.* Этот стиль реализуется тогда, когда человек не отстаивает свои права, не хочет вступать в сотрудничество для выработки решения проблемы или просто уходит от разрешения конфликта. Вы можете использовать данный стиль, когда затрагиваемая проблема не столь важна для вас, когда вы не хотите тратить силы на ее решение или когда вы чувствуете, что находитесь в безнадежном положении. Он рекомендуется также в тех случаях, когда вы чувствуете себя неправым и предчувствуете правоту другого человека, или когда этот человек обладает большей властью, или же у вас нет серьезных оснований для продолжения отношений с этим человеком. Может быть, вам на данный момент нужна отсрочка — время, чтобы обдумать ситуацию или успокоиться.

В каких конкретных случаях целесообразно использовать данный стиль? ■у

3. *Стиль приспособления.* Человек, использующий этот стиль, действует совместно с партнером по общению, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Вы можете воспользоваться им, когда исход дела чрезвычайно важен для другого человека и не очень существенен для вас. Этот стиль полезен также в тех ситуациях, где вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью. Вы можете прибегнуть к такой стратегии,

если в данный момент необходимо несколько смягчить ситуацию, а потом вы предполагаете вернуться к этому вопросу и отстаивать свою позицию. Также этот стиль полезен, если вы чувствуете, что важнее сохранить с кем-то хорошие взаимоотношения, чем отстаивать свои интересы.

В каких ситуациях вам приходилось использовать этот стиль?

4. *Стиль сотрудничества.* Следуя стилю сотрудничества, человек активно участвует в разрешении конфликта и отстаивает свою позицию, но старается при этом учитывать интересы другой стороны. Этот стиль требует более продолжительной работы по сравнению с другими подходами к конфликту, поскольку сначала открыто заявляются нужды, заботы и интересы обеих сторон («выкладываются на стол»), а затем происходит их обсуждение. Желательно использовать именно этот стиль, если решение проблемы очень важно для обеих сторон и никто не хочет уступать от решения; если у вас тесные длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной и вы оба способны

изложить суть своих интересов и выслушать друг друга; если обе вовлеченные в конфликт стороны обладают равной властью или не замечают разницу в положении для того, чтобы на равных искать решение проблемы.

Приведите, пожалуйста, ваш пример такого подхода к разрешению конфликта.

5. *Стиль компромисса.* Пользуясь им, люди сходятся на частичном удовлетворении желаний и интересов каждой конфликтующей стороны. Стиль компромисса наиболее эффективен в тех случаях, когда вы и другой человек хотите одного и того же, но знаете, что одновременно это для вас невыполнимо. Вы хотите прийти к решению быстро, вас может устроить временное решение, вы готовы поменять первоначальную цель. Компромисс позволит вам сохранить хорошие взаимоотношения.

Приходилось ли вам использовать этот стиль? В каких ситуациях?

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Тест К. Томаса «Стили разрешения конфликтов» (прил. 5).

Обсуждение результатов

Вы увидели, что какой-то один или два стиля являются для вас предпочтительными. Это естественно, но жесткое предпочтение может ограничить ваши возможности. Нужно учиться эффективно использовать каждый из стилей и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства.

А теперь, пожалуйста, еще раз охарактеризуйте каждый из стилей.

Почему же все-таки необходимо в различных ситуациях использовать разные стили реагирования в конфликте, а не один, проверенный годами?

Подведение итогов

ТЕМА 15. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ

ЦЕЛЬ. Рассмотреть способы конструктивного поведения в конфликте, методы управления конфликтом, роль эмоций в динамике конфликта; развить навыки творческого разрешения конфликтных ситуаций.

Ход работы

Сегодня мы поговорим о том, какое поведение в конфликтной ситуации будет наиболее выигрышным.

1. Динамика конфликта. Конфликт — это осознаваемое противоречие между людьми, которое требует разрешения. Конфликт не всегда является эффективным путем разрешения противоречий, поскольку из-за возникающих при этом сильных эмоций замедляется мышление, сужается восприятие, актуализируются более примитивные пласты психики. И все же если трезвый анализ показывает, что выбора нет и конфликт представляется единственным доступным способом урегулирования противоречия, следует самому выступить инициатором конфликта, так как при сознательном вхождении в конфликт возможность управления им значительно выше. При этом следует помнить, что «в больших дозах конфликт вреден для здоровья».

В динамике конфликта, т. е. в его протекании как процесса, выделяют следующие *четыре основные стадии*:

1. Возникновение объективной конфликтной ситуации. 2. Осознание участниками существования конфликтной ситуации. 3. Переход к конфликтному поведению. 4. Разрешение конфликта.

2. Конструктивное разрешение конфликтов. Для конструктивного разрешения конфликтных ситуаций следует придерживаться следующих рекомендаций;

1. В конфликте не бывает победителей: всегда проигрывают две стороны. Поэтому нет смысла высчитывать, кто виноват больше, и занимать позу «оскорбленного самолюбия». Отважьтесь на первый шаг — это показатель силы вашего характера и вашего самоуважения.

2. Начинать беседу с описания конкретной ситуации, которая вас не устраивает. Старайтесь быть при этом максимально объективным. Чем детальней вы будете про это говорить, тем лучше. Если это возможно, приводите конкретные примеры.

3. Расскажите, что вы чувствуете в этой ситуации. Немало конфликтов между людьми осложняется наличием невысказанных мыслей и чувств. Иногда одно только их высказывание, обмен этими негативными чувствами позволяют наладить ситуацию.

Пользуйтесь при этом простыми словами: «Я обиделся», «Я испугался», «Я рассердился».

4. Старайтесь выслушать противоположную сторону (хотя это достаточно сложно). Необходимо помнить, что у вас разные мысли, разное восприятие ситуации и именно это вызвало конфликт. Поэтому отнеситесь к высказанному не как к истине, а как к отражению позиции, желаний и интересов вашего оппонента. Слушайте внимательно, не перебивайте, не спорьте.

Покажите собеседнику, что вы слушаете его действительно серьезно и стремитесь прийти к соглашению. Можно подчеркнуть это и одобрительным кивком головы, просьбой привести конкретный пример, что поможет вам лучше понять чувства и действия противоположной стороны, а вашему собеседнику — настроиться на откровенный разговор.

Если конфликт очень серьезный, то обратитесь к «постороннему» человеку, который помог бы вам выслушать друг друга, не сбиваясь на взаимные упреки и обвинения.

5. Очень полезно разобраться в сокровенных мыслях. Сокровенные мысли — это предположения, опасения, догадки относительно чувств и мыслей другого.

Чтобы убедиться в правильности своих предположений, лучше всего спросить у самого человека. Если же вас спрашивают об этом, постарайтесь быть достаточно откровенным, поскольку догадки, как правило, имеют под собой реальную почву. Воздержитесь от комментариев, завершая какой-либо разговор. Акцентируйте внимание на вопросах, относительно которых ваши мысли, чувства, действия совпадают, а не на проблемах, которые разделяют, — этим вы ограничите зону противоречий.

6. Найдите возможность высказать конкретные предложения относительно смены ситуации, поведения, отношений («Я вас прошу...», «Я хотел бы...», «Надеюсь, вам не тяжело...»).

При завершении разговора скажите, *что* именно изменится, если вы преобразуете ситуацию или ваши отношения. Нецелесообразно угрожать и прибегать к ультиматумам — ведь позитивные перспективы привлекательней. Отметьте, что выиграет человек,

если изменит свое поведение или отношение по вашей просьбе. Такой способ разрешения конфликта требует определенной решимости. Однако если вы будете откровенным и честным в этом разговоре, то ваши отношения не ухудшатся, а вы вызовете большее уважение.

3. Принципы управления конфликтом. Психологи считают, что конфликтом вполне можно управлять. *Принципы управления конфликтом* следующие;

1. Определение необходимости обострения конфликта, которое достигается за счет честного и беспристрастного ответа на следующие вопросы (ответы эти можно давать вслух или записывать, обсуждать же их нельзя):

а) Возможно и желательно ли устранение противоречия (как известно, противоречие — двигатель прогресса)?

б) Если да, то нет ли более мирных, экономичных и «чистых» путей его разрешения? в) Если нет, то хватит ли у нас сил на то, чтобы выиграть конфликт?

г) Если нет, то — как долго он может длиться (это нужно знать для того, чтобы выйти из конфликта с минимальным расходом душевных и физических сил)?

2. Полный контроль над собственными эмоциями, которые, как правило, мешают оценивать происходящее.

3. Анализ подлинных причин конфликта, которые оппоненты могут скрывать за причинами мнимыми.

4. Локализация конфликта, т. е. установление его четких рамок и максимальное стремление к сужению в области противоречия.

5. Отказ от концентрации на самозащите, поскольку увлечение собственными защитными действиями обычно мешает людям во время заметить изменения в обстановке и поведении «противной стороны».

6. Переформулирование аргументов оппонента, которые просто не стоит опровергать в том порядке и в тех пропорциях, в которых они изложены, — лучше попытаться «перевести» их на понятный вам язык, выделяя опорные смысловые моменты.

7. Достаточная активность, поскольку даже «отступая по всему фронту», можно сохранять инициативу, задавая:

а) эмоциональный тон отношений («Давай-ка говорить спокойно»); б) тему разговора («Мы не о том говорим, вернемся-ка к...»); в) языковой стиль (без грубости и пошлости);

г) роли и степень строгости правил игры (в конфликт можно и должно играть, разрешая противоречия, в виде подобия театрального действия с оговоренными ролями и амплуа).

4. Контроль эмоций. Очень важным и, пожалуй, наиболее трудным является второй из этих принципов — *контроль эмоций*. Об этом мы говорили с вами на уроке, посвященном правилам конструктивного общения, и сегодня, ввиду важности темы, вернемся еще раз.

Бывает, что кто-то специально «заводит» нас для того, чтобы вовлечь в конфликт. Очень трудно оставаться спокойным, когда предъявляются беспочвенные обвинения, или вас оскорбляют, или предъявляют нелепые, с вашей точки зрения, требования и претензии. Приемам и методам саморегуляции своего эмоционального состояния мы учились с вами в 10-м классе — это аутотренинг, релаксация, контроль дыхания.

Для нашей темы особенно важно, чтобы ваши эмоции не мешали вам постараться понять, что заставляет человека поступать именно таким образом.

Если вы окажетесь в ситуации, в которой некто начинает слишком сильно проявлять свои эмоции, то это, как правило, свидетельствует о том, что конфликт вызван какими-то *глубинными интересами*, которые вам необходимо учесть, чтобы найти решение проблемы и восстановить взаимоотношения. В частности, вы можете держать в памяти *следующую программу действий*:

- Если реакция человека слишком отличается от той, которую можно было бы ожидать в сложившейся ситуации, остановитесь и задумайтесь: какие глубинные проблемы или потребности она может отражать?
- Попробуйте встать на позицию другого человека и взглянуть на вещи его глазами: что *он* может думать о сложившейся ситуации?
- Посмотрите на свое поведение с точки зрения другого человека. Не сделано ли вами чего-то такого, что ему неприятно или непонятно? Особенно важно практиковаться в этом, чтобы снизить накал разгорающихся конфликтов с родителями. (Если, например, они ограничивают вашу свободу и постоянно «пилят» вас за позднее возвращение домой, постарайтесь посмотреть на свое поведение их глазами. И вы найдете целый «букет» причин их раздражения: и ощущение того, что вы пренебрегаете заботой родителей, и страх за вас, и обиду, и боязнь потерять контроль над ситуацией.)
- Подумайте, не испытывает ли этот человек именно сейчас давления каких-то обстоятельств, которые могли бы вызвать такую реакцию?
- Подумайте над тем, как бы ненавязчиво предложить обсуждение реальных причин конфликта. • Продемонстрируйте, что восприимчивы к нуждам другого человека, что вы проявляете о нем заботу; покажите, что вы готовы потратить время на то, чтобы понять его.
- Будьте готовы отложить в сторону собственные интересы, чтобы иметь возможность сосредоточить свое внимание на нуждах другого человека. О своих интересах вы можете позаботиться позже, а сейчас важно показать человеку, что вы признаете его потребности и готовы сделать все от вас зависящее, чтобы удовлетворить их, потому что видите, как ему сейчас нелегко.

Следовать этим рекомендациям не так легко, потому что вместо позиции естественного эгоизма нужно научиться занимать «мета-позицию»: быть как бы и внутри ситуации, и вне ее; отделять свои интересы, свою точку зрения, свой опыт от того, что происходит с другим человеком, и принимать его интересы и потребности как объективную реальность независимо от вашего отношения к этому.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Упражнение «Разногласие»

В качестве основы для упражнения может послужить ситуация конфликта из художественной литературы или фильма, телепередачи, реальная жизненная ситуация. Два добровольца в присутствии класса играют роли выбранных персонажей, демонстрируя разногласия, а затем стараются достичь взаимопонимания, применяя принципы управления конфликтом, изложенные выше.

Обсуждение

Выполнение упражнения обязательно обсуждается и оценивается по всем семи принципам управления конфликтом.

Подведение итогов

Раздел IV. ПСИХОЛОГИЯ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ТЕМА 16. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ЦЕЛЬ. Рассмотреть некоторые из проблем, возникающих на ранних этапах существования семьи, проанализировать факторы, влияющие на стабильность брака; изучить некоторые методы конструктивного разрешения семейных конфликтов.

Ход работы

В каждом человеке изначально заложена потребность любить и быть любимым, каждому хочется встретить своего единственного и неповторимого и жить с ним счастливо всю жизнь, разделяя радости и горести, воспитывая детей. Сегодня мы поговорим о том, какую семью можно считать гармоничной, какие факторы влияют на стабильность брака.

Как вы думаете, что является решающим при вступлении в брак с определенным человеком?

1. Различия между браком и периодом ухаживания. Конечно, основной причиной вступления в брак является любовь. Однако каждодневная будничная жизнь в семье проверяет любовь на прочность. Любовь — чувство хрупкое, чтобы оно сохранялось и развивалось, о нем надо заботиться. Любовь как семечко, которому удалось дать ростки и поднять стебелек над землей. Без правильного питания, света и влаги оно умрет. Трепетные, нежные чувства периода ухаживания расцветают в браке лишь в том случае, если супружеская пара понимает необходимость повседневной заботы о любви.

Давайте подумаем о некоторых основных различиях между ухаживанием и браком и некоторых проблемах, связанных с этими различиями. Во время ухаживания два будущих супруга встречаются тогда, когда им обоим удобно. Они организуют свою жизнь так, чтобы найти время для общения друг с другом. Каждый убежден, что другой для него важнее всех людей на свете. Это, естественно, дает каждому человеку возможность ощущать, что для партнера он Человек №1.

После свадьбы это чувство начинает подвергаться самым драматическим испытаниям. Когда ухаживаешь за кем-то, легко забыть, что у любимого есть семья, друзья, обязанности на работе и т. д. Жизнь показывает, что ухаживания — довольно искусственная ситуация. После свадьбы остальные жизненные связи вновь актуализируются и вступают в борьбу за внимание супругов. Приятное чувство, что для другого ты — весь мир, начинает подвергаться испытаниям, когда приходит понимание, что обязанности партнера вне семьи никуда не исчезают, их надо выполнять, иначе могут начаться неприятности. Очень трудно согласиться с тем, что вы не центр жизни любимого, как это казалось во время ухаживания. Открытия типа: «Я не думала, что ты так привязан к своей матери» или «Я не думала, что ты так любишь играть в преферанс» — происходят непременно и нередко приводят к серьезным разочарованиям. Хорошее средство избежать разочарования — обсудить то, что происходит.

Что еще можно сделать, чтобы не дать мелким разочарованиям разрушить ваше чувство?

Предложите ваши способы.

Мы уже говорили, что в браке партнер раскрывается гораздо больше, чем во время ухаживания. Влюбленные не торопятся узнать слишком много о недостатках друг друга, возможно, они боятся, что, если узнают о них сразу, свадьба может не состояться. Тем не менее некоторые недостатки совершенно очевидны. Хорошо, если влюбленные принимают своего избранника таким, какой он есть, со всеми недостатками, — тогда больше вероятности, что они будут жить спокойно и счастливо; но вот тех, кто строит планы перевоспитания друг друга, вероятно, постигнет неудача.

2. Факторы, влияющие на стабильность брака. Одним из традиционных направлений изучения семьи на этапе добрачного ухаживания является исследование факторов, влияющих на стабильность будущего брака (так называемых «факторов риска»). Результаты как отечественных, так и зарубежных исследований показывают, что *на стабильность брака влияют следующие факторы:*

1. Взаимное положительное впечатление друг о друге.
2. Знакомство в ситуации работы/учебы,
3. Период ухаживания — 1—1,5 года.
4. Инициатива о заключении брака со стороны мужчины.
5. Принятие брачного предложения после непродолжительного (до двух недель) обдумывания.
6. Положительная оценка успешности семейной жизни родителей.
7. Сопровождение регистрации брака свадебными торжествами.

А вот в группу риска входят браки, характеризующиеся:

1. Ранним возрастом вступления в брак и у мужчины, и у женщины.
2. Превышением возраста жены над возрастом мужа.
3. Неустойчивостью отношений в период знакомства.
4. Наличием добрачной беременности.
5. Поздним возрастом вступления в брак.

Не обязательно, что все перечисленные факторы могут сыграть роковую роль, однако в таком браке необходимо более бережно относиться друг к другу.

3. Роль сексуальных отношений в стабильности семьи. В начале урока мы пришли к выводу, что основной причиной создания семьи является любовь. Однако к соединению своих судеб людей может подтолкнуть сексуальное влечение, которое не гарантирует ни совместимости характера, ни уважительных, дружеских отношений. Гармонично развитые люди осознают, что они сексуально привлекательны для многих. Совместная насыщенная, творческая жизнь требует совместимости и во многих других сферах. В постели мы проводим сравнительно мало времени. Сексуальная совместимость, безусловно, важна в близких отношениях взрослых людей. Тем не менее повседневные полноценные отношения требуют гораздо большего, чем сексуальное влечение супругов. Может случиться даже так, что в какой-то момент по различным причинам сексуальные отношения утратят свою роль. Человеческие же могут по-прежнему развиваться.

4. Общение в семье: конфликты и их преодоление. Супруги временами ссорятся, переживают боль, разочарование, непонимание. Смогут ли они подняться выше мелких житейских бурь, встречающихся на их пути неприятностей и сохранить любовь и гармонию, целиком зависит от них.

В некоторых семьях в настоящие баталии превращается принятие каких-либо общих решений. Пользуясь случаем, супруги стремятся выяснить, кто имеет право указывать другому, кому принадлежит право формулировать истину в последней инстанции. В подобных ситуациях каждый из супругов ненавидит и другого, и себя. Каждый начинает чувствовать себя жертвой предательства. Всякий раз, когда требуется принять решение, и один, и другой выпячивает собственное «Я». После длительных отрицательных переживаний на полях сражений чувство любви уходит.

Обсуждение

Вы уже знакомы с эффективными формами поведения в конфликте. Как вы думаете, какая тактика будет выигрышной в семейном конфликте? Что нужно делать, чтобы нейтрализовать конфликтную ситуацию?

Есть и такие способы избежать «домашних баталий»:

- Конструктивные переговоры (обсуждается только актуальная ситуация, вызвавшая разногласия; приводятся и выслушиваются аргументы; взвешивается наилучший вариант решения, учитывающий интересы обеих сторон. При этом ни в коем случае не следует высказывать прошлые обиды, претензии и т. д.).
- Высказывание накопившихся чувств в спокойной обстановке (из предыдущих уроков мы уже знаем, как это делать).
- Регулярное (раз в неделю) обсуждение накопившихся проблем.
- Составление брачного договора в начале совместной жизни с «прописыванием» пунктов возможных разногласий.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Обсуждение

В начале урока мы предполагали поговорить о том, какую семью можно считать гармоничной. Хотелось бы, чтобы вы высказали свое мнение: какая семья является гармоничной и что нужно, чтобы она была такой.

Учащиеся называют признаки, которые, по их мнению, характеризуют гармоничную семью. На доске составляется список предложенных учащимися признаков, при необходимости высказывания учащихся корректируются и переформулируются преподавателем.

* Можно провести эту работу в малых группах.

Учащимся предлагается разбиться на группы по 5—6 человек, выработать общую позицию и составить перечень признаков гармоничной семьи. Затем представители от всех групп защищают свой проект. Другие учащиеся дополняют, задают вопросы.

* **Разыгрывание ситуации «Неприятность на работе»** Играют двое: Муж и Жена. У одного из них случилась неприятность на работе, о которой он не хочет говорить, хотя тяжело ее переживает. Задача другого — разговорить и оказать эмоциональную поддержку.

Другие учащиеся наблюдают, записывают свои впечатления, затем высказывают мнения: почему не получилось или получилось, какие еще способы можно было бы применить.

Подведение итогов

ТЕМА 17. ФУНКЦИИ СЕМЬИ. СТИЛИ СЕМЕЙНОГО ВОСПИТАНИЯ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с функциями семьи, более детально остановиться на воспитательной функции; изучить стили гармоничного и негармоничного воспитания; дать представление о психологических проблемах родителей в семьях с негармоничным стилем воспитания; углубить понимание собственных ожиданий от брака.

Ход работы

Сегодня на уроке мы рассмотрим функции семьи, а также остановимся для более детального изучения на воспитательной функции.

1. Значение гармоничных отношений в браке. Тема семьи волновала людей во все времена. Существует огромное количество пословиц о семье: «Муж да жена — одна душа», «Муж и жена — одно дело, одно тело, один дух», «Муж и жена из одного кремня искры».

Большое количество данных свидетельствует о том, что большинство людей, испытывающих к кому-либо привязанность, чувствуют себя счастливее, чем те, кто этого лишен. Череды исследований, основывающихся на опросах десятков тысяч европейцев и американцев, неуклонно приводят к одному и тому же результату: по сравнению с вдовами и одинокими людьми, и особенно с разведенными и брошенными, люди, состоящие в браке, чувствуют себя более удовлетворенными жизнью.

Однако более важным является не сам факт брака, а качество брачных отношений. Люди, удовлетворенные своим браком и испытывающие любовь к своему партнеру, редко говорят, что они несчастны либо недовольны жизнью, реже находятся в состоянии депрессии.

2. Функции семьи. Хороший брак дает каждому партнеру надежного товарища, любовника, друга. Гармоничная семья выполняет много различных функций.

Функции семьи — это сферы жизнедеятельности семьи, непосредственно связанные с удовлетворением определенных потребностей ее членов. Рассмотрим основные функции семьи.

Воспитательная функция состоит в удовлетворении индивидуальных потребностей в отцовстве, материнстве, в воспитании детей и самореализации в детях. Более подробно об этой важнейшей функции и проблемах воспитания ребенка в семье мы поговорим позже.

Хозяйственно-бытовая функция семьи заключается в удовлетворении материальных потребностей семьи, получении хозяйственно-бытовых услуг одними членами семьи от других.

В большинстве семей существует распределение обязанностей на мужские и женские, феминистически настроенные женщины протестуют против такой организации быта, однако главное — это присутствие взаимопомощи и заботы друг о друге.

* Это очень хорошо раскрыто в стихотворении Ирины Снеговой «Любовь».

У пас говорят, что, мол, любит и очень, Мол, балует, холит, ревнует, лелеет... Л помню, старуха-соседка короче,

Как встарь в деревнях, говорила: жалеет. И часто, платок затянувши потуже

И вечером в кухне усевшись погреться, Она вспоминала сапожника-мужа,

Как век он не мог на нее насмотреться. Поедет он смолоду, помнится, в город, Глядишь — уж летит, да с каким полушалком!

А спросишь, чего, мол, управился скоро? Не скажет... Но знаю: меня ему жалко...

Зимой мой хозяин тачает, бывало, Л я уже лягу, я спать мастерица,

Он встанет, поправит на мне одеяло,

Да так, что не скрипнет под ним половица. И сядет к огню в уголке своем тесном,

Не стукнет колодка, не звякнет гвоздочек... Дай Бог ему отдыха в царстве небесном — И тихо вздыхала: — Жалел меня очень...

В ту нору все это смешным мне казалось, Казалось, любовь чем сильнее, тем злее, Трагедии, бури... Какая там жалость!

Но юность ушла. Что нам ссориться с нею? Недавно, больная бессонницей зябкой.

