

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования
«Центр внешкольной работы «Крылатый»
городского округа Самара
Молодёжное объединение «БС»



Материал для школ лидера «Успех»

«Чудодейственное средство общения»



2021г

Оглавление:

1. Чудодейственное средство общения - 3
2. Зачем нужно избавляться от стресса - 5
3. Закомплексованность в общении - 9
4. Основа амортизации. Секреты хорошего перевода -13
5. Привычки. Зависимость. Как с этим бороться - 17
6. Интеллектуальный insult: или как лишние знания нас отупляют -19
7. Культура поведения в интернете - 24
8. Уроки, которые даёт нам жизнь - 26
9. Упражнения к темам школ лидера. - 30

Никто в обыденной беседе дома не считает себя оратором. В разговоре с другом никто не назовёт выступлением. В семье или в дружеском общении нам не нужно быть ораторами. К нашему стилю речи и так привыкли и нас понимают. Трудности начинаются в общении с лицами среднего и дальнего круга. Это учитель, партнёры по деловым отношениям или просто незнакомые люди. Порой стоит глухая стена между говорящим и слушающим! И тут начинаешь понимать, насколько проще была бы жизнь, если каждый человек, хотя бы в малой степени был оратором.

НАДО УМЕТЬ ГОВОРИТЬ ТАК, ЧТОБЫ ВАС СЛЫШАЛИ.



Чудодейственное средство общения



*«Речь – это есть цивилизация.
Слово, даже самое враждебное
поддерживает контакт;
молчание разобщает».*
Томас Манн.

Мастерами общения не рождаются – ими становятся

Способность чётко, уверенно и убедительно излагать свои мысли – это искусство, научиться которому может каждый. Совершенство же достигается

Даже при наличии достаточного опыта общения вам не всегда удаётся изложить свои мысли так эффективно, как вы надеялись. Случается, что не хватает слов, и вы обнаруживаете, что не в состоянии выразить свои мысли так чётко и убедительно, как вам этого хотелось бы. Иногда вам не удаётся убедить слушателей согласиться с вашими идеями или принять ваши предложения.

Вам надо узнать:

- ✓ Как говорить свободно и уверенно – даже тогда, когда у вас мало времени на подготовку речи.
- ✓ Как использовать язык тела, чтобы усилить действие своих слов.
- ✓ Как подготовить сообщения, которые мгновенно завладеют вниманием слушателей и будут поддерживать его.
- ✓ Как излагать сложные предметы по памяти, или с использованием минимального количества записей.

(Язык эффективного общения. Дэвид Льюис. Пример Кетрин и Рой. Стр. 11).

(... Рой – олицетворение учёного. Он невысок, бородат, часто бывает неряшливо одет, а глаза за толстыми стёклами очков светятся умом. У него есть дар быстро и точно вникать в суть самых сложных проблем, предлагая нестандартные решения на первый взгляд неразрешимых проблем.

Кетрин признаёт, что лишена острого как бритва ума Роя и его аналитических способностей. В отличие от Роя, её не примут за «простачка», для которого не существует ничего кроме компьютеров. Высокая, элегантная и всегда модно одетая она – воплощение делающего успешную карьеру руководителя.

Кетрин – мастер общения. В любой ситуации, независимо от степени напряжённости обстановки или недостатка времени на подготовку, она всегда способна донести до слушателя свои мысли.

Рой же, наоборот, абсолютно не умеет общаться. Он запинаясь, мямлит и заикается, пересыпая любую фразу бесконечными «гм» и «э». Его голос редко поднимается выше едва различимого монотонного бормотания....)

Даже при наличии блестящего ума, таланта, образования и опыта неспособность к эффективному общению может превратиться в существенное препятствие на пути к успеху. Беседовать с некоторыми людьми – одно удовольствие. Их речь ясна, открыта и точна; они внимательно, вдумчиво и сочувственно выслушивают то, что говорите вы.

Существуют барьеры, препятствующие эффективному общению.

- ✓ Ваше сообщение содержит ошибки. Даже простые ошибки могут существенно изменить смысл сказанного.

- ✓ Ваше сообщение содержит двусмысленные выражения. Нередко слова имеют несколько значений, и это может серьёзно изменить или исказить смысл, который вы вкладываете в сообщение.
- ✓ Ключевые положения вашего сообщения понимаются неправильно. Слушатель не имеет возможности сделать паузу и обдумать ваше сообщение, бывает полезно проиллюстрировать новую концепцию. (Загадка сложенных рук).
- ✓ Ключевые положения вашего сообщения забываются. Без записей и ли визуальной поддержки через три дня слушатели будут помнить только около 10% вашего сообщения.

Чтобы выжить в этом мире, мы должны, в первую очередь, понять его. Чтобы понять его, мы обязаны иметь информацию, которой нас снабжают наши органы чувств.

(Стр.47 – долматинец, куб).

«Я СЛЕПОЙ – А НА УЛИЦЕ ВЕСНА»- стр. 57

Готовя любое важное сообщение, всегда начинайте со следующих трёх вопросов, которые нужно задать самому себе:

1. Какую цель я ставлю перед собой, передавая это сообщение, чего я хочу достичь?
2. Что мои слушатели должны узнать, чтобы эта цель была достигнута?
3. Сколько времени мне потребуется для изложения своих идей?

Три первых условия эффективного общения

Для эффективного общения мы должны обладать:

- Осведомлённость - о потребностях аудитории.
- Вниманием – к структуре своего сообщения.
- Способностью справиться с волнением – навыками, которые помогут вам оставаться спокойным и уверенным в себе.

Без учёта этих факторов у вашего сообщения повышаются шансы либо вообще не дойти до слушателей, либо не оказать на них желаемого воздействия.

Важно изложить свои мысли наиболее эффективным образом.

Наиболее распространённая ловушка, в которой попадают неопытные ораторы, состоит в том, что они стараются рассмотреть проблему как можно шире.

Гораздо лучше ограничиться максимум тремя ключевыми положениями, но изложить их ясно и точно, чем пытаться завалить аудиторию десятками идей, ни одну из которых слушатели не смогут должным образом воспринять.

Никогда не пытайтесь произносить то, что при чтении вам кажется нескладным или неудобным; перефразируйте мысль так, чтобы фраза получилась простой. Остерегайтесь также слов и выражений, в правильности произношений которых вы не уверены, и тех, которые вам просто трудно выговорить.

Наиболее эффективными являются 20 минут выступления – средний промежуток времени, когда человек сохраняет внимание – плюс 10 минут на ответы на вопросы.

Больше всего слушатели жалуются на плохое произношение, которое затрудняет и восприятие, и понимание того, что говорит оратор. Вот 6 наиболее распространённых речевых барьеров, которые препятствуют эффективному общению.

1. Слишком тихая речь.
2. Глотание слов.
3. Нехватка дыхания.
4. Заметная пауза.
5. Слишком быстрая речь.

6. Неизменяющийся тон.

Способы защитить свой голос.

1. Дышите правильно, чтобы иметь возможность управлять своим голосом, не напрягаясь.
2. Управляйте темпом речи, чтобы дать себе отдохнуть.
3. Замедлите скорость речи. Это заставит голос звучать глубже и увереннее.
4. Пейте много жидкости. Идеальный напиток – тёплая вода с мёдом или чай.
5. Не пейте чай или кофе с молоком.

Хорошее начало не только заставляет аудиторию сосредоточиться, но также создаёт позитивный настрой на то, что последует дальше. И, наоборот, неудачное начало может вызвать молчаливое – а иногда не только молчаливое – разочарование аудитории. Выражая энтузиазм при помощи слов, интонации и языка тела, вы произведёте впечатление энергичного, вдохновенного и уверенного в себе человека.



Профилактика стресса

Человеческое тело – безупречный, продуманный механизм, наделённый неисчерпаемыми способностями к восстановлению. Вспомните самый простой пример – то, как быстро заживает порез на коже. Иногда уже за сутки организм заменяет повреждённую ткань новой. Организм

мудр сам по себе, но ему, может быть, необходима наша помощь.

Стресс — это напряжение, и для его профилактики мы обязательно должны расслабляться. Основой здорового существования любого существа на планете является постоянное чередование расслабления и напряжения. Мы же в наше время цифровых инноваций, компьютеров и гонки за успехом почему-то наивно верим в то, что, только напрягаясь, можно жить счастливой жизнью. Это миф, и именно в этом заблуждении кроется причина большинства наших проблем и болезней. Не торопитесь жить.

К счастью, после сильного напряжения или же в процессе хронического, организм не спрашивает нас, включает естественные механизмы расслабления, проявляющиеся в вялости, сонливости, неспособность концентрироваться на задачах.

Для стресса нужна определенная причина или ряд незначительных причин: навязчивые мысли постепенно накапливаются и меняют восприятие личности. Она воспринимает любую сложность гиперболизировано, как личный провал или непозволительную оплошность. Немаловажно и то, как человек справляется с разными видами стресса: в школе, дома, в личной жизни.

Основные причины, по которым человек находится в сложном психоэмоциональном состоянии: постоянные сложности, которые человек не может преодолеть; психические расстройства; низкая стрессоустойчивость и заниженная самооценка; сложные социальные и материальные условия проживания. Чем больше ответственности возложено на личность, тем больше ее внутреннее напряжение. Люди с низкой самооценкой не способны выдержать такое давление – они постоянно обдумывают собственные промахи и стараются их скрыть. Чувство вины только ухудшает психоэмоциональное состояние. На человека оказывается постоянное давление со стороны семьи, одноклассников, посторонних и

близких людей. Материальные трудности, сложные отношения с семьей или в школе. Неправильное воспитание и негативное мышление — настоящие причины стресса.

Если дела накапливаются, а человек не способен их решить — начинается стресс. В этом состоянии личность не может расслабиться. Она заиклена на одном занятии, что влияет на психическую защиту. Расшатанная психика из-за расстройств или фобий не способна защищаться от малейших неприятностей, поэтому стрессовое состояние развивается в два раза быстрее.

Люди делятся на несколько типов по отношению к стрессу и умению не допускать, чтобы он ими управлял:

- Одним постоянный стресс просто необходим, без него они чувствуют себя неуютно, слишком спокойная жизнь им кажется вялой и сонной.
- Другие не представляют своего существования без тихой и мирной жизни, а малейшие изменения в её привычном ходе выбивают их из колеи.
- Третьи же спокойно могут прожить как со стрессами, так и без них.

А пока: **чем опасен стресс?** Постоянное внутреннее напряжение опасно эмоциональным выгоранием. Человек так много волнуется, что единственной психологической защитой для него становится безразличие. Это избирательная холодность и пренебрежение теми обязанностями, которые вызывают стресс. Человек отгораживается от проблемы вместо того, чтобы ее решить — он совершает побег, чем ухудшает свое состояние. Подавленные эмоции превращаются в страхи и фобии. Чем меньше контроля над ситуацией, тем тяжелее человеку отстаивать свои принципы: жертва стресса подстраивается под внешнюю обстановку во вред себе. В поисках спасения слабая личность создает зону комфорта. Она ограничивает собственный рост и развитие. Частым следствием затяжного стресса является депрессия, которая нуждается в отдельном лечении.

Чем меньше изменений переживает личность, которая еще растет и развивается, тем меньше комплексов и фобий у нее проявится в будущем. Простые и доступные методы коррекции стресса основаны на своевременной профилактике. Суть профилактики в укреплении стрессоустойчивости человека и изменении его мышления.

Основная её цель — позитивные перемены в жизни человека. Когда он счастлив, проблемы кажутся менее значимыми, а любые последствия ошибок приемлемыми. Профилактика психоэмоционального напряжения позволяет объективно взглянуть на мир, расставить приоритеты.

Рекомендации по профилактике стресса от психолога включают работу над укоренившимися убеждениями: мыслями, которые не имеют под собой логичных оснований. Потому что эти мысли порождают не только стресс, но и страхи, фобии, мешающие человеку полноценно жить и работать. Заключаются конструктивные методы борьбы со стрессом в добровольном решении избавиться от внутреннего напряжения и иначе посмотреть на проблемы. Ведь проблемы — это временные сложности. У них есть определенный период действия, ни одна проблема не бывает постоянной. Для решения проблемы нужно быть уверенным в себе. Важно понять суть проблемы и выбрать способ решения. Для решения сложной задачи потребуется время: не стоит паниковать или бояться, что проблема не решится. Изменив понимание сути проблемы, можно уменьшить внутреннее напряжение.

Как избежать стресса: перестать заикливаться на одной проблеме; разбирать сложности, делить их на более простые нерешенные задачи; решать проблемы по мере их поступления; оставлять менее важные задачи, не загружать себя десятком разных проблем.

Организованность в решении проблем и правильное отношение к проблемам обеспечит снижение уровня стресса.

Способы контроля над неприятными переживаниями:

1. Относитесь ко всему проще.

Не стоит принимать все близко к сердцу и переживать из-за каждого пустяка. Учитесь спокойно воспринимать любые события в своей жизни. Представьте, что вы сито, или облако и все стрессы проходят через вас, не оставляя следа.

2. Учитесь позитивному мышлению

Если вас одолевают стрессы, вам поможет позитивное мышление. Его суть в том, что нужно концентрироваться на положительных мыслях и воспоминаниях.

3. Используйте способы переключения

Вас одолевают неприятные мысли? Не давайте им силу. Переключайтесь. Сместите акценты на внешний мир. Понаблюдайте за тем, что вас способно порадовать. Концентрируйтесь на том, что вы видите и слышите в данный момент.

4. Освобождайтесь от отрицательных эмоций

Подавленные эмоции усиливают стресс и могут привести к депрессии. Поэтому давайте им выход. Естественно, что делать это нужно позитивным способом. Так, чтоб не причинить вред окружающим. Например, поколотить подушки или заняться прощением.

5. Больше смейтесь

Смех – это лучшая профилактика стресса. Не пренебрегайте ей. Смотрите комедии, используйте смехотерапию, улыбайтесь прохожим.

6. Занимайтесь физическими упражнениями

Спорт помогает справляться со стрессом. Поэтому, если вы хотите сохранить эмоциональное здоровье, запишитесь в любимую спортивную секцию и получайте удовольствие от регулярных тренировок.

7. Будьте благодарны за то, что имеете

Благодарность – очень хороший способ профилактики стресса. Вместо постоянного недовольства, вы начнете получать радость от того, что имеете.

8. Расслабляйтесь

Этот способ очень полезен. Все врачи и психологи рекомендуют ежедневно в течение 10-30 минут заниматься аутогенной тренировкой для профилактики стресса.

9. Бывайте на свежем воздухе

Пребывание на свежем воздухе рекомендуется всем без исключения. Поэтому сделайте себе привычкой ежедневно в течении часа ходить по улицам родного города. А еще лучше совершать прогулки в лесу или парке.

10. Найдите себе увлечение

Любимое хобби – замечательная профилактика стресса. Поэтому спросите себя: “Что мне нравится делать?”. Возможно, писать стихи, готовить кулинарные шедевры или изучать психологию. Узнали ответ? Хорошо. А теперь не откладывая приступайте к интересному занятию.

11. Составьте список того, что вас радует

Уделите несколько минут тому, чтоб написать свои самые любимые способы времяпрепровождения, которые вас могут порадовать. Эти занятия – ваше спасение от стресса.

12. Мечтайте и фантазируйте

В позитивной психологии есть такая техника, которая называется «Визуализация». Ее суть в том, что вы мечтаете о том, чего хотите, делаете это с удовольствием и в настоящем времени. И затем получаете то, что рисовали в своем воображении.

13. Ведите дневник

Дневник помогает разобраться в себе, проанализировать свою жизнь и найти выход из сложных ситуаций. А также ведение записей оказывает функцию психотерапевта, вы пишете о том, что вас тревожит, и вам становится легче.

14. Обратитесь к психологу

Если у вас нервные силы на исходе и вас ничего не радует, обратитесь к психологу. К счастью, сейчас достаточно профессионалов в этой сфере, которые вам могут помочь справиться со стрессом.

Психологи советуют расставлять жизненные приоритеты. Отделить значимое от того, что не требует так много сил. Чтобы не проводить постоянную профилактику стресса, следует найти занятие, приносящее самоудовлетворение. Психологи рекомендуют больше уделять времени домашним делам и семье. Важно искать равновесие в рабочих и семейных делах: дисгармония – благоприятная среда для стресса. Полезно делать . уверенность в себе, и проблемы не будут казаться столь значимыми. Не стоит скрывать внутренние страхи: в них можно найти причину, по которой жизнь не приносит удовольствия.

Практикум снятия стресса

Правила поведения в стрессовой ситуации сводятся к следующему.

1. Не пытайтесь принимать никаких решений (исключение составляют экстремальные ситуации).
2. Сосчитайте до десяти.
3. Медленно вдохните воздух носом и на некоторое время задержите дыхание. Выдох делайте постепенно, также через нос, сосредоточившись на ощущениях, связанных с вашим дыханием.
4. Если вы в помещении, выйдите из него в какое-нибудь другое место, где вы сможете некоторое время побыть наедине с собой.
5. Посмотрите в окно на небо. Сосредоточьтесь на том, что видите. Когда вы в последний раз смотрели на небо.
6. Набрав воды в стакан, медленно, как бы сосредоточенно выпейте её. Сконцентрируйте своё внимание на ощущениях, когда вода будет течь по горлу.
7. Выпрямитесь. Поставьте ноги на ширине плеч и на выдохе наклонитесь, расслабив шею и плечи, так, чтобы голова и руки свободно свисали к полу. Дышите глубже,

следите за своим дыханием. Продолжать это делать в течение одной-двух минут. Затем медленно выпрямитесь.

Для первой помощи этого вполне достаточно. В день, когда вы попадёте в острую стрессовую ситуацию, попробуйте заняться каким-либо простым видом деятельности: приберите в квартире, вымойте окно...

Если же человек по каким-то причинам не смог воспользоваться данными средствами снятия стресса, то возможны серьёзные негативные последствия.

(Блиц - опрос).



Закомплексованность в общении.

Может ли кто сказать, что вам мешает в общении закомплексованность. Многие с усмешкой и самоуверенностью скажут «нет». Обычно так отвечают молодые люди.

«В непривычной обстановке общаетесь с людьми легко и непринуждённо?» – кое-кого уже повергает в смущение. Оттенки лёгкой неуверенности пробегают по лицу. «А сможете встать перед аудиторией в 60 слушателей и минут 10 говорить на любую тему?» - самоуверенность в глазах исчезает.

Вы хотели бы хорошо говорить и уверенно выступать, но в этом сильно мешала закомплексованность. Кто-то терялся настолько, что не слышал своего голоса, сбивчиво произносил несколько фраз и опускался на место. Поэтому необходимо сначала снять закомплексованность и затем обучать ораторскому мастерству.

Например вам поручают выступить с сообщением или докладом в классе или перед студенческой группой, считая, что вы справитесь с заданием лучше. От этого зависит ваш авторитет или оценка по итогам года. Казалось бы, надо взяться за это с энтузиазмом. Но... вы вдруг отказываетесь, даже неожиданно для себя.

Переберите в памяти аналогичные жизненные ситуации и проанализируйте свои ощущения в них. Например, в общении с незнакомыми людьми, перед выпускными или вступительными экзаменами, до спортивных соревнований, до выхода на сцену ... и вы заметите, что закомплексованность у вас есть: Всегда проявляется, когда вы попадаете в центр внимания в непривычной обстановке; Лишает вас свободы и непринуждённости в действиях и в поведении, искажает их.

Исходя из этого, можно дать ей примерно следующее определение: ***закомплексованность в общении - это такое психическое состояние, которое искажает или полностью блокирует поведение и действия человека тогда, когда он оказывается в непривычной обстановке.***

А закомплексованность в общении - это то, что не даёт вам вести себя естественно и непринуждённо, ощущать внутреннюю свободу и быть раскованным в общении.

Почему нужно избавляться от закомплексованности?

Всем или почти всем хочется учиться лучше, и чтобы оценки были повыше. Но, к сожалению, из-за закомплексованности ваши знания могут быть оценены ниже, вы упорно штудируете учебники, корпите над домашним заданием, внимательно слушаете учителя.

А начинаете отвечать с места или у доски, на собеседованиях, экзаменах... тут как тут закомплексованность. Куда только девались знания? Вместо того, чтобы чётко и содержательно изложить выученное, сбиваетесь, путаетесь в мыслях, не находите подходящих слов. Результат – оценка ниже той, которая могла бы быть. Это может быть и в старших классах и в институтах. Речь о том, что из – за закомплексованности в общении вы подсознательно ограничиваете себя в выборе профессии и продвижении по службе.

Школьная пора заканчивается, и вы начинаете примерять на себя различные профессии, специальности и лицеи, училища, институты. Сразу или со временем отвергаете те, которые связаны с большим количеством выступлений, частыми общениями с незнакомыми людьми, с незнакомой обстановкой. Вы внутренне боитесь перспективы постоянно быть в центре внимания.

Закомплексованность ограничивает вашу активность в общественной жизни в возможности стать лидером.

Лидер обычно говорит с людьми прямо и открыто. А закомплексованный в общении человек, осознанно или подсознательно избегает этого. Бывает, надо собеседнику высказать прямо в глаза не очень приятное для него. Например – мне это не нравится. А вот за глаза... . И что было, и чего не было... . Да ещё в такой интерпретации и с такой интонацией...

Однако это ещё не все неприятности от закомплексованности. Некоторые ребята в переломном возрасте ведут себя просто безобразно. У одних – какие-то невообразимые ужимки, дикие выкрики, режущий ухо смех, бесконечное кривляние, бахвальство друг перед другом. У других, наоборот, – угрюмость, замкнутость, внутреннее презрение к окружающим. Непринуждённости нет и в помине.

С возрастом поведение обычно нормализуется. Но не у всех. Если вы понаблюдаете за капризными и манерными взрослыми, то поймёте, что истоки этому надо искать не только в воспитании, но ещё и в закоренелой закомплексованности в общении.

Сразу становится ясно, если не будете целенаправленно избавляться и дадите ей укорениться, закомплексованность в общении может сдерживать реализацию ваших лучших качеств, мешать развиваться профессионально и творчески, и вы со временем превратитесь в незаметного, серенького, издёрганного человечка.

А сейчас я вам обрисую некоторые признаки закомплексованности: тело напряжено и сковано. Руки согнуты в локтях, пальцы сжаты в кулак, во рту всё пересыхает, слова произносятся с трудом, руки, ноги дрожат, сердцебиение учащённое или, наоборот, замедленное, аритмичное. Они могут комкать платок, кусать ногти или губы, потирать нос или губы У многих проявляются такие признаки как: покраснение, нередко пятнами, или бледность, теребят в руках какой-то предмет. Могут быть: излишняя бравада, неестественный смех, подхихикивание, подыгрывание залу.

«Даже те, кто со временем становились самыми красноречивыми, в начале своей карьеры страдали безотчётным страхом и застенчивостью».

Когда Марк Твен впервые поднялся на кафедру, чтобы прочитать лекцию,, он почувствовал, словно рот у него набит ватой, а пульс такой, как будто он участвует в каком-нибудь состязании на кубок.

Жан Жорес, самый выдающийся французский политический оратор своего поколения, в течение года заседал в палате депутатов, не произнёс ни слова, пока, наконец, не собрался с мужеством, чтобы произнести свою первую речь.

«Когда я впервые попытался выступить перед аудиторией,- признавался Ллойд Джорж, то я находился в ужасном состоянии, тоя не мог произнести ни одного слова.

Отсюда выводы: основная причина закомплексованности -психическое воздействие, которое люди оказывают на вас посредством взглядов, мимики, вопросов, реплик, когда вы находитесь в центре внимания в непривычной обстановке, и чем непривычней обстановка, тем больше людей оказывает воздействие, тем сильнее закомплексованность.

Повышенная впечатлительность и чувствительность – тоже одна из причин закомплексованности в общении.

Ещё одна причина закомплексованности не всегда исчезающая и с возрастом: ***у вас нет опыта поведения в непривычной обстановке и соответственно нет иммунитета к оказываемому психическому воздействию.***

Чтобы избежать закомплексованности в общении, но не впасть в чрезмерную раскованность в непривычной обстановке, нужно знать специфичные нормы и правила поведения в каждой группе людей или коллектива, куда вы попадаете. И так – ***будучи незакомплексованными, вы в любой ситуации ведёте себя полностью естественно, непринуждённо и раскованно, соблюдая нормы и правила поведения принятые в данном коллективе, и ярко проявляя при этом свою индивидуальность.***

Некоторые люди перед выступлением испытывают лёгкое волнение. Нужно ли от него избавляться? Нет, оно помогает вам, оно мобилизует, концентрирует усилия, заставляя внутренне собраться. Тщательно подготовиться и заранее продумать свои действия.

Ещё один универсальный способ преодоления закомплексованности в общении. Не всякому он доступен, но стремиться овладеть им пожелаем каждому. Это – ***стать яркой, оригинальной личностью.*** Так, чтобы люди сами тянулись к вам, искали общения, восхищались.

Несколько советов:

- ✓ Постоянно анализируйте своё поведение в привычной и непривычной обстановке.
- ✓ Понаблюдайте, как ведут себя раскованные и закомплексованные в общении люди в непривычной обстановке.
- ✓ Выберите среди раскованных людей образец для подражания. Понаблюдайте за их поведением в незнакомой обстановке.
- ✓ Почитайте книги о культуре поведения и общения. Выучите основные общепринятые нормы и правила поведения.
- ✓ Постепенно складывайте из всей этой мозаики образ собственного поведения.

Памятка, как избавиться от страха перед выступлением:

- ✓ Если буду бояться, получится ещё хуже;
- ✓ Надо осмелиться в первый раз, потом будет легче;
- ✓ Что такого, если получится неудачно, я же только учусь;
- ✓ Все когда-то боялись;
- ✓ Я не боюсь провала, я от этого ничего не теряю;

- ✓ Здесь все мои друзья, чего же бояться;
- ✓ Я смогу это сделать не хуже других;
- ✓ Это же не самое страшное в жизни;
- ✓ Это же унижительно – так бояться;
- ✓ Смелее нужно быть, вот и всё.

Из рекомендации Дейла Корнеги: «Воспользуйтесь советом профессора Джеймса. Чтобы выработать в себе смелость перед лицом аудитории, ведите себя так, как будто вы уже обладаете этой смелостью. Решительно встаньте и сделайте глубокий вдох. Дышите глубоко в течении 30 секунд. Повышенный приток кислорода взбодрит вас и придаст вам смелости.

Можно попробовать сделать упражнения – «сильный взгляд», «глядялочки».

Зачастую закомплексованность в общении возникает ещё и потому, что не знают как себя вести в той или иной ситуации.

Общение состоит в основном из череды повседневных простеньких типичных ситуаций: поздороваться, согласиться с чей-либо просьбой или отказать, попросить самому, поблагодарить, извиниться

Да-нет

С «Да», конечно легко справиться, даже удовольствие получаете, отвечая на чьи-либо просьбы. А сказать «нет» – язык, как – то не всегда поворачивается. Бойтесь обидеть близких, друга, да и незнакомых не всегда получается.

- ✓ Твёрдое «нет»- жёстко, бесповоротно и, может быть чуть грубовато. Не оставляет сомнений: просить об этом бесполезно, ни на какие уступки вы не пойдёте и даже несколько возмущены. Лишь наиболее нахальные могут сказать: «Да, брось ты. Давай поговорим». Но повторенный в таких же интонациях отказ заставить стушеваться их.
- ✓ Мягкое «нет» Примерно так: «Извини, пожалуйста. Но я не смогу выполнить эту просьбу». Или: «Слушай, я просто не смогу это сделать. Даже если ты обидишься. Но, у меня ничего не получится с твоей просьбой».
- ✓ Отложенное «нет» Скажем, вот так «Пожалуйста, извините. Но я как-то не готов сейчас к вашей просьбе».

Оскорбление – унижение. Вот несколько приёмов:

- ✓ Ни один человек не может кричать более одной-трёх минут без перерыва. Поэтому спокойно, глядя в глаза кричащему молча дождись. Пока он выдохнется.
- ✓ В момент паузы ни в коем случае не повышайте ответно голос, не прибегайте к колкостям и грубостям, иначе крик начнётся снова. Наоборот, тихо и спокойно скажите: « Не кричите, пожалуйста!» или «Зачем вы так кричите? Мне даже жалко вас».
- ✓ Если вы действительно виноваты, то так и надо сказать: «Да! Я знаю, что виноват. Извините, пожалуйста!». Или, если очень большая вина: «Пожалуйста, простите, если сможете!». Действует безотказно.
- ✓ А если вины нет, то переводите обвинения в сферу спокойного разбирательства: «Вы, знаете, никакой вины я за собой не чувствую. Это какое-то недоразумение. Давайте разберёмся спокойно».

(Советы практикующего психолога Сергея Касаткина)

Предлагаем упражнение на спонтанное выступление перед группой в составе 8 – 10 человек на 1 минуту на свободную тему, на заданную тему, перед микрофоном, перед видеокамерой. В анализе принимают участие члены группы в 1 и во 2 случае. В 3 – выступающий имеет возможность сам проанализировать своё выступление.



Основа амортизации.

В основе принципа амортизации лежат законы инерции, которые характерны не только для физических тел, но и для биологических систем. Чтобы погасить ее, мы применяем амортизацию, не всегда осознавая это. А раз не осознаем, то и используем не всегда. Гораздо успешней применяем мы физическую амортизацию. Если нас столкнули с высоты и тем самым навязали падение, мы продолжаем движение, которое нам навязали - амортизируем, тем самым, гася последствия толчка, и только потом встаем на ноги, выпрямляемся. Если нас столкнули в воду, то и здесь, мы вначале продолжаем движение, которое нам навязали, и только после того как иссякли силы инерции, выныриваем. Спортсменов специально обучают амортизации. Посмотрите, как принимает мяч футболист, как уходит от ударов боксер и как падает борец в ту сторону, в которую толкает его противник, при этом он увлекает последнего за собой, затем добавляет немного своей энергии и оказывается уже наверху, фактически используя его же силу. На этом же основан принцип амортизации в межличностных отношениях.

Модель амортизации представлена в «Похождениях бравого солдата Швейка»: «Шредер остановился перед Швейком и принялся его разглядывать. Результаты своих наблюдений полковник резюмировал одним словом:

- Идиот!

- Осмелюсь доложить, господин полковник, идиот! - ответил Швейк".

На что рассчитывает партнер, обращаясь к нам с теми или иными предложениями? Нетрудно догадаться - на наше согласие. Весь организм, все обменные процессы, вся психика настроены на это. И вдруг мы отказываем. Как при этом он себя чувствует. Не можете представить?

Вспомните, как вы себя чувствовали, когда приглашали партнера (или партнёршу) на танец или в кино, а вам отказывали! Вспомните, как вы себя чувствовали, когда вам отказывали в приеме на интересующую вас работу, хотя знали, что уважительных причин для того отказа не было! Конечно, должно быть по-нашему, но первый ход должен быть амортизационным. Тогда остается возможность для продуктивных контактов в будущем.

Таким образом, амортизация - это немедленное согласие с доводами партнера. Амортизация бывает непосредственная, отставленная и профилактическая.

Непосредственная амортизация.

Непосредственная амортизация часто применяется в процессе общения в ситуациях «психологического поглаживания», когда вам делают комплименты или льстят; приглашения к сотрудничеству; нанесения «психологического удара».

Приведем примеры техники амортизации:

При «психологическом поглаживании».

А:- Вы сегодня великолепно выглядите.

Б:- Благодарю Вас за комплимент. Я действительно неплохо выгляжу.

Последнее предложение обязательно. Некоторые делают комплименты неискренне с осознанной или неосознанной целью смутить партнера. На этот ответ можно закончить, но если вы подозреваете партнера в неискренности, можно добавить следующее:

Б: «Мне особенно приятно слышать это именно от Вас, ибо в вашей искренности я не сомневаюсь».

При приглашении к сотрудничеству.

А: - Мы предлагаем вам должность начальника цеха.

Б:1) - Благодарю вас. Я согласен /при согласии/.

2) - Благодарю вас за интересное предложение. Надо подумать и все взвесить /если предполагается отрицательный ответ/.

Следует отметить, что специалист по психологическому айкидо дает согласие после первого приглашения. Если первое приглашение было неискренним, все сразу становится на свои места. В следующий раз с вами в эти игры играть не будут. Если приглашение искренне - вам будут признательны за быстрое согласие. С другой стороны, когда приходится делать какое-либо деловое предложение самому, его тоже следует делать только один раз.

Будем помнить правило: «Уговаривать - значит насиловать».

При «психологическом ударе».

А: - Вы глупец!

Б: - Вы абсолютно правы!/ уход от удара/

Обычно 2-3 ухода от нападения достаточно. Партнер дезориентирован, растерян. При крайней необходимости ответ можно продолжить следующим образом:

Б: - Как вы быстро сообразили, что я глупец. Мне столько лет удавалось от всех это скрывать. При вашей проницательности вас ждет большое будущее! Я просто удивлен, что вас до сих пор начальство не оценило по достоинству!

Здесь были описаны варианты непосредственной амортизации. Начинающие овладевать этим приемом часто жалуются, что в момент контакта не успевают сообразить, как провести

амортизацию, и отвечают в своем обычном конфликтном стиле. Дело не в сообразительности, а в том, что ответ заложен в самом вопросе, высказывании. Здесь не надо ничего сочинять!

Словесное айкидо

Кому из нас не приходилось слышать колкости в свой адрес, отвечать на бестактные вопросы?! И кто из нас не жалел потом, что не отреагировал сразу – достойно и остроумно. Увы, все сногшибательные ответы нередко приходят нам в голову, когда наш «обидчик» уже вне досягаемости.

Сергей Шипунов, психолог.

Любому человеку хотелось бы научиться элементам мастерства достойно отвечать на бестактные вопросы, и как с помощью слова можно влиять на людей и менять их отношения к вам.

Пока летит стрела

Каждое утро Зоя со страхом думала о том, что надо идти в школу. Всё дело было в её росте. Прозвище «коротышка», которое преследовало её последние три года, стало совсем невыносимым в выпускном классе, когда так хотелось хоть немножко почувствовать себя привлекательной и интересной.

Однажды, когда она с печалью на лице стояла на автобусной остановке, к ней подошёл какой-то мужчина и, покачивая головой, то ли проворчал, то ли попробовал успокоить: «Что-то в этом мире неправильно, если такая симпатичная, миниатюрная девушка должна грустить». Скоро подъехал автобус, и мужчина уехал, но от его слов стало как-то спокойнее и теплей.

На следующий день Зоя преобразилась. Она чувствовала себя спокойно и уверенно. Каждый раз, когда кто-то по привычке пробовал обратиться к ней словами «коротышка» или «лилипутик», она удивлённо поднимала брови и с достоинством отвечала: «Я не коротышка, я миниатюрная – и не нужно меня оскорблять»... Буквально через неделю прозвище «коротышка» ушло в прошлое.

Посмотрим, как работает принцип психологического айкидо. С чего всё началось? Всего одно слово и жизнь испорчена, иногда на годы. Время от времени такое бывает с каждым. Иногда кто-то чужой – и намеренно, а гораздо чаще близкий, родной – и совсем не нарочно выпускает в вашу сторону «отравленную стрелу» - обвинение, колкость, насмешку. «Ну ты и лентяйка! Что за свинарник у тебя в комнате?» «У тебя мозги как у курицы!» И, пока летит эта «стрела», нужно успеть что-то придумать и сказать в ответ. Иначе обвинение может пригвоздить к позорному столбу и смыть с себя клеймо «лентяйки», «глупца»,.. будет очень не просто. Так и Зое её прозвище прилипло к ней на несколько лет.

Как же увернуться от «стрелы»? Во-первых не стоит показывать, что обвинение вас как-то задело или обидело (в противном случае все ваши дальнейшие слова будут восприниматься как защита и оправдание), так в случае с Зоей половина её успеха была в том, что она начала держаться спокойно, уверенно с достоинством.

Во-вторых, отнеситесь к неприятному выпадку в ваш адрес просто как набору слов (звуков), который вам нужно перевести с одного языка на другой. А хороший переводчик всегда может сделать так, чтобы эти слова прозвучали в правильной интерпретации, с нужной ему эмоциональной окраской. Так вот, если вы начнёте в лоб возражать, в ответ: «Нет, я не коротышка», то это не сработает. То, что нужно сделать, так это взять слово, которое в вас запущено, немножко поколдовать и вернуть обратно, уже в преображённом виде. Таким образом, вы не сопротивляетесь, а просто красиво используете слова собеседника в своих интересах.

Существует два основных приёма, которые нужно использовать для подобного рода переводов. Эти приёмы можно условно назвать «позитивный синоним» и «подходящая ситуация».

Секреты хорошего перевода

Итак, первый приём – «позитивный синоним», «Великий и могучий русский язык» позволяет к каждому слову подобрать слово с таким значением, иногда и несколько: ленивая – экономящая свои силы, свинарник в комнате – творческий беспорядок, глупая – нестандартно-мыслящая. Очень красиво показал, как пользоваться этим «оскорбительно-похвальным словариком», домовёнок Кузя в своём знаменитом высказывании: «Я не жадный, я домовитый». Всего одна фраза, а отношение к этому весьма спорному свойству характера уже совсем другое.

Так что теперь, если вы услышите обидные слова в свой адрес, вы уже знаете, что нужно делать: подобрать синоним с позитивной окраской. В качестве ещё одной иллюстрации – анекдот: «Приходит Лиса ко Льву и просит написать характеристику на осла. Тот и пишет: «Туп и упрям». – Но это же характеристика на повышение, возмущается Лиса.

- А что писать?

- Напиши: «Устойчив в своих убеждениях и упорен в их достижении».

Теперь перейдём ко второму приёму – «подходящая ситуация».

Есть мудрая поговорка: «Грязь - это нужное вещество в ненужном месте». Поэтому, если кто-то кинул в вас «комочек грязи», то нужно постараться мгновенно найти выгодную для вас ситуацию, местоположение, и тогда до вас вместо «грязи» долетит уже небольшой «слиток золота». Например: , «Ты упрямая!» - «Зато, когда речь идёт о том, чтобы выучить до конца иностранный язык или добиться своего, многие могут позавидовать моей настойчивости». Здесь использован и первый приём: «упрямство» превращено в «настойчивость», и второй приём – найдены подходящие ситуации, где это свойство хорошо работает. Ещё несколько примеров: «Ты слишком неуверенная!» - Зато я редко принимаю глупее и необдуманные решения».

Этот приём тоже «перевод», который позволяет превращать негативные характеристики в нейтральные высказывания или даже похвалы в ваш адрес. Если недовольство другого человека направлены не на вас, а на кого-то другого, то и здесь вы можете использовать эти приёмы.



Привычки. Зависимости. Как с этим бороться.

Что же такое «привычка»?

Привычка - это действие, постоянное осуществление которого стало для человека потребностью и без которого он уже не может обойтись.

Какими бывают привычки?

Вредные

это привычки которые вредят здоровью человека и мешают ему осуществлять свои цели и полностью использовать в течении жизни свои возможности

Но бывают и полезные

это то, что дает энергию и силу, приводит человека к цели и сбывшимся мечтам, продлевает жизнь и дарит чувство уверенности в каждом дне, то, что дает держаться на плаву, среди повседневных стрессов.

Давайте рассмотрим, как формируются вредные привычки?

Процесс появления пагубного пристрастия обычно связан с нервным образом жизни и высоким уровнем стресса. Также на развитии привычки сказываются лень и отсутствие контроля над своими действиями, разочарование в себе и различные неурядицы: проблемы с близкими или, друзьями, с одноклассниками, недостаток денег или же расставание с членами семьи.

Имеют влияние и проблемы глобального характера: плохие перемены в стране, обилие негативных новостей, неподходящий климат и многое другое.

Важно помнить, что наличие проблем не оправдывает человеческую слабость.

А что же такое зависимость?

Зависимость - это навязчивая потребность, подвигающая человека к определенной деятельности.

Но в чем, же заключается эта потребность?

Как правило, слыша слово зависимость, мы вспоминаем об алкоголе, сигаретах или наркотиках, но объектом зависимости могут быть, так же, и любовные отношения, деньги, работа, еда и т.д.

Зависимость - это навязчивая потребность, подвигающая человека к определенной деятельности.

Но, в чем же, заключается эта потребность?

Какие же существуют виды зависимости, условно поделим их на 3 группы:

Химическая

Курение, алкоголизм, наркомания, токсикомания, зависимость от медицинских препаратов.

Биохимическая

Анорексия, булимия, диеты, голодание, переедание, зависимость от сладкого и т.д.

А ещё существует такая зависимость как:

Интернет-зависимость, игровая зависимость, зависимость в любовных отношениях, адреналин, шопоголизм, фанатизм (религия, спорт, национальность и пр.) и т.д.

Привычка или зависимость?

Зависимость:

Я должен

Я не могу без этого жить, я постоянно думаю об этом

Когда я не получаю того, чего хочу, испытываю физическую боль

Я увеличиваю дозу , зная, что это опасно для моей жизни

Я теряю семью и друзей

Я - раб

Привычка:

Мне нравится

Я могу перестать думать об этом

Если я не могу получить то, что мне хочется, это не повлияет на мое физическое состояние

У меня нет желания увеличивать дозу

Мне хорошо в кругу моих родных, а им хорошо со мной

Я свободен

Можно ли избавиться от вредных привычек и зависимостей?

Конечно, но никто не говорит, что это будет легко. Нет волшебной таблетки, которая моментом избавит от зависимости, а если такой метод обещают, то будьте уверены – перед вами шарлатаны.

- Первое, с чего начинают избавляться от зависимости – осознание проблемы и просьба о помощи. Гораздо легче бороться с вредной привычкой в группе единомышленников, людей, которые помогут и поддержат. Но это работа постоянная, единожды добившись результата, например, несколько месяцев без сигарет, нужно работать и дальше, ведь даже через полгода, год все так же, будет тянуть к сигарете, хотя и в меньшей степени.

Существует 2 основные стратегии избавления от зависимостей:

- Радикальная

Предусматривает немедленное избавление от пристрастия к вредным веществам, например, бросить курить в один день.

- Мягкая

Подразумевает постепенное действие, то есть сокращение количества сигарет в день до полного отказа. Но в обоих случаях вероятность срыва весьма велика.

Победить зависимость можно при соблюдении принципов здорового образа жизни (ЗОЖ). И осознание положительных перспектив при отказе от привычек – главная мотивация. Нередко зависимости требуют вмешательства специалиста, например, игромания имеет очень глубокие корни, запускает сложный психологический механизм получения удовольствия, связанного с риском. В таком случае требуется проработка поведенческих установок, которые и стали причиной зависимости, и только медикаменты нормализуют химический баланс в организме.

А сейчас мы расскажем вам несколько способов избавления от зависимостей

Например, выкури сразу пачку сигарет, чтобы стало так плохо и больше не хотелось этого делать. Не хочешь испытывать себя на прочность, поищи в интернете истории людей, пострадавших от этой зависимости.

Большинство вредных привычек связаны с нарушением здорового образа жизни. Начни его изучать. Каждый день смотри видео о совершенствовании себя, собирай знания. Они хорошо очищают мозги, и через полгода ты сможешь побороть любую зависимость.

Подпиши договор с другом, что если ты не бросишь вредную привычку, то подаришь ему много денег. Именно договор, заверенный нотариусом. Сожги все мосты. Это будет мотивировать и тебя и друга – он будет пристально присматривать за тобой, в надежде получить приз.

Природа зависимости состоит в быстром получении удовольствия и радости. Но медленный бег трусцой под любимую музыку также способствует выработке эндорфинов -

гормонов счастья, которые и дают тебе чувство радости. Либо можешь 15 минут в день тратить на смех. На ютубе много смешных видео. Погугли и ты узнаешь десятки способов получать удовольствие без приобретения зависимости

Плюс, как правило, один – это кратковременное улучшение настроения. Но уже через несколько часов приходится «повторять дозу». А вот минусов очень, и очень много. Не забудь проконсультироваться у врача, чтобы список минусов был больше. Затем сравни списки и подумай – А зачем я это делаю?

Человек, курящий по 1 пачке в день за год тратит 20 000 рублей. За 30 лет это уже 600 000 – цена хорошего подержанного автомобиля.

Добавь деньги на скрытие последствий, деньги на лекарства. Представь хотя бы примерно – Сколько это тебе стоит? А что если понадобится экстренная операция? Там цены измеряются в тысячах евро. Есть ли у тебя такая сумма, чтобы быстро решить проблемы со здоровьем.

Но самый лучший вариант это постепенная перестройка на здоровый образ жизни.



«Интеллектуальный инсульт»: как лишние знания нас оупляют

Введение

Психолог из Лондонского университета Гленн Уилсон в 2005 году провел эксперимент, участниками которого стали сотрудники офисов. Условия напоминали реальную работу: привычную деятельность постоянно прерывали СМС, звонки, письма и сообщения в социальных сетях. В конце дня специалисты сдавали тест IQ участников исследования. Результат оказался впечатляющим: подобное отвлечение внимания снижает IQ на 10 пунктов!

Согласно исследованию Калифорнийского университета, проведенному в 2009 году, количество потребляемой в неделю информации с 1986 года выросло в 5 (!) раз. С 250 тысяч слов в неделю до 1,25 миллиона! И если человек самостоятельно не устанавливает плотину, то риск захлебнуться и утонуть в этом потоке более чем вероятен. Хотя у большинства из нас есть иллюзия, будто мы управляем информационными потоками. Например, отказавшись от телевизора в пользу интернета.

Телевидение vs Интернет

Характеризуя телевидение как огромную копилку бессмысленных шоу, бездарных сериалов и навязчивой рекламы, продвинутые пользователи и социально активные люди ушли в сеть, где читают и смотрят «только то, что хотят». Но на самом деле речь лишь о смене аналоговой технологии на «цифру».

При этом у телевизора среди всех его сомнительных достоинств есть одно безусловное преимущество: поток информации ограничен.

У интернета нет ни структуры, ни программы, ни конечной точки. В итоге времени тратится гораздо больше, и при этом человека постоянно преследует чувство незавершенности и неудовлетворенности. Именно это ощущение мешает выключить компьютер: на смену одному ролику на YouTube моментально приходят десять других, высвечиваясь яркими картинками на экране.

Бесконечный контент в интернете позволяет чувствовать себя в безопасности: не нужно напрягаться, прикладывать усилия, решать сложные вопросы, брать на себя ответственность и что-то делать.

Прокрастинация, зависимость и интернет-серфинг

К тому же виртуальный мир словно специально создан, чтобы поддерживать нашу склонность к прокрастинации — постоянному откладыванию на потом важных или неприятных дел. Благодаря безостановочному информационному потоку у нас всегда есть оправдание для безделья: надо еще раз проверить почту, посмотреть сообщения в социальных сетях, прочесть пару новостей, посмотреть клип, который выложили в ленту для друзей. Когда все эти пункты выполнены, приходит еще одно письмо или сообщение. Круг не замыкается, бесцельное блуждание по сети не прекращается.

Кстати, именно бесцельное блуждание по сети, так называемый серфинг, психологи считают самой тяжелой формой интернет-зависимости. «Поручения создают новые поручения, реклама заставляет нас хотеть потреблять, действия конкурентов требуют ответа. Основное время современный человек тратит на переработку этого потока и генерацию для других. Люди связываются в такую цепочку потребления и производства информации, и мало кто в цепочке задумывается: откуда возникло это событие? Кто сказал, что реакция на него — самое продуктивное вложение нашего времени?» — задается вопросами основатель Eswid Руслан Фазлыев.

Существует и еще одна причина интернет-серфинга. Среди нейронных сетей головного мозга, есть так называемая сеть удовольствия, один из активаторов которой — предвкушение от познания нового. В ходе эксперимента, который проводили Колин Камерер и его коллеги из Калифорнийского технологического института, добровольцы читали вопросы викторины и оценивали, насколько им интересно получить ответ.

Чем сильнее им хотелось узнать, в чем дело, тем сильнее активизировалась их сеть удовольствия.

Очевидно, что эта способность человеческого мозга стимулирует научные открытия, изобретения, прогресс в целом. Но будем откровенны: большинство из нас удовлетворяет потребность в познании нового гораздо прозаичнее. Достаточно взглянуть на данные PewResearchCenter, чтобы в этом убедиться.

В частности, в России 85% людей использовали интернет для общения с семьей и друзьями и лишь 15% — для обучения.

Эффективность

И вот мы в очередной раз возвращаемся к заветной «эффективности». Это слово, как мантру, повторяют все поклонники круглосуточного использования гаджетов. Таков один

из ключевых стереотипов: чем больше информации доступно, тем мы эффективнее. Чем не оправдание информационной перегрузки и ее плачевных последствий? Между тем, если определить эффективность как соотношение вложенных сил и результата, то окажется, что многие люди ее за последние десять лет потеряли. Усилий и времени стали прилагать больше, а результат в лучшем случае остается прежний.

Почему так происходит? В основе этой иллюзии — незнание того, что

если вы не используете получаемую информацию, то фактически потребляете мусор.

Само по себе сверхактивное потребление не делает нас ни умнее, ни эффективнее, не меняет жизнь к лучшему.

Более того, значительная часть этих сведений просто не нужна: их нельзя использовать, направить на повышение пресловутой эффективности. А ведь ценность любой информации — в ее практической пользе. Но даже если мы нашли актуальный контент, нам часто не хватает времени, чтобы проанализировать его, и памяти, чтобы его сохранить (мы ведь с вами уже знаем об особенностях кратковременной и долговременной памяти). Мы потребляем эту информацию пассивно, а значит, шансов вспомнить и применить ее в будущем при сегодняшнем объеме потребления информации в 1,25 миллиона слов в неделю — нет.

Как говорил писатель и психолог Рудольф Арнхейм: **мы находимся в плену иллюзии, что восприятие равносильно знанию и пониманию.**

Конечно, признать этот факт непросто: слишком велико разочарование. Для начала нужно стать честным с самим собой. Подводя итоги дня, оцените, сколько информации вы почерпнули сегодня. Какую ее часть вы считаете не просто любопытной, не абстрактно важной для всего человечества, а полезной лично для вас? Какая доля этой информации в ближайшем или отдаленном будущем должна сработать на ваш успех? Полагаем, искренние ответы все расставят по местам.

Готовность в любую секунду ответить на письмо или звонок можно объяснить и страхом потери, чувством гораздо более сильным, чем возможность приобретения.

Эту нашу особенность активно используют маркетологи, убеждая купить товар или услугу, чтобы не потерять деньги или не упустить шанс. Страх потери провоцирует нас моментально реагировать на телефон, независимо от того, кто в этот момент рядом с нами. Вдруг, проигнорировав звонок, мы потеряем что-то ценное?

15 способов сконцентрироваться на работе, эффективность которых доказана научными исследованиями

1. Минимизация количества задач, выполняющихся одновременно

Учёные Мичиганского университета установили: мультизадачность снижает эффективность человека и заставляет его работать медленнее. Сотрудники исследовательского Университета Вандербильта подтверждают заявление коллег — по их словам, человеческий мозг может работать эффективно, выполняя не более двух задач одновременно.

Таким образом, чтобы сфокусироваться на делах, следует снизить количество задач — и остановиться на какой-то одной или двух.

2. Медитация

Ещё один способ сосредоточиться на работе — помедитировать. По мнению учёных, ежедневная медитация улучшает работу мозга и повышает способности к концентрации.

3. Регулярные упражнения

Учёные Гарвардской медицинской школы пришли к выводу, что физические упражнения влияют на выработку белка под названием «нейротрофический фактор мозга» (BDNF), который улучшает память и внимательность. Однако для достижения полезного эффекта тренировки должны быть регулярными.

4. Составление списка дел

Список дел помогает его составителю держать в голове все важные задачи. По данным исследователей, человеку свойственно лучше запоминать неоконченные или прерванные дела — и ведение списка дел поможет сконцентрироваться на том, что действительно важно сделать в текущий момент, а не вспоминать о том, что ещё не сделано.

5. Кофеин

Учёные пришли к выводу, что небольшие дозы кофеина помогают улучшить концентрацию внимания — особенно в том случае, если человек чувствует себя усталым. Это показали исследования национального центра биотехнологической информации США.

6. Небольшие перерывы

Короткие перерывы в ходе работы улучшают концентрацию внимания, а работая без перерывов, человек может начать терять фокус. К такому выводу учёные пришли, поставив серию экспериментов, в ходе которых одна группа людей работала за компьютером с перерывами, а другая — без.

7. Отдых от работы

Уходя с учёбы или работы, стоит «отключаться» от текущих задач и отдыхать. Такой метод поможет взглянуть на задачу по-новому после возвращения в офис и быстрее найти решение — это доказано различными исследованиями.

8. «Тренировка» мозга

Этот метод помогает не всем, но, по словам исследователей, некоторые люди действительно способны получать пользу от «упражнений для мозга».

9. Тишина

Человеческий организм не умеет приспосабливаться к какому-то ни было шуму — даже к «фоновому». Чем больше шума окружает человека, тем больше кортизола высвобождается

в его организме — этот гормон вырабатывается при стрессе (его же иногда называют «гормоном смерти»).

Поэтому чтобы сконцентрироваться на работе, нужно найти максимально тихое место — и исключить такие звуки, как шум машин, чужих разговоров и так далее.

10. Правило «20/20/20»

Врачи рекомендуют людям, постоянно работающим за компьютером, раз в 20 минут смотреть на точку, удалённую на 20 футов (около 6 метров) в течение 20 секунд.

11. Сон

Рассеянность — одно из последствий хронического недосыпа. Учёные рекомендуют каждую ночь спать от семи до восьми часов, чтобы избежать подобного эффекта.

12. Работа офлайн

Лучше иногда выполнять рабочие задачи, отключившись от интернета. Это поможет снизить количество отвлекающих факторов и сконцентрироваться на текущих задачах.

13. Выбор места, в котором проще всего сконцентрироваться

Ещё один вывод, к которому пришли исследователи — частая смена рабочих мест, необходимость выбора нового места, а также решения связанных с этим проблем снижают концентрацию работника.

Гораздо эффективнее будет заранее выбрать для себя место, в котором легко сконцентрироваться, решить все технические вопросы (такие, как положение лампы или расположение бумаг на столе) и работать, не меняя его. На решение любых дополнительных вопросов будет отнимать у сотрудника энергию и ухудшать его концентрацию.

14. Выбор определённых часов для работы

Как и выбор рабочего места, постоянная необходимость выбора времени для работы отнимает энергию. Иногда бывает полезнее заранее определить для себя конкретные часы для работы — и придерживаться выбранного графика.

15. Отдых без отвлекающих факторов

Проводить время, ничего не делая, полезнее, чем отдыхать, проводя время со смартфоном или в социальных сетях — это доказали исследования психиатров.



«Уроки, которые даёт нам жизнь»

Можно смело утверждать, что нет ни одного человека, который по своему психическому складу являлся бы полной копией кого-то другого.

Каждое человеческое «Я» – это абсолютно индивидуальный вариант из бесконечного числа вариаций на одну и ту же «тему» – человеческая личность.

Очень важно познать себя самого, свою индивидуальность, свои собственные психологические особенности, чтобы осознать потенциальные возможности собственной личности.

Есть замеченная мудрыми людьми закономерность: всё хорошее даётся человеку нелегко. Много труда и испытаний предшествуют утверждению в человеке человеческого. И очень легко всё разрушается, много соблазнов, много влечений, много условий (оправдательных) к нему: не смог! Не сумел! Не хотел! Не получилось противостоять.

Человек сможет состояться только при одном условии – если он сам того захочет.

Что есть Я? Я никогда не могу этого знать, поскольку мои мнения ограничены жёсткими рамками представлений из прошлого опыта. Когда-то они были не критически усвоены мною от других, а теперь они диктуют мне мои границы. Не я владею ими, а они мною. Мы живём в ящике своих привычных представлений о себе. А что за пределами этого ящика? Пусть во мне нынешнем всё в порядке, пусть я чувствую себя безопасно и комфортно, но новые возможности возникают только за пределами старых представлений о себе.

Мы слишком привязаны к тому, какие мы есть сейчас. Точнее, какими мы себе кажемся, потому что на самом деле мы любые. Чтобы открыть наши новые возможности, надо отказаться от старых представлений о себе. Нужно создать новый проект себя и научиться изменять себя как нам надо. И здесь важными оказываются такие качества, как спонтанность, готовность рисковать и переживать дискомфорт, ибо любой шаг вверх в отличие от шага вниз, требует усилий. Усилий, где вся надежда – на мечту и на страсть, потому что только большие цели и ценности выведут вас на новые орбиты.

Человек	всегда	свободен	и	всегда	волен	делать	выбор.
Человек	таков,	в	какого	себя	он	верит	

Козлов Н. И.

Человек – это узел связи... Единственная и настоящая роскошь – это роскошь человеческого общения.
Антуан де Сент-Экзюпери

Функции общения относятся и к регуляции поведения. Психическое отражение обеспечивает не только познание человеком окружающей действительности и самого себя, но и регуляцию его поведения, в том числе деятельности. Общаясь, человек получает возможность регулировать как своё поведение, так и поведение других людей, а вместе с тем испытывать регуляционные воздействия с их стороны.

В этом процессе осуществляются взаимная стимуляция и взаимная коррекция поведения. Эти воздействия могут быть очень глубокими: они могут оказать влияние на личность в целом, а их аффекты – сохраняться длительное время.

Общение является многомерным процессом.

Можно выделить такие функции, как организация совместной деятельности, познание людьми друг друга, формирование и развитие межличностных отношений.

Познание и взаимное воздействие людей друг на друга – обязательный элемент любой совместной деятельности. В процессе общения достигается взаимопонимание, слаженность при выполнении работы, растёт способность прогнозировать поведение друг друга.

Общение – сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Человек становится человеком только среди людей. И. Бехер

Человек создан, чтобы жить в обществе; разлучите его с ним, изолируйте его – и мысли его спутаются, характер ожесточится, сотни нелепых страстей зародятся в его душе, сумасбродные идеи пустят ростки в его мозгу, как дикий терновник среди пустыря.

Д. Дидро

Цель нашей жизни не в том, чтобы изменить окружающий мир, а в том, чтобы изменить себя.

В жизни то и дело наступают моменты, когда мы созреваем для восприятия новой информации. А до этого можем совершенно не замечать и того, что у нас прямо под носом.

Большинство из нас не делает никаких выводов, пока не получит встряску. Потому, что гораздо проще не меняться. И поэтому продолжаем делать то, что делали и раньше, пока не уткнёмся с разбегу в глухую стену.

А в учёбе? Когда, мы, наконец, берёмся за ум и начинаем заниматься? Когда нас вот-вот выгонят из школы или поставят ряд неудовлетворительных оценок.

Самые серьёзные уроки мы познаём в самых сложных ситуациях. Когда нам приходится принимать главные решения нашей жизни? Когда жизнь поставит нас на колени. Именно в такие мгновения мы говорим себе: «Я устал быть посредственностью. Надо что-то делать». Успехи нас радуют, но редко чему учат. А провалу – штука болезненная и именно поэтому – хорошая наука на будущее. И потом, оглядываясь назад, мы, как правило, понимаем, что именно «катастрофы» становились поворотными точками нашей жизни. Они задают себе вопрос: «Как мне изменить свои мысли и поступки? Как мне стать лучше, чем я сейчас?» Но есть те, кто игнорирует все замечания и предупреждения, а когда вокруг них начинает всё рушиться, они удивляются: «Почему всё это происходит именно со мной?»

Мы рабы своих привычек. Мы будем продолжать делать то, что делали, пока

Жизнь – это серия необходимых нам уроков, следующих друг за другом в идеальной последовательности.

Жизнь непрестанно подкидывает нам уроки. И, покуда мы их не выучим, нам придётся возвращаться к ним снова.

Хоть отвечай за свои поступки, хоть сопротивляйся, хоть игнорируй, всё равно от этого никуда не денешься. И происходить это будет всю жизнь.

Жизнь нас не наказывает. Жизнь нас учит. И живём мы ради этих знаний. Любое событие способно изменить нас, но для смены образа мысли максимальным потенциалом обладают события катастрофические. Живи, ощущая, что в любом событии есть глубокий смысл, тогда смыслом наполнится и ВСЯ жизнь.

Все встречающиеся нам по жизни люди становятся нашими учителями. Жизнь во многом похожа на лестницу. Подняться выше можно, только наладив и укрепив предыдущую ступень. Как только прочно встанешь на нынешней ступеньке, можно переходить на следующую. Но люди относятся к процессу передвижения по-разному:

«Ненавижу эту ступеньку... Хочу быть на какой-нибудь другой». Так мы загоняем себя в тупик.

«Мне бы лестницу, как у соседа». Это называется зависть.

«К чертям собачьим эту лестницу... Я соскакиваю!» Это называется самоубийство.

Когда оказываешься в тупике, лучше всего задаться вопросом: «Что у меня не в порядке, что я не смог наладить?»

Когда же проще станет жить?

Никогда! Но вполне можно научиться лучше управляться с жизнью. Прописавшись на планете Земля, ты автоматически зачисляешься в «школу жизни», а это означает, что, пока ты дышишь, никаких каникул не будет.

Мы всё время думаем, что стоит нам только покончить с детским садиком, получить школьный аттестат, стать взрослым, начать зарабатывать,- и жить станет легче. Не станет. Но ведь никто не предупреждает об этом! Поэтому потом буквально всё в этом мире нас бесит.

Поступать надо вот как.

- Раз и навсегда прекратить говорить себе: «Не смогу расслабиться и получать удовольствие от жизни до тех пор, пока...»
Расслабляться и наслаждаться жизнью нужно, находясь в самой гуще событий.
- Непрестанно задаваться вопросом: «Чему меня учат все происходящие со мной события?»

Закон сеятеля гласит: **«Чтобы пожать плоды, нужно сначала потрудиться»** Другими словами, упорный труд + терпение = результат.

Если в жизни наступит застой, надо посмотреть, что вы в неё вкладываете. Ведь вряд ли от кого-нибудь услышишь: «Я каждый день поднимаюсь с первыми петухами, регулярно занимаюсь спортом, упорно учусь, дорожу добрыми взаимоотношениями с окружающими... и НИЧЕГО ЖОРОШЕГО в жизни у меня не происходит». Если ничего хорошего в ней не случается, то мы сами в этом виноваты.

Научившись делать что попроще, мы принимаемся за более серьёзные вещи. Потом начинаем заниматься ещё более серьёзными. (Пример школа). Чем больше умеешь, тем сложнее задачи.

Жизнь – это постепенное движение вперёд. Вопрос всегда стоит только один: «Как ты пользуешься тем, что у тебя уже есть?»

И пока ответ будет «да никак», никаких перемен к лучшему не будет.

Начинайте действовать, как только появляется возможность. Старайтесь делать то, что нужно сделать сегодня, каким бы мелким и незначительным это дело ни было, и тогда перед вами начнут открываться новые возможности.

Нам каждый день нужно задаваться вопросом: «к чему я иду, становлюсь я более благополучным человеком, чем в прошлом году. Если нет, то надо что-то менять в своей жизни.

Заставьте себя делать мелочи, которые делать не нравятся, и сможете заниматься всю жизнь большими делами, которые вам по душе.

Само слово «дисциплина» мало кому нравится. Но самодисциплина – штука чрезвычайно важная. Ведь жизнь заставляет постоянно поступать сиюминутными удовольствиями в пользу долгосрочных результатов.

Самодисциплина в мелочах – не сидеть весь вечер перед телевизором, а сделать уроки, приводит к отложенному результату: лучшие оценки, больше знаний. И т.д. Ключ к самодисциплине – в твёрдом знании, зачем вы поступаете тем или иным образом. Если вы способны наводить в своей жизни порядок сами, то это не придёт в голову делать никому из окружающих. В результате можно самостоятельно управлять своей жизнью, и никто в неё не будет вмешиваться, говоря, что вам нужно делать, а что не надо.

В детские и юношеские годы мы постоянно слышим от учителей, родителей и друзей что-нибудь типа: «В математике ты – полный ноль. Пишешь как курица лапой». По сути, они говорят нам: «Жизнь – это сплошные тяготы, у тебя никогда не будет денег, и во всём, конечно, виновато правительство... Вот тебе сценарий жизни. А теперь иди и живи эту жизнь, как сказано!» И мы работаем по этому сценарию. МЫ ВЕРИМ В НЕГО НАСТОЛЬКО, ЧТО ДАЖЕ ПОВОЛЯЕМ ЕМУ РАЗРУШИТЬ НАШУ ЖИЗНЬ.

От каких же убеждений мне нужно избавиться? Да от тех, которые мне мешают жить и радоваться. Прежде всего, надо побережись убеждений, говорящих о том, что кто-то тебе что-то должен:

- Люди должны отвечать услугой за услугу!
- Люди должны меня хвалить.
- Люди должны меня любить, если я их люблю.
- Люди должны относиться ко мне внимательнее.
- Люди должны быть мне благодарны.

Не жалейте времени на развлечения и отдых. Работа на износ – это просто лишний способ убедить себя в том, что жизнь сплошная борьба. Терпеливо учитесь радоваться жизни, потому что даже в этом деле нужна тренировка. Когда жизнь идёт как по маслу, а внутренний голос начинает шептать: «Это, наверно, не надолго!», скажите себе: «Может быть, потому что вот-вот станет ещё лучше?!».

Методы и приёмы воспитания себя.

1. Развитие воли:

- Настрой – Я могу... У меня получится... Это надо сделать... Я полон уверенности... Я способен...
- Преодоление трудностей (осознанное), требующее волевых усилий (физических, интеллектуальных, моральных).

2. Постановка цели:

- Составление конкретной программы самовоспитания на разные сроки.
- Очерчивание круга идеалов (это могут быть конкретные личности или собирательный образ).
- Составление правил, которым надо неукоснительно следовать всегда, в большом и малом.

3. Реализация программы:

- Ведение календаря-ежедневника и запись планирования основных дел (их выполнение, невыполнение).
- Дневник (записи обо всех событиях, их анализ, задания самому себе, их выполнение, анализ хода самовоспитания).
- Самообязательства на месяц, год, несколько лет (как своеобразные ступени восхождения к развитой личности); письма самому себе, обращённые в будущее.

4. Контроль и анализ:

- Анализ прожитого дня, недели, месяца.
- Анализ отношений с людьми.
- Контроль чувств и эмоций.
- Саморегуляция поведения.
- Самооценка хода самовоспитания, его корректировка и подкрепление.

5. Выбор «помощников» и единомышленников: уважаемые люди (сверстники и взрослые), книги, кассеты, видеофильмы...

Приложение:

упражнения к материалу школ лидера.

« Я »

Попробуем самокритично посмотреть на своё «Я». Иногда это «Я» обладает большим здравым смыслом, иногда звучит голос обиды, а иногда - проявление собственного самолюбия. Иногда - это голос озарения и творческой фантазии. А иногда - это проявление беззаботности и безрассудства.

Давайте совершим экскурсию в собственное «Я». Для этого мы попробуем изобразить себя в виде дерева с разными веточками и корнями.

- Одна из верхних веток - внешнее «Я». Нарисуйте его и подумайте символ этого «Я».
 - Другая веточка - «Я» в служебной деятельности в работе или в учёбе.
 - Следующая веточка - «Я» в семье.
 - «Я» в кругу друзей и знакомых.
 - Можно изобразить «Я» в разных обществах и разных ситуациях, учитывая хобби, интересы и разные виды деятельности.
 - Теперь можно изобразить корни:
 - Самокритично в масштабе изобразить свои самобытные качества: настойчивость, доброта, романтизм, фантазии, слабости, несовершенства, наклонности, привязанности - весь букет фундаментальных качеств.
- Обсудите рисунки со всеми. Если веточки вызывают одобрение, а корни прочно и гордо держат дерево, проглядывается

Откровение

Известно, что своими словами можно выразить всю глубину чувств. И если это действительно удалось сделать, то человек, по-видимому, помимо слов вложил в своё произведение часть души. Давайте поиграем в почту. Здесь все знают друг друга, достоинства и несовершенства. Пусть каждый напишет каждому краткое послание - поздравит каждого с успехами, достоинствами, достижениями и очень тактично пожелает дальнейшего совершенства в тех областях, где успехи ещё не так явно выражены. Помните, что именно частичка души, вложенная в слова и пожелания, сыграет решающую роль для каждого. Это полезно и для тех, кто раскрывая глубину своей души желает совершенствования своему другу. Это важно и для тех, кто воспринимает этот душевный порыв своих друзей. Итак, пишем письма. Листочек свёртываем и пишем имя адресата. Себя можно не называть. Почтальон собирает письма и раздает адресатам. Можно вслух поблагодарить за письмо.

Моё отражение.

В нашей культуре традиционно сложилось представление, что человек хорош, когда он живет для других, когда он не эгоист и о себе заботится в последнюю очередь. Обычно эту мысль близко к сердцу воспринимают те люди, у которых есть совесть, и они от природы неэгоистичны. Люди считают, что человек может любить окружающий мир ровно настолько и именно таким образом, насколько и как он относится к себе. Обычно мы видим удачные примеры жизни людей тогда, когда человек знает и уважает в себе ценные качества, а также может заботиться об их развитии в себе.

Давайте поиграем. Все садятся в круг. Сейчас будем передавать зеркало по кругу. Каждый внимательно посмотри на себя в зеркало, при этом, надо воспринимать себя несколько отстранено, как будто вы видите лицо незнакомца. Изучите этого человека и попытайтесь ответить на вопросы:

1. Что привлекательного вы видите в этом человеке?
2. За что можно любить его?
3. Что вызывает уважение, а может быть восхищение им?

Постарайтесь быть серьезным, не отшучивайтесь и не кокетничайте. Будьте честными. После того, как все выскажутся, поговорите о своих ощущениях.

Психологический портрет.

Составьте свой психологический портрет (10-12 качеств). Не указывайте внешних качеств, опишите черты своего характера, привычки, особенности и представьте его группе.

Снимаем кино. Автопортрет.

Давайте поставим фильм – каждый про свою будущую жизнь. Представьте свою будущую жизнь как художественный фильм, в котором вы играете главную роль. Вы сами – и сценарист, и постановщик, и директор картины. Вам решать: о чём будет этот фильм, где будут происходить события.

Надо на бумаге нарисовать свой портрет – портрет героя будущего фильма, но не автопортрет, а такой, каким бы вы хотели стать. Портрет исполняется в любой манере. В рисунке необходимо передать не столько внешние особенности, сколько чувства, отношения.... (Можно включить музыку, удобно сесть, расслабиться и начать рисовать свой портрет в полный рост.) Рисуете в основном внутренний облик.

Вы создайте себя сами. Что из того, что в вас есть сейчас, вы обязательно нарисуете? Что не нарисуете ни за что на свете? Что вы вложите в себя такого, чего в вас сейчас нет?

Вы можете посмотреть на свой портрет, что-то добавить или убрать.

А теперь надо начать писать сценарий фильма. И пусть этот сценарий начнётся с завтрашнего дня. Надеюсь, герой живёт в нормальной обстановке, не в идеализированной жизни.

В качестве варианта один или несколько наблюдателей, не принимающих участие в групповом упражнении, ведёт анализ.

Кто оказывал внимание? Почему? Какова была атмосфера в группе во время дискуссии?

Оптимально ли использовались возможности группы?

Какие действия предпринимали участники группы для «протаскивания» своих мнений?

Как улучшить принятие решений группой?

Исповедь.

Садимся в круг, закрываем глаза и глубоко задумываемся. Задумываемся о своих недостатках, о нерешенных проблемах, о том, что мешало достичь совершенства, в чем основные промахи. Задумываемся, 1 минуту побудьте во власти воспоминаний и грёз. Откройте глаза и зажгите свечу. Теперь попробуйте исповедоваться огню. Можно выслушать советы. Исповедь можно продолжить выбранному человеку. В это время звучит музыка.

Рисование с партнёром.

Цель: Это упражнение для исследования межличностных взаимоотношений и конфликтов.

Необходимое время: 30 мин.

Материалы: Бумага, фломастеры.

Процедура: Выберите партнёра. Положите между собой и партнёром большой лист бумаги, возьмите каждый по несколько фломастеров. Внимательно посмотрите друг другу в глаза и затем спонтанно начинайте рисовать. Старайтесь выразить свои чувства. Если вы хотите общаться с партнёром, делайте это с помощью линий, форм и цветов.

Когда закончите рисовать, обменяйтесь с партнёром впечатлением о том, что происходило во время упражнения. Говорите о любых эмоциях. Посмотрите, не можете ли вы провести параллели между тем, как вы рисуете и тем, как функционируете в группе. Постарайтесь узнать что-то о своём партнёре.

Почему бы вам не сделать это для себя?

Предупреждение!

Любить себя – это не значит всё время гладить себя по головке и всё прощать. Любить себя – это значит понимать свои слабости и недостатки и даже

отвратительные черты, для того, чтобы иметь силы и возможности их преодолевать, становиться лучше, сильнее, независимее. Быть готовым к любым трудностям.

Относитесь к себе как к любимому Человеку

В течение 15 минут вы должны написать как можно более подробный список причин, по которым вы не можете полюбить себя. Теперь вычеркните всё то, что относится к общим правилам, принципам типа: «Любить себя нескромно», «Человек должен любить не себя, а других». Подобные высказывания – лишь ширма, за которой неудачник прячется от реальных причин своих неудач. Пусть в списке останется то, что связано лично с вами.

Это список того, что портит вам жизнь.

А теперь подумаем: если бы эти недостатки принадлежали не вам, а другому человеку, которого вы очень любите, какие из них вы простили бы ему или, может быть, посчитали бы даже достоинствами? Вычеркните эти черты, они не могли вам помешать любить другого человека и, следовательно, себя. Отметьте те черты, те недостатки, которые вы могли бы помочь ему преодолеть.

Я в лучах солнца.

На листе бумаги нарисуйте солнце: кружочек со множеством лучиков. В кружочке напиши своё имя или нарисуй портрет. Около каждого луча напиши что-нибудь хорошее о себе. Задача – написать о себе как можно лучше. Итак, далее. Можно добавлять лучи. Приведите как можно больше конкретных примеров, выражающие эти качества.

Если бы я был тобою

Мы попробуем с вами расширить свое представление о внутреннем мире другого человека: о его чувствах, мыслях, образах.. Часто мы склонны приписывать окружающим своё понимание и ощущение мира, ожидать от них таких же реакций, на которые способны сами, т.е. проектировать свой мир на других. Однако, люди даже похожие и родственные всё-таки сильно отличаются. Образует пары, один из партнёров должен присмотреться к другому, принять его позу и ощутить себя в его «шкуре». Когда вы почувствуете себя им, то попытайтесь от его лица рассказать ему. Что, по вашему мнению, он ощущает, какие мысли приходят ему в голову, какие предметы обращают на себя внимание. Партнёр слушает молча. На это даётся 5 минут. А потом партнёр сообщит вам, что было правильно замечено и что ошибочно, а так же дадут широкую картину того, что на самом деле с ним происходило.

Реклама

Атмосфера сотрудничества, доверия, совместного творчества.

Группа разбивается на пары.

- Представьте, что каждый из вас член закрытого элитного клуба. Вы хорошо знаете друг друга, доверяете друг другу, но раз в году ваш клуб открывается для всех. В этот день можно попытаться ввести в клуб нового члена. Своего друга. Для этого вам предстоит дать ему такую рекомендацию, перед которой ни кто из сторожил клуба не проголосует против приёма новичка.

Для этого каждый из участников пары расскажет своему партнёру об одном своём положительном качестве, которое выделяет его среди других людей и позволяет претендовать на приём в члены клуба. После представления информации друг другу, вам предстоит подумать, как в театрализованной форме представить достоинства товарища.

Отрекомендовать вы можете любым эффективным способом:

- «интервью», представляющее героя радио или теле студии;
- рисунок, комикс, шарж с представлением;
- инсценировка, представляющая личностные качества;
- комментарий спортивного обозревателя

- репортаж с выставки, концерта....

После того, как все пары представились друг другу, выясняем, что дала каждому работа над заданием. Отмечаем оригинальные идеи, удачные выступления, атмосферу, важность поддержки.

Быть услышанным

Цель: Выявление значимости взаимодействия и включённости при вербальной коммуникации.

Условия: Участники делятся на пары и по очереди рассказывают друг другу короткую занимательную историю, случай из жизни ...

Инструкция: Перед началом упражнения, каждый член пары получает тайное задание: либо проявлять чрезвычайную заинтересованность, либо абсолютное невнимание к рассказчику.

Итог: Рефлексия каждым участником своих чувств от отношения к нему слушателя даёт основание для утверждения значимости эмоциональной включённости, эмпатии пассивной (принимающей информацию) стороны коммуникативного процесса.

Ответный жест

Мы с вами должны научиться сейчас не теряться и находить достойные ответы на самые различные обращения и вопросы. Обращение к вам произойдёт безмолвно, с помощью жеста. Вы должны легко ответить на такое обращение.

Сейчас вы расходитесь по комнате и начинаете в произвольном порядке к любому участнику игры. Подойдя, вы обмениваетесь жестами. Ваш партнёр должен понять ваш вопрос и тоже жестами ответить. Далее действуем быстрее, не задумываясь глубоко над вопросами, и отвечаем на жест по наитию.

Обсудим результаты нашей игры. Назовём особо понравившиеся вопросы и ответы.

Доклад

Читаем текст. Необходимо передать текст при помощи рисунков, знаков, схем и передайте такую шпаргалку соседу справа. Теперь каждый делает доклад по данному тексту, используя рисунки или схемы своего соседа.

У кого интересней получится доклад и кто лучше использовал рисунки и схемы.

«Нужны ли конфликты?»

Цель: повысить уровень мотивации участников в работе

По теме «Решение конфликтов конструктивным путём»

Время: 15 минут

Материалы: бумага, ручки /фломастеры/

Процедура проведения:

1. Группа делится на 2 подгруппы:

- первая собирает аргументы, доказывающие, что конфликты недопустимы, отрицательные стороны конфликта.
- другая группа отстаивает позицию «Конфликты – это двигатель прогресса, они необходимы в общении в коллективах», положительные стороны конфликта.

2. В течении 5 минут каждая подгруппа записывает на листе бумаги свои аргументы, а затем зачитывает их вслух, по очереди по одному аргументу. По истечении времени ведущий останавливает дискуссию.

3. Во время обсуждения ведущий предлагает участникам не продолжать спор, а сконцентрировать своё внимание на тех трудностях, которые возникли во время упражнения, и на тех позитивных моментах, которые имели место

Диалог (Управление беседой)

Для руководителя важно уметь вести конструктивный диалог, управляя беседой, не отвлекаться от основной темы разговора.

Разбейтесь на пары. Сядьте напротив друг друга.

В течении 2-х минут каждый должен сформулировать основную цель предстоящего разговора и сделать запись на листе бумаги.

Партнёр об этом не должен знать. По сигналу ведущего начинают диалог. Основная цель – построить беседу так, чтобы решить поставленную задачу – узнать то, что требуется. Время диалога – 3 минуты. Затем каждый участник отмечает, с помощью каких приёмов он сумел достичь поставленной цели или как ему удалось стать лидером.

Ролевое общение

По данным правилам можно строить как развлекательную игру, так и обсуждение проблем. На карточках пишутся роли: спорщик, соглашенец, лидер, негативист, молчун, равнодушный, стеснительный, борец за идею, генератор новых идей... Каждый участник получает карточку с ролью, другим эта роль не сообщается.

После этого начинается обсуждение проблемы. Предпочтительнее, чтобы эта проблема была важна большинству участников.

Каждый участник старается высказать своё мнение по проблеме или оспорить мнение других участников, согласуя своё поведение с полученной ролью.

После 10-20 – минутной дискуссии (желательно, чтобы участники пришли к какому-нибудь результату), подводятся итоги и игроки пытаются угадать, какие роли были у их оппонентов. Вопросы для обсуждения:

1. Насколько полученная роль совпадала с моей обычной ролью в таких дискуссиях?
2. Насколько мне реалистично удалось сыграть полученную роль, и что мешало это сделать?
3. Влияние каких ролей облегчает (усложняет) дискуссию?
4. Какие качества необходимы для того, чтобы переубедить оппонентов и сделать своё мнение мнением коллектива?
5. Насколько значимо и верно «мнение большинства»?

Передача эмоций.

Группа делится на 2 части. Ребята садятся друг перед другом. Ребята 1 подгруппы закрывают глаза и протягивают руки вперёд. Ребята 2 подгруппы по очереди подходят к ним и пожатием руки стараются передать своё настроение, свои эмоции. Затем ребята 1 подгруппы открывают глаза и делятся своими впечатлениями, стараясь отгадать, кто к ним подошёл. Затем меняются местами

Корпоративный символ.

Представим себе, что мы являемся одной организацией любого направления. Мы набираем к себе единомышленников. Нам предстоит придумать и утвердить графический символ нашей организации, который, как вам кажется, наиболее ёмко отражал бы дух направления нашей деятельности, её особенностей, уникальности и неповторимости. Эта эмблема будет служить символом нашей организации.

Эмблема должна отражать наши стремления и намерения, которые мы хотим заложить в творческий потенциал нашего коллектива.

На том же листе набросать комментарии к эмблеме – это девизы, эпитеты, проспекты, манифесты деятельности нашей организации. Характерные особенности деятельности, пожелания, которые хотелось бы воплотить в её облике, структуре и коллективе.

Отмечаются уникальные и неповторимые её особенности..

Затем по очереди заслушиваем выступления. Остальные слушают и задают вопросы, высказывают свои суждения. Дают предложения.

Пропась

Цель: Выявление значимости невербальной сторона коммуникации.

Условия: Пара добровольцев выполняет задание ведущего. Не справившихся с заданием, сменяет другая пара.

Инструкция: Участники должны, одновременно начав двигаться по линии, символизирующей мост через пропасть, навстречу, в итоге оказаться на противоположных сторонах. Запрещено вербальное общение.

Итог: Аудитория обсуждает и сравнивает предложенные способы решения задачи. Делаются выводы о значимости невербальной коммуникации, о наличии или отсутствии взаимопонимания в паре в зависимости от различных факторов: сплочённости, готовности к сотрудничеству, соперничества, агрессии в достижении цели ...

Давайте поспорим.

Сейчас мы увидим, насколько вы владеете этим искусством.

Как вы думаете, лето – это хорошо? Докажите! Да, конечно,- это тепло, солнце, фрукты, каникулы.

Ну, а если вам хочется поспорить, разве вы не сумеете найти отрицательных сторон этого явления? Да – это жара, комары, работа в саду и огороде.

Теперь слушаем задание. Сейчас каждая команда выберет себе лист с заданием и на одну минуту приготовит хвалебную речь тому явлению, которое обозначено в задании. При этом помните, что это явление обычно считается отрицательным. Затем команды-соперницы задают вопросы, которыми могут опровергнуть точку зрения уже выступивших, подорвать их идею. (Задача всех выступающих - достойно защитить свою мысль, аргументирование ответить).

Жюри оценивает и хвалебную речь, и вопросы, и ответы команд. Кроме чёткости и убедительности, речь должна обладать оригинальностью. Если вы кого-то удивите своей

речью или мыслью, высказанной в ней, то можете считать, что уже покорили слушателя.