**Курс «Психофизиологические основы**

**деятельности водителя»**

**12 часов**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование разделов и тем | Количество часов |
| Всего | Теоретические занятия | Практические занятия |
| Познавательные функции, системы восприятия и психомоторные навыки | 2 | 2 | - |
| Этические основы деятельности водителя | 2 | 2 | - |
| Основы эффективного общения | 2 | 2 | - |
| Эмоциональные состояния и профилактика конфликтов | 2 | 2 | - |
| Саморегуляция и профилактика конфликтов (психологический практикум)  | 4 | - | 4 |
| Всего | 12 | 8 | 4 |

**Психология** (греч. — душа; греч. — знание) — это наука, изучающая поведение и психические процессы людей и животных. **Психика** — это высшая форма взаимосвязи живых существ с предметным миром, выраженная в их способности реализовывать свои побуждения и действовать на основе информации о нем*.* Посредством психики человек отражает закономерности окружающего мира.

**Мышление, память, восприятие, воображение, ощущение, эмоции, чувства, задатки, темперамент**, — все эти моменты изучает психология. Но основной вопрос остаётся, — что движет человеком, его поведением в той или иной ситуации, каковы процессы его внутреннего мира? Спектр вопросов, решаемых психологией достаточно широк. Так, в современной психологии выделяют большое количество разделов:

* общая психология,
* возрастная психология,
* социальная психология,
* психология религии,
* патопсихология,
* нейропсихология,
* семейная психология,
* психология спорта
* и т.д.

**Физиология** — (от греч. φύσις природа и греч. λόγος знание) наука, изучающая: жизнедеятельность организмов; процессы, протекающие в их системах, органах, тканях, клетках и их структурных элементах; регуляцию функций. Раскрывает законы функционирования организма как целого в его единстве и взаимодействии со средой, в его приспособлении к изменчивым условиям среды, в его развитии.

Психофизиология водителя:

* Общая психология. Она изучает общие законы, характерные для всех психических явлений, и дает самые общие объяснения человеческого поведения.
* Психофизиология. Эта дисциплина исследует связь психических явлений и поведения человека с работой организма, центральной нервной системой и мозгом.
* Психофизиологические основы деятельности водителя – восприятие водителем окружающей ситуации, реакции, внимательность, восприятие, оперативное мышление.

**Тема №1:  «Познавательные функции, системы восприятия и психомоторные навыки:** **понятие о познавательных функциях (внимание, восприятие, память, мышление)»**

Возникновение и развитие психики происходит в непрерывном взаимодействии ее с физическим окружающим миром. Человеческая психика выступает в качестве регулятора проявления активного  поведения организма. Психические познавательные процессы представляют собой процессы, выделяющиеся в целостной структуре самой психики, условно разделяя ее на основные элементы.

Психические познавательные процессы разделяются на несколько видов:

**познавательные** — восприятие, ощущение, внимание, мышление, воображение, речь и память;

**эмоциональные** — чувства, эмоции, стресс и аффекты;

**волевые** — принятие решения, борьба мотивов и постановка цели.

Основные психические познавательные процессы и их понятия.

**Внимание**- это избирательная направленность сознания человека на определенные предметы и явления. (слайд)

**Восприятие**— процесс, отражающий в сознании человека качества предметов и явлений, происходящих в окружающей среде, в совокупности, и действующий на органы чувств.( слайд)

**Память**- это психический процесс запечатления, сохранения и воспроизведения того, что человек отражал, делал или переживал. (слайд)

**Мышление**— познавательный процесс, осуществляющий высшую функцию, поскольку обладает многими взаимосвязанными признаками, характеризующими роль речи в человеческом развитии. (слайд)

**Внимание и его свойства (устойчивость, концентрация, распределении, переключение, объем).**

Важной функцией, которая обеспечивает переработку и прием информации, является внимание. Для водителя трудно переоценить, какое значение имеет внимание. В каждый момент водителя окружают многие явления и предметы, он должен воспринимать только то, что может повлиять на безопасность движения.

**Внимание** – это состояние направленности и сосредоточенности сознания на каких-либо объектах с одновременным отвлечением от всего остального.

Физиологические основы внимания. Физиологическим механизмом внимания является взаимодействие нервных процессов (возбуждения и торможения), протекающих в коре головного мозга на основе закона индукции нервных процессов, согласно которому всякий возникающий в коре головного мозга очаг возбуждения вызывает торможение окружающих участков. Эти очаги возбуждения могут быть разными по силе и величине.

**Виды внимания**. Принято выделять следующие виды внимания: непроизвольное, произвольное и послепроизвольное.

Непроизвольное внимание возникает без всякого намерения человека, без заранее поставленной цели и не требует волевых усилий.

Произвольное внимание – это сознательное регулируемое сосредоточение на объекте, внимание, возникающее вследствие сознательно поставленной цели и требующее волевых усилий для его поддержания.

Послепроизвольное внимание – это внимание, возникающее на основе произвольного, после него, когда для его поддержания уже не требуется волевых усилий. По психологическим характеристикам послепроизвольное внимание близко к непроизвольному: оно также возникает на основе интереса к предмету, но характер интереса в этом случае иной – он проявляется к результату деятельности. Это можно проиллюстрировать следующим образом: вначале работа не увлекает человека, он заставляет себя заняться ею, прилагает серьезные волевые усилия для поддержания сосредоточения, но постепенно увлекается, втягивается – ему становится интересно.