Я встретила взгляд твой — тревога в нем стыла. И вспомнилась вдруг мне та старая бабка, Как верно она про любовь говорила.

Функция первичного социального контроля. В каждой семье есть определенные моральные нормы поведения членов семьи в различных сферах жизнедеятельности, а также ответственность и обязательства в отношениях между супругами, родителями и детьми. В случае нарушения установленных норм осуществляются различные санкции за недопустимое поведение.

Отличаются ли моральные нормы в разных семьях? Какие санкции может применять семья в случае их несоблюдения?

Функция духовного общения. Очень важно, чтобы в семье происходило духовное взаимообогащение членов семьи. Совместное проведение досуга, прогулки, развитие разносторонних культурных интересов, посещение музеев, концертов, обсуждение прочитанных книг и фильмов укрепляет дружеские основы брачного союза, формирует общие интересы и ценности, заполняет жизнь членов семьи и делает общение в семье интересным и значимым.

Каким еще образом возможно духовное взаимообогащение членов семьи?

Эмоциональная функция. Всем людям необходимо удовлетворение потребностей в личном счастье и любви. В семье человек может получить психологическую защиту и эмоциональную поддержку. Ощущение «крепкого тыла» помогает пережить трудности, неприятности на работе или даже потерю ее.

В чем может заключаться психологическая защита и эмоциональная поддержка в семье? Как можно выразить эмоциональную поддержку члену семьи, оказавшемуся¹ трудной ситуации?

Сексуальная функция. Удовлетворение сексуальных потребностей является важной функцией брака. Этой стороне человеческих взаимоотношений мы посвятим отдельный урок.

3. Детско-родительские отношения. В 10-м классе мы говорили с вами о принципах позитивного воспитания детей. То, какие отношения устанавливают родители с ребенком, оказывает очень большое влияние на формирование его личности. Хотя считается, что все родители желают своему ребенку добра, воспитание детей может быть неправильным и негармоничным. Иногда это связано с проблемами самих родителей, иногда родители просто не знают, как правильно воспитывать детей.

Известный санкт-петербургский семейный психотерапевт Э. Г. Эйдемиллер на основе своего многолетнего опыта с деструктивными (негармоничными) семьями разработал классификацию типов негармоничного воспитания. Он выделил 7 таких типов и описал психологические проблемы родителей, которые заставляют их неосознанно избирать тот или иной стиль воспитания.

4. Типы негармоничного (неправильного) воспитания. Первый тип носит название *потворствующая гиперпротекция* (этот стиль иногда еще называют «Кумир семьи»). Ребенок находится в центре внимания семьи, которая стремится к максимальному удовлетворению его потребностей. Нет запретов и санкций, часто такие дети просто не понимают слов «нет» и «нельзя».

Какой урон личности ребенка наносит такой тип воспитания?

При стиле *доминирующей гиперпротекции* ребенок также в центре внимания родителей, которые отдают ему много сил и времени, однако в то же время лишают его самостоятельности, устанавливая многочисленные ограничения и запреты. Это своего рода опутывающий контроль: такой ребенок, как правило, лишен свободы выбора, за него все решают родители.

Каким образом данный воспитательный стиль может повлиять на развитие личности ребенка?

Повышенная моральная ответственность. Этот тип воспитания характеризуется сочетанием высоких требований к ребенку с пониженным вниманием к его потребностям. Ребенка часто стыдят, постоянно сравнивают его поведение и личность с некими высокими моральными стандартами. У ребенка очень много обязанностей и мало прав. Его проблемы и потребности взрослыми могут просто игнорироваться. Часто при таком стиле воспитания ребенок вырастает повышенно тревожным, мнительным, страдает от чувства вины.

Как сказываются особенности характера, сформированные под влиянием данного стиля, на дальнейшей жизни человека?

Один из наименее благоприятных для развития ребенка воспитательных стилей — *эмоциональное отвержение*. В крайнем варианте это воспитание по типу «Золушки». В основе эмоционального отвержения лежит осознаваемый или, чаще, неосознаваемый перенос на ребенка негативного жизненного опыта родителей. Может быть, ребенок не был желанным, или родители слишком увлечены своими делами, или мать не любила отца, а ребенок похож на него... Ребенок в этом случае может ощущать себя помехой в жизни родителей, между ними и ребенком устанавливается большая эмоциональная дистанция.

Какие психологические проблемы будет испытывать человек, воспитывающийся в семье, где его эмоционально отвергали (по каким бы то ни было причинам)? Виноват ли ребенок в том, что взрослые в какой-то момент неправильно распорядились своей жизнью?

Есть семьи, где распространено *жестокое обращение родителей с детьми*. Здесь на первый план выходит эмоциональное отвержение, проявляющееся наказаниями в форме избиений и истязаний, лишения удовольствий, неудовлетворения потребностей ребенка.

Какой ущерб личности ребенка может нанести такой тип воспитания? Почему иногда такие дети отзывчивей и внимательней своих сверстников?

При стиле *гипопротекции* ребенок предоставлен самому себе, родители не интересуются им и не контролируют его. Иногда это настоящая безнадзорность; в некоторых случаях родители удовлетворяют лишь физиологические потребности ребенка, но других функций семья для него не выполняет.

К каким неблагоприятным последствиям может привести такой тип воспитания?

При гармоничном воспитании потребности ребенка разумно удовлетворяются, существует небольшое количество неукоснительно соблюдаемых правил и запретов; в ребенке поощряется самостоятельность, развивается ответственность.

5. Причины негармоничного воспитания. Причины использования родителями негармоничных стилей весьма различны. Порой это определенные обстоятельства в жизни семьи, мешающие наладить адекватное воспитание. Однако нередко основную роль в нарушении воспитательного процесса играют личностные особенности самих родителей. В этом случае в основе негармоничного воспитания лежит какая-то проблема (чаще всего неосознаваемая), неудовлетворенные потребности. Родитель пытается разрешить личностную проблему, используя свою роль в воспитании ребенка. Среди этих проблем можно выделить следующие:

Проекция на подростка собственных нежелательных качеств. Нарушения воспитания, обусловленные этой проблемой, — эмоциональное отвержение, жестокое обращение. Причиной такого воспитания нередко бывает то, что в ребенке родитель видит черты характера, которые чувствует, но не признает в самом себе. (Вспомните психологическую защиту по типу «проекции».) Это могут быть агрессивность, склонность к лени, влечение к алкоголю, негативизм, протестные реакции, несдержанность. Ведя борьбу с такими же, истинными или мнимыми, качествами у ребенка, родитель (чаще всего отец) извлекает из этого эмоциональную выгоду для себя. При этом нередко подростку навязывается роль «неисправимого», «хулигана», «психа», «недотепы» и т. п. Борьба с нежелательными качествами ребенка (подростка) помогает отцу верить, что у него самого данных проблем нет.

Каковы последствия для ребенка наличия этих проблем у родителей?

Неразвитость родительских чувств. Эта проблема обуславливает нарушение воспитания и возникновение негармоничных воспитательных стилей: гиперпротекция, эмоциональное отвержение, жестокое обращение.

Слабость, неразвитость родительских чувств внешне проявляется в нежелании иметь дело с ребенком или подростком, в плохой переносимости его общества, поверхностном интересе к его делам. Нередко эта проблема встречается у родителей детей и подростков с трудностями в поведении и обучении.

Причиной неразвитости родительских чувств может быть отвержение самого родителя в детстве его родителями, приведшее к тому, что он сам в свое время не испытал родительского тепла. Замечено, что у очень молодых родителей родительские чувства значительно слабее, чем у более старших; для женщин с неразвитым родительским чувством характерны эмансипационные устремления и желание любым путем «устроить свою жизнь».

Какие еще могут быть причины неразвитости родительских чувств?

Воспитательная неуверенность родителей. При этом формируется такой воспитательный стиль, как потворствующая гиперпротекция, либо просто пониженный уровень требований к ребенку или подростку. Воспитательную неуверенность родителя можно было бы назвать «слабым звеном» личности родителя. В этом случае происходит перераспределение власти в семье между родителями и подростком в пользу последнего. Родитель «идет на поводу* у подростка, уступает даже в тех вопросах, в которых уступать, по его же мнению, никак нельзя.

Это происходит потому, что подросток сумел найти к своему родителю подход, нащупал его «слабое место» и добивается для себя ситуации «минимум требований — максимум прав».

Почему иногда дети «салятся на голову» родителям?

Фобия (боязнь) утраты ребенка ведет к формированию таких негармоничных стилей, как потворствующая или доминирующая гиперпротекция. «Слабое место» — неуверенность, боязнь ошибиться, преувеличение представления о «хрупкости» ребенка, его болезненности, беззащитности и т. д.

Один источник таких переживаний коренится в истории появления ребенка на свет: его долго ждали, обращения к врачам не приносили успеха, ребенок родился хилым и болезненным, с большим трудом удалось его выводить и т. д.

Другой источник — перенесенные ребенком тяжелые заболевания, особенно если они были длительными. Отношение родителей к ребенку или подростку формировалось под воздействием страха потерять его. Этот страх заставляет одних родителей тревожно прислушиваться к любому пожеланию ребенка и спешить удовлетворить его (потворствующая гиперпротекция); других — мелочно опекать его (доминирующая гиперпротекция).

Как видите, очень важно выбрать правильный стиль воспитания. Когда вы станете папами и мамами, в этом вам может помочь книга Карен Джослин «Позитивное воспитание».

* Желаящим можно предложить подготовить реферат по этой книге.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Тест. Методика «РОП» (ролевые ожидания и притязания в браке) (прил. 6).

Подведение итогов

ТЕМА 18. ИНТИМНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

ЦЕЛЬ. Повысить уровень культуры учащихся в сфере интимных отношений.

Ход работы

Сегодня на уроке мы коснемся некоторых проблем сексуальной жизни.

1. Роль интимных отношений в жизни человека. Для начала следует сказать, что смыслом и назначением сексуальной жизни в природе служит забота о продолжении рода. И только человек видит в этом нечто другое. Для сексуальной жизни человека в широком значении этих слов вообще характерен отход от изначального назначения половой близости — продолжения рода. Почему? Да потому, что в интимной жизни человек стремится, прежде всего, реализовать себя, обрести такие ценности, которым нет аналога в природе. У любящих людей инстинкт «близости» не играет ведущей роли в сексуальной жизни. Гораздо большее значение имеет желание быть рядом с любимым, делить с ним самые сокровенные мысли и переживания, почувствовать признание, ласковое участие, ощутить радость взаимопонимания. Вместе с тем, с точки зрения психологии, в интимной жизни рода: в ней не только реализуется потребность в признании, в чувстве собственной значимости, осознании того, что человек кому-то нужен и кем-то любим, но и желания реализовать себя, добиться власти, показать свою силу и подчинить себе партнера. Нигде с такой отчетливостью не проявляются особенности характера человека, как в интимной жизни. Тем более следует сразу же признать, что человек в сексуальной жизни такой же, как и во всех других своих проявлениях.. Половая жизнь, как вообще жизнь каждого человека, имеет множество

индивидуальных оттенков, находящихся в тесной связи с особенностями нашего характера, воспитания и мироощущения. Чтобы мы смогли осознать, какие мы, чего мы хотим достичь, чем недовольны, что можно исправить в себе, а в чем помочь партнеру, нам необходимо знание культуры сексуальных отношений. Невежество в вопросах секса такой же порок, как и любое другое невежество. А иногда от незнания уже рукой подать до самой настоящей беды.

Анкетирование

Сейчас вам будет предложена **анкета** «Правда и мифы про сексуальность». Эта работа никак оцениваться не будет, просто она позволит выявить, что вы уже знаете, а что вам еще неизвестно в этой области, на что необходимо обратить особое внимание.

Учащимся раздаются заранее приготовленные бланки (прил. 7).

2. Норма и патология. Нормально и ненормально. Норма и патология... Эти понятия в сексологии крайне важны и в то же время весьма туманны. Наверное, в первую очередь каждый должен это сам для себя решить. И все же есть моменты, с которыми необходимо считаться.

1. Взрослость, социальная зрелость. Оба партнера должны быть зрелыми людьми.

2. Гетеросексуальность, т. е. разнополость.

3. Обоюдное согласие. Все, что происходит между двумя, исключает даже мысль о насилии, принуждении к чему-либо.

4. Закрытая дверь. Речь идет об уважении представлений окружающих о допустимом и неприемлемом в поведении «на людях».

А вот далее не очень-то и важно, что там происходит за закрытой дверью. Однако при этом никогда нельзя забывать о безопасности.

3. Искусственное прерывание беременности. Особую опасность представляет для молодой нерожавшей женщины искусственное прерывание беременности, или аборт.

Спору нет, современный уровень, развитие медицины позволяет проводить операцию аборта так, что женщина не лишается впоследствии способности к деторождению. Однако ни один врач не даст вам стопроцентную гарантию того, что каждая нерожавшая женщина, решившаяся на аборт, окажется впоследствии способной испытать счастье материнства. И здесь ответственность в равной степени лежит и на женщине, и на мужчине.

4. Болезни, передающиеся половым путем. Не меньшей неприятностью могут оказаться болезни, передающиеся половым путем. *Гепатиты В и С*, как стало известно, передаются в основном при половом контакте.

В острой стадии болезнь может оказаться смертельной, но большинство людей справляется с вирусом и выздоравливает. Некоторые индивиды становятся хроническими носителями вируса, и хотя сами они не больны, могут передать вирус при половом акте. Если у вас появились сомнения по поводу своего здоровья или здоровья вашего партнера, без малейших колебаний обращайтесь к врачу.

Гонорею и хламидиоз часто называют «молчаливыми болезнями», потому что у большинства зараженных ими людей нет никаких симптомов. Мужчинам повезло больше — чисто биологически при мочеиспускании болезнь может вызвать у них жжение, что будет сигнализировать о заболелении. Бывает, что и мужчины и женщины годами живут с этими болезнями, не зная о них. Все это время они могут заражать своих сексуальных партнеров. Позднее рубцы в брюшной полости (они называются спайками) могут вызвать у женщин серьезные проблемы. Если выяснится, что вы больны, то не торопитесь с выводами о том, что

ваш нынешний партнер вам неверен. Он или она могли заразиться за много лет до того, как встретили вас. Самое главное — лечиться.

Вирус *генитального герпеса* похож на вирус герпеса, который вызывает обычную «простуду» на губах. Вирус герпеса может годами дремать в вашем организме. У большинства людей вспышка герпеса бывает только один раз в жизни. Люди со вспышками генитального герпеса умирают редко, но иногда бывает, что вирус поражает другие жизненно важные органы.

Сифилис можно вылечить антибиотиками, но, конечно, надо провести обследование, чтобы поставить диагноз. Расскажите партнеру о своей болезни, принимайте лекарства и таким образом спасайте жизнь. Ну и, наверное, каждый из вас не раз слышал о том, что *ВИЧ-инфекция* также передается половым путем.

Все это было сказано не для того, чтобы каким-то образом вас напугать, а для того, чтобы вы помнили, что ваша безопасность зависит от вас. Не омрачайте себе жизнь своим легкомыслием и безрассудством.

Закрепление пройденного материала

Обсуждение высказывания

«Влечения души порождают дружбу. Влечения разума — уважение. Влечения тела порождают желания. Соединение трех влечений порождает любовь».

Так ли это? Возможна ли любовь без одного из этих компонентов? Можно ли сказать, что какой-то из компонентов важнее других?

Подведение итогов

Раздел V. ПСИХОЛОГИЯ МАЛЫХ ГРУПП И КОЛЛЕКТИВОВ

ТЕМА 19. КОЛЛЕКТИВ И ЛИЧНОСТЬ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с видами малых групп, с этапами формирования коллектива; дать представление о распределении ролей в коллективе.

Ход работы

Сегодня мы поговорим о том, как происходит развитие и формирование коллектива; какие роли — сознательно или бессознательно — играют в коллективе разные люди; попытаемся выяснить, насколько сплоченным является ваш коллектив.

1. Роль процесса социализации в развитии личности. Если человек нарождается социальным существом, то он неизбежно становится таковым. Действительно, человек появляется на свет совершенно незрелым. Находясь в полной зависимости от окружающих, он может жить только в симбиозе, будучи частью социальной ячейки, группы. Первой группой, которая берет на себя заботы о нем, является семья. Позднее он пойдет в школу, волеется в компанию мальчиков или девочек своей улицы. Потом вступит в брак и будет работать в профессиональном коллективе. В нормальных условиях с рождения и до смерти человек является частью многочисленных групп, и с их помощью происходит его социализация (усвоение социальных норм, умение жить среди людей и выполнять определенные роли).

Вспомните, что влияет на формирование характера.

2. Виды групп. Среди групп, в которые объединяются люди, выделяют следующие разновидности: а) условные и реальные; б) постоянные и временные; в) большие и малые.

Условные группы людей объединяются по определенному признаку (пол, возраст, профессия и т. п.). Реальные личности, включенные в такую группу, не имеют прямых межличностных отношений, могут не знать ничего друг о друге, даже никогда не встречаться друг с другом. *Реальные группы* людей, существующие как общности в определенном пространстве и времени, характеризуются тем, что их члены связаны между собой объективными взаимоотношениями. Реальные человеческие группы различаются по величине, внешней и внутренней организации, функциям, которые они выполняют, и общественному значению.

Приведите примеры условных и реальных групп.

3. Коллектив. Не каждая, даже реальная, группа людей является коллективом. Что же необходимо для того, чтобы сформировался коллектив и зачем он нужен? Какое объединение людей, по-вашему, является коллективом?

Итак, *коллектив* — устойчивая во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическими органами управления, объединенных целями совместной общественно полезной деятельности и сложным развитием формальных (деловых) и неформальных взаимоотношений между членами группы.

Учебный коллектив имеет двойственную структуру: во-первых, он является объектом сознательных и целенаправленных воздействий педагогов, которые определяют многие его особенности (виды и характер деятельности, число членов и т. д.); во-вторых, учебный коллектив — это относительно самостоятельное явление, которое подчиняется особым социально-психологическим закономерностям. Учебный коллектив, образно говоря, социально-психологический организм, требующий индивидуального подхода. Основной причиной различий между учебными коллективами является то, что «погоду» в них делают определенные учащиеся, которые, конечно, не являются официальными руководителями учебного учреждения. Чуть позже мы коснемся вопроса распределения ролей в коллективе.

4. Этапы формирования коллектива. Большинству из нас хотелось бы жить и работать среди людей, которые нас понимают, могут помочь и поддержать в трудную минуту, являются единомышленниками, т. е. быть членами сплоченного коллектива. Настоящий коллектив возникает не сразу, а формируется постепенно, проходя ряд этапов.

1-я ступень — «*Песчаная россыпь*». Не так уж редко встречаются на нашем пути песчаные россыпи. Посмотришь — сколько песчинок собрано вместе, и в то же время каждая из них сама по себе. Бывает так и в человеческих группах. Вроде все вместе, а в то же время каждый человек сам по себе. В одном случае люди не стремятся пойти друг другу навстречу, а в другом — не желают находить общих интересов, общего языка. Нет здесь того стержня, авторитетного центра, вокруг которого происходило бы объединение, сплочение людей, где бы каждый чувствовал, что он другому нужен, и сам нуждался бы во внимании других. Поэтому такая стадия развития коллектива — «песчаная россыпь» — не приносит ни радости, ни удовлетворения тем, кто ее составляет.

2-я ступень — «*Мягкая глина*». Известно, что мягкая глина — материал, который сравнительно легко поддается воздействию, и из него можно лепить разные изделия. В руках хорошего мастера (а таким может быть и классный руководитель, и авторитетный ученик) этот материал превращается в прекрасное изделие. Но если не приложить усилий, то он может так и остаться простым куском глины.

На этой ступени развития коллектива отношения в основном доброжелательные, хотя не скажешь, что ребята всегда внимательны друг к другу, предупредительны, готовы прийти друг другу на помощь. Если это и происходит, то изредка. Настоящего, хорошего организатора нет или просто ему трудно, так как некому поддержать его.

3-я ступень — «*Мерцающий маяк*». В штормящем море мерцающий маяк и начинающему, и опытному мореходу приносит уверенность в том, что курс выбран правильно. Важно только быть внимательным, не потерять световые вспышки из виду. На этом этапе коллектив тоже подает каждому сигналы «так держать» и каждому готов прийти на помощь. В такой группе преобладает желание трудиться сообща, помогать друг другу, дружить. Но желание — это еще не все. Встречающиеся трудности часто прекращают деятельность группы. Недостаточно проявляется инициатива, редко вносятся предложения по улучшению дел не только у себя в классе, но и в школе. Проявление активности происходит всплесками, да и то не у всех.

4-я ступень — «*Алый парус*». Алый парус — символ устремленности вперед, неуспокоенности, дружеской верности, долга. У большинства членов класса проявляется чувство гордости за коллектив; все переживают, когда кого-то постигнет неудача. Группа живо интересуется тем, как обстоят дела в соседних классах, и иногда ее члены приходят на помощь, когда их просят об этом. Хотя группа является сплоченной, она не всегда готова идти наперекор «бурям», не всегда ей хватает мужества признать свои ошибки сразу, отстаивать свои интересы, но это положение может быть исправлено.

5-я ступень — «*Горящий факел*». Горящий факел — это живое пламя, горючим материалом которого является тесная дружба, единая воля, отличное взаимопонимание, деловое сотрудничество, ответственность.

Настоящий коллектив — тот, где люди сами идут на помощь; тот, где не остаются равнодушными, если другим плохо; тот, что объединяет людей для решения совместных задач.

5. Распределение ролей в коллективе. В ученическом коллективе можно выделить *классические социометрические роли*: лидеры, отверженные и пренебрегаемые. Лидер может *быть эмоциональный* (с таким человеком предпочитают проводить вместе свободное время, с ним все любят общаться и т. д.) и *деловой* (это человек, с которым хорошо вместе работать, он не подведет; умеет организовать дело). Часто эмоциональные и деловые лидерские качества объединяются в одном человеке, но это происходит не всегда.

Следует сказать, что ученические коллективы отличаются тем, что лидер здесь может быть, условно говоря, *положительным или отрицательным*. Фигура отрицательного лидера, вероятно, вам известна: он «лидирует» в неблагоприятных делах — убежать с уроков, организовать хулиганскую выходку, травить слабого. Такой человек обладает качествами лидера: он энергичен, активен, умеет влиять на людей, но свои способности по каким-то причинам направляет на асоциальную деятельность. За таким лидером идут те, кому трудно устоять перед его напором, те, кто боится его или не имеет собственного мнения. Почему некоторые люди легко попадают под любое (а чаще — негативное) влияние, мы поговорим на уроке, посвященном анализу темы «Конформизм».

Отверженные — те люди, которых в классе не любят. *Пренебрегаемые* — «серые мышки». Их не замечают, у них почти нет друзей; это люди, которые присутствуют в классе, но держатся в тени и не вызывают никаких чувств у окружающих.

По каким причинам, с вашей точки зрения, человек занимает в классе позицию «отверженного»? Всегда ли это связано с тем, что у этого человека есть определенные негативные личностные качества?

Что заставляет людей идти за «отрицательным» лидером?

* Есть и другая классификация ролей в школьном коллективе (менее научная): «лидер», «шут», «марионетка», «скептик» (недовольный), «забитый», «козел отпущения», «золушка», «эрудит»*.

* В коллективе, решающем какую-то деловую задачу (профессиональной «команде»), выделяются такие *групповые роли*: социальный лидер (формально возглавляющий группу); неформальный лидер (эмоциональный); генератор идей; критик (оценщик идей); практический организатор; внутренний коммуникатор; исполнитель (реализатор идей, доводящий все до конца).

Практическая работа.

Закрепление пройденного материала

На каком этапе развития находится ваш коллектив? Какие вы видите этому причины?

Какие роли могут играть в классе разные люди? Что влияет на распределение ролей?

Почему некоторые ребята становятся отвергнутыми?

Какими нужно обладать качествами, чтобы взаимодействие с одноклассниками было успешным?

**** Тест на выявление ценностно - ориентационного единства класса (ЦОЕ) (прил. 8)***

Учащиеся выполняют задания на отдельных листочках. Обработка первичных протоколов проводится преподавателем после занятий, согласно инструкции. Результаты сообщаются на следующем уроке.

**** Упражнение***

Придумайте в аллегорической форме рассказ о развитии вашего коллектива.

Это упражнение можно предложить в виде сочинения, как *домашнее задание*.

Подведение итогов

ТЕМА 20. ЛИДЕРСТВО

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с типами лидерства, стилями управления коллективом; дать представление о психологических качествах, необходимых лидеру; углубить понимание своих способностей к руководству людьми; развить навыки конструктивной презентации лидерских качеств.

Ход работы

На прошлом уроке мы коснулись вопроса распределения ролей в коллективе, сегодня мы поговорим о том, что же собой представляет лидер.

Предлагается зачитать рассказы о коллективе, которые готовились дома.

* Объявляются результаты теста ЦОЕ.

1. Кто может стать лидером? В любой группе обычно выделяется лидер. Он не только направляет и ведет своих последователей, но и *хочет* вести их за собой, а последователи не просто идут за лидером, но и *хотят* идти за ним. Исследования показывают, что знания и способности лидера оцениваются людьми всегда значительно выше, чем соответствующие качества остальных членов группы.

Почему человек становится лидером?

Давайте попробуем определить, какую роль в коллективе играете вы сами. Насколько вам присущи качества лидера?

Тест «Капитан или пассажир» (прил. 9).

2. Психологические качества лидера. Вопрос о том, почему человек становится лидером и каждый ли может им стать, является совсем не простым. В социальной психологии существует несколько теорий лидерства.

Согласно *концепции «черт»*, лидер обладает определенными свойствами, чертами, благодаря которым он выдвигается в лидеры. Что это за черты?

Лидеру присущи следующие *психологические качества*: уверенность в себе, острый и гибкий ум, сильная воля, умение понять особенности психологии людей,

организаторские способности. Однако исследования показывают, что порой лидером становится человек, не обладающий перечисленными качествами. С другой стороны, человек может иметь данные качества, но не являться лидером. Согласно *ситуативной теории лидерства*, лидером становится тот человек, который при возникновении в группе сложной ситуации проявляет качества, свойства, способности, опыт, необходимые для оптимального разрешения этой ситуации в данной группе. В разных ситуациях группа выдвигает разных людей в качестве лидеров.

3. Типы лидеров. Таким образом, лидером группы может стать только тот человек, который способен привести группу к разрешению тех или иных ситуаций, проблем, кто обладает наиболее важными для этой группы личностными чертами, кто является носителем и разделяет те ценности, которые присущи группе. Лидер — это как бы зеркало группы, он становится им в данной конкретной группе, поэтому какова группа — таков и лидер. Человек, который является лидером в одной группе, совсем не обязательно станет лидером в другой.

В зависимости от *характера деятельности* выделяются следующие *типы лидеров*:

универсальный лидер и ситуативный лидер; по *содержанию деятельности*: лидер-вдохновитель, лидер-организатор, лидер-исполнитель, деловой лидер, эмоциональный лидер; по *стилю руководства* выделяются авторитарный лидер и демократический лидер.

Попробуйте определить, чем различаются различные типы лидерства.

С точки зрения *масштабности решаемых задач* выделяют такие типы лидерства: бытовой тип (в школьных, студенческих группах, досуговых объединениях, в семье); социальный тип (на

производ-стве, в **профсоюзном** движении, в различных обществах: спортивных, творческих и т. д.);

политический тип (государственные, общественные деятели).

Лидер-организатор в состоянии быстро и правильно оценивать ситуацию, выделять задачи, нуждающиеся в первоочередной реализации. Интересно высказывание на этот счет Наполеона Бона-парта: «Мой гений состоит в том, что одним быстрым взглядом я охватывал все трудности дела, но в то же время и все ресурсы преодоления этих трудностей; этому обязано мое превосходство над другими».

Талант руководства людьми основывается на целом *комплексе социально-психологических качеств и свойств*. Большую роль играет доверие и любовь масс к своему лидеру. Доверие к лидеру — это признание его высоких достоинств, заслуг, признание необходимости, правильности и результативности его действий. Это внутреннее согласие с авторитетом лидера, готовность действовать в соответствии с его установками. Ведь заставить идти за собой при отсутствии средств принуждения можно лишь на основе доверия.

И доверие это означает, что люди находятся во внутреннем согласии и единении с лидером.

Что влияет на возникновение доверия к лидеру? Какому человеку люди чаще доверяют и готовы без принуждения следовать за ним? .

4. Стили управления. Можно сказать, что лидер руководит (управляет) коллективом в силу своих организаторских способностей. Выделяют следующие *стили управления*.

Авторитарный стиль отличает жесткое единоличное принятие всех решений («минимум демократии*»); жесткий постоянный контроль над выполнением решений с угрозой наказания («максимум контроля»); неблагоприятный психологический климат («подхалимы», «козлы отпущения», интриги). Этот стиль обуславливает повышенную психологическую напряженность в коллективе, создает неблагоприятный психологический климат, который нервнрует людей, заставляет их бояться, угодничать и т. д.

Демократический стиль является наиболее эффективным, так как обеспечивает высокую вероятность правильно взвешенных решений; решения принимаются на основе обсуждения проблемы, учета мнений и инициатив членов коллектива. Однако эффективная реализация демократического стиля возможна при высоких интеллектуальных, «организаторских, коммуникативных способностях лидера. *Либерально-анархический* стиль руководства характеризуется отсутствием стимула добросовестно трудиться, слабым проявлением сотрудничества; разделы работы складываются из отдельных интересов лидеров подгрупп, возможны скрытые и явные конфликты, идет расслоение на конфликтующие подгруппы.

Непоследовательный стиль руководства проявляется в непредсказуемом переходе лидера от одного стиля к другому, что обуславливает крайне низкие результаты взаимодействия и максимальное количество конфликтов и проблем.

Критерием эффективности руководства является степень авторитета лидера и высокий уровень способности коллектива решать стоящие перед ним задачи.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Упражнение «Предвыборная программа»

Давайте представим, что должность старосты класса очень почетна, а может быть, и выгодна и каждый из вас стремится быть вы-
бранным на эту должность (можно назвать эту роль президентом класса). Для того чтобы вас могли выбрать, вы должны представить свою предвыборную программу, в которой нужно отразить, как изменится жизнь вашего класса, если старостой (президентом) будете именно вы. Итак, вы должны написать свою программу, а затем осуществить ее презентацию. А мы определим, кто же будет старо-стой (президентом), опираясь на свои впечатления: кто вызвал наибольшее доверие и смог наиболее убедительно продемонстрировать качества лидера.

Подведение итогов

ТЕМА 21. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ В МАЛОЙ ГРУППЕ. КОНФОРМИЗМ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с понятием «групповые нормы», феноменом группового давления, понятием «конформизм», с причинами высокого уровня конформности; развить навыки отстаивания своей позиции в группе.

Ход работы

Вероятно, вы знаете сказку Г. Х. Андерсена «Голый король». В ней он гениально описал влияние большинства на личность. В реальной жизни люди также часто предпочитают не верить собственным глазам в угоду большинству. Именно об этом мы сегодня и поговорим.

1. Групповые нормы. В ходе развития коллектива возникают и закрепляются определенные групповые нормы и ценности, которые в той или иной степени должны разделять все его участники. *Групповые нормы* — это определенные правила, выработанные группой, принятые ее большинством и регулирующие взаимоотношения между членами. Для обеспечения соблюдения этих норм всеми членами группы вырабатывается также и система санкций. Санкции могут носить поощрительный или запретительный характер. В первом случае группа поощряет своих членов, исполняющих требования группы: повышается уровень их эмоционального принятия, растет статус, применяются другие психологические меры вознаграждения. Во втором случае группа в большей степени ориентирована на наказание тех членов группы, поведение которых не соответствует нормам. Это могут быть бойкот, снижение интенсивности общения с «провинившимся», понижение его статуса.

Какие нарушения норм чаще всего «возмущают» группу и приводят к наложению санкций на «провинившегося»?

Всегда ли человек должен принимать общественное мнение и соглашаться с большинством?
Всегда ли большинство право?

В ситуациях группового давления могут иметь место и самоманипуляции: «Уже поздно отказываться от выпивки, потому что истрачены деньги; потому что надо было бы сразу сказать...» и т. д. Самооправдания могут носить форму обесценивания реальной ситуации и перемещения возможности выбора в будущее: «Отказаться в этой ситуации было для меня не так важно, вот в другой раз, более серьезный, например, если будут предлагать наркотики, я ни за что не соглашусь». Такой вариант самооправдания к тому же позволяет смягчить удар по самооценке.

Какой тип психологической защиты срабатывает в подобных ситуациях?

Особенно остро стоит *проблема принятия системы групповых норм* для нового члена группы, адаптирующегося к непривычной для него системе отношений. Перед ним встает вопрос о принятии или отвержении норм, правил, ценностей данной группы. М. Р. Битянова выделяет четыре варианта отношения к данному вопросу: сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы; вы-нужденное принятие под угрозой санкций группы; демонстрация антагонизма по отношению к группе (по принципу «А я не такой, как все») и свободное, осознанное отвержение групповых норм с учетом всех возможных последствий, вплоть до выхода из группы. Второй и третий вариант иллюстрируют поведение, зависимое от **группы**: либо принятие ее норм под давлением, либо противопоставление себя данной конкретной группе. При этом и тот, и другой вариант позволяют человеку оставаться в этой группе, играя роль «козла отпущения» или «аутсайдера» (отверженного). Как показывают

исследования, подробно описанные в литературе, второй вариант поведения человека по отношению к группе является очень распространенным.

2. Конформизм. Феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой выхода из этой группы или

потери ее расположения, а также своего устойчивого положения в группе получил название конформизма, который рассматривается сегодня как один из важнейших механизмов поддержания целостности группы, единства ее ценностей и целей.

Конформизм — это подчинение суждений или действий индивида групповому давлению. Таким образом разрешается конфликт между собственным мнением человека и мнением группы, конформное поведение проявляется в ситуации, когда он предпочитает выбрать мнение группы в ущерб своему собственному.

В социальной психологии принято различать *конформность как черту личности*, склонность индивида разрешать конфликт в пользу группы и конформизм как социальное приспособленчество. Специально организованные исследования показывают, что в различных ситуациях процент людей, демонстрирующих конформные реакции, может колебаться от 15 до 80. Это позволяет считать конформность важным фактором социального поведения человека.

3. Эксперимент С. Аша. Один из *классических экспериментов по изучению конформизма* — это эксперимент американского психолога С. Аша. Он поставил следующий опыт. Группа студентов, состоящая из 7—9 человек, получала следующую инструкцию: «Перед вами два белых листа. На левом — одна черта, на правом — три черты разной длины. Они имеют порядковые номера 1, 2 и 3. Одна из этих линий равняется контрольной линии слева. Вы должны сказать, какая это линия, назвав соответствующий номер. Будет 12 таких сравнений. Отвечает каждый по очереди справа налево. Ваши ответы я буду регистрировать по следующей форме. Будьте как можно внимательнее». Разница в длине предъявляемых отрезков была настолько значительна, что при контрольных опытах, где испытуемые отвечали поодиночке, никто не ошибался.

Но секрет эксперимента состоял в том, что вся группа, за исключением одного человека, была в сговоре с экспериментатором и единодушно давала заранее согласованные неправильные ответы. «Наивному испытуемому» излагалась ложная цель: мы проводим эксперимент по изучению глазомера — хотим выяснить, как люди оценивают длину линий на расстоянии».

Как же поступит испытуемый «наивный субъект», которому приходится отвечать последним или предпоследним и на которого «давит» неправильное, но единодушное мнение группы? Поверит он собственным глазам или мнению большинства? Ведь речь идет о простом пространственном восприятии, где расхождение с группой не затрагивает никаких социальных ценностей, да и сама группа является искусственной.

В первой серии опытов Аша 123 «наивных субъекта» высказали по 12 суждений каждый. Из общего числа ответов 37% были неправильными, т. е. соответствовали мнению большинства. При этом обнаружилось сильные индивидуальные вариации: от полной независимости одних индивидов до полного подчинения групповому мнению других испытуемых во всех 12 тестах. После каждого опыта Аш интервьюировал испытуемых, выясняя их реакцию на происшедшее. Все они говорили, что мнение большинства было для них чрезвычайно важно. Обнаружив расхождение своего мнения с мнением остальных, они подвергали сомнению собственное восприятие, а не восприятие большинства. Даже «независимые» субъекты, не поддавшиеся давлению, признавали, что чувствовали себя крайне неприятно. Как сказал один из них, «несмотря ни на что, у меня был какой-то тайный страх, что я чего-то не понял и могу ошибиться, страх обнаружить какую-то свою не-полноценность. Гораздо приятнее, когда ты согласен с другими».

* Перед началом описания эксперимента возможно воспроизвести его в классе.

Как вы оцениваете свой уровень конформности? Как вы повели бы себя в ситуации, о которой только что услышали?

4. факторы, влияющие на уровень конформности. От чего зависит уровень конформности человека? Прежде всего *от значимости* для него высказываемого мнения. Чем оно важнее лично для него, тем ниже уровень конформности. Во-вторых, *от авторитетности* людей, высказывающих в группе те или иные взгляды. Чем выше их статус и авторитетность для группы, тем выше конформность членов группы. Конформность зависит и *от количества членов группы*, высказывающих позицию, от их единодушия. Особенно ярко феномен конформизма работает, когда на человека оказывает давление групповое большинство и оно единодушно в своих

убеждениях.

Уровень конформности зависит *от возраста и пола человека*. Так, женщины более конформны, чем

мужчины, а дети — чем взрослые. Хотя если говорить о подростках и старшеклассниках, то они склонны демонстрировать конформизм в общении со сверстниками и негативизм — в общении со взрослыми. *Негативизм* — это позиция, когда группа оказывает давление на индивида, а он во всем сопротивляется этому давлению, отрицая, во что бы то ни стало, все стандарты и нормы группы. В действительности негативизм — это не альтернатива конформности, не подлинная независимость. Скорее, это «конформность наоборот? потому что если индивид ставит своей целью противостоять группе во всем, то он зависим от группы, — следовательно, эта позиция не противоположна конформности. В старшем школьном возрасте становится больше вероятность независимых решений, однако конформность подростков в значимой группе сверстников или взрослых очень велика (например, в различных подростковых и юношеских преступных группах).

Люди с высоким уровнем конформности склонны подчиняться групповому давлению, уступать психологическому давлению вопреки своим желаниям и интересам, менять свое мнение под влиянием мнения группы, испытывая страх оказаться «белой вороной» и стремление «быть как все». Высокий конформизм свойственен людям, у которых слабо развита способность принимать решения, делать выбор и нести за него персональную ответственность. Повышенной конформности способствует отсутствие определенных коммуникативных умений: неумение отказать, принимать критику и критиковать, адекватно реагировать как на похвалу, комплимент, так и на отрицательное высказывание и свой адрес. Следующий урок мы посвятим развитию навыков уверенного отказа.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Тест «Поддаетесь ли вы чужому мнению?» (прил. 10).

Обсуждение

Что заставляет людей проявлять конформное поведение?

Какие качества личности позволяют противостоять групповому давлению?

Бывают ли ситуации, которые заставляют вас идти в разрез со своими убеждениями?

Подведение итогов

ТЕМА 22. РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ УВЕРЕННОГО ОТКАЗА

ЦЕЛЬ. Дать учащимся рекомендации, направленные на развитие способности противостоять давлению сверстников, умения сказать «нет»; сформировать навыки уверенного отказа.

Ход работы

Важный шаг обретения уверенности в себе — это осознание того, что никто не сможет управлять вашими чувствами и поступками, если вы не допустите этого. Как научиться этого не допускать? Вот об этом мы и поговорим на сегодняшнем уроке.

1. Почему не всегда удается сказать «нет*»? Еще древнегреческий философ Эпиктет подчеркивал: «Тот человек не свободен, кто сам себе не хозяин*».

К сожалению, у каждого в жизни иногда бывают ситуации, когда он говорит «да», несмотря на то что хотел бы сказать «нет*». Почему мы делаем то, чего на самом деле не хочется? Потому что большинство из нас чувствует необходимость «следовать за толпой», оправдать ожидания, чтобы не быть отвергнутым или заслужить одобрение (т. е. проявляет конформизм).

Важно заметить, что общественное мнение всегда более деспотично по отношению к тем, кто явно боится его, чем по отношению к тем, кто к нему равнодушен.

Еще один интересный момент: хотя мы все хотим чувствовать себя неповторимыми и подчеркнуть

нашу индивидуальность, стремимся не просто отличаться от среднего человека, а быть лучше среднего, — оказывается, мы не любим сильно выделяться на фоне окружающих.

В итоге неумение сказать «нет» может привести к употреблению алкоголя или наркотиков, пропускам уроков, неразборчивости в интимных связях, кражам, агрессии по отношению к другим

людям. Цена за это может оказаться слишком высокой.

2. Право на отказ. Считается, что умение отказаться от ненужных вам предложений, сказать «нет», если на вас оказывается психологическое давление, — признак психологически здоровой личности, самодостаточной, ощущающей себя «о'кей».

Если вы хотите научиться говорить «нет», то должны помнить, что вы имеете право не зависеть от того, как к вам отнесутся другие. Иногда хочется сказать: «Вас никогда не будут любить, если вы не рискнете побыть нелюбимыми».

Вы имеете право передумать, изменить свое мнение, имеете право решать, должны ли вы брать на себя ответственность за чужие проблемы.

Еще необходимо помнить: право отстаивать свое мнение — это основа для здорового проявления личности в любых человеческих отношениях.

Однако не всегда следует проявлять настойчивость, особенно когда вы не можете контролировать ситуацию. В подобных случаях глупо, а возможно и опасно, отстаивать свое мнение. Лучше прекратить общение. Это касается ситуаций, где есть угроза физической опасности, здесь ваши заявления мало Чем могут помочь. Постарайтесь уйти.

3. Приемы противостояния давлению. Итак, если вас склоняют делать то, чего вам не хочется, в первую очередь оцените ситуацию: где вы, с кем вы, что делают окружающие вас люди, как они относятся к происходящему. Если у вас возникли нервозность или страх, не следует впадать в панику: это обычная физиологическая реакция, которая является для вас предостережением от опасности. Ваши глаза и уши информируют вас о происходящем вокруг. Доверяйте им.

Как только вы осознали, что происходит вокруг, подумайте о *последствиях*: —Как вы будете чувствовать себя завтра?

—Не пожалеете ли вы о принятом решении? —Не попадете ли вы в беду?

—Не повредит ли это вашему здоровью?

Только не думайте, что с вами ничего не случится. Что бы вы ни решили, вы должны осознавать все возможные последствия поступка.

Взвесив все «за» и «против», примите решение. Когда вы будете говорить о нем другим, старайтесь выглядеть и действовать спокойно, даже если вы ощущаете беспокойство и страх. Смотрите прямо в глаза человеку. Создайте себе пространство (например, не сидите, если тот, кто вас уговаривает, стоит) и помните, что вы имеете право отказаться. Старайтесь говорить твердо и ясно, ровным голосом. Учтите, что замедляющаяся скорость речи расценивается как потеря уверенности и сожаление по поводу сказанного. А вот ускоряющийся темп речи (и жестикуляции) свидетельствует о том, что собеседник все больше вдохновляется и погружается в то, что он говорит.

А сейчас — несколько практических рекомендаций: как лучше действовать в той или иной ситуации.

- Если вас склоняют к употреблению спиртных напитков или наркотиков, вы можете просто сказать: «Нет, спасибо». Если это сказать не так просто, сделайте вид, что вам срочно что-то понадобилось (позвонить по телефону, пойти в ванную). Кроме того, вы всегда можете уклониться от всего мероприятия: не идти на вечеринку или туда, где употребляют спиртные напитки или наркотики.

- Если вас склоняют к интимной близости, есть несколько способов отказаться от секса: —нет, пожалуйста, считайся с моими желаниями;

—я не готова к близости;

—если все занимаются этим, для тебя не составит труда найти партнера.

- Если вас подбивают к краже, вы можете сказать, что это не окупает опасность, что вы не собираетесь что-либо кому-то доказывать, что вам не хочется марать свою репутацию.
 - Если вам предлагают прогулять уроки, то вы можете сказать: «Я бы с удовольствием, но мои оценки не дают мне такой возможности». А еще можете предложить: «Почему бы нам не пойти вместе после школы?»
- Эти фразы, конечно, не универсальны. И вас могут продолжить принуждать. Тогда здесь может

оказаться полезным принцип «Лучшая защита — нападение».

- Если на **вас кто-то давит**, попробуйте напасть на него и спрашивайте, спрашивайте, спрашивайте: «Почему ты ко мне пристал? За чем тебе это? Что я тебе такого сделал? Почему тебе это так важно? Почему я должен тебя слушать?»
- Можно привлечь союзника. Обратиться к другу или просто человеку, находящемуся рядом: «Послушайте, ну объясните ему, **что я не буду**» или «Вы только послушайте, что он мне предлагает!».
- Если же ничего не помогает, используйте угрозу: «Нет, а если ты будешь настаивать, то я закричу, позвоню, напишу» и т. д. (в зависимости от ситуации).
- Иногда полезным оказывается компромисс. Вы можете сказать, что подождете некоторое время, а потом примете решение.

Обсуждение

Какие еще варианты сказать «нет» и противостоять давлению вы можете предложить? Может быть, у вас есть свои, оригинальные, апробированные способы? Давайте поделимся ими друг с другом.

Ведущий записывает на доске предложения учащихся, при необходимости переформулирует и структурирует их.

В любом случае вы должны помнить, что человек имеет право быть последним судьей над собой и над своими поступками. И это в первую очередь потому, что, хотим мы это признавать или нет, истина такова: мы сами несем ответственность за свою жизнь.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Мы рассмотрим сейчас алгоритм отказа (пошаговый анализ, выбор одной из альтернатив и осуществление). Главное здесь — выяснить, есть ли у вас

ТВЕРДЫЕ ОСНОВАНИЯ (действительно ли тебе нужно отказаться, или ты просто кокетничаешь)

Да, надо Нет, может быть, меня уговорят

Этот алгоритм тебе не подходит

Создай себе пространство (например, не сиди, если тот, кто тебя уговаривает, стоит) и помни, что ты имеешь право отказаться

ЯДЕРНОЕ ПОСЛАНИЕ

«Я не могу **это** сделать, потому что... **ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА**»

ПОМОГИ ТОМУ, КОМУ ОТКАЗЫВАЕШЬ, Ведь ему сложнее, чем тебе!

(«Не обижайся, я правда не могу!..»)

Упражнение «Умение сказать «нет!»

Участники разбиваются на пары и договариваются о том, какую ситуацию они будут разыгрывать (желательно, чтобы она была реальной: наверное, каждый встречался с такой ситуацией, когда было трудно отказать кому-то). Один партнер уговаривает другого, применяя разнообразные приемы, второму же нужно отказать.

Отказ осуществляется по вышеприведенному алгоритму.

Обсуждение результатов

С какими сложностями вы столкнулись при выполнении этого упражнения?

Что нового нашли для себя?

Подведение итогов

Вопросы для проверки знаний по темам 14—22

1. Что такое конфликт?
2. Какие существуют основные стили разрешения конфликтов? Охарактеризуйте каждый из них.
3. В каких ситуациях может оказаться эффективным стиль компромисса (уклонения; приспособления)?
4. Охарактеризуйте основные стадии протекания конфликта.
5. Опишите различные шаги и способы конструктивного поведения в конфликте. 6. Какие вы знаете принципы управления конфликтом?
7. Проанализируйте, почему в конфликте проявляются сильные эмоции и возникает эмоциональная напряженность.
8. Что такое «мета-позиция» и чем она может помочь в ситуации конфликта?
9. Охарактеризуйте основные различия между браком и периодом ухаживания.
10. Какие факторы влияют на стабильность и нестабильность брака?
11. Как можно нейтрализовать конфликтные ситуации, возникающие в семье?
12. Охарактеризуйте различные функции, которые выполняет семья. 13. Какие типы негармоничного воспитания вы знаете?
14. Как сказывается на развитии личности ребенка воспитательный стиль «доминирующая и потворствующая гиперпротекция»?
15. Чем опасно для ребенка эмоциональное отвержение со стороны родителей? 16. Какие психологические проблемы родителей могут решаться за счет ребенка? 17. Какова роль интимных отношений в жизни человека?
18. Каковы критерии нормы и патологии в интимных отношениях? 19. Что вы знаете о болезнях, передающихся половым путем? 20. Какие бывают виды групп? В чем их отличия?
21. Что такое коллектив? Каковы особенности школьного коллектива? 22. Охарактеризуйте этапы формирования коллектива,
23. Приведите примеры классических ролей в школьном коллективе. Как происходит распределение ролей?
24. Кто такой лидер? Какие бывают типы лидерства? 25. Какими психологическими качествами обладает лидер?
26. Чем отличаются различные стили управления коллективом?
27. Что такое групповые нормы? Как происходит их формирование и соблюдение? Каковы варианты отношения к групповым нормам?
28. Как могут проявляться самоманипуляции и самооправдания в ситуациях группового давления? что такое конформизм? Каковы причины конформности человека?
29. Опишите эксперимент Аша.
30. Какие факторы влияют на уровень конформности?
31. Почему некоторым людям трудно сказать «нет»? Какими могут быть последствия неумения противостоять давлению и отказывать в необоснованной просьбе?
32. Какие условия способствуют уверенному отказу? 33. Охарактеризуйте различные приемы противостояния давлению. 34. Воспроизведите алгоритм уверенного отказа.

Раздел VI. ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

ТЕМА 23. ДЕЛОВАЯ БЕСЕДА (*Изучается на двух уроках*)

УРОКИ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с условиями и приемами эффективного ведения деловой беседы, фазами беседы; проанализировать различные тактики и стили ведения беседы; развить навыки правильного построения делового разговора.

Ход работы

Тема нашего урока — деловое общение или беседа. Мы попробуем выяснить, какие условия должны соблюдаться, чтобы беседа или деловой разговор прошел удачно. Постараемся также сформировать некоторые навыки ведения эффективной деловой беседы.

1. Деловое общение. По характеру и содержанию общение бывает формальным (деловое общение) и неформальным (светское, обыденное, бытовое).

Деловое общение — это процесс взаимодействия между собеседниками (партнерами), в котором происходит обмен продуктами деятельности, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели. В отличие от делового, в обычном дружеском общении чаще всего не ставятся конкретные задачи, не преследуются определенные цели. Такое общение можно прекратить (по желанию участников) в любой момент.

Деловое общение реализуется в различных *формах*: —деловая беседа; —деловые переговоры; —деловые совещания; —публичные выступления.

В нашем курсе мы с вами будем говорить о первой и последней форме.

2. Функции деловой беседы. Фазы беседы. *Деловая беседа* является наиболее благоприятной, зачастую единственной возможностью убедить собеседника в обоснованности вашей позиции, с тем чтобы он согласился и поддержал ее. Таким образом, одна из главных задач деловой беседы — убедить собеседника принять конкретные предложения. В жизни, думаю, всем вам придется в той или иной мере вести деловые беседы. Прием на работу, разговор с начальником или с другими людьми, от которых зависит выполнение ваших планов, — все это разновидности деловой беседы.

От того, как партнеры (собеседники) могут наладить контакт друг с другом, насколько эффективно смогут общаться, часто зависит исход дела.

Как мы уже знаем, наиболее важным является начало беседы. Искусный собеседник будет применять специальные приемы, чтобы расположить к себе, наладить благоприятную атмосферу, и только затем перейдет к убеждению партнера в правильности своих аргументов.

Деловая беседа состоит из 6 фаз: 1) подготовительная фаза; 2) контактная фаза;

3) ориентировочная фаза;

4) (фаза аргументации и контраргументации; 5) завершение;

6) анализ.

3. Подготовительная и контактная фазы. То, как мы начинаем общение с человеком (в данном случае беседу), во многом определяет характер и результаты нашего взаимодействия.

В некотором смысле общение начинается еще до личной встречи, в процессе *предварительной подготовки*. Перед началом разговора нужно четко сформулировать для себя, чего необходимо достигнуть в результате.

Как мы уже говорили, очень важной является *контактная фаза беседы*. И здесь нам нужно вспомнить о приемах расположения к себе.

Какие приемы расположения к себе мы с вами уже изучали?

Чтобы беседа была продуктивной, с самого начала необходимо постараться выполнить *задачи контактной фазы*:

- установить контакт с собеседником;
- создать благоприятную атмосферу для беседы; • привлечь внимание партнера к беседе;
- пробудить интерес к беседе;
- «перехватить» инициативу, если это необходимо.

В налаживании контакта большую роль играют условия беседы — место, время, наличие помех (присутствие посторонних, телефонные звонки, шум, беспорядок в комнате, на столе и т. д.). Постарайтесь обеспечить максимальный комфорт, по возможности предпочтите беседу с партнером посторонним телефонным звонкам. Все это подчеркнет его значимость, покажет ваше уважительное отношение к нему.

Об установлении контакта и приемах активного слушания мы говорили с вами на предыдущих уроках. Для создания *благоприятной атмосферы* выражайте собеседнику свое одобрение, избегайте критических оценок его поведения и высказываний. Снять напряженность, которая очень часто присутствует в начале беседы, можно, просто сказав несколько теплых приятных фраз личного характера, мягко пошутив. С той же целью можно использовать какое-то небольшое событие, анекдотичный случай, сравнение, увязав его с содержанием беседы.

4. Начало беседы. Существуют такие *способы начала беседы*, которые закрывают нам путь к успеху или сильно затрудняют его достижение (поэтому их называют «самоубийственными»).

1. Проявление признаков неуверенности в себе и в необходимости встречи. Избегайте фраз типа: «Не знаю, даст ли что –нибудь наша беседа...», «Пожалуйста, если у вас есть время меня выслушать...». Наоборот, полезно, начиная разговор, подчеркнуть, *что* послужило поводом для встречи. Обозначьте цель беседы, дайте партнеру почувствовать, что готовы ответить на все его вопросы.

2. Проявление неуважения в начале встречи, даже в мягкой форме, например: «Давайте с вами быстренько рассмотрим...», «Я как раз случайно проходил мимо и заскочил к вам...».

3. Возбуждение оборонительной позиции у собеседника первыми же вопросами. Это происходит, например, в случаях, когда вы без предварительной подготовки начинаете разговор с трудных проблемных моментов, по которым могут быть разногласия.

Человек, искушенный в деловых контактах, часто начинает беседу с так называемого «Вы-подхода». Он с самого начала пытается поставить себя на место собеседника, представить себе его интересы. Это отражается как на содержании, так и на форме высказываний.

Сравните, например:

—Я бы хотел... и - Вы хотите

—Мне представляется интересным... и - Это должно быть интересным для вас....

—Я пришел к такому выводу... и - Вам будет интересно узнать.....

5. Фаза ориентации. Для успешной ориентации в проблеме и ведении разговора желательно выполнять следующие условия.

1. Заинтересовать собеседника и объяснить ему, чем вызван ваш

интерес к беседе.

2. Подчеркнуть ценность и положительные последствия беседы для партнера.

3. Использовать соответствующие условиям беседы виды слушания (активное неререфлексивное) и правильно выбрать технику слушания (раскрашивание, эхо, развитие идеи, резюмирование, отражение чувств и др.).

4. Учитывать интересы, мотивы, чувства, стиль общения собеседника.
5. Уважать его мнение, стараться по достоинству оценить его мысли и ход рассуждений.
6. Избегать преждевременных выводов и решений в начале беседы, которые могут сделать вас «глухим и слепым» в ходе разговора.
7. Стараться не вынуждать собеседника некорректными вопросами или фразами прибегать к защитному поведению; не давать оценок и советов.
8. Придерживаться оптимальной интенсивности, тона и темпа стиля (с учетом и отдыха собеседника), соблюдать паузы для осмысления сказанного.

9. Следить за ходом беседы и поведением партнера, восстанавливать контакт при его нарушении.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Ролевая игра «Прием на работу»

Исходная ситуация: «Вы закончили институт и хотите устроиться на работу в престижную фирму. Вы приходите в офис к начальнику и видите секретаршу...» Трое желающих разыгрывают ситуацию, используя приемы расположения к себе (в общении с секретаршей, в воле которой допустить вас к начальнику или нет). Если этот этап пройден, то дальше разыгрывается разговор с начальником. Здесь нужно применить кавычки самопрезентации, расположения к себе, провести фазу ориентировки и контакта, если получится — то попробовать убедить начальника в том, что лучшей кандидатуры на должность менеджера ему не найти. Остальные учащиеся наблюдают, как используются изученные приемы. Затем анализируют выполнение упражнения, при желании происходит смена актеров, которые хотят попробовать применить другие приемы создания благоприятной атмосферы для разговора и самопрезентации.

Подведение итогов

УРОК 2

ЦЕЛЬ. Продолжить рассмотрение фаз деловой беседы; изучить некоторые приемы аргументации; ввести «золотую формулу общения»; сформировать навыки конструктивной критики.

Ход работы

Сегодня мы продолжим тему «Деловая беседа». Разберем следующие ее фазы: аргументации, завершения и анализа, а также поговорим о том, каковы правила конструктивной критики собеседника.

1. Фаза аргументации. В основной фазе делового разговора — фазе аргументации — важно выдержать эффективный стиль ведения беседы. *Стиль ведения беседы* — комплексное понятие, включающее следующие компоненты речи: высота тона, тембр, скорость, громкость, длительность и частота пауз, интонация, повторения, а также наличие и характер жестов. С характеристиками данных компонентов речи вы уже знакомы.

Очень важно позаботиться о совпадении стилей ведения беседы с вашим партнером. Типичный результат несовпадения стилей — ощущение давления, игнорирования, манипуляции со стороны партнера; впечатление, что «или он или я сошел с ума».

На этой фазе особенно важно сохранить доброжелательное отношение к собеседнику, учитывать его интересы, быть максимально объективным. Необходимо понимать, что человеку трудно отказаться от своей точки зрения и признать правоту другого; этому мешает прежде всего самолюбие: «Неужели я

глупее?» Именно поэтому человек часто не соглашается с самыми очевидными вещами, нередко даже в ущерб своим интересам, только ради сохранения ложно понимаемого самоуважения. Целесообразно ослабить оборонительную линию самолюбия. Надо постараться сделать все, чтобы человеку захотелось согласиться и чтобы это не воспринималось им как унижение. Постарайтесь уделять как можно больше внимания контакту с собеседником и постоянно демонстрировать уважение к нему.

Не стоит прямо говорить человеку: «Вы не правы».

Как вы думаете, какие чувства такое заявление вызовет у собеседника (сознательные или бессознательные)? Какова будет, вероятно, ее реакция (если он равен вам по статусу, если он находится в более слабой позиции, если он ваш начальник или находится в более сильной позиции)?

Да, когда вы употребляете выражения; «Вы не правы», «Здесь вы ошибаетесь», тем самым вы ставите себя выше собеседника — на пьедестал знающего истину, а он либо с остается значительно ниже со своими ошибками. Правильнее и эффективнее использовать такие выражения: «У меня другое мнение», «Я думаю иначе». Собственно *аргументация* — убеждение партнера — включает различные тактические и методические приемы участия

2. Тактические и методические приемы аргументации. *К тактическим приемам относятся:*

- уважение позиции собеседника;
- демонстрация собственной убежденности в высказываемой точке зрения;
- дипломатичность и тактичность;
- апелляция к мнению собеседника таким образом, чтобы ему приходилось сказать «да», а не «нет»;
- наличие подробного плана аргументации, фактов, цифр;
- простая, ясная, доступная речь, с учетом уровня компетентности собеседника;
- краткость — подача информации в сжатом виде;
- избегание монолога, построение диалогической беседы (почаще обращаться к собеседнику с вопросом «Не правда ли?», «Вы согласны со мной?», тем самым заставляя его «привыкнуть» говорить «да»);
- принцип наглядности;
- создание иллюзии, что предлагаемая вами идея принадлежит вашему собеседнику;
- необходимо помнить о целях и задачах беседы, повторять и систематизировать свои главные мысли и основные идеи.

Методы аргументации включают многочисленные приемы, среди которых: • метод «Да, но...»;

- метод бумеранга (возврат собеседнику его же аргументов, но направленных в противоположную сторону);
- метод игнорирования (если аргумент партнера не может быть опровергнут, то лучше его проигнорировать);
- метод акцентирования (на приводимых собеседником доводах расставляются желательные для вас акценты) и др.

3. Принятие решения и завершение деловой беседы. Конечная фаза деловой беседы — *принятие решения и завершение общения.*

При переходе к принятию решения нужно использовать момент, когда атмосфера беседы наиболее благоприятна, например при достижении хорошего контакта или согласия собеседника по ряду важных вопросов.

Надо внимательно наблюдать за собеседником и уловить момент, удобный для завершения беседы. Иногда признаками его наступления являются замечания партнера, свидетельствующие о том, что решение им уже принято. О том, что общение следует заканчивать, говорят определенные виды поведения.

- Пребывавший в расслабленном состоянии собеседник наклоняется вперед заинтересованным, либо с равнодушным выражением лица, разводит или сжимает руки.
- Проявляет знаки общей дружеской реакции, одобрение.
- Изменяется темп высказывания собеседника и степень в разговоре.

Если беседа не принесла ожидаемого результата, не отступайте, и, пока собеседник отчетливо не повторит «нет», испробуйте все возможности. На случай «отступления» обдумайте запасные варианты, постарайтесь «навести мосты» для следующей встречи; не держитесь напряженно, а главное, не демонстрируйте собственной неуверенности, иначе собеседник непременно начнет колебаться. В конце беседы необходимо сделать резюме, сформулировать основные выводы, итоги. В заключение обобщите ваши важнейшие соглашения. Достигнув цели, попрощайтесь с собеседником, скажите ему, что он будет доволен своим выбором. В любом случае будьте вежливы, постарайтесь остаться в хороших отношениях со своим партнером. У него должно сохраниться приятное впечатление о вас и желание встретиться с вами снова.

4. Фаза анализа. Фаза анализа предполагает обдумывание проведенного разговора для извлечения выводов и обнаружения своих ошибок, если беседа прошла для вас неудачно. Вы можете вспомнить детали, ускользнувшие от вас в пылу разговора: например то, что собеседник в какой-то момент замолчал или прервал вас или еще что-то. Вы можете предположить, что за этим что-то стоит, собрать дополнительную информацию или сделать вывод о том, что в вашем поведении что-то произвело неблагоприятное впечатление. Все это поможет достичь успеха в следующий раз! эту тему, хотелось бы, чтобы вы помнили *«золотую формулу» общения*. Она выглядит так: три «плюса» в начале и «три плюса» в конце.

Если же вам нужно покритиковать человека или выразить неудовлетворение его работой или поведением, можно ли высказать критические замечания таким образом, чтобы не обидеть того, в чей адрес направлена критика? Что для этого нужно?

5. Конструктивная критика. Вспомним наши знания позиций в общении как проявления эго-состояний Родитель — Взрослый — Ребенок. Прежде чем указывать на ошибки человека, следует продумать исходную позицию, которая должна быть на уровне «Взрослого», а не типа «Родитель — Ребенок»; исходить из установки «Ты хороший — Я хороший». Неэффективно говорить собеседнику напрямую, что он не прав. Это вызовет чувство оскорбленного самолюбия, обиду, агрессию, человек займет «оборонительную позицию» и перестанет вас слышать. Желательно придерживаться *следующих правил*.

1. Обсуждение работы необходимо начинать с подчеркивания позитивных моментов и похвалы того, что сделано хорошо. Важно создать у человека чувство собственной значимости.

2. До начала разговора нужно найти точки согласия по спорному вопросу, где можно выработать общее мнение. Ими может быть раз говор о погоде, растущих ценах и политике.

3. Начиная говорить об ошибках, упомяните сначала о своих собственных.

4. Желательно вспомнить прецедент — аналогичную ошибку кого-нибудь другого. Можно использовать критику поступков или работы реально не существующего лица. Косвенная критика воспринимается менее болезненно и показывает уважение к чувствам собеседника.

5. Указав собеседнику на ошибку и тем самым задев его за живое, надо дать ему возможность выговориться, используя приемы активного и пассивного слушания (мы изучали их на предыдущих уроках).

6. В случае собственной ошибки надо уметь ее признать быстро и искренне, перехватывая тем самым возможную инициативу собеседника.

7. В случае ошибки собеседника и его заблуждения не стоит говорить ему: «Я докажу вам, что здесь вы не правы». Дейл Карнеги советует в этом случае сказать: «Подумать только! Я-то считал иначе,

но, возможно, я ошибаюсь. Со мной это случается часто. А если я ошибаюсь, я хочу, чтобы меня поправили. Давайте-ка проверим факты». Никто на свете никогда не станет возражать, если вы скажете: «Я, конечно, ошибаюсь. Давайте проверим факты».

8. Постараться встать на позицию другого честно и непредубежденно. Уметь задавать себе вопросы типа: «Что бы я делал, думал и чувствовал, окажись я на его месте?» В случае накаленной

атмосферы и ощущения явной недоброжелательности можно рекомендовать использование формулы: «Я отнюдь не порицаю вас за то, что вы испытываете такие чувства. На вашем месте я, несомненно, чувствовал бы то же самое» (Д. Карнеги).

9. Выдвигая предложения, как улучшить работу, лучше задавать вопросы: «А не лучше ли поступить следующим образом?»

10. Больше хвалить, чем порицать. Стремление к успеху и поощрению мотивирует сильнее, чем стремление избежать наказания.

11. Если возникает желание сказать партнеру что-то резкое, лучше постараться проконтролировать возникновение в теле мышечных напряжений и постараться сбросить их. Для этого бывает полезно перевести внимание на дыхание и молча посчитать до 10 или 20. (Вспомните упражнения на релаксацию, которые мы практиковали с вами в прошлом году.)

12. Критиковать нужно не человека в целом, а его ошибку (помните о барьере в общении: «Переход с роли на личность»). Не говорите: «Вы ничего в этом вопросе не понимаете и никогда не сможете понять» (подразумевается: «Вы глупы всерьез и надолго»). Лучше: «Мне кажется, что в вашем подходе к решению этой проблемы можно сделать некоторые улучшения».

6. Как воспринимать критику. Проявляя деликатность при критике других, **нужда уметь** правильно воспринимать критику в свой адрес.

Критика помогает увидеть то, что вы не сумели увидеть. Она может быть резкой и обидной по форме, но старайтесь обращать больше внимания на содержание, а не на форму критического замечания. Критикуемый имеет право на защиту своих положений и позиций, но нельзя искажать объективно существующие факты для защиты своей позиции.

Если критики нет, то о ней надо попросить специально. Получить обратную связь о себе и о своей работе — значит знать, как тебя воспринимают окружающие. Тем более что отсутствие критики — отсутствие внимания.

Каковы могут быть последствия нетактичной критики?

Почему, когда критические замечания делаются с учетом чувств критикуемого, результат оказывается намного выше?

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Обсуждение

Какие существуют фазы беседы? Что необходимо для удачного начала беседы? Как создается благоприятная атмосфера беседы? Что нужно для успешной ориентации в проблеме? Что свидетельствует об окончании общения?

* **Упражнение «Критика литературного героя»** Выберите одного литературного героя и попробуйте проанализировать один из его не самых удачных поступков. В вашем выступлении должны прозвучать критические замечания в его адрес. Но сделать это вы должны так, как если бы он находился рядом и слышал вас, и вам, в свою очередь, не хотелось бы его обидеть.

Подведение итогов

ТЕМА 24. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с компонентами и различными стратегиями публичного выступления, развить навыки публичного выступления.

Ход работы

Большинство из вас, возможно, в будущем станут студентами, а значит, вам просто необходимо владеть навыками публичного выступления. На этом уроке вы узнаете, как строить свое выступление так, чтобы оно было наиболее выигрышным.

1. Неречевые компоненты публичного выступления. Психологическое воздействие на публику начинается до речи, с момента появления выступающего перед аудиторией. Первое впечатление от оратора в значительной степени определяет, как его будут слушать. Большое значение имеют оформление внешности и манера «предъявлять себя», вести себя перед слушателями. Здесь есть несколько правил:

1. В одежде не должно быть ничего кричащего.

2. Вы должны распространять впечатление уверенности.

3. Лучшей позой является та, при которой вес тела равномерно распределен на всю ступню и оно слегка наклонено вперед. Сутулая осанка, склоненная набок или поникшая голова — все это признаки слабости. Подгибающиеся колени, суетливость, дрожащие руки, бросаемые украдкой взгляды, нервозность — признаки, вызывающие недоверие. Слишком прямая стойка, плечи назад, грудь вперед, живот втянут ~ признаки надменности.

4. Естественный, спонтанный жест, действующий заодно со словом, удваивает силу речи. Однако часто начинающему оратору приходится уделять основное внимание не тому, чтобы правильно использовать жесты, а тому, чтобы избавиться от автоматических привычных движений, которые он помимо воли повторяет вовремя выступления. Это может быть: переступание с ноги на ногу, покачивание взад и вперед, почесывание, бесконечное снятие и надевание очков, повторяющиеся поднимание и опускание плеч, откидывание челки со лба и т. п. Эти частые однообразные движения скоро обращают на себя внимание слушателей и начинают раздражать их или смешить. Отслеживание своих неосознаваемых движений и преодоление их требует систематической и целенаправленной работы над собой.

5. Необходимо добиться хорошего контроля над выражением своего лица. В мимике тоже встречаются привычные бессознательные движения, которые могут отрицательно повлиять на процесс взаимодействия выступающего со слушателями. Это, например, выпячивание или закусывание губы, закатывание глаз, выдвигание нижней челюсти и т. п. Если бессмысленные движения рук лишь отвлекают внимание слушателей, вызывая раздражение и смех, то произвольные мимические движения могут испортить эффект даже от хорошего выступления. Именно поэтому им должно уделяться особенно пристальное внимание.

6. Существенной составляющей налаживания межличностного взаимодействия между выступающим и слушателями является прямой контакт глаз. Выступающему не следует фиксировать взгляд на какой-то одной точке. Начинающему докладчику следует помнить, что существует общая тенденция смотреть на левую часть аудитории и в какой-то степени не обращать внимания на сидящих справа. Часто неопытные ораторы основное внимание уделяют слушателям, сидящим в центре. Лучше непрерывно скользить взглядом по аудитории слева направо и обратно, от первых рядов к последним.

2. Начало выступления. Поговорим теперь непосредственно о самом выступлении.

Начало выступления — не только и не столько введение в тему, сколько средство установления контакта с аудиторией, завоевания внимания. Любое выступление начинается с приветствия и обращения. Необходимо использовать такое обращение, чтобы у слушателей не возникло впечатление отстраненности выступающего или его фамильярности.

Неконструктивными стратегиями начала будут:

а) оправдывающаяся: «Надеюсь, это покажется вам интересным»;

б) извиняющаяся: «Уважаемые, я очень хорошо знаю, что вы все устали и хотите домой. Я вас не задержу»;

в) расплывчатая, нечеткая: «Давайте рассмотрим сегодня этот вопрос, потому что такие проблемы надо решать».

Этих «стратегий» нужно избегать, преодолевая свою неуверенность. Начало должно быть уверенным.

3. Язык выступающего. Речь выступающего, конечно, является наиболее важной составляющей искусства публичного выступления. Здесь важны следующие моменты.

1. Правильное произношение, хорошая дикция, хорошо поставленный голос.

2. Умеренный темп (торопливость создает ощущение, что выступающий «отделяется», вялая речь вызывает безразличие к теме выступления).

3. Словарный состав речи. Для того чтобы слушатели доверяли выступающему, его язык должен быть в известной мере близким к языку аудитории, в противном случае возникает отчужденность. «Человек, говорящий нашим языком, — наш человек» (Н. Г. Чернышевский).

4. Недопустимость слов-«паразитов».

5. Краткость и четкость речи. (Цицерон утверждал, что величайшее из достоинств оратора — не только сказать то, что нужно, но и не сказать того, что не нужно. Насколько известное высказывание Цезаря «Пришел, увидел, победил» лучше, чем «Сначала пришел, потом увидел и после победил!».)

6. Использование прямых обращений (такой прием способствует активизации мышления слушателей).

4. Контроль эмоций. Очень важно научиться владеть своим эмоциональным состоянием в ситуациях публичной речи (ответ у доски, экзамен, выступление). Мы неоднократно возвращались к теме контроля над своими эмоциями на протяжении нашего курса. Как видите, это умение необходимо в очень многих ситуациях общения.

Для выступления особенно важно состояние уверенности, в некоторых случаях даже «побеждающее». Для того чтобы создать у себя такой настрой, вспомните как можно подробнее, со всеми переживаниями, ощущениями, деталями случаи успехов, удач. (Вспомните также о «ресурсных состояниях» из темы «Саморегуляция».)

Не вспоминайте провалов, мысли о которых сами лезут в голову, вспоминайте именно успех. Вспомните ощущение уверенности в своих силах, свободы и раскованности (неважно, с чем оно было связано). Важно проникнуться чувством собственной удачливости. Не может быть, что вам нечего вспомнить.

Выберите для уверенности характерный жест. Не забудьте о «позе уверенности». Некоторым помогает прием записывания на магнитофонную пленку своего уверенного голоса, а затем, в случае необходимости, прокручивание ее — это помогает как бы «подстроиться» под эту запись.

Настроиться на нужное состояние можно и по контрасту. Например, в момент сильного волнения усилить все признаки неуверенности, шаржировать их, сделать гротескными. Сыграть на чувстве юмора и стремлении к противоречию. Представьте, что будет в случае неудачи: под вами провалится пол? Вас повесят? Ведь нет. Попробуйте себя рассмешить. Именно чувство юмора более всего способно превратить отрицательную энергию в положительную.

Перед особо важными, особо ответственными выступлениями можно воспользоваться приемом «мысленная тренировка» из арсенала спортсменов. Продумайте мысленно свой ответ, свое выступление во всех подробностях, представьте конкретно, как можно ярче все, что будет происходить.

Не надо «бояться страха», он уйдет сам, когда придет время действовать и вы будете знать, что сможете это сделать хорошо.

Перед началом публичной речи выходите уверенно, спокойно. Не обращайте внимания на то, что у вас сильно бьется сердце и пересыхает в горле. Многие расценивают эти признаки как симптомы страха и думают, что из-за этого их ждет очередная неудача. На самом деле такая реакция означает лишь то, что человек готов действовать, и она свойственна очень многим людям. Подобное состояние помогает мобилизовать все силы, энергию, выступить как можно лучше. Помните — это означает, что вы готовы действовать и достичь успеха!

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Упражнение

Я предлагаю нескольким добровольцам выйти и выступить с маленьким докладом — осветить какую-то одну из своих «коронных» тем. Главное условие — ваше выступление должно строиться с учетом приведенных только что правил.

Подведение итогов

ТЕМА 25. ЭКЗАМЕН. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

ЦЕЛЬ. Познакомить учащихся с приемами, позволяющими более успешно построить свой ответ на экзамене; сформировать навыки преодоления тревоги и волнения в условиях экзамена.

Ход работы

Сегодня на уроке мы поговорим о том, какие существуют приемы и маленькие хитрости, позволяющие раскрыться на экзамене самым выигрышным образом; как преодолеть тревогу и волнение в этой стрессовой ситуации.

1. Стратегии построения ответа на экзамене. Существует мнение, что экзамен — это лотерея. Тогда как можно объяснить тот факт, что некоторые ученики сдают экзамены почти всегда успешно, а другие часто «проваливаются»? И это почти при одинаковом уровне подготовленности.

Очень важно правильно выбрать стратегию построения ответа. Вам могут быть полезными следующие *рекомендации*.

1. Учитывайте учительский стереотип: «Сильные идут первыми». Если преподаватель настроен позитивно, лучше идти первым или в конце — среди «троечников».
2. Если предыдущий ученик ответил на «3» или «2», продемонстрируйте прямо противоположный стиль ответа.
3. Проявляйте уверенность в поведении, а не в высказываниях, т. е. не говорите: «Это элементарно» и т. д. У преподавателя может возникнуть желание доказать вам, что в его науке ничего элементарного нет.
4. Начинайте с хорошо известного вопроса. Если начинаете со 2-го вопроса, не спрашивайте разрешения, не демонстрируйте не знание.
5. Владея общими знаниями, ко многим выводам можно прийти самостоятельно. 6. Конкретные цифры и даты лучше влияют на экзаменатора.
7. При переписывании со шпаргалки снижается объем памяти.
8. Слушайте предыдущих отвечающих так вы можете узнать необходимый вам материал.
9. Соотношение вашего ответа и высказываний экзаменатора должно колебаться в пределах 75—80% — 20—25%. Если дополнения преподавателя будут занимать больше 25%, у него может появиться ощущение, что отвечал он, а не вы. Естественно, хорошей оценки у вас не будет.
10. Если экзаменатор поставил шуточный вопрос, то вы просто обязаны не только посмеяться, но и поддержать его шутку.
11. Речь должна быть выразительной: а) акцентируй важные слова; б) изменяйте темп речи; в) меняйте тон голоса (не допускайте монотонности); г) не забывайте о своем внешнем виде; д) следите за мимикой; е) контролируйте свои жесты.
12. Если лицо экзаменатора «каменеет», но он не делает замечание, попробуйте с помощью риторических вопросов найти свою ошибку и попробовать перейти к диалогу.

13. Если вы чувствуете, что вам делают необъективные замечания (придирки), то не спорьте, а подчеркните, что все дело не в незнании, а в недостатке времени для подготовки ответа.
14. Если вы чувствуете, что задан провокационный вопрос (заведомо ложный), то не оспаривайте его и не соглашайтесь, а попробуйте уточнить, попросить пояснения.
15. Используйте прием сокращения нескольких замечаний. Искусство этого способа заключается в том, чтобы на несколько существенных замечаний ответить одной легкой фразой, которая лишь частично несет содержание сделанных замечаний и выгодно звучит. Для этого количество замечаний необходимо сократить, «забыв» повторить самые существенные, а остальные перефразировать в выгодном для вас свете.
16. Перефразирование:
- а) Вы ошиблись. Да, я перепутал.
 - б) Вы не знаете. Да, я не могу вспомнить. в) Тут вы не правы. Да, я не учел.
 - г) Вы неправильно определили. Да, я не до конца раскрыл.
 - д) Вы забыли сказать. Да, я не придал этому значения
17. В конце ответа желательно делать вывод. Финальные фразы должны быть наиболее яркими.
18. Если вам уже нечего сказать, а экзаменатор ждет ответа, повторите другими словами уже сказанные мысли. Возможно, преподаватель вовлечется в дискуссию, во время которой вы выясните, чем он недоволен, и попытаетесь наверстать упущенное.
19. На оценку вашего ответа может влиять оценка, полученная на предыдущем экзамене. Вариант 3 и 5 лучше, чем 5 и 3.
20. В момент выставления оценки лучше всего демонстрировать такое состояние: я очень-очень волнуюсь, мне очень нужна четверка, но я стараюсь держаться и приму от вас любую оценку, которую вы находите нужным поставить. Но все-таки мне очень нужна четверка.

2. Приемы самонастройки и аутотренинга. И еще один важный момент, с которым сталкивается почти каждый перед экзаменом, — это *волнение*. Волнение перед экзаменом бывает разное. Одних оно мобилизует, других доводит до состояния, близкого к клинической смерти. Если у первых во время стресса эффективность деятельности до определенной степени возрастает («стресс льва»), то у других она падает («стресс кролика»). В прошлом году мы говорили с вами о стрессе и приемах аутотренинга, позволяющих овладеть своим эмоциональным состоянием.

Если избавиться от волнения не удастся, следует вместо бегства включиться в борьбу.

Можно использовать следующие *приемы самонастройки и аутотренинга*.

1. Самоприказ. Словесные формулы самоприказа играют роль пускового механизма.
2. Прием «лобовой атаки». С помощью специально подобранных словесных формул, которые произносятся с чувством гнева, вы должны сформулировать отношение к экзамену.
3. Создайте образ ситуации экзамена и, как только появляется волнение, властным приказным тоном произнесите: «Стоп» или «Спокойно».
4. Неоднократно на протяжении дня повторяйте слово или не сколько слов, которые вызывают у вас тревогу: «экзамен», «билет», «преподаватель». Этот прием необходимо использовать до тех пор, пока слово не перестанет ассоциироваться с состоянием тревоги.
5. Представьте экзамен со всеми нюансами и многократно проиграйте в воображении модель желательного поведения. Таким образом вы сможете снизить силу переживаний и уровень тревоги.
6. Мысленное перевоплощение, вживание в образ человека, который имеет все желательные для вас качества.
7. Интеллектуализация. Можно постараться реагировать на угрожающую ситуацию безразлично, оценивая ее аналитически, как предмет для изучения или интересное явление.
8. Включение. Если человек наблюдает и переживает драматические ситуации других людей, более тягостные, чем те, которые волнуют его, он начинает смотреть на собственные трудности по-другому.
9. Если беды других людей для вас чересчур абстрактны, возьмите за правило перед экзаменом успокаивать своего друга или подругу.

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

Обсуждение

Какие из приведенных рекомендаций вам бы хотелось взять на вооружение?

Может быть, вы имеете свои, проверенные способы эффективной настройки и секреты поведения на экзамене. Пожалуйста, поделитесь ими.

- *Упражнение на релаксацию* (прил. 14, 10-й класс). **Подведение итогов**

Раздел VII. ПРОФОРИЕНТАЦИЯ

ТЕМА 26. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ

ЦЕЛЬ. Формирование общей готовности к самоопределению, * активизация проблемы выбора профессии; выявление профессиональных интересов и склонностей учащихся; расширение представлений о мире профессий и их особенностях; уточнение соответствия выбранной профессии своим склонностям и способностям.

Ход работы

Очень скоро каждый из вас столкнется с проблемой выбора профессии, и сегодня на уроке мы коснемся этой важной темы. У вас будет возможность соотнести свои интересы и способности с различными профессиями — возможно, кому-то это поможет сделать свой выбор. Большая часть нашего урока будет проходить в форме игры.

Может быть, кто-то из вас уже определился, какую профессию он хочет приобрести, в каком учебном заведении продолжать обучаться, хорошо представляет себе будущую профессиональную деятельность. Тем не менее не помешает еще раз перепроверить свой выбор, задуматься о том, действительно ли выбранная профессия даст возможность реализовать себя. Тем более актуальной будет тема разговора для тех, кто еще сомневается и не знает, куда идти после школы.

Опросник по построению личной профессиональной перспективы (прил. 11). **Обсуждение результатов**

1. Профориентационная игра «Кто есть кто?» (5—7 минут). Инструкция:

Сейчас я буду называть профессии, а каждый из вас в течение нескольких секунд должен посмотреть на своих товарищей и определить, кому эта профессия подойдет в наибольшей степени. Далее я хлопну в ладоши, и все по команде одновременно должны показать рукой (или ручкой) на выбранного человека (наиболее подходящего для названной профессии).

Перед началом игры ведущий может спросить у участников, какие профессии для них наиболее интересны, и выписать эти профессии (примерно 10) на доске, называя впоследствии профессии из этого перечня.

Показав рукой на своего товарища, все должны на время замереть, а ведущий сам по очереди подсчитывает, сколько рук показывает на каждого человека, т. е. чей образ в наибольшей степени соответствует данной профессии.

* Можно проводить другой вариант этой игры — «Ассоциация». Желаящий выходит к доске, учащиеся по очереди называют профессию, с которой для каждого из них ассоциируется его образ. Игру лучше проводить в кругу.

2. Профориентационная игра «Подарок» (15—20 минут). Инструкция:

Представьте, что у нас есть общий друг (далее мы уточним, что это за друг), который пригласил нас всех на свой день рождения. Отказаться и не пойти никак нельзя. В течение 30 секунд каждый должен придумать, какой он сделает подарок своему другу. При этом важно выполнить 3 условия: 1) подарок должен содержать намек на его профессию (далее мы уточним, что это за профессия); 2) подарок должен быть с «изюминкой» — веселый, необычный (предполагается, что друг — это человек с юмором, который может даже обидеться, если ему подарят что-то обычное, т. е. как бы «откупятся» от него); 3) подарок должен быть доступным вам по цене.

Вместе с группой ведущий определяет, что это за воображаемый подарок. Определяется, мужчина или женщина общий друг; примерный возраст и обязательно — какая у него (у нее) профессия. В течение примерно 30 с каждый придумывает другу подарок. После этого каждый по очереди называет свой подарок. При этом ведущий или участник могут задавать иногда уточняющие вопросы. Например, какое отношение данный подарок имеет к профессии друга (одно из условий игры), сколько подарок будет стоить и т. п.

Такие вопросы играют дополнительную активизирующую роль, так как заставляют участников более ответственно и обоснованно предлагать свои варианты подарков. Обосновывая свои варианты подарков, игрок вынужден соотносить их с особенностями рассматриваемой профессии и, таким образом, фактически раскрывать наиболее интересные элементы данного профессионального труда. В конце игры определяется, чьи подарки оказались наиболее интересными.

3. Профориентационная игра «День из жизни» (15 минут). *Ведущий определяет вместе с остальными игроками, какую профессию интересно было бы рассмотреть. Например, класс захотел рассмотреть профессию «фотомодель».*

Инструкция:

Сейчас мы совместными усилиями постараемся составить рассказ о типичном трудовом дне нашего работника — фотомодели. Это будет рассказ только из существительных. Например, рассказ о трудовом дне учителя мог бы быть таким: звонок — завтрак — звонок — урок — двоечники — вопрос — ответ — тройка — учительская — директор — скандал — урок — отличники — звонок — дом — постель. В этой игре мы посмотрим, насколько хорошо мы представляем себе работу фотомодели, а также выясним, способны ли мы к коллективному творчеству, ведь в игре существует серьезная опасность каким-то неудачным штрихом (неуместно названным ради хохмы дурацким существительным) испортить весь рассказ. Важное условие: прежде чем назвать новое существительное, каждый игрок обязательно должен повторить все, что было названо до него. Тогда наш рассказ будет восприниматься как целостное произведение. Чтобы легче было запомнить названные существительные, советую внимательно смотреть на всех говорящих, как бы связывая слово с конкретным человеком.

Ведущий может назвать первое слово, а остальные игроки по очереди называют свои существительные, обязательно повторяя все, что называют они.

При подведении итогов игры можно спросить у участников, получился целостный рассказ или нет, не испортил ли кто-то рассказ неудачным существительным. Если рассказ получился путанным и сумбурным, то можно попросить кого-то из игроков своими словами рассказать, о чем был составленный рассказ. Можно также обсудить, насколько правдиво и типично был представлен трудовой день рассматриваемого профессионала.

Подведение итогов

ТЕМА 27. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЖИЗНЕННОГО ПУТИ

ЦЕЛЬ. Дать учащимся представление об основах стратегии выбора профессии, различных факторах, которые нужно учесть при выборе профессии; познакомить учащихся с требованиями, предъявляемыми к различным профессиям (профессионально важные качества); дать общую информацию о высших учебных заведениях, рынке труда; сформировать навыки использования алгоритма принятия решений. **Ход работы**

Сегодня мы будем говорить с вами о стратегии выбора профессии, проектировании профессионального жизненного пути. Коснемся факторов, которые необходимо учесть при выборе профессии, а также поучимся тому, как правильно принимать решение.

1. Выбор профессии. Выбор профессии — одно из самых ответственных решений, которые принимает человек в жизни. Конечно, можно прервать учебу, если на третьем курсе института, например, поймешь, что это дело не твое; а можно через несколько лет оставить работу, которая не нравится. Но время будет потеряно, да и опыт неудачи сыграет свою роль. Выбор профессии — как

и всякий выбор — это принятие решения при большом количестве альтернативных вариантов и необходимости учитывать различные факторы. Существует, однако, специальный алгоритм принятия решений, которому можно научиться.

Есть такое выражение: «Счастье — это когда утром хочется идти на работу, а после работы — домой».

Согласны ли вы с этим выражением? Актуально ли оно для нашего времени?

В прошлом году мы говорили с вами о построении *жизненного плана*, который тесно связан с профессиональным самоопределением. Из мечты, где все возможно, абстрактного идеала постепенно должен вырисовываться более или менее реалистичный, ориентированный на действительность план деятельности. При построении профессионального жизненного плана предметом размышлений должен стать не только конечный результат, но и способы его достижения, путь, которым нужно к нему идти, оценка объективных и субъективных ресурсов, которые для этого понадобятся. Кроме того, весьма желательно думать не только о том, какое высшее учебное заведение (или училище) выбрать, но и —

нужны ли будут эти специалисты через 5 лет (3 года). Сможете ли вы устроиться на работу?

Для того чтобы сделать обоснованный выбор, вам нужно ориентироваться в различных профессиях, что совсем не просто, поскольку в основе отношения школьников к профессиям лежит не свой собственный, а чужой опыт — сведения, полученные от родителей, друзей, знакомых, из телепередач и т. д. Кроме того, нужно верно оценить свои объективные возможности — уровень учебной подготовки, здоровье, материальные условия семьи и, главное, свои способности и склонности.

Кто из вас уже определился в выборе профессии?

Какие причины легли в основу выбора именно этой профессии? А кто еще не решил, на какой профессии ему остановится?,

С какими трудностями вы столкнулись? Обсуждаете ли вы этот вопрос с родителями?

2. Классификация профессий. Мир профессий огромен, их насчитывается около 40 тысяч, и ежегодно, по некоторым данным, появляется около 500 новых. Давайте выясним, насколько вы информированы о мире профессий, много ли профессий вы знаете?

Есть несколько *классификаций профессий*, наиболее известная из них основывается на предмете труда, с которым имеет дело человек. По этому принципу профессии делятся на 5 *групп*: человек — человек; человек — знаковая система; человек — природа; человек — техника; человек — художественный образ.

Упражнение «Назови профессию»

Назовите как можно больше профессий из 1-й группы.

Учащиеся, разбившись на команды (каждый ряд составляет команду), по очереди называют профессии, ведущий фиксирует их на доске, поправляет ошибки (ошибка считается нереализованной попыткой и очередь передается другой команде), если называется профессия из другой группы. Затем таким же образом идет игра по другим группам профессий. Выигравшей считается команда, которая правильно назовет более 15 профессий из одной группы. Таким образом, выявляется 5 победителей — в разных номинациях.

3. Типология личности Голланда. Существуют различные подходы к проблеме профессиональной ориентации. Так, например, американский ученый Голланд считает, что можно выделить 6 *типов личности*. Каждый человек может достичь наибольших

профессиональных успехов, удовлетворенности, если выберет определенный тип профессиональной среды, соответствующий его типу личности. Эти типы следующие:

а) *Реалистичный*. Соответствующая профессиональная среда характеризуется конкретными задачами,

решение которых предполагает наличие умений, подвижность, настойчивость; социальные навыки нужны в минимальной степени — ограничены передачей и приемом информации.

б) *Интеллектуальный*. Профессиональная среда предполагает наличие абстрактного мышления и творческих способностей; математических или других способностей.

Межличностные отношения не играют значительной роли.

в) *Социальный*. Предполагается умение разбираться в поведении людей, обучать людей; необходимы способность убеждать, красноречие, терпение.

г) *Конвенциональный*. Четко структурированная деятельность, практическая и конкретная; необходима способность к обработке конкретной рутинной и цифровой информации (бухгалтер, машинистка и т. д.).

д) *Предприимчивый*. Предполагается руководство другими людьми, ведение переговоров, красноречие, умение привлечь к себе внимание, большая подвижность.

е) *Артистичный*. Высоко эмоциональный, творческий, неконкретный тип; предполагает наличие художественного вкуса, фантазии.

Как видите, весьма важно знать свой тип личности, чтобы правильно выбрать соответствующую профессиональную среду.

* *Тест Голланда* (прил. 12). При отсутствии бланков можно предложить учащимся пройти тест после уроков о кабинете психолога.

Вопрос к учащимся

Как вы думаете, какие еще факторы важно учитывать при выборе профессии?

(Ответы учащихся о материальной стороне поступления в вуз включаются как один из факторов, причем рассматривается возможность поступления на бюджетное отделение выбранного учебного заведения. Однако выбор тем не менее нужно осуществлять при прочих равных условиях: широких финансовых возможностях родителей или, напротив, весьма скромных.)

Материальный фактор, желание, чтобы труд хорошо оплачивался, вполне естественны, однако нужно заметить, что кризис, в котором находится наше общество, не может быть вечным и, безусловно, через несколько лет законы, по которым живет весь цивилизованный мир, должны воцариться и в нашей стране. Один из этих законов состоит в том, что хороший профессионал ценится везде высоко; фирмы и предприятия, желающие быть конкурентоспособными, прежде всего заботятся о подборе кадров и стремятся получить в свой штат человека, способного работать с наибольшей отдачей,

4. Условия выбора профессии. В общем виде профессиональный выбор может быть представлен как некий небольшой сектор на пересечении трех кругов:

Могу

Область обоснованного профессионального выбора

Надо

Сфера «хочу» — это ваши интересы, стремления, склонности, состояние здоровья.

Сфера «могу» — это ваши способности, особенности вашего характера, первичные навыки (внутренние ресурсы); ваши возможности — ресурсы внешние

(материальный фактор, если вы хотите поступать в вуз, где необходима оплата обучения).

Сфера «надо» — это условия рынка труда, потребность общества в специалистах данного профиля либо обоснованный расчет на устройство на работу.

Итак, при выборе профессии нужно:

- знать как можно больше профессий; • определиться в своих интересах;
- знать, в каких учебных заведениях можно получить ту или иную профессию;
- иметь основной и запасной варианты профвыбора (на случай, если не удастся осуществить задуманное);
- иметь (желательно) опыт профессиональных проб: либо понаблюдать за рабочим днем представителя привлекательной профессии (наблюдать нужно целый день), либо даже самому попробовать

поработать немного в этой области;

- оценить свои возможности и способности, а также их соответствие тем требованиям, которые предъявляет профессия.

5. Возможные затруднения при выборе профессии. Из обобщения результатов анкетирования старшеклассников известно, что чаще всего *затруднения при выборе профессии* связаны с рядом причин:

- слабой информированностью об учебных заведениях, небольшим кругом профессий, о которых имеют представление старшеклассники;
- неумением оценить свои возможности;
- мнением, что все решится само собой, отсутствием серьезного отношения к вопросам профессионального выбора;
- труднодоступностью привлекательной профессии;
- большим количеством одинаково привлекательных вариантов; • отсутствием интереса к какой бы то ни было деятельности.

Если у вас есть трудности в выборе профессии, уже сейчас вы можете предпринять некоторые шаги для того, чтобы приблизиться к профессиональному самоопределению.

1. Познакомиться с последним вариантом справочника по учебным заведениям города.

2. Получить индивидуальную консультацию по выбору профессии — в службе профориентации молодежи или у школьного психолога.

3. В процессе индивидуальной профконсультации определить свои интересы и склонности, сопоставить их с имеющимися профессиями; выяснить профессионально важные качества интересующих профессий и путем тестирования или самонаблюдений прийти к выводу, в достаточной ли мере они развиты у вас. Затем взвесить свои возможности, способности, требования рынка труда, а так же составить хотя бы приблизительный прогноз — велика ли будет потребность общества в специалистах данной профессии через 3—5 лет, сможете ли вы после обучения найти работу.

При выборе профессии нужно учитывать не только сферу деятельности, но и выяснить условия труда, его особенности.

6. Профессионально важные качества профессий. Сейчас мы попробуем определить, насколько вы в состоянии оценить *профессионально важные качества профессий (ПВК)*. ПВК — это те качества личности, характера, особенности познавательной сферы человека, которые необходимы для успешного освоения данной профессии.

Упражнение «Профессионально важные качества» Предлагается выбрать 5—7 наиболее интересующих учащихся профессий, разбиться на микрогруппы и составить список профессионально важных качеств. После 7—10 минут представители каждой группы зачитывают свои списки, остальные — дополняют, ведущий уточняет, при необходимости — переформулирует и акцентирует некоторые важные моменты. (Для активизации учащихся можно предложить им рассмотреть какую-нибудь из таких «профессий», как киллер, торговец наркотиками, валютная проститутка, и затем серьезно отнестись к анализу ПВК.)

7. Процесс принятия решений. Выбор профессии связан с *процессом принятия решений*.

Принятие решений вообще многим людям дается сложно. Здесь играют роль и определенные черты характера (например, нерешительность, неуверенность), и слабая информированность, и неумение взвесить все «за» и «против» и остановиться на единственном, наиболее приемлемом варианте решения. При этом **нужно** отсеять другие, может быть, заманчивые, но мало реальные или имеющие отдаленные негативные последствия, варианты. Некоторые люди вообще предпочитают, чтобы за них принимал решения кто-то другой.

Легко ли вам принимать решения?

Что иногда заставляет долго колебаться, прежде чем прийти к решению? Почему некоторые люди ожидают, чтобы кто-то другой принял за них решение?

Существует *алгоритм принятия решений*, который можно применить к любой ситуации, где требуется сделать выбор. Это может быть очень простая ситуация, например, какую куртку лучше купить, а может быть и такая сложная, как выбор профессии.

1. Общая ориентировка. Продумать ситуацию, осознать, что проблема существует, но в ваших силах предусмотреть некоторые моменты и принять необходимые меры, чтобы найти выход.
2. Определение проблемы. Определите для себя, что вы решаете: в какой вуз можно поступить с наименьшими финансовыми затратами (эту проблему решить нетрудно) или какое учебное заведение не даст вам возможность получить интересующую вас профессию?

Проблема может формулироваться и по-другому: какой вид деятельности даст вам возможность наилучшим образом реализовать ваши способности и получать удовольствие от работы? Все это — разные проблемы, и это надо сразу четко уяснить.

3. Выдвижение альтернативных решений. Следует рассмотреть (и, может быть, записать) как можно больше возможных вариантов, даже кажущихся на первый взгляд нереальными и фантастическими.

Отбор наиболее подходящих решений. По каждому из выдвинутых вариантов следует сделать вывод, насколько он является подходящим. (Критерии мы с вами рассмотрели ранее.)

Нужно также продумать возможные последствия этого решения (например: будет ли интересно учиться: сможете ли вы устроиться на работу; в чем состоит эта работа; действительно ли она вам будет подходить по разным параметрам). Некоторые варианты можно сразу легко отбросить в связи с их явной неприменимостью или тем, что последствия могут быть нежелательными.

5. Осуществление и оценка. Этот этап в нашем случае будет несколько отсрочен.

* **Ошибки при выборе профессии**

- Предубеждение и отношении престижности и непрестижности профессии. Престижность — вещь важная, однако если вы имеете способности в какой-то области (например, педагогике), то по-настоящему раскрыть их вы сможете именно в этой деятельности. Кроме того, нелишне напомнить поговорку: «Не место красит человека, а человек место». Конечно, хочется, чтобы ореол профессии распространялся на вас и, попадая в компанию, вы чувствовали бы себя выигранно, вызвав интерес только одним названием своей профессии. Подумайте также, не означает ли это, что сами вы расписываетесь в том, что ничего не стоите и придать вам значимость может только «ярлык» модной профессии.
- Выбор профессии «за компанию». Многие ребята, не имея ярко выраженной профессиональной направленности и интересов, идут в вуз или училище только потому, что так поступает друг или несколько приятелей. Часто через некоторое время такого человека постигает разочарование — жизнь ведь прожить надо свою, а не чужую.
- Подчинение давлению родителей или других родственников, которые могут внушать вам, что тот вариант, который они предлагают, для вас оптимален. Однако и здесь, учитывая мнение более опытных взрослых, желающих вам добра, нужно помнить, что все-таки это ваша жизнь, а не мамина, папина, дядина и т. д.
- Увлечение только внешней стороной профессии. С профессией менеджера, например, у многих ребят связаны образы офиса, красивой мебели, оргтехники и компьютера. Об особенностях же будничного труда этих специалистов — частых разъездах, больших нервных нагрузках, ненормированном рабочем дне, переговорах с большим количеством разных людей — далеко не все задумываются.
- Категоричность выбора: «черно-белый» вариант представлений о сущности профессионального труда. Если профессия нравится, то и ней все кажется хорошим, и наоборот. Молодой человек может не задумываться о тех сторонах профессии, которые на первый взгляд не видны, могут составлять большую ее часть и не соответствовать его интересам и способностям.
- Перенос отношения к человеку — представителю данной профессии — на саму профессию. Очень часто личная симпатия к человеку

вызывает желание иметь такую же профессию. Допустим, вам симпатична я — хорошо веду уроки, могу пошутить, провожу интересные тесты. Однако в профессии психолога очень

много сложностей, и, пожалуй, она предъявляет строгие требования к личности человека. Это также большой труд, необходимость всегда быть на виду и хорошо владеть собой и т. д. При этом гарантии трудоустройства и соответствующей оплаты нет. К сожалению, социальный заказ на психологические услуги не сформирован — люди, как правило, проявляют абстрактный интерес к психологии, но с трудом идут на консультацию к психологу, не готовы принимать его рекомендации.

- Отождествление учебного предмета с профессией. За каждым учебным предметом стоит большое количество конкретных профессий. Если вам интересна литература вообще, то следует хорошо подумать, какую профессию выбрать. Это может быть и учитель литературы, и редактор, и библиотекарь, и литературовед и т. д.

' Устаревшие представления о характере труда, об особенностях той или иной профессии.

- Незнание и недооценка своих физических противопоказаний. Известно, что ряд профессий предъявляет определенные требования к здоровью человека и такая работа может усугубить недостатки здоровья.

- Неумение разобраться в своих способностях, особенностях характера, мотивах выбора. Здесь важно знать профессионально важные качества той профессии, которую вы выбираете, и сопоставить их с вашими особенностями. Человек, выбравший профессию юриста и получивший в дальнейшем работу адвоката, может испытывать неудовлетворение и тяжелое чувство, будучи вынужденным регулярно общаться с людьми, ему несимпатичными. Отсутствие гибкости, интровертированность и определенные ценностные ориентации могут помешать адаптироваться к профессии.

Неадекватные представления о *престижности профессий*, пожалуй, одна из наиболее распространенных ошибок, и здесь хочется отметить несколько важных моментов.

В молодежной среде в последние несколько лет, по данным социально-психологических исследований, особую престижность имеют такие специальности: юрист, экономист, переводчик, автомеханик, парикмахер, медсестра.

Однако профессию юриста, в отличие, например, от учительской или медицинской профессии, нельзя считать массовой. Вопрос о месте работы будет стоять весьма остро. Экономический профиль дает больше простора для выбора: это бухгалтер и главный бухгалтер (которые нужны на всех предприятиях, учреждениях, фирмах), это банковский служащий, это экономист по сбыту или труду, это, в конце концов, менеджер или торговый агент.

К сожалению, профессия учителя сейчас относится к малопрестижным, хотя это чрезвычайно важная для общества область деятельности и для нее требуются талантливые, умные, психологически грамотные люди, способные сделать радостной, а не тягостной и тоскливой жизнь детей в течение 10 лет, воспитать в них качества, необходимые гражданину демократического общества.

Выбор за вами!

Практическая работа. Закрепление пройденного материала

* *Тест Голланда и другие профориентационные тесты.* Анкетирование по выявлению интересов.

Опросники на выявление профессиональных склонностей (ДДО, карта интересов, ОПГ и др.).

Психологическое тестирование для выявления способностей, личностных особенностей.

Тесты подбираются исходя из ПВК выбранной профессии или тех профессий, к которым обнаружены склонности.

Индивидуальная профконсультация.

Подведение итогов

Вопросы для проверки знаний по темам 23

1. Что такое деловое общение?
2. Какие существуют формы делового общения? 3. Назовите функции и фазы деловой беседы.
4. Каковы задачи контактной фазы деловой беседы?
5. Как установить контакт с собеседником и создать благоприятную атмосферу?
6. Какие способы начала беседы являются эффективными? Какие — «самоубийственными»? 7. Каковы задачи и желательное поведение в фазе ориентации?
8. Что вы можете сказать о принципах эффективного стиля ведения беседы?
9. Какие бывают тактические приемы и методы аргументации? Опишите их. 10. Как должно происходить завершение общения?
11. В чем заключается золотая формула общения? Почему необходимы «три плюса» к концу беседы?
12. Каковы особенности конструктивной критики?
13. Что нужно для того, чтобы критика воспринималась правильно? 14. Почему важно уметь эффективно выстраивать свое публичное выступление?
15. Какие существуют неречевые компоненты публичного выступления? 16. Охарактеризуйте неконструктивные стратегии начала выступления.
17. Какой должна быть речь выступающего?
18. Как овладеть эмоциональным состоянием в ситуации публичного выступления и на экзамене?
19. Каким должно быть начало ответа на экзамене? 20. Какие бывают стратегии построения ответа на экзамене? 21. Как в ситуации экзамена сделать речь выразительной?
22. Какова роль перефразирования в ситуации экзамена? Приведите примеры.
23. Как желательно выстраивать свое поведение в момент выставления оценки?
24. Почему так важен верный выбор профессии?
25. Какие факторы следует учитывать при выборе профессии? Охарактеризуйте сферы «хочу», «могу», «надо».
26. Дайте классификацию профессий по предмету труда.
27. Что нужно для того, чтобы сделать обоснованный выбор профессии?
28. Почему необходимо учитывать тип личности при выборе профессии? Какие типы личности (по теории Голланда) вы знаете?
29. С чем чаще всего связаны затруднения старшеклассников при выборе профессии? Каковы пути их преодоления?
30. Что такое профессионально важные качества? Назовите профессиональные качества нескольких профессий, с которыми вы знакомы.
31. Воспроизведите алгоритм принятия решений.
- 32.* Охарактеризуйте наиболее распространенные ошибки при выборе профессии.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Тест КОС

(Методика изучения коммуникативных и организаторских умений)

Инструкция. Выберите ответы «да» или «нет» на приведенные ниже вопросы.

18	Часто ли при решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?		
19	Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?		
20	Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?		
21	Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?		
22	Возникает ли у вас раздражение, если вам не удастся закончить начатое дело?		
23	Испытываете ли вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?		
24	Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с друзьями?		
25	Любите ли вы участвовать в коллективных играх, развлечениях?		
26	Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших друзей?		
27	Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых людей?		
28	Верно ли, что вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?		

29	Полагаете ли вы, что вам не составит большого труда внести оживление в малознакомую для вас компанию?		
30	Принимаете ли вы участие в общественной работе?		
31	Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?		
32	Верно ли, что вы стремитесь отстаивать свое мнение, решение, если оно не было сразу принято вашими одноклассниками (коллегами)?		
33	Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомую компанию?		
34	Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих одноклассников (коллег)?		
35	Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-то большой группе людей?		
36	Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?		
37	Верно ли, что у вас много друзей?		
38	Часто ли вы оказываетесь в центре внимания своих одноклассников (коллег)?		
39	Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?		
40	Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих знакомых?		

Ключи и обработка результатов.

Результаты обрабатываются посредством сравнения ответов с ключом

(отдельно по коммуникативным (КУ) и организаторским (ОУ) умениям).

Ключ КУ

Ключ ОУ

1 - да	21 - да	2 - да	22 - да
3 - нет	23 - нет	4 - нет	24 - нет
5 - да	25 - да	6 - да	26 - да
7 - нет	27 - нет	8 - нет	28 - нет
9 - да	29 - да	10 - да	30 - да
11 - нет	31 - нет	12 - нет	32 - нет
13 - да	33 - да	14 - да	34 - да
15 - нет	35 - нет	16 - нет	36 - нет

17 - да	37 - да	18 - да	38 - да
19 - нет	39 - нет	20 - нет	40 - нет

Подсчитывается количество совпадающих с ключом ответов по каждому разделу методики, затем вычисляются оценочные коэффициенты отдельно для КУ и ОУ по формуле:

$K = 0,05 * C$, где:

K — величина оценочного коэффициента;

C — количество совпадающих с ключом ответов. Оценочный коэффициент может варьировать от 0 до 1.

Показатели, близкие к 1, говорят о высоком уровне КУ и ОУ, близкие к 0 — о низком уровне. Первичные показатели КУ и ОУ могут быть представлены в виде оценок, свидетельствующих о разных уровнях изучаемых умений.

Коммуникативные умения:

показатель	оценка	Уровень
0,10 - 0,45	1	1 – низкий
0,46 – 0,55	2	11 – ниже среднего
0,56 – 0,65	3	111 – средний
0,66 – 0,75	4	IV – высокий
0,76 - 1	5	V – очень высокий

Организаторские умения:

показатель	оценка	Уровень
0,2 - 0,55	1	1 – низкий
0,56 - 0,65	2	11 – ниже среднего
0,66 – 0,70	3	111 – средний
0,71 – 0,80	4	IV – высокий
0,81 - 1	5	V – очень высокий

Анализ полученных результатов.

1. Испытуемые, получившие оценку 1, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.
2. Испытуемым, получившим оценку 2, коммуникативные и организаторские склонности присущи на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе; предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства; испытывают трудности в установлении контактов с людьми и при выступлении перед аудиторией; плохо ориентируются в незнакомой ситуации; не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды; проявление инициативы в общественной деятельности крайне снижено, во многих делах они предпочитают избегать принятия самостоятельных решений.
3. Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Коммуникативные и организаторские склонности необходимо развивать и совершенствовать.
4. Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.
5. Испытуемые, получившие высшую оценку — 5, обладают очень высоким уровнем

проявления коммуникативности и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются[^] в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято товарищами, могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать всякие игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникативной и организаторской деятельности.

Приложение 2

Тест «Понимаете ли вы язык мимики и жестов?» (Психологические тесты — 1 /Сост. В. Д. Коновалов. — М., 1996)

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:
 - а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент; б) дополнение к речи;
 - в) предательское проявление нашего подсознания.
2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин? а) да;
 - б) нет;
 - в) не знаю.
3. Как вы здороваетесь с очень хорошими друзьями? а) радостно кричите: «Привет!»;
 - б) сердечным рукопожатием;
 - в) слегка обнимаете друг друга;
 - г) приветствуете их сдержанным движением руки; д) целуете друг друга в щеку.
4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа):
 - а) качают головой; б) кивают головой; в) морщат нос;
 - г) морщат лоб; д) подмигивают; е) улыбаются.
5. Какая часть тела «выразительнее» всего? а) ступни;
 - б) ноги; в) руки; г) кисти рук; д) плечи.
6. Какая часть вашего собственного лица наиболее выразительна, по вашему мнению? (Дайте два ответа):
 - а) лоб; б) брови; в) глаза; г) нос; д) губы;
 - е) углы рта.
7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?
 - а) на то, как на вас сидит одежда;
 - б) на прическу; в) на походку; г) на осанку;
 - д) ни на что.
8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:
 - а) ему есть, что скрывать;
 - б) у него некрасивые зубы; в) он чего-то стыдится.
9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника? а) на глаза;
 - б) на рот; в) на руки; г) на позу.
10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак: а) нечестности;
 - б) неуверенности в себе; в) собранности.
11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника? а) да;
 - б) нет;
 - в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что: а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
 б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили; в) он достаточно мужествен, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.
13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?
 а) словам;
 б) «сигналам»;
 в) он вообще вызовет у вас подозрение.
14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?
 а) просто фиглярство;
 б) они «заводят» публику;
 в) это выражение их собственного настроения.
15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?
 а) смотрите совершенно спокойно;
 б) реагируете на происходящее каждой клеточкой своего существования; в) закрываете глаза при особо страшных сценах.
16. Можно ли контролировать свою мимику? а) да;
 б) нет;
 в) только отдельные ее элементы.
17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно: а) глазами;
 б) руками; в) словами.
18. Считаете ли вы, что большинство ваших жестов: а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
 б) передаются из поколения в поколение;
 в) заложены от природы.
19. Если у человека борода, для вас это признак: а) мужественности;
 б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица; в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.
20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?
 а) да; б) нет;
 в) только у пожилых людей.

Обработка результатов. Подсчитайте количество очков по ключу.

1.	а-2	б — 4	в -3			
2.	а— 1	б-3	в —0			
3.	а-4	б — 4	в— 3	г-2	д - 4	
4.	а —0	б - 0	в- 1	г— 1	д - о	е — 1
5.	а— 1	б — 2	в-3	г-4	д-2	
6.	а —2	б— 1	в—.3	г-2	д-1	е - 2
7.	а— 1	б — 3	в-3	г-2	д-о	

8.	а —3	б — 1	в - 1	г - 1		
9.	а-3	б — 2	в - 2			
10.	а-3	б — 2	в- 1			
11.	а —0	б —3	в - 1			
12.	а— 1	б - 4	в-2			
13.	а —0	б — 4	в —3			
14.	а —4	б — 2	в-0			
15.	а —4	б —0	в- 1			
16.	А — 0	б-2	в- 1			
17.	А-3	б — 2	в- 1			
18.	А —2	б — 4	в-0			
19.	а - 3	б-2	в- 1			
20.	а-4	б-0	в-2			

Интерпретация

77—56 очков. Bravo! У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Если вам улыбнулись, вы уж готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется для вас опасность, можно попасть пальцем в небо! Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях.

55—34 очка. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои взаимоотношения с ок-

Приложение 3

Тест «Три Я»

(Жариков Е., Крушельницкий Е. Для тебя и о тебе. — М., 1991)

Каждое из трех эго-состояний (по теории Э. Берна) в зависимости от ситуации может проявляться у одного и того же человека. Но многие люди имеют предпочтительный тип реагирования, т. е. отвечают преимущественно либо с позиции «Родителя», либо с позиции «Взрослого», либо с позиции «Ребенка». Сейчас мы определим, какую из позиций чаще всего занимаете вы.

Оцените в баллах от 0 до 10, насколько эти высказывания характеризуют вас: 1. Мне порой не хватает выдержки.

2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.

3. Родители как более зрелые люди должны устраивать семейную жизнь своих детей.

4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях. 5. Меня провести нелегко.

6. Мне бы понравилось быть воспитателем.

7. Бывает, мне хочется подурочиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события. 9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не так, как надо, а так, как хочется. 11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия. 12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить. 13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удается видеть в людях больше, чем они говорят о себе. 15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей. 16. Я — увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека — объективность. 18. Мои взгляды непоколебимы. 19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать. 20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

Обработка результатов.

Подсчитайте сумму баллов отдельно — по трем блокам вопросов. Вопросы 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 относятся к позиции Ребенка (Д). Вопросы 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 — позиция Взрослого (В). Вопросы 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 — позиция Родителя (Р).

Расположите результаты в порядке убывания и запишите формулу своих потенциальных ролей. О чем же она может рассказать?

Если вы получили формулу ВДР — это значит, что вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранять эти качества и впредь. Они помогут в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.

Хуже, если на первом месте стоит Р. Категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, педагогу, организатору — словом, всем тем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами

Например, если ваша формула имеет вид РДВ, то у вас могут возникнуть некоторые сложности, которые способны осложнить жизнь обладателю такой формулы, «Родитель» с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях. Но и тут нет поводов для уныния. Если вас не привлекают организаторская работа, шумные компании и вы предпочитаете побыть наедине с книгой, кульманом или этюдником, то все в порядке. Если же нет и вы захотите передвинуть свое «Р» на второе и даже третье место, то это вполне осуществимо.

Д на первом месте — вполне приемлемый вариант, скажем, для научной работы. Эйнштейн шутливо объяснил причины своих научных успехов тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумался лишь в том возрасте, когда люди обычно перестают о них думать. Но детская непосредственность хороша лишь до определенной степени. Если она начинает мешать делу, пора взять свои эмоции под контроль.

Приложение 4

Тест «Манипулятор»

(А. С. Прутченков. Наедине с собой. ~ М., 1996)

В зависимости от степени вашего согласия с каждым из десяти ниже приведенных утверждений выберите один из пяти вариантов ответа и поставьте крестик в бланке ответов в соответствующем столбце. При отсутствии бланков рядом с номером утверждения поставьте одну из букв, обозначающих степень вашего согласия:

- а — не согласен полностью; б — не согласен частично;
в — отношусь нейтрально; г — согласен частично;
д — согласен полностью.

Утверждения:

1. Большинство людей в основном добрые и хорошие.

2. Человеку необходимо предпринимать какие-то действия только в случае его полной уверенности в моральном праве на эти действия.
3. Не может быть никаких аргументов в оправдание того, чтобы говорить кому-то неправду.
4. Когда вы просите кого-нибудь сделать что-то для вас, не лучше ли сказать ему о реальных причинах вашей потребности, нежели выдумывать более весомые?
5. Самый лучший способ управлять людьми — это говорить им то, что они желают слышать.
6. Каждый человек, который доверяет кому-то, кроме себя, навлекает на себя опасность (проблемы, неприятности).
7. Продвигаться вперед трудно без «срезания углов».
8. Нужно считать, что все люди имеют склонность к пороку, который все равно когда-нибудь проявится.
9. Многие люди с большей легкостью забывают о смерти родителей, чем о потере своей собственности.
10. Вообще говоря, люди не будут упорно работать, если их не заставить.

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ Фамилия, имя _____ Дата _____

Общая сумма баллов: *Обработка результатов*

Сравните выбранные вами варианты ответов с ключом и суммируйте полученные баллы. Полученную сумму разделите на 50 и результат умножьте на 100 процентов.

КЛЮЧ

А. С. Прутченков предлагает использовать данный тест для определения степени «макиавеллизма» как одного из качеств человека. Никколо Макиавелли — знаменитый политик, живший в XVI веке, выдвинул лозунг «Цель оправдывает средства».

Интерпретация результатов.

От 50% до 100%. Чем ближе полученный результат к 100%, тем выше степень «макиавеллизма». Люди с высокой степенью «макиавеллизма» оценивают ситуацию и действуют хладнокровно, рационально, решительно, спокойно и уверенно манипулируя людьми.

У вас все получается так, как вы задумываете. Иногда это напоминает работу хорошо отлаженной машины. Но при этом своей расчетливостью и решительностью вы часто отталкиваете людей, забываете о них. Постарайтесь регулярно играть роль, например, «Красной Шапочки», которая не забывала о своей больной бабушке.

Вспоминайте, что рядом с вами живые люди, а не схемы и средства для достижения цели. Дарите часть своей души, своего драгоценного времени своим близким и друзьям, а если сможете, то и просто знакомым.

От 25% до 50%. Нормальная степень «макиавеллизма». Такие люди умеют получать необходимый результат, используя свои деловые качества, и душевно общаться с окружающими. Однако есть опасность «заболеть макиавеллизмом» в более тяжелой степени.

От 0 до 25%. Чем ближе полученный результат к 0, тем ниже у вас степень «макиавеллизма». Люди с низкой степенью «макиавеллизма» — это «хорошие парни», которым доброта не дает манипулировать другими. Вам нужно научиться выдерживать деловой стиль в отношениях с людьми, особенно в тех случаях, когда от этого зависит ваше благополучие или интересы вашей семьи, друзей. Будьте требовательны, не обращайте внимания на то, что в очередной раз пытаются «растрогать» вашу душу, взывают к вашей доброте и отзывчивости. Скажите себе: «Дело есть дело, а личные отношения оставим на потом».

Для подготовки дискуссии к уроку №8 «Что мешает открытому общению?» можно использовать следующий комментарий А. С. Прутченкова из книги «Наедине с собой».

Комментарий: Девиз Н. Макиавелли вызывает горячие споры, так как многие школьники из чувства противоречия пытаются найти оправдание его принципу: «Цель оправдывает средства». Не стоит останавливать высказывания ребят — им очень хочется доказать и окружающим, и самим себе, что они готовы жить, взяв его на вооружение.

Можно организовать проведение дискуссии для выяснения положительных и отрицательных последствий жизни по этому принципу. Для того чтобы собрать побольше аргументов «за* и «против», целесообразно провести аналитический обзор жизни хорошо известных школьникам литературных или киногероев, которые использовали принцип Макиавелли, или, разделив школьников на две группы, дать им роли «сторонников Никколо Макиавелли- и его «противников-оппонентов» и устроить «теледебаты» с выступлениями представителей каждой группы.

В любом случае обсуждение этого принципиального положения дает ощутимый результат, заставляет ребят задуматься о том, как они живут, как относятся к своим близким, друзьям, одноклассникам, просто знакомым и незнакомым людям.

Приложение 5

Тест К. Томаса «Стили разрешения конфликтов» (Для выявления стиля поведения в конфликтных ситуациях) (Психология личности. Тесты, опросники, методики / Сост. Н. В. Куршева, Н. В. Рябчикова. — М., 1995)

Инструкция. В каждом из 30 вопросов выберите один вариант (А или Б), который больше подходит к тому, как вы обычно поступаете или действуете.

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
Б. Вместо того чтобы обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.
3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
Б. Я стараюсь добиться своего.
7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно.
Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. А. Я твердо стремлюсь достичь своего.
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах. Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
15. А. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности, 16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции. 17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности,
18. А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность на стоять на своем.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
19. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно.
20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих,
21. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
Б. Я отстаиваю свои желания.
23. А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каж дого из нас.
Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. А. Если позиция другого кажется ему самому важной, я очень раюсь пойти навстречу его желаниям.
 Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу. 25. А. Я пытаюсь показать
 Я другому логику и преимущества моих взглядов.

Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого. 26. А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

27. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры,

Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем. 28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого. 29. А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий. 30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Обработка результатов проводится в соответствии с ключом. По каждому из стилей (колонке) подсчитывается количество совпадений вариантов ответов с ключом, при совпадении начисляется один балл.

№ вопроса	Соперничество- "У"	* Сотрудничество р^.	Компро- у мисс "Ч	Избегание,	Приспособ-, ление з)
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			Л		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А

17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24				Б	А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

Интерпретация:

Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях: стилях соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление. Суммы баллов, соответствующие каждому из 5 стилей, следует проранжировать. Доминирующий стиль — тот, по которому набрано наибольшее количество баллов, на втором месте — стиль, используемый часто, и т. д. до последнего — наименее характерного.

Характеристики каждого из стилей поведения в конфликте даны в тексте (с. 46—47).

Методика «РОЛ»

(Для выявления ролевых притязаний в браке) (Психологическая помощь и консультирование в практической психологии / Под ред. М. К. Тутушкиной)

Изучение установок в области семейных отношений позволяет определить мнение субъекта о перечисленных в методике функциях семьи, а также о желаемом распределении ролей между супругами при реализации этих функций.

Инструкция. Ниже представлены различные мнения о браке, семье, отношениях между мужем и женой. Постарайтесь выразить ваше личное мнение. Важно то, что вы об этом думаете, а не то, что принято в вашей среде общения. Время 20—25 минут. *Варианты ответов:*

- а) полностью согласен; б) в общем это верно; в) это не совсем так;
- г) это неверно.

Вопросник:

Мужской вариант	Женский вариант
1	2
1.Самочувствие и настроение человека сильно зависят от половой жизни.	
2.Счастье в браке целиком зависит от сексуальной гармонии супругов.	
Сексуальные отношения — главное в отношениях мужа и жены.	
4.Главное в браке, чтобы у мужа и жены было много общих интересов	
5.Супруг — это друг, который разделяет мои мнения, интересы, увлечения.	
6. Супруг — это человек, с которым можно поговорить о своих .	
7. Самая главная забота жены, чтобы в семье все были накормлены и ухожены.	7. Самая главная забота мужа – обеспечить семье достаток и комфорт.
8. женщина многое теряет в моих глазах, если она плохая хозяйка.	8. муж должен заниматься домашним хозяйством наравне с женой.
9. женщина может гордиться собой если она хорошо готовит.	9. муж должен обслуживать себя, а не ждать, что жена возьмет на себя все заботы о нем.
10. я хотел бы, чтобы моя жена любила детей и была хорошей матерью.	10. Муж должен заниматься детьми не меньше, чем жена.
11.Женщина, которая тяготится быть матерью,- неполноценная женщина.	11. Я хотела бы, чтобы мой муж любил детей.
12. Для меня главное в женщине, чтобы она была хорошей матерью моим детям.	12. О мужчине я сужу по тому, хороший ли он отец своим детям.
13. Мне нравятся деловые и энергичные женщины.	13. Мне нравятся деловые и энергичные мужчины.
14. Я очень ценю женщин, всерьез увлеченных своим делом и знающих его досконально.	14.Я люблю мужчин, страстно увлеченных своим делом.
15. Я восхищаюсь женщинами, которых ценят и уважают на работе за их знания.	15. Для меня очень важно, как оценивают моего мужа на работе.
16. Меня очень тянет к людям, которые могут создать теплую атмосферу.	
17. Для меня главное, чтобы меня понимали и принимали таким, какой я есть.	
18. Я очень ценю в людях умение выслушать сомнения и чувства другого человека.	18. Мне трудно ладить с людьми, которым мало дела до моих переживаний и сомнений.
19. Мне нравятся красивые, яркие женщины.	19. Мне нравятся щеголеватые, красиво одетые мужчины.
20.Я ценю женщин, умеющих красиво одеваться.	20. Мне нравятся красивые рослые мужчины.
21. Женщина должна выглядеть так, чтобы на нее с восхищением оглядывались прохожие.	21. Мужчина должен выглядеть так, чтобы на него было приятно посмотреть.
22. Я всегда знаю, что надо купить для нашего дома.	22. Самая главная забота женщины, чтобы в семье все были накормлены и ухожены.
23. Я люблю заниматься благоустройством нашего быта.	23. Я всегда знаю, что купить для нашей семьи.
24. Я могу починить обувь, мебель, домашнюю технику, готовить и т.д.	24. Я собираю полезные советы хозяйке: как чистить, стирать, солить и мариновать овощи.
25. Чужие дети не боятся меня, идут на руки ко мне.	25. Главную роль в воспитании ребенка всегда играет мать.
26. Я люблю детей и умею с ними обращаться.	26. Я не боюсь трудностей, связанных с рождением ребенка.
27. Я не оставил бы своего ребенка жене, если бы мы решили расстаться.	27. Я люблю детей и с удовольствием занимаюсь ими.

1	2
28. Я стремлюсь занять свое место в жизни.	
29. Я хочу стать хорошим специалистом.	
30. Я горжусь, когда мне поручают трудную и ответственную работу.	
31. Люди часто обращаются ко мне за помощью или поддержкой.	
32. Окружающие часто рассказывают мне о своих бедах и заботах.	
33. Мне нравится утешать и опекать страдающих людей.	
34. Мое настроение сильно зависит от того, как я выгляжу.	
35. Я стараюсь носить ту одежду, которая мне подходит.	35. Я ношу украшения, употребляю косметику, люблю красивую и оригинальную одежду.
36. Я придирчиво отношусь к фасону рубашки, костюма, цвету	36. Я придаю большое значение своему внешнему виду.

Бланк ответов и ключ

Шкалы семейных ценностей (функции семьи)	Ролевые ожидания (Хо баллы)		Ролевые притязания (Хл баллы)	
	номер вопр.	вариант ответа	номер вопр.	вариант ответа
1. Сексуальная сфера	1 2 3			
2. Общность интересов	4 5 6			
3. Хозяйственно-бытовые ценности	7 8 9		22 23 24	
4. Родительское воспитание	10 11 12		25 26 27	
5. Внешняя социальная активность	13 14 15		28 29 30	
6. Эмоционально-терапевтическая функция брака	16 17 18		31 32 33	
7. Значение внешней привлекательности	19 20 21		34 35 36	

Варианты ответов соответствуют следующим баллам: полностью согласен — 3 балла; в общем это верно — 2 балла, это не совсем так — 1 балл; это неверно — 0 баллов.

Интерпретация факторов:

По шкалам 1—2 вычисляется только один фактор — ролевых ожиданий.

1-я шкала. Позволяет судить о том, какое значение придает субъект сексуальной гармонии супружеских отношений. Высокие оценки {7—Э баллов) означают, что субъект считает

гармонию сексуальных отношений важным условием супружеских отношений. Низкие оценки (0—3 балла) — недооценка сексуальных отношений в браке.

2-я шкала. Установка на личностную идентификацию с супругом. Высокие оценки (7—9 баллов) — ожидание совпадения мнений, интересов, ценностей, способов проведения досуга. Низкие оценки (0—3 балла) предполагают установку на независимость, свободу интересов и времяпрепровождения.

По шкалам 3—7 вычисляется фактор *ролевых ожиданий* (X_o) и фактор *ролевых притязаний* (X_p). Средняя оценка (M) по каждой шкале, с учетом ожидания и притязания, вычисляется следующим образом: $M = (X_o + X_p)/2$. Чем выше M , тем большее значение придается этой семейной функции.

3-я шкала. Установка на хозяйственно-бытовые ценности. Чем выше оценка по этой шкале, тем больше требований предъявляет субъект к участию супруга в организации быта, тем большее значение для него имеют хозяйственно-бытовые способности и навыки партнера. *Роловое ожидание* рассматривается как мера ожидания того, что супруг возьмет на себя инициативу в реализации хозяйственно-бытовых функций семьи. *Роловые притязания* — оценки рассматриваются как выражение установки на личное доминирование в хозяйственно-бытовом обслуживании.

4-я шкала. Отношение субъекта к родительско - воспитательской функции. Оценка по фактору *ролевых ожиданий* является мерой ожидания того, что основные функции по воспитанию и уходу за детьми возьмет на себя супруг. Оценка по фактору *ролевых притязаний* — мера установки на выполнение роли родителя самим субъектом. Высокая оценка позволяет рассматривать эту функцию в качестве основной семейной ценности,

5-я шкала. Значение внешней социальной активности, профессиональной, общественной или любой другой деятельности вне семьи. Фактор ожиданий измеряет установку субъекта на то, что связи с окружением семьи поддерживает партнер. Поощрение профессиональной, общественной, деловой активности. Фактор притязаний говорит о личной установке на активность.

6-я шкала. Установка на эмоционально-терапевтические функции брака. Оценка по фактору ожиданий является мерой ожидания того, что супруг возьмет на себя функции эмоционального лидера семьи (будет корректировать психологический климат в семье, создавать моральную и материальную поддержку, т. е. выступать в роли психотерапевта). Оценка по фактору притязаний выражает эмоциональную установку субъекта на собственную роль эмоционального лидера семьи. Чем выше средняя оценка (M), тем большее значение субъект придает взаимной моральной и эмоциональной поддержке, тем больше склонен рассматривать семью как сферу эмоциональной разрядки и релаксации.

7-я шкала. Значение для субъекта внешней привлекательности супруга, его соответствие внешним общепризнанным стандартам. Фактор ожиданий выявляет желание иметь внешне привлекательного супруга. Фактор притязаний — установка на собственную привлекательность. Средняя оценка по обоим факторам (M) характеризует степень ориентации на внешнее благополучие, социальное мнение.

Примеры интерпретации.

Методика «РОП» применяется в процессе психологической консультации будущих молодоженов и оказывается полезной для выяснения семейных ценностей каждого из членов пары.

Иногда будущие супруги не ориентируются в сфере семейных ценностей друг друга. В частности, Лена и Кирилл, молодые люди (по 18 лет), хотят пожениться, но с трудом представляют себе, что их ждет в браке. Тестирование по методике «РОП» показало, что наиболее значимым для Лены является родительско-воспитательская функция, причем она ожидает, что Кирилл возьмет на себя львиную долю забот по воспитанию детей. Для Кирилла же эта функция на данном этапе не значима вообще, он более ориентирован на брак как сексуальный и психотерапевтический союз. Причем ни Лена, ни Кирилл

не собираются брать на себя хозяйственно-бытовые обязанности, каждый ожидает, что это сделает другой. В результате ознакомления с этой информацией пара проявила интерес к обсуждению спорных вопросов и пришла к компромиссному решению по многим из них.

М.К.Тутушкина описывает случай Оксаны В., от которой ушел муж через 3 месяца после свадьбы. Она очень переживала ситуацию и на консультации сказала психологу: «Вот если бы три месяца назад мы не отказались от предложенной консультации с психологом наверное сейчас жили бы вместе».

	Утверждения	Правильно	Неправильно
1	В период полового созревания в организме девочки и мальчика происходит много изменений.		
2	Менструация — ежемесячное освобождение яичников.		
3	Оплодотворение происходит в матке.		
4.	Количество спермы, с которым рождаются мужчины, остается неизменным на протяжении всей их жизни. "		
5	Сперма содержится в мужских яичках.		
6	Гомосексуалист — это человек, который чувствует влечение к людям своего пола.		
7	Наиболее эффективным способом контра-цепции являются противозачаточные таблетки.		
8	Презервативы — надежный способ избежать беременности.		
9	Если у парней во время сна происходят поллюции («мокрые сны»), с ними что-то не то.		
10	Это не страшно, если девушка пользуется чужими противозачаточными таблетками, если у нее нет своих.		
11	Все женщины могут носить диафрагмы одного размера.		
12	Внутриматочные средства вставляются женщиной каждый раз во время полового акта, а потом вынимаются.		

13	Презервативы, сделанные из латекса, — лучше других, потому что надежно защищают от вируса СПИДа, который передается от одного человека к другому.		
----	---	--	--

	Утверждения	Правильно	Неправильно
14	Прерывание полового акта — очень хороший способ избежать беременности.		
15	Вымывание не является контрацептивным методом.		
16	Женщина не может забеременеть во время менструации.		
17	Женщина не может забеременеть во время первого полового контакта.		
18	Молодые люди, которые имеют сексуальные отношения, не должны волноваться по поводу вероятности заболевания сифилисом.		
19	Главный симптом гонореи у мужчин — это жгучая боль во время мочеиспускания.		
20	Хламидия — одно из тех заболеваний половых органов, которые не приводят к бесплодию.		

Ключ: правильно: 1, 5, 6, 8, 13, 15, 19;
неправильно: 2, 3, 4, 7, 9, 10, 11, 12, 14, 16, 17, 18, 20.

Анкета «Правда и мифы про сексуальность»

(Курс «Секс у ЖИТТИ людини»: Програма навчання здорового способу життя (освітня програма для шкш). Фонд «Вищродження». — Ки\в: Абрис, 1996)

Инструкция. Проанализируйте утверждения этой анкеты. Определите, какие из них правильные, а какие — неправильные. Те, которые вы не знаете, — пропускайте.

Приложение 8

Методика «Ценностно-ориентационное единство» (ЦОЕ) (Для определения уровня сплоченности коллектива класса) (Фридман Л.М. и др. Изучение личности учащегося и ученических коллективов. ~ М, 1988)

Инструкция. Вам сейчас будут предложены известные пословицы и поговорки, которые были придуманы уже давно. Сейчас условия жизни изменились, изменились и представления людей. Это явление естественное. Так что некоторые утверждения могут показаться вам неправильными. Подумайте хорошо над каждой пословицей и отметьте против ее номера знак «+», если вы согласны с ней, и знак «-» — если не согласны.

Итого (К)	18							
В %								

Для определения ориентировочного уровня ЦОЕ надо вычислить процент совпадения мнений по каждому суждению (поговорке) по формуле: где p — число опрошенных, K — количество совпавших мнений по данному суждению (из строки «Итого»). Далее все эти значения из последней строки таблицы складываются и полученная сумма делится на количество суждений (в нашем случае — на 38). Получаем показатель ЦОЕ — C . Минимальное значение $C = 50\%$ (очень низкий уровень сплоченности), максимальное — 100% (очень высокая степень сплоченности). Если определить уровень ЦОЕ несколько раз, то можно наблюдать динамику развития сплоченности класса (ее увеличение или уменьшение за определенный период времени).

Приложение 9

Тест «Капитан или пассажир?» (Прутченков А. С. Наедине с собой)

Инструкция. Ответьте на каждый предлагаемый вопрос: «да», «нет» или «не знаю».

Вопросы:

1. Я всегда чувствую ответственность за все, что происходит в моей жизни.
2. В моей жизни не было бы стольких проблем, если бы некоторые люди изменили свое отношение ко мне.
3. Я предпочитаю действовать, а не размышлять над причинами моих неудач.
4. Иногда мне кажется, что я родился (родилась) под «несчастливой звездой».
5. Я считаю, что алкоголики сами виноваты в своей болезни.
6. Иногда я думаю, что за многое в моей жизни ответственны те люди, под влиянием которых я стал таким, какой есть.
7. Если я простужаюсь, то предпочитаю лечиться самостоятельно, а не прибегать к помощи врачей.
8. Я считаю, что во вздорности и агрессивности, которые так раздражают в человеке, чаще всего виноваты другие люди.
9. Считаю, что любую проблему можно решить, и не понимаю тех, у кого вечно возникают какие-то жизненные трудности.
10. Я люблю помогать людям, потому что чувствую благодарность за то, что другие сделали для меня.
11. Если происходит конфликт, то, размышляя, кто в нем виноват, я обычно начинаю с себя.
12. Если черная кошка перейдет мне дорогу, я перехожу на другую сторону улицы.
13. Я считаю, что каждый человек независимо от обстоятельств должен быть сильным и самостоятельным.
14. Я знаю свои недостатки, но хочу, чтобы окружающие относились к ним снисходительно.
15. Обычно я мирюсь с ситуацией, повлиять на которую не в состоянии.

Обработка результатов

Сравните свои ответы с ключом и подсчитайте общую сумму баллов, используя следующую шкалу:

— поставьте себе по 10 баллов за каждый ответ «да» на вопросы 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13;

- поставьте себе по 10 баллов за каждый ответ «нет» на вопросы 2, 4, 6, 8, 10, 12, 15;
- поставьте себе по 5 баллов за каждый ответ «не знаю».

Интерпретация результатов

От 100 до 150 баллов. Вы — капитан собственной жизни, чувствуете ответственность за все, что с вами происходит, многое берете на себя, преодолеваете трудности, не преувеличивая их, не возводя в ранг жизненных проблем. Вы видите перед собой задачу и думаете над тем, как ее можно решить. Но то, что вы при этом чувствуете, что происходит в вашей душе — для окружающих загадка.

* *Рекомендации.* Вы очень внимательно относитесь к своим проблемам и умеете их решать, но попробуйте также заинтересоваться проблемами других людей, помогать им преодолевать их трудности. Эта забота и внимание к окружающим поможет вам переключиться, снимет лишнее раздражение, придаст дополнительные силы. Возьмите себе за правило хотя бы один раз в день помогать, пусть в самом малом, кому-либо из окружающих, обязательно подумать о другом и сделать для него что-нибудь.

От 50 до 99 баллов. Вы охотно бываете рулевым, но можете, если это необходимо, передать штурвал в верные руки. При оценке причин собственных трудностей вы вполне реалистичны. Гибкость, рассудительность и чуткость всегда бывают вашими союзниками. Случаются ситуации, которые никак вас не касаются, вы не несете за них никакой ответственности и тем не менее, если требуется, все-таки берете ответственность на себя. Вы обычно знаете, когда это нужно сделать. Вы умеете жить в добром согласии с другими людьми, не нарушая внутреннего согласия с самим собой.

* *Рекомендации.* Вам можно пожелать научиться более твердо отстаивать собственную позицию и в некоторых случаях не соглашаться с другими, как бы вам тяжело ни было; чаще высказывать свою личную точку зрения.

До 49 баллов. Вы часто бываете пассажиром в своей жизни, легко подчиняетесь внешним силам, говоря: «Так сложились обстоятельства», «Судьба» и т. п. В своих трудностях вы обвиняете кого угодно, только не себя. Настоящая независимость представляется вам как умение мирно сосуществовать с другими, не придавая значения тому, какие это люди и как они относятся к вам.

* *Рекомендации.* В компании своих друзей постарайтесь чаще брать на себя роль лидера. Заранее придумайте дело, которое будет интересно для всех, а затем организуйте его проведение. При этом действуйте, исходя из своих представлений, а не подчиняясь групповому давлению. Если сразу не удастся быть лидером в уже сформировавшейся группе, куда входите и вы, то, может быть, вам стоит подумать и собрать вокруг себя собственную группу. В ней вы сможете быть полноправным лидером. Вот только для этого нужно проявить инициативу, самостоятельность, подумать самому, чем привлечь одного - двух ребят к себе, чем заинтересовать их. Попробуйте.

Вопрос к учащимся.

Кто же такой «капитан»? Давайте составим обобщенный портрет «капитана», т. е. человека, который самостоятельно определяет свою жизнь.

Приложение 10

Тест «Поддаетесь ли вы чужому мнению?» (Для выявления уровня конформности поведения)

(Психология личности: Тесты, опросники, методики / Сост. И. В. Кириева, Н. В. Рябчикова. - М., 1995)

Инструкция. Выберите один вариант ответа («а», «б» или «в») на каждый из предложенных ниже вопросов:

1. Вносите ли вы в свою одежду основательные изменения, если мода в корне меняется?
 - а) В таком случае вы вынуждены это сделать;
 - б) нет, так как вы одеваетесь не по рекомендации модных журналов, а в соответствии со своей индивидуальностью;
 - в) очень мало: вы заимствуете то, что вам нравится.
2. Хороший ли вы спорщик?
 - а) Да, чаще всего ваше мнение одерживает верх над мнением другого;
 - б) едва ли, обычно вы обнаруживаете, что в большей или в меньшей степени прав другой человек;
 - в) нет, потому что, как бы вы ни были уверены в своей правоте, вы не можете подыскать соответствующих аргументов.
3. Доверяете ли вы мнению других о человеке, который вам не знаком?
 - а) Зависит от того, кто высказывает это мнение; б) почему бы и нет;
 - в) нет, потому что вы доверяете лишь тому, в чем сами убедились.
4. Случается ли так, что никому в компании не нравится телепередача, а вам нравится?
 - а) Разумеется, наши мнения не всегда сходятся;
 - б) едва ли, обычно мы единодушны в оценках таких вещей;
 - в) даже если и случается, чаще всего вас убеждают, что вы не правы.
5. Если вас упрекают за что-то, то *что* вы сделаете: измените свое поведение или нарочно будете продолжать его?
 - а) Не измените;
 - б) все зависит от того, в какой форме об этом сказано; в) если упрек справедлив, измените, естественно.
6. Можете ли вы ровно писать на нелинованной бумаге? а) Вы не можете писать даже и на линованной;
 - б) нет, строчки у вас ползут вкривь и вкось; в) можете.
7. Поддерживаете ли вы дружеские отношения с непопулярным в вашем коллективе (в школе, в студенческой группе, на работе) человеком?
 - а) Нет, почему же тот, кого все не любят, должен быть приятен именно вам? б) если он вам симпатичен, то да;
 - в) да, и даже потому, что чувствуете, как он нуждается в вашей защите.
8. Больше или меньше нравятся вам дома в старинном стиле, чем нравились пять лет назад? а) Больше;
 - б) меньше;
 - в) в той же степени.
9. Как по-вашему, всякая ли сплетня безосновательна? а) Да;
 - б) иногда в сплетне есть доля истины; в) нет дыма без огня.
10. Понравится ли вам одежда, которая раньше не нравилась, если многие ее хвалят? а) Да, потому что вдруг другие видят лучше вас;
 - б) нет, потому что в любом случае вы себя неуютно в ней чувствуете; в) зависит от того, насколько вы верите тем, кто хвалит.
11. Считаете ли вы правильным то, что пишут критики в рецензиях на фильмы?
 - а) Да, те, кто пишет, во всяком случае профессионалы;
 - б) нет, и совершенно противоположное тому, что пишут, тоже правильно; в) нельзя обобщать: иногда да, иногда нет.
12. Если однажды на работе(в школе) случается неприятность, склонны ли вы вечером после работы (учебы) пускаться в споры в компании?
 - а) Только в таком случае действительно спорите;
 - б) нет, а такой период вы стараетесь избегать подобных испытаний; в) эти две вещи не зависят одна от другой.

13. Боретесь ли вы за свои убеждения, если это не нравится кому-то из ваших коллег по работе (учебе)?
- а) Если стоит это делать, то конечно;
 б) зависит от того, против кого следует бороться; в) нет, вы уже много раз обожглись на этом.
14. Если вы замечаете, что ваши товарищи по работе(учебе) слишком много себе позволяют, как вы поступите?
- а) Позвольте себе то же;
 б) не будете обращать внимания;
 в) поступите так, как вам наиболее выгодно.
15. Если вы сидите дома у окна с книгой в плохую погоду, то о чем вы думаете?
- а) Как хорошо дома!
 б) Обидно, что такая плохая погода! в) Отличная книга!

Обработка результатов. Подсчитайте общую сумму баллов по **ключу**:

1. а = 8, б = 2, в = 5; 9. а = 0, б = 5, в = 10; 10. а = 9, б = 0, в = 6; 11. а = Ю, б = 0, в = 5; 12. а = 0, б = 10, в = 5; 13. а = 1, б = 7, в = 9;
 7; 3. а = 5, б = 10, в = 0; 4. а = 5, б = 9, в = 8; 5. а = 0, б = 2, в = 5; 6. а = 5, б = 10, в = 0; 7. а = 2, б = 10, в = 3; 8. а = 0, б = 1, в = 5;

Интерпретация результатов.

Менее 40 баллов. Вас поток не унесет! Что бы ни случилось, вы твердо стоите на ногах, остаетесь при своем мнении. Осенний дождь напрасно барабанит, на вас не влияют не только погода, но и настоящие несчастья — конфликты. Вы всегда знаете, чего хотите, и настаиваете на своем при любых условиях! А если встречаете отпор, то тем более! С такой решительностью вы далеко пойдете и многого достигнете, но обращаем ваше внимание: бороться стоит лишь за достойные цели!

От 41 до 90 баллов. Вами руководят не эмоции, а рациональные соображения. Вы трезво обдумываете, а в случае необходимости следуете принципу «уступает тот, кто умнее», но если считаете дело важным, отстаиваете свою точку зрения. У вас твердый взгляд на вещи, который не меняется с переменой ветра, как флюгер, но он и не остается упорно и безусловно одним и тем же на протяжении жизни, если здравый смысл диктует другое.

Более 90 баллов. Умный уступает — это так, но вопрос в том, до каких пределов. Может быть, ваша уступчивость подчас чрезмерна? Задумывались вы, что тому причиной? Вы не можете за себя постоять? Или не хотите? Поверьте, что то, чему вы уступаете, не всегда стремительный поток, иногда это лишь журчащий ручеек. В будущем, прежде чем решать, стоит ли постоять за себе, т. е. за свои взгляды, вначале проверьте, стоит ли отказываться от них!

Приложение 11

Опросник по схеме построения личной профессиональной перспективы (ЛПП)
(Пряжников Н. С. Профессиональное и личностное самоопределение. — М., 1996)

Методика представляет собой открытый опросник, используемый для обобщенной и целостной оценки (и самооценки) перспектив профессионального и личностного развития. Целесообразно использовать опросник на первых и на последних занятиях с классом. Вся методика занимает обычно около 30 минут. Общая процедура проведения опросника следующая:

1. Учащимся предлагается взять чистые листочки и подписать в верхней правой части: Ф.И.О., класс, школа, дата.

2. Инструкция: «Сейчас я буду зачитывать вопросы, а вы должны кратко, одним-двумя предложениями, отвечать на них и, по возможности, обосновывать эти ответы.

Обозначайте только номера вопросов и сразу же ответы и пишите свои небольшие обоснования. Попробуйте отвечать иначе работа откровенно, будет неинтересной».

3. Ведущий по порядку зачитывает вопросы (см. перечень вопросов ниже), а школьники кратко отвечают на них.

4. Перед тем как собрать листочки с ответами учащихся, ведущий предлагает классу оценить качество каждого из выписанных ответов, но для этого сначала немного поучиться оценивать свои ответы.

5. Далее ведущий зачитывает в качестве примера один-два анонимных бланка с ответами, якобы сделанными подростками из других школ. Каждый ответ оценивается по условной 5-балльной шкале (при наличии времени можно предложить учащимся и более конкретную шкалу — см. критерии оценок ниже). Школьники вместе с психологом оценивают ответы своих сверстников и, таким образом, как бы учатся оценивать самих себя.

6. Наконец психолог предлагает учащимся против каждого своего ответа на листочках также проставить оценки по 5-балльной шкале.

7. Листочки собираются и анализируются психологом. Имеются разные варианты использования результатов опросника.

а) Например, психолог может сам оценить по 5-балльной шкале ответы школьников и сравнить свои оценки с оценками учащихся.

б) Можно также подсчитать, каков средний балл для данного класса по каждому из ответов (по каждой из позиций профессионального самоопределения), что позволит психологу более обоснованно планировать свою работу с классом уже с учетом того, где у большинства школьников имеются проблемы (невысокие и средние баллы), а где этих проблем поменьше (средние баллы и высокие). При этом можно даже сравнить средние баллы по данному классу в начале работы с ним и в конце проведения психологического (профориентационного) курса, как бы оценив, по каким позициям ЛПП произошло улучшение, а по каким все осталось без изменений, а может быть, даже ухудшилось... Таким образом, результаты опросника могут быть использованы как одно из средств оценки (самооценки) эффективности профориентационной работы.

в) Наконец, можно использовать опросник в индивидуальной работе с учащимися. В ходе такой работы можно сопоставить оценки психолога и самооценки школьника. При обсуждении несоответствия между этими оценками может оказаться так, что сам психолог по-настоящему не понял данного подростка (например, недооценил его...). Ответы учащегося на конкретные вопросы могут стать прекрасной основой для построения профконсультации или разговора о построении жизненных перспектив и личностного развития данного школьника.

Перечень вопросов опросника по построению личной профессиональной перспективы (ЛПП)

1. Стоит ли в наше время честно трудиться? Почему?

2. Зачем учиться после школы, ведь можно и так прекрасно устроиться? 3. Когда в нашей стране жизнь станет лучше?

4. Хорошо ли вы знаете мир профессий? Сейчас я назову букву, а вы за 1 минуту должны будете написать как можно больше профессий, начинающихся с этой буквы.

Далее я назову еще две буквы и также засеку время (по 1 минуте на букву). После этого необходимо сосчитать, сколько всего получилось профессий (по трем буквам за три минуты). Можно даже устроить небольшой конкурс — у кого таких профессий окажется больше (по опыту использования опросника, больше 17 профессий — это совсем неплохо!).

5. Ради чего вы собираетесь прожить свою жизнь (в чем вы видите ее смысл)?

6. Кем вы мечтаете стать по профессии через 2—10 лет? Как согласуется ваша профессиональная мечта с другими, непрофессиональными, но важными для вас пожеланиями (досуговыми, личными, семейными), нет ли противоречия мечты с этими желаниями?

7. Выделите основные 5—7 этапных пути к вашей профессиональной мечте (что собираетесь делать после школы и т. д.).

8. Выпишите выбираемую профессию (или ту, которая вас хоть как-то интересует) и соответствующее учебное заведение, где вы собираетесь приобрести ее.

Отдельно для профессии и для учебного заведения напишите по три самых неприятных момента, связанных с работой по данной профессии и с учебой в соответствующем заведении. Покажите, что вы хорошо представляете то, что собираетесь выбрать...

9. Какие ваши собственные недостатки могут помешать вам на пути к профессиональной цели? Если можно, напишите что-то, кроме лени, ведь многие, например, невнимательны, стеснительны, имеют проблемы со здоровьем и т. д.

10. Как вы собираетесь работать над собой и готовиться к профессии?

11. Кто и что может помешать вам в реализации ваших профессиональных планов (какие люди и обстоятельства)?

12. Как вы собираетесь преодолевать эти внешние препятствия?

13. Есть ли у вас резервные варианты выбора на случай неудачи по основному варианту?

14. Что вы делаете уже сейчас для подготовки к избранной профессии и для поступления в соответствующее учебное заведение? Напишите, что вы делаете, кроме хорошей учебы в школе...

Критерии оценок (и самооценок) для опросника по схеме построения ЛПП: 1 балл — отказ отвечать на данный вопрос;

2 балла — явно ошибочный ответ или честное признание в отсутствии ответа;

3 балла — минимально конкретизированный (например, собираюсь ответить поступать в институт, но неясно, в какой...);

4 балла — конкретный ответ с попыткой обоснования;

5 баллов — конкретный и хорошо обоснованный ответ, не противоречащий другим ответам.

По самооценкам учащихся наибольшие трудности вызывают вопросы, связанные с пониманием смысла жизни, с осознанием внешних и внутренних препятствий на пути к целям, с представлениями о путях преодоления этих препятствий, а также с выделением резервных вариантов выбора (самооценки на уровне 2—3 баллов).

Приложение 12

Тест профессиональных предпочтений (Методика Голланда)

Инструкция для испытуемого.

На бланках попарно приведены различные профессии. Прочитайте их названия. Если вы не знаете, чем занимается носитель той или иной профессии, можете обратиться за разъяснениями к проводящему тест. В каждой паре профессий постарайтесь отдать предпочтение одной из них. Например, если в первой паре (1Р инженер-технолог — 1И конструктор) вы предпочитаете работу конструктора, напишите на своих листочках рядом с цифрой 1 букву «И». То же следует проделать со всеми остальными парами профессий.

1Р Инженер-технолог	1И Конструктор
2Р Вязальщица	2С Санитарный врач

ЗР - Повар	ЗК Наборщик
------------	-------------

4Р	Фотограф	4П	Заведующий магазином
5Р	Чертежник	5А	Дизайнер
6И	Философ	6С	Психиатр
7И	Ученый-химик	7К	Бухгалтер
8И	Редактор научного журнала	8П	Адвокат
9И	Лингвист	9А	Переводчик художественной литературы
ЮС	Педиатр	10К	Статистик {в театре}
11С	Завуч по внеклассной работе	11П	Председатель профсоюзного комитета
12С	Спортивный врач	12А	Фельетонист
13К	Нотариус	13П	Снабженец
14К	Перфораторщик	14А	Карикатурист
15П	Политический деятель	15А	Писатель
16Р	Садовник	16И	Метеоролог
17Р	Водитель трамвая	17С	Фельдшер
18Р	Инженер-электронщик	18К	Секретарь-машинистка
19Р	Телеоператор	19П	Режиссер
20Р	Маляр	20А	Художник по металлу
21И	Биолог	21С	Главный врач
22И	Гидролог	22К	Ревизор (налоговый инспектор)
23И	Зоолог	23П	Главный зоотехник
24И	Математик	24А	Архитектор
25С	Работник детской комнаты милиции	25К	Счетовод
26С	Учитель	26П	Командир отряда
27С	Воспитатель	27А	Художник по керамике
28К	Экономист	28П	Заведующий отделом
29К	Корректор	29А	Критик
30П	Заведующий хозяйством	30А	Дирижер
31Р	Радиооператор	31И	Специалист по ядерной физике
32Р	Наладчик	32К	Монтажник

33Р Агроном-семеновод	33П Председатель кооператива
34Р Закройщик	34А Декоратор
35И Научный работник музея	35С Консультант
36И Археолог	36П Эксперт
37И Ученый	37А Актер
38С Логопед	38К Стенографист
39С Врач	39П Дипломат
40С Психолог	40А Поэт
41К Главный бухгалтер	41П Директор

При обработке результатов следует подсчитать число одинаковых букв, выбранных испытуемым по каждой паре. Записать соответствующие буквам цифры по следующей схеме, например: Р И С К П А
1 7 6 5 2 12

Буква Р обозначает реалистичный тип, И — интеллектуальный, С — социальный, К — конвенциональный, П — предприимчивый и А — артистический тип. Далее выбираются буквы, по которым набраны наибольшие баллы. В нашем примере модель искомой личности — соответственно А (12 баллов), И (7 баллов); далее в порядке уменьшения следуют С, К, Р, П.

Интерпретация результатов

Согласно Голланду, основное внимание следует уделять первым двум-трем типам. Как правило, последние компоненты формулы слабее характеризуют тестируемых, ибо основные типы в них, в силу парных свойств личности, несколько противоречивы (интеллектуальный и предприимчивый, реалистичный и социальный, конвенциональный и артистический (см. описания типов).

С точки зрения проблемы выбора профессии суть концепции Голланда заключается в том, что профессиональная успешность, удовлетворенность, устойчивость и т.п. зависят в первую очередь от соответствия типа личности типу профессиональной среды. Представители той или иной профессии — личности однородные. Каждая профессия привлекает к себе людей, личность которых обладает общими взглядами, наклонностями и т. д. Поскольку члены каждой профессиональной группы обладают определенным сходством, то во многих ситуациях они реагируют в достаточной мере одинаково, создавая тем самым свою характерную интерперсональную среду. Таким образом, правомерно утверждать наличие модели окружающей человека профессиональной среды. Люди стремятся найти среду и профессию, которые позволили бы им наиболее полно раскрыть свои способности, выразить свои установки и ценностные ориентации, заняться интересующими их проблемами. Не проливая свет на причины и побудительные силы формирования каждого

отдельного типа личности, Голланд описывает эти типы по следующей обширной схеме: цели, ценности, Я-образ, образовательные и профессиональные цели, предпочтительные профессиональные роли, способности, специальные дарования, оригинальность достижения, личностное развитие, жизненный путь. Приведем эти описания в сокращенном виде.

ОПИСАНИЕ ТИПОВ ЛИЧНОСТИ

Реалистичный тип выбирает из физического и социального окружения цели, ценности и задачи, которые являются для него объективными. Он занимается конкретными делами, ценностями и их использованием: вещами, инструментами, животными и машинами. Он избегает занятий, требующих абстрактного мышления, социальных отношений. Это мужской тип,

асоциальный, эмоционально стабильный, конкретный, ориентированный на настоящее. Он предпочитает роли участника или члена коллектива, избегает руководящих ролей. Отдает предпочтение занятиям, требующим моторных навыков, физической ловкости, конкретности. Он охотно избирает такие профессии, как механик, инженер, электрик, агроном, садовник, шофер и т. д. Этому типу больше присущи математические, нежели вербальные, способности. Психомоторные навыки, однако, преобладают над арифметическими и вербальными способностями. Он добивается успеха в основном в области техники и спорта. Представители этого типа имеют простой взгляд на жизнь. При принятии решений зависят от других.

Интеллектуал занимается решением проблем окружающей среды скорее с помощью идей, слов и символов, чем посредством физических и социальных навыков. Личность интеллектуала отличается аналитичностью, рациональностью, независимостью, абстрактностью, интровертированностью, она критична, любознательна, обладает способностью познания и воображения. Он предпочитает научные специальности: ботаник, астроном, физик, математик, ученый и т. д. Он способен достичь результатов как в вербальной, так и в математической области деятельности. Интеллектуал оригинален, выигрывает награды, призы, завоевывает признание за творческие достижения в науке, его интеллектуальность является частичной компенсацией отсутствующих социальных и моторных навыков. У него имеется комплицированный взгляд на жизнь, он хорошо приспосабливается, независим (самостоятелен).

Социальный тип ставит перед собой такие цели и задачи, которые позволяют ему установить контакт с окружающей средой. Он использует свои навыки для тренировки, обучения других людей, для изменения их поведения. Этот тип обладает социальными умениями и нуждается в социальных контактах. В качестве черт его характера выступают социальность, склонность воспитывать, гуманность, женственность, психологическая настроенность. Социальный тип заинтересован в благополучии зависящих от него людей. При решении проблемных вопросов опирается больше на эмоции и чувства, чем на интеллектуальные ресурсы. Для этого типа представляют ценность социальные и этические проблемы и занятия. Наиболее предпочтительными занятиями для этого типа являются обучение и лечение: врач, учитель, психолог, советчик и т. д. Социальный тип избегает «мужских» ролей, требующих моторных навыков, занятий с механизмами. У него высокие вербальные, но низкие математические способности. Он имеет хорошую приспособительную способность. Такие люди добиваются успехов в основном в области общения, управления, искусства и учебы. Занимаясь лечением, преподаванием и другими подобными видами деятельности, они достигают успехов и завоевывают признание.

Конвенциональный тип выбирает из социального и физического окружения такие цели и задачи, ценности, которые установлены обычаем и обществом. В соответствии с этим его подход к проблемам стереотипный, практический и корректный. Он в некоторой мере непреклонен, консервативен и непоколебим. Предпочитаемые им занятия носят пассивный характер. Он отдает предпочтение профессиям, требующим четко структурированной деятельности, где ясно, что правильно, а что ложно: машинопись, бухгалтерия, экономика. Ему не нравятся специальности, требующие оригинальности и спонтанного выступления. Конвенционал обладает больше математическими, чем вербальными, способностями. Он неважный оратор и руководитель, трудно приспосабливается. В решениях зависит от других людей, имеет простой взгляд на жизнь.

Предприимчивый тип избирает цели, ценности и задачи, позволяющие проявить энергию, энтузиазм, импульсивность, доминантность, приключенчество. Он убедителен, ценит себя, самоуверен, оригинально агрессивен. У этой личности большая потребность в признании. Предпочитает «мужские», волевые, руководящие роли, где может удовлетворить свои потребности быть доминантным, признанным: заведующий, директор, телерепортер, товаровед, артист, журналист, дипломат и т. д. Для этого типа характерна очень обширная сфера деятельности. Для него неприемлемы ограничивающие, асоциальные, ручные занятия, а также занятия, требующие усидчивости и большой концентрации. Наибольших достижений добивается в спорте и в области управления. Зависим от других. Самоутвердиться ему позволяет оральная агрессивность.

Артист при общении с окружающими использует свои чувства и эмоции, интуицию и воображение для создания художественных образов и продуктов. Решение проблем осуществляется им в зависимости от своего воображения и от вкуса. Он верит в свои субъективные впечатления и фантазию при решении и истолковании возникающих проблем. Его характеризует сложный взгляд на жизнь, гибкость, независимость решений, интровертированность и оригинальность. Он очень высоко ставит эстетические ценности. Стремится быть независимым творческим художником, обычно становится учителем своего вида искусства. Артист предпочитает занятия, носящие творческий характер: музыку, рисование, литературное творчество, фотографию и т. д. Ему не нравятся «мужские» занятия, такие, как спорт, ремонт машин и т. д. Основные его достижения — в области искусства. Это самый оригинальный тип. Оригинальность проявляется в первую очередь в творчестве. У артистического типа вербальные способности преобладают над арифметическими. Он имеет исключительно хорошие способности восприятия и моторики, которые приводят к крупным успехам в искусстве.

Артист выражается средствами искусства, компенсирующими его отчуждение от окружающих; развивая и выражая художественное дарование, он обеспечивает себе уважение и признание. Он избегает многочисленных межличностных отношений и отстраняется от людей. Это идет артисту на пользу, поскольку для творчества необходимо освободиться от конвенциональных обычаев, надо быть свободным и свободно мыслить. У него имеется высокий жизненный идеал, усвоенный уже в молодости, — стремление к выделению самого себя.

Разумеется, всех людей невозможно строго разбить на шесть типов. На основе этих типов образуются модели (структуры) личности, которые имеют множество комбинаций.

ЛИТЕРАТУРА

- Абульхапова-Славоия К. А.* Субъект - символ российского самосознания // Сознание личности в кризисном обществе. - М, 1995.
- Абульханова-Славая К. А.* Российский менталитет: Кросс-культурный и типологический подходы // Российский менталитет. Вопросы психологической теории и практики. — М., 1997.
- Бороздина Г. В.* Психология делового общения. - М., 1998. *Гиппенрейтер Ю. Б.* Общаться с ребенком - как? - М, 1997. *Грановская Р. М.* Элементы практической психологии. - Л., 1984.
- Григорьева Т. Д.* Основы конструктивного общения. - Новосибирск; М., 1997.
- Данилова В. Л.* Как стать собой: Психотехника индивидуальности: Пособие для самообразования. — М, 1994.
- Джоаши К. Р.* Позитивное воспитание от Л до Я. - Минск, 1996.
- Дорохова А. В.* Учебный курс как средство становления конфликтной компетентности подростков: Автореферат на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. - Красноярск, 1998. *Дубишисия В. В., Баскакова З. Л.* Мои мир: Курс социальной поддержки учащихся старших классов. — М., 1994-
- Ефремцева С. А.* Тренинг общения для старшеклассников. - Киев, 1994. *Жариков Е. Лрушельицики Е.* Для тебя и о тебе. - М, 1991.
- Забродин И. М., Попова М. В.* Психология в школе: Экспериментальный учебный курс для подростков: Учебно-методическое пособие для учителя. - М., 1994.
- Зимбардо Ф.* Застенчивость. — СПб., 1996.
- Иванова Е. И.* Эффективное общение и конфликты. - СПб.; Рига, 1997. *Каган В. Е.* Воспитателю о сексологии. - М., 1991.
- Как нести себя в любой компании / Сост. В. В. Рафиенко. - Донецк, 1997.
- Колмогорова Л. С.* Становление психологической культуры школьника// Вопросы психологии. - 1999. — №1.
- КоиИ. С.* Социология личности. — М., 1967.
- Конюхов Н. И.* Словарь-справочник практического психолога. - Воронеж. 1996. *Корнелиус Х., Фепр Ш.* Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. -М- 1992.
- Кривцова С. В.* и др. Подросток на перекрестке эпох. - М, 1997. *Кривцова С. В.* Тренинг: учитель и проблемы дисциплины. - М., 1997. *МанерсД.* Социальная психология. — СПб., 1997.
- Мель И.* Социальная компетентность как цель психотерапии: проблемы образа «Я» в ситуации социального перелома // Вопросы психологии. — 1995. — №5.
- Москвина Л.* Энциклопедия психологических тестов. — Саратов, 1996. *Обозов Н. Я, Щекун Г. В.* Психология работы с людьми. — Киев, 1990.
- Петренко В. Ф., Митина О. В.* Психосемантический анализ динамики общественного сознания. — М., 1997.
- Пиз А.* Язык телодвижений. — Нижний Новгород, 1992.
- Попова М. В.* Как преподают психологию в современной зарубежной школе // Журнал практического психолога. — 1999. — №4.
- Практикум по общей психологии / Под ред. проф. А. И. Щербакова. — М., 1990.

- Прихожан А.* Психологический справочник для неудачника, или как обрести уверенность в себе. — М., 1994.
- Прутченков А. С.* Свет мой, зеркальце, скажи... — М., 1996.
- Прутченков А. С.* Наедине с собой: Психологические тесты и психотехнические упражнения для подростков и старшеклассников. — М., 1996.
- Пряжников Н. С.* Профессиональное и личностное самоопределение. — М.; Воронеж, 1996.
- Психология личности: Тесты, опросники, методики / Авт.-сост. Н. В. Киршева, Н.В. Рябчикова. - М., 1995.
- Психологическая помощь в практической психологии / Под ред. М.К. Тутушки-пой. -СПб., 1996.
- Психологические тесты — 1 / Сост. В. Д. Коновалов. — М., 1996. *Роберт М. А., Тильман Ф.*
- Психология индивида и группы. — М., 1988.
- Рогов Е. И.* Настольная книга практического психолога в образовании. — М., 1995. *Росс Л., Нисбетт Р.* Человек и ситуация. — М., 1999.
- Руководство практического психолога: Психологические программы развития личности в подростковом и старшем школьном возрасте / Под. ред. И. В. Дубровиной. - М., 1995.
- Сартан Г. Я.* Психотренинги для учителей и старшеклассников. — М., 1992.
- Сатир В.* Как строить себя и свою семью. — М., 1992.
- Септ-Джеймс Э.* Будьте проще. — СПб., 1996.
- Скотт Джини Грехем.* Конфликты. Пути их преодоления. — Киев, 1991.
- Славская А. Н.* Правовые представления российского общества // Российский менталитет. Вопросы психологической теории и практики. — М., 1997.
- Смид Р.* Групповая работа с детьми и подростками. — М., 1999. *Смит Мануэль Дж.* Как научиться говорить «Нет». — СПб., 1996. *Смит Мануэль Дж.* Тренинг уверенности в себе. — СПб., 1999.
- Столяренко Л. Д.* Основы психологии. — Ростов-н/Д., 1996.
- Татенко В. А.* Субъект психической активности: поиск новой парадигмы // Психологический журнал. — 1995. — Т. 16. — № 3.
- Фадеев М. Ю., Голушко О. О.* Не хвильтесь — у вас экзамены. — Кшв, 1996. . *Харрис Томас А. Я* — хороший, ты — хороший. — М., 1993.
- Б И Хасаи, А. В. Дорохова.* Интересы, ценности, нормы: Учебное пособие. - Красноярск, 1993.
- Хиглинг М.* Как беседовать с ребенком о сексе. - СПб., 1997. *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. - СПб., 1998.
- Цукерман Г. А.* Психология саморазвития: задача для подростков и их педагогов. -Рига, 1997.
- Шеаандрип Я. И.* Социальная психология в образовании. - М., 1995. *Щеглов Л. М.* 1001 ночь с доктором Щегловым. - СПб., 1997. *Шостром Э.* «Анти-Карьеры». - М., 1992.
- Эйдемиллер Э. Г.* Методы семейной диагностики и психотерапии: Методическое пособие. -М., 1996.
- Эллис Альбер-* Психотренинг по методу Альберта Эллиса. - СПб., 1999. *McMahon M'иH IV.*
- & a1. **РзусЫойУ** апо¹ уои. - М/езС РибЫЫпв Сотрапу, 51. Раи1, 1995.