**Основные свойства внимания**

Внимание обладает рядом свойств, которые характеризуют его как самостоятельный психический процесс. Важными качествами внимания, нужными водителю являются: концентрация и устойчивость внимания, распределение внимания и переключение внимания, развитие внимания у водителя, объем внимания.

**1. Устойчивость.**

Заключается в способности определенное время сосредоточиваться на одном и том же объекте.

Устойчивость зависит от понимания человеком важности, значимости выполняемой работы.

Устойчивость внимания может определяться разными причинами. Одни из них связаны с индивидуальными физиологическими особенностями человека, в частности со свойствами его нервной системы (Люди со слабой нервной системой или перевозбужденные могут довольно быстро утомляться, становиться импульсивными) , общим состоянием организма в данный момент времени (Человек, который не очень хорошо чувствует себя физически, так же, как правило, характеризуется неустойчивым вниманием.  ); другие характеризуют психические состояния (возбужденность, заторможенность и т.п.), третьи соотносятся с мотивацией (наличием или отсутствием интереса к предмету деятельности, его значимостью для личности), четвертые - с внешними обстоятельствами осуществления деятельности(При наличии множества сильно отвлекающих раздражителей оно колеблется, становится недостаточно устойчивым ).

В жизни характеристика общей устойчивости внимания чаще всего определяется сочетанием всех этих факторов, вместе взятых.

Устойчивость внимания зависит, конечно, помимо того, от целого ряда условий. К числу их относятся: особенности материала, степень его трудности, знакомости, понятности, отношение к нему со стороны субъекта степени его интереса к данному материалу и, наконец, индивидуальные особенности личности. Среди последних существенна, прежде всего, способность посредством сознательного волевого усилия длительно поддерживать свое внимание на определенном уровне, даже если то содержание, на которое оно направлено, не представляет непосредственного интереса, и сохранение его в центре внимания сопряжено с определенными трудностями.

**2. Концентрация внимания**

Означает наличие связи с определенным объектом или стороной деятельности и выражает интенсивность этой связи.

Сосредоточенность **(концентрация)**– это удержание внимания на одном объекте или деятельности, полная поглощенность явлением, мыслями. Она обеспечивает углубленное изучение познаваемых объектов. Показателем интенсивности является «помехоустойчивость», невозможность отвлечь внимание от предмета деятельности посторонними раздражителями.

**3. Распределение внимания**

Это возможность рассредоточить внимание на несколько объектов или одновременно успешно выполнять несколько действий.

При распределении внимания речь, таким образом, идет о возможности концентрации его не в одном, а в двух или большем числе различных фокусов. Это дает возможность одновременно совершать несколько рядов действий и следить за несколькими независимыми процессами, не теряя ни одного из них из поля своего внимания. Наполеон мог, как утверждают, одновременно диктовать своим секретарям семь ответственных дипломатических документов. Некоторые шахматисты могут вести одновременно с неослабным вниманием несколько партий. Распределенное внимание является профессионально важным признаком для некоторых профессий, как, например, для текстильщиков, которым приходится одновременно следить за несколькими станками. Распределение внимания очень важно и для педагога, которому нужно держать в поле своего зрения всех учеников в классе.

Распределение внимания состоит в способности рассредоточить внимание на значительном пространстве, параллельно выполнять несколько видов деятельности или совершать несколько различных действий. Заметим, что, когда речь идет о распределении внимания между разными видами деятельности, это не всегда означает, что они в буквальном смысле слова выполняются параллельно. Такое бывает редко, и подобное впечатление создается за счет способности человека быстро переключаться с одного вида деятельности на другой, успевая возвращаться к продолжению прерванного до того, как наступит забывание.

Данное свойство зависит от психологического и физиологического состояния человека. При утомлении, в процессе выполнения сложных видов деятельности, требующих повышенной концентрации внимания, область его распределения обычно сужается.

**4. Переключаемость внимания**

Переключаемость внимания заключается в способности быстро выключаться из одних установок и включаться в новые, соответствующие изменившимся условиям. Переключаемость внимания понимается как его перевод с одного объекта на другой, с одного вида деятельности на иной. Данная характеристика человеческого внимания проявляется в скорости, с которой он может переводить свое внимание с одного объекта на другой, причем такой перевод может быть как непроизвольным, так и произвольным. В первом случае индивид невольно переводит свое внимание на что-либо такое, что его случайно заинтересовало, а во втором - сознательно, усилием воли заставляет себя сосредоточиться на каком-нибудь, даже не очень интересном самом по себе объекте. Переключаемость внимания, если она происходит на непроизвольной основе, может свидетельствовать о его неустойчивости, но такую неустойчивость не всегда есть основание рассматривать как отрицательное качество. Она нередко способствует временному отдыху организма, анализатора, сохранению и восстановлению работоспособности нервной системы и организма в целом.

Способность к переключению означает гибкость внимания - весьма важное и часто очень нужное качество.

Легкость переключения у разных людей различна: одни - с легкой переключаемостью - легко и быстро переходят от одной работы к другой; у других «вхождение» в новую работу является трудной операцией, требующей более или менее длительного времени и значительных усилий.

Известную роль в быстроте переключения играют и индивидуальные особенности субъекта, в частности его темперамент.

**5. Объём внимания**

Вопрос об объеме внимания, т. е. количестве однородных предметов, которые охватывает внимание - особый вопрос.

Под объемом внимания понимается количество объектов, которые мы можем охватить с достаточной ясностью одновременно. Известно, что человек не может одновременно думать о разных вещах и выполнять разнообразные работы. Это ограничение вынуждает дробить поступающую извне информацию на части, не превышающие возможности обрабатывающей системы. Важной и определяющей особенностью объема внимания является то, что он практически не меняется при обучении и тренировке.

Объем внимания - это такая его характеристика, которая определяется количеством информации, одновременно способной сохраняться в сфере повышенного внимания (сознания) человека. Численная характеристика среднего объема внимания людей – 5-7 единиц информации. Она обычно устанавливается посредством опыта, в ходе которого человеку на очень короткое время предъявляется большое количество информации. То, что он за это время успевает заметить, и характеризует его объем внимания. Поскольку экспериментальное определение объема внимания связано с кратковременным запоминанием, то его нередко отождествляют с объемом кратковременной памяти.

Различные свойства внимания - его концентрация, объем и распределяемость, переключаемость и устойчивость - в значительной мере независимы друг от друга: внимание хорошее в одном отношении может быть не столь совершенным в другом. Так, например, высокая концентрация внимания может, как об этом свидетельствует пресловутая рассеянность ученых, соединяться со слабой переключаемостью

Большое значение для изучения характеристик внимания имеет вопрос о рассеянности. Рассеянностью обычно называют два разных явления. Во-первых, часто рассеянностью называют результат чрезмерного углубления в работу, когда человек ничего не замечает вокруг себя - ни окружающих людей и предметов, ни разнообразных явлений и событий. Этот вид рассеянности принято называть мнимой рассеянностью, поскольку это явление возникает в результате большой сосредоточенности на какой-либо деятельности. Физиологической основой рассеянности является мощный очаг возбуждения в коре головного мозга, вызывающий торможение в окружающих его участках коры по закону отрицательной индукции.

Совсем другой вид рассеянности наблюдается в тех случаях, когда человек не в состоянии ни на чем долго сосредоточиться, когда он постоянно переходит от одного объекта или явления к другому, ни на чем не задерживаясь. Этот вид рассеянности называется подлинной рассеянностью. Произвольное внимание человека, страдающего подлинной рассеянностью, отличается крайней неустойчивостью и отвлекаемостью. Физиологически подлинная рассеянность объясняется недостаточной силой внутреннего торможения. Возбуждение, возникающее под действием внешних сигналов, легко распространяется, но с трудом концентрируется. В результате в коре мозга рассеянного человека создаются неустойчивые очаги возбуждения.

Причины подлинной рассеянности разнообразны. Ими могут быть общее расстройство нервной системы, заболевания крови, недостаток кислорода, физическое или умственное утомление, тяжелые эмоциональные переживания. Кроме того, одной из причин подлинной рассеянности может быть значительное количество полученных впечатлений, а также неупорядоченность увлечений и интересов.

**Причины отвлечения внимания во время управления транспортным средством**

Причины отвлечения внимания зависят от внутренних и внешних факторов воздействия. Для начала остановимся на  внутренних факторах.. Как известно, качество вождения во многом зависит от того, насколько внимание водителя сконцентрировано на дороге и происходящей вокруг автомобиля ситуации. Тем не менее, большинство автомобилистов старательно пытаются за время поездки успеть сделать еще несколько дел: поговорить по телефону, подвигаться под любимую музыку, покурить и перекусить, а представительницы прекрасного пола даже накраситься! Мы подготовили подготовила список основных причин, по которым внимание водителя во время езды значительно рассеивается, а это нередко становится причиной серьезных ДТП.

ТОП-5 факторов, которые значительно понижают качество вождения

**1. Использование телефона**

Вести машину, следить за дорогой и при этом разговаривать по телефону или писать сообщение? Многие считают, что легко с этим справятся. Однако ученые доказали, что водители, разговаривающие по мобильному телефону (даже при помощи устройства hands free), реагируют на дорожную ситуацию с той же скоростью, что и подвыпившие автолюбители, вследствие чего попадают в аварии с серьезными последствиями в четыре раза чаще. А написание текстового сообщения отвлекает взгляд от дороги в среднем на 4,6 секунды, что равносильно езде на солидной скорости через футбольное поле с завязанными глазами.

**2. Поведение пассажиров**

Всем прекрасно знакомы ситуации ,  когда уважаемые пассажиры (друзья, знакомые, родственники) активно комментируют ваш стиль вождения, дают «ценные» указания, много говорят, вертятся, поют, едят... Можно продолжать до бесконечности. На самом деле, все это так же сильно влияет на концентрацию вашего внимания, как и разговоры по телефону. Нет необходимости увлекаться разговорами с пассажирами. Упомянутый фактор может явно стать тем обстоятельством, которое и станет основным отвлечением водителя от управления автомобилем. Об этом должны помнить и пассажиры, которые порой сами инициируют подобные беседы. В последнее время участились случаи, когда молодые люди, управляя транспортным средством, пытаются приобнять рукой прекрасную собеседницу, Не трудно предугадать, что подобные отвлечения заканчиваются с плачевным исходом. При этом, как показали исследования наиболее «опасными» попутчиками являются мужья и жены. 40% опрошенных мужчин и 34% женщин утверждают, что их супругам удается максимально снизить их сконцентрированность на дороге. В практике управления автомобилями бывают случаи, когда начинается выяснение семейных отношений между супругами в пути следования. Следом за половинками, отвлекающими категориями пассажиров респонденты назвали друзей, матерей и детей.

Бывает, что происходят нелегкие разговоры между, казалось бы, лучшими друзьями или партнерами по бизнесу. При этом все переговоры ведутся эмоционально, на повышенных тонах. Ссора становится неизбежной. В таких случаях может быть только одна рекомендация - во имя безопасности своей жизни вовремя замолчать.

**3. Курение, принятие пищи или напитков**

Несомненно,  все эти механические действия отвлекают нас как в психологическом, так и в физическом смысле (на руле остается только одна рука, что не позволит оперативно среагировать на неожиданную ситуацию). Неудивительно, что власти Великобритании ввели серьезный штраф за курение во время езды.

Принятие пищи и напитков также существенно отвлекает водителя от основного занятия. Стоит ли рисковать? Вряд ли: легкое чувство голода или жажды не приводят к гибели.

**4. Громкая музыка**

Практически каждый автолюбитель предпочитает скрашивать свою поездку любимыми треками. Да, это существенно повышает настроение, но не безопасность на дороге. Чересчур громкая музыка не только рассеивает внимание и не дает полностью сконцентрироваться, но и препятствует адекватному поведению на дороге в силу того, что водитель просто не слышит звуковые сигналы, которые подают ему другие участники движения. Нередко это приводит к достаточно серьезным ДТП.

В некоторых странах (например, в Канаде) автомобильные ассоциации уже выступили с предложением о введении запрета на использование неопытными водителями любых портативных устройств в автомобиле во время движения. По их мнению, такая мера поможет значительно снизить количество аварий в целом.

**5. Плохое настроение и раздражительность**

В качестве всевозможных отвлечений в салоне авто может послужить наличие плохого настроения или раздражительности, которые могут быть связаны с домашними проблемами. В пути стоит думать только о дороге и внимательно наблюдать за быстро меняющейся обстановкой на ней.  По этому поводу специалисты и медики рекомендуют все свои семейные проблемы и разборки оставлять дома. Управляя транспортным средством, следует наблюдать за дорогой и происходящими событиями на ней, которые меняются с большой быстротой, как в калейдоскопе. Иначе количество проблем может только увеличиться...

Безусловно, эти пять причин - только часть огромного множества факторов, по которым водитель может отвлечься и своевременно не среагировать на возникшую ситуацию. В число помех для идеальной езды неизменно входят:

- неудобная одежда, доставляющая дискомфорт и многое другое.

Старайтесь быть максимально аккуратными за рулем и свести к минимуму факторы, которые могут оказаться причиной роковых последствий в любой момент. Не отвлекайтесь за рулем: берегите себя и своих близких.

- Если бы молодые водители когда-нибудь задумались об автомобильных скоростях, то возможно стали бы лучше понимать, что скорость, равная шестидесяти километрам в час, позволяет автомобилю преодолевать за одну секунду расстояние, равное пятидесяти одному метру. А это может означать только одно - нельзя ничем посторонним заниматься, что может отвлечь от наблюдения за дорогой, включая доставания предметов из «бардачка» или с пола. Идущий в тридцати метрах впереди вас автомобиль начинает производить резкое торможение, если вы в этот момент отвлеклись, столкновение будет неминуемым. Причиной станет ваше отвлечение. К сожалению, этим грешат восемьдесят процентов российских водителей.

- Женщины водители очень часто грешат тем, что отвлекаются на осмотр своего лица в зеркале, чтобы поправить косметику. Требуется срочно открыть косметичку. Все это является отвлекающими элементами от основного рода деятельности. Опасность попадания в аварию у таких водителей в четыре раза выше, чем у внимательных водителей.

- Повышенную опасность представляют собою водители, которые могут задремать, находясь за рулем. Как правило, это вызвано переутомлением. Молодые люди в возрасте восемнадцати – двадцати лет представляют не меньшую опасность при управлении автомобилем. Здесь в большей степени сказывается отсутствие практического опыта, неумение правильно оценить окружающую обстановку.

- Применение любого лекарственного препарата в момент отъезда или во время нахождения в пути. Все это может не лучшим образом отразится на состоянии человека. Внезапно появляется сонливость, замедленная реакция, возможно проявление других побочных явлений, которые снизят водительское внимание, реакцию на появившуюся на дороге опасность.

 - Отвлекать от основного рода деятельности водителей будут различные наклеенные на лобовое стекло или привязанные к салонному зеркалу сувениры или игрушки, которые раскачиваются при движении транспортного средства.

 - В летний период времени раздражать водителя, сидящего за рулем, может обыкновенное насекомое, случайно попавшее в салон.

Внешние факторы выражены нашей вездесущей, добровольно-принудительной, нестандартной рекламой. Не менее опасным фактором являются велосипедисты и мотоциклисты, которые не утруждают себя соблюдением правил дорожного движения. Таковы реалии современной жизни.

**Способность сохранять внимание  при наличии**

**отвлекающих факторов**

Качества внимания можно развивать и совершенствовать. Зная про недостатки внимания, водитель ставит перед собой конкретные задачи - выработать настойчивость или другое качество, которое влияет на внимание, научиться концентрировать внимание. На работу по самовоспитанию внимания могут указать инструкторы и преподаватели вождения автомобиля.

Опытный водитель управляя автомобилем, изучает обстановку, воспринимает и анализирует обстановку в зоне слежения. Он будто предугадывает, как будет развиваться дорожная ситуация, которая после промежутка времени может быть зоной опасности. Чрезмерно активное поведение какого-то водителя вызывает неправильные действия со стороны других участников движения.

У водителя автомобиля концентрация внимания может быть в течение некоторых промежутков времени, к примеру, при въезде на эстакаду, тоннелях, мостах, при проезде пешеходных переходов, при встречном разъезде на узких дорогах и улицах, при проезде железнодорожных переездов, остановок общественного транспорта и так далее. Опытный водитель не всегда одинаково концентрирует свое внимание, при обычном движении на перекрестке он ищет 8 конфликтных точек опасности, на хорошей и прямой дороге он ищет не более двух точек опасности.

**Объем внимания водителя**

Для водителя важно иметь большой объем внимания, который определяется числом объектов, которые человек может одновременно воспринять. Это одна из характеристик внимания, которая показывает, сколько может одновременно восприниматься вниманием. Чем шире объем внимания человека, тем больше объектов охватывает внимание. Если условия не очень сложные, то водитель может охватить одновременно 6 объектов. Большое значение имеет тренировка, в ходе которой человек учится воспринимать какие-то отдельные элементы, группируя их по существенным связям.

**Распределение внимания при вождении**

При вождении водителю нужно менять объекты, на которые направленно внимание. Это называют переключением внимания. Хорошее переключение внимания - основа предосторожности и осмотрительности водителя. Известно, что если водитель длительно управляет автомобилем, это приводит к его утомлению. В свою очередь это снижает качество вождения и в ряде случаев приводит к ДТП. Это случается после 11 часов непрерывной работы водителя и характеризуется тяжелыми последствиями. Начинающий водитель на перекрестке видит зеленый свет светофора и не замечает указаний регулировщика, несмотря на то, что он запрещает продолжить движение.

**Монотония**

**Влияние усталости и сонливости на свойства внимания**

**Монотония** – это состояние человека, возникающее при выполнении однообразной работы. В состав термина входят два греческих слова - монос - один и тонос - напряжение. Данное состояние характеризуется снижением психической активности и тонуса, ослаблением восприимчивости и сознательного контроля, ухудшением памяти и внимания, стериотипизацией действий и потери интереса к работе.

В психологии прянято различать две монотонии:

- развивающуюся в результате многократного повторения одних и тех же движений и поступления большого количества одинаковых сигналов в одни и те же нервные центры, т.е. информационной перегрузки ( например, работа на конвейере с мелкими операциями, когда человеку за смену приходится сотни и тысячи раз повторять одни и те же движения) ;

- вызываемую однообразием восприятия, когда приходится действовать в условиях одной и той же мало изменяющейся информации ; недостаток новой информации порождает у человека так называемый «сенсорный голод» (это езда в условиях однообразной, неинтересной местности, длительное наблюдение за приборными пультами в ожидании появления редкого, но важного сигнала и т.п.); подобная монотония особенно типична для водителей.

Тот и другой род монотонии, хотя в одном случае ее причиной является перегрузка информацией, а в другом, наоборот, ее недостаток, переживаются примерно одинаково: как какая-то своеобразная тяжело переносимая скука, усталость, как какое-то отупление от топтания на месте, что-то вроде дурмана. Подобное состояние у водителей иногда называют «дорожный гипноз». Но в отличие от обычной усталости, утомления, для устранения которых требуется относительно длительный отдых, монотония быстро проходит при изменении условий вождения. И это объясняется тем, что утомление является результатом накопления существенных сдвигов в организме, а монотония — следствием нарушения его саморегуляции.

 «Дорожный гипноз» особенно сильно переживается водителями и потому, что он порождает тормозное, сонливое состояние. Человеку за рулем приходится волевыми усилиями преодолевать его и поддерживать необходимый уровень бодрствования. А когда требуется длительное время сохранять таким образом произвольное внимание, то работа водителя превращается в тяжелый и напряженный труд. Вот поэтому-то деятельность водителя при монотонии порой приравнивается к экстремальному режиму.

Монотония развивается при длительной езде по прямой дороге в условиях однообразной и ничем не примечательной местности. Набегающая на водителя дорога непроизвольно приковывает к себе его внимание, а ритмичные покачивания автомобиля, порой блики на его капоте еще более усиливают ее тормозное действие. Под воздействием монотонии существенно увеличивается время реакции водителя (при езде по монотонной дороге за 10—12 км пути оно возрастает на 30 %). Под влиянием монотонии происходит затормаживание процессов восприятия и мышления, открывается большой простор для непроизвольных срабатываний всяких автоматизированных действий. И это становится ужа опасным. Поскольку, как известно из психологии, автоматизмы срабатывают на определенные ситуации, а при заторможенном восприятии всякие неожиданно возникающие дорожные ситуации могут восприниматься неадекватно и вызывать неуместные двигательные реакции. Все эти факторы — заторможенное восприятие и мышление, замедленная реакция, склонность к непроизвольным ошибочным движениям способствуют возникновению дорожных происшествий. Поэтому не случайно 78 % таких происшествий приходится на последнюю и первую треть монотонных участков дороги, т.е. на участки, где уже накапливается воздействие монотонии при прямом и обратном движении.

Люди по-разному устойчивы к монотонии, по-разному ее переживают. Так, замечено, что те, у кого сильная нервная система, переживают монотонию сильнее, чем те, у кого она слабая, что подвижные типы переносят ее хуже, чем инертные. Изучение водителей показали, что 74 % водителей очень тяжело переносили состояние монотонии, 23 % — тяжело и лишь 3 % были относительно устойчивы к монотонии. Замечено, что водители, работающие длительное время на дальних междугородных перевозках грузов, легче переживают монотонность дороги, чем другие водители. Это позволяет предположить, что существует некоторая тренируемость к монотонным условиям.

Можно дать и некоторые психологические рекомендации водителям, как противодействовать «дорожному гипнозу». Во-первых, не следует сосредоточивать свое внимание на однообразной дороге. Поскольку такое состояние развивается в спокойной дорожной ситуации, то можно совершенно безболезненно думать о посторонних вещах, но желательно не о безразличных, а о чем-то волнующем. Во-вторых, ему следует специально обращать внимание на окружающую природу — на особенности ландшафта, облака, пролетающих птиц, в общем, на что угодно, что уводит его мысли от однообразной картины данной местности. Для уменьшения воздействия монотонии можно также включать магнитолу .Вместе с тем следует избегать монотонной музыки и очень отвлекающих передач. Японские ученые считают, что жевательная резинка является эффективным средством в борьбе с «дорожным гипнозом».

Также для предупреждения такого состояния на однообразных участках дороги рекомендуется использовать средства, активизирующие внимание водителей: беседа со спутником ,жевание сушеных фруктов или кислых конфет. Заторможенное состояние у водителя может возникнуть и при отсутствии утомления, но даже незначительное утомление способствует его появлению.

**Способы профилактики усталости**

Как бороться с усталостью за рулем?

Когда водитель находится в пути за рулем 12 часов, то сложно не поддаться навалившейся усталости и не потерять контроль над ситуацией. По всему миру происходит много ДТП по причине того, что водители заснули за рулем. И с каждым годом процент увеличивается. Но есть много способов борьбы с сонливостью и усталостью в дороге.

**Признаки усталости за рулем**

Когда усталость внезапно наваливается на водителя, ее первыми признаками являются слабость, вялость и сонливость. В руках и ногах появляется ощущение тяжести. Тело становится тяжелым, мышцы затекают, глаза начинают чесаться, как будто туда попал песок. Такие ощущения знакомы всем водителям. Плюс сюда добавляется потеря концентрации и внимания.

В движениях появляется леность – не хочется переключать передачи, включать поворотники. Такие признаки усталости приводят к тому, что ослабевает реакция, что опасно в условиях, когда водитель длительное время находится за рулем, ведь тогда он может не заметить дорожных разметок или знаков, может вовремя не объехать ямы.

Проблема борьбы с усталостью актуальна для многих водителей, поскольку длительное пребывание за рулем, однообразный вид за окном, повышенное напряжение глаз, ночное время суток и другие факторы часто приводят к снижению внимания и скорости реакции на изменяющуюся дорожную обстановку. Немало бед приносит и такое крайне нежелательное явление, как микросон – кратковременный неосознанный сон, который возникает у человека после длительного лишения полноценного сна и длится от долей секунды до тридцати секунд. Это очень опасное состояние, поскольку если микросон произойдет во время управления автомобилем, то это может привести к автокатастрофе. По статистике, чаще всего аварии случаются между тремя и пятью часами ночи - именно в этот период времени повышена вероятность возникновения микросна у уставшего человека.

Ниже приведены рекомендации по борьбе с усталостью и ее профилактике. Помните, что потеря контроля над управлением автомобилем может привести к непоправимым последствиям!

**1. Позаботьтесь о здоровом сне**

Перед длительной поездкой водителю необходимо хорошо выспаться.

Если чувствуете, что засыпаете за рулем, лучше съехать на обочину, включить аварийную световую сигнализацию и уснуть хотя бы на 20-30 минут.

В ночное время, если есть возможность, лучше все же остановиться на ночлег в мотеле, чтобы восстановить силы и не рисковать собственной безопасностью.

Медицинская справка:

Выделяют несколько фаз сна. Первые две фазы длятся достаточно долго, но сон в этот период поверхностный, эти фазы можно назвать подготовкой к отдыху мозга. Только третья и четвертая фазы обеспечивают нам необходимую «зарядку» мозга, именно благодаря этим двум фазам мы чувствуем себя отдохнувшими и бодрыми. Существует еще и пятая фаза – быстроволнового сна, которая необходима для того, чтобы на время активизировать все системы организма, в этот период происходит учащение сердцебиения, повышение кровяного давления и теплоотдачи.

Наверное, многие замечали, что порой можно дать мозгу полноценно отдохнуть и за 20-30 минут сна, если этот сон будет достаточно глубоким. Вся сложность заключается в том, чтобы научиться бороться с легкой сонливостью, из-за которой наступает неглубокий сон. А вот когда чувствуете, что подступают третья и четвертая фазы сна, то сопротивляться им не стоит. Восстанавливающий сон в таком случае может занять не более 30 минут, а польза от него будет несомненной.

Насыщение организма кислородом

Чувство сонливости часто возникает из-за недостатка кислорода в организме. Наиболее чувствителен к низкому содержанию кислорода головной мозг. В условиях кислородного голодания мозг пытается перейти в «режим энергосбережения». Поэтому так важно обеспечить приток насыщенной кислородом крови к мозгу.

**2. Обеспечьте проветривание салона автомобиля**

В закрытом салоне увеличивается концентрация углекислого газа, содержащегося в выдыхаемом водителем и пассажирами воздухе. Регулярно проводите проветривание автомобиля, это обеспечит необходимую вентиляцию и приток кислорода. Кроме того, в зимнее время года холодный воздух поможет водителю взбодриться.

 ВАЖНО:

 Не допускайте длительной работы кондиционера в режиме рециркуляции (забора воздуха из салона).

**3. Время от времени проводите зарядку**

Подвижные упражнения на свежем воздухе активизируют мышцы, что улучшает кровообращение и насыщает организм кислородом. ( см. приложение «Гимнастика за рулем»)

**4. Воспользуйтесь методом смехотерапии**

Влияние смеха на организм давно исследуют ученые. Его благоприятные свойства не вызывают сомнений. Смех улучшает настроение и самочувствие из-за того, что во время смеха в организме выделяется большое количество так называемых «гормонов счастья» – эндорфинов. Во время смеха у человека расслабляются мышцы лица, шеи, спины, вибрирует диафрагма, работают мышцы плеч, пресса, учащается сердцебиение. За счет этого в ткани организма поступает больше кислорода. Такой же эффект мы получаем от физических упражнений. Существует мнение, что 10 минут смеха могут заменить полуторачасовой отдых. В длительной поездке зарядить вас положительными эмоциями может попутчик с хорошим чувством юмора, записи юмористических концертов, радиостанции, на которых звучат развлекательные передачи.

**5. Выполняйте зарядку для глаз**

Часто ощущение общей усталости возникает из-за того, что устают глаза. Для поддержания состояния бодрости и профилактики ухудшения зрения как можно чаще делайте зарядку для глаз.

Упражнения для глаз:

Выполните круговые движения открытыми глазами: сначала по часовой стрелке, а потом против.

Моргайте как можно чаще.

Переводите взгляд с близко расположенных предметов на удаленные.

Взглядом «чертите» прямые линии: сначала по вертикали, а потом по горизонтали.

Массаж

**6. Сделайте массаж биологически активных точек**

Для этого помассажируйте уши, область над бровями, шею.

Массаж ушей

Массаж поверхности ушных раковин необходимо выполнять по часовой стрелке подушечками пальцев. Особенно эффективен массаж мочек уха.

Массаж точек над бровями

Делайте круговые движения области над бровями подушечками пальцев в направлении от носа к виску в течение 2-3 минут.

Массаж шеи

Массируйте шею вдоль позвоночника, сделайте несколько круговых движений и наклонов назад, вперед, влево и вправо. Это поможет улучшить мозговое кровообращение.

**7. Если у вас нет медицинских противопоказаний, выпейте кофе**

Кофе хорошо тонизирует нервную систему, однако употребление чрезмерного количества кофе может негативно сказаться на здоровье.

 ВАЖНО:

Употребление кофе может вызвать повышение артериального давления, что особенно опасно для людей, страдающих гипертонией. Прежде чем употреблять тонизирующие напитки, убедитесь, что это не навредит вашему здоровью!

**8. Используйте эфирные масла в салоне**

Некоторые эфирные масла оказывают сильное тонизирующее и бодрящее действие. Особенно полезно возить в салоне автомобиля апельсиновое, лимонное, шалфейное и розовое эфирные масла.

Можно нанести по несколько капель масла на запястья или повесить в салоне небольшой сосуд с аромамаслами.

 ВАЖНО:

Убедитесь, что ни у вас, ни у ваших пассажиров нет аллергии на аромасла!

Чаще **регулируйте водительское кресло**. Доказано, что неудобно спать в не комфортной позе, поэтому выбирайте установки сиденья, чтобы вам хотелось чаще менять положение тела. Когда вы приспособитесь к какой-то одной регулировке, тут же меняйте ее на другую. В этих условиях усталость и сон как рукой снимет. Только чтобы это не отвлекало от дороги.

Чтобы в солнечную погоду солнце не слепило в глаза, лучше надеть солнцезащитные очки. В борьбе с усталостью они дают положительный эффект. Глаза не будут уставать от солнечного света, а значит, всему организму не грозит усталость.

Помните, что вы должны быть внимательны и осторожны на дороге. От вашей бдительности зависит ваша собственная безопасность, безопасность ваших пассажиров и других участников дорожного движения! Не управляйте автомобилем в состоянии переутомления!

**Виды информации**

**Информация** (от лат. informatio — «разъяснение, изложение, осведомлённость») — сведения о чём-либо, независимо от формы их представления.

Слово «информация» происходит от лат. informatio, что в переводе обозначает сведение, разъяснение, ознакомление. Понятие информации рассматривалось ещё античными философами.

Информацию можно разделить на виды по различным критериям:

по **способу восприятия:**

Визуальная — воспринимаемая органами зрения.

Аудиальная — воспринимаемая органами слуха.

Тактильная — воспринимаемая тактильными рецепторами.

Обонятельная — воспринимаемая обонятельными рецепторами.

Вкусовая — воспринимаемая вкусовыми рецепторами.

**по форме представления**:

Текстовая — передаваемая в виде символов, предназначенных обозначать лексемы языка.

Числовая — в виде цифр и знаков, обозначающих математические действия.

Графическая — в виде изображений, предметов, графиков.

Звуковая — устная или в виде записи и передачи лексем языка аудиальным путём.

Видеоинформация — передаваемая в виде видеозаписи.

**по назначению:**

Массовая — содержит тривиальные сведения и оперирует набором понятий, понятным большей части социума.

Специальная — содержит специфический набор понятий, при использовании происходит передача сведений, которые могут быть не понятны основной массе социума, но необходимы и понятны в рамках узкой социальной группы, где используется данная информация.

Секретная — передаваемая узкому кругу лиц и по закрытым (защищённым) каналам.

**Личная (приватная)**— набор сведений о какой-либо личности, определяющий социальное положение и типы социальных взаимодействий внутри популяции.

**по значению:**

Актуальная — информация, ценная в данный момент времени.

Достоверная — информация, полученная без искажений.

Понятная — информация, выраженная на языке, понятном тому, кому она предназначена.

Полная — информация, достаточная для принятия правильного решения или понимания.

Полезная — полезность информации определяется субъектом, получившим информацию в зависимости от объёма возможностей её использования.

**по истинности:**

истинная

ложная

**Выбор необходимой информации в процессе управления транспортным средством**

В процессе управления транпортным средством  водитель получает  большой поток информации, из которого ему необходимо выбрать лишь небольшую часть, которая необходима для качественного и безопасного управления автомобилем это :

- обстановка на дороге ( водитель должен охватывать глазами спектр равный 360 градусам);

- дорожные знаки ( считывать знаки ,линии разметки, быстро обрабатывать полученную информацию, делать выводы и применять в дорожных ситуациях);

- показатели приборов;

- звуковые сигналы (сигналы других автомобилей предупреждающих о чем-то, а т.ж привычный звуковой фон работающего автомобиля, если привычный звук нарушается, то постараться понять откуда идет посторонний звук).

**Информационная перегрузка**

Во второй половине ХХ века с началом перехода развитых стран к информационному обществу стали проявляться негативные стороны этого процесса, а именно – информационная перегрузка. Суть перегрузки информацией заключается в следующем: количество поступающей полезной информации превосходит возможности ее восприятия человеком, т.е. человек не способен справляться с информацией в огромных масштабах.

**Признаки информационной перегрузки:**

-отсутствие ясности в голове, хаотичная умственная деятельность;

-ухудшение памяти, провалы в памяти;

-назойливая музыка или же обрывки фраз, звучащие в голове;

-постоянное желание что-нибудь сказать (чтобы избавиться от лишней информации);

-рассуждения вслух, бормотание во сне или перед сном;

-в тяжёлых случаях можно услышать голоса во время засыпания или шум в ушах;

-что касается телесных признаков, это может быть напряжённость челюстей, а также задней части шеи;

-кстати, к признакам информационной перегрузки относится тошнота. Но это, как правило, в сочетании с неправильным положением тела. Тошнота — это тревожный сигнал: если она вас беспокоит, подачу информации надо прекращать.

**Причины информационной перегрузки:**

Информационный вампиризм — интернет-зависимость, неумеренное смотрение телевизора и пр.

Современные средства получения информации позволяют уходить от решения личностных проблем, компенсировать личную и житейскую неустроенность. Разумеется, компенсация происходит мнимая, что только усугубляет проблемы, решения которых пытается избежать человек. И с этой стороны информационная перегрузка становится явлением в психологическом смысле близким алкоголизму, наркомании и другим формам патологической зависимости.

Иногда,  чтобы получить нужные и полезные сведения, необходимо перелопатить большой массив информации. В итоге факты накапливаются, но не усваиваются. Происходит перенасыщение лишней информацией. Перед современным человеком стоит множество целей и задач, выполнение которых требует одновременности. И получается, что он тратит много энергии на процесс переключения между задачами, а не на их выполнение. У психиатров это называется потерей продуктивности мышления. Со стороны это выглядит как отупение, неспособность произвести простые умозаключения, поверхностность, когда до сознания не доходит информация извне. Когда человек ощущает в себе подобные явления и не понимает их причины, он не пытается сократить количество задач, а пытается ускорить процесс переключения между ними — в конце концов это приводит к переутомлению.

Часто инфоперегрузка наступает при неумении планировать рабочее время и отсутствии рабочего расписания , того самого, которое лимитирует количество рабочих часов в день и определяет рабочее время суток.

Перегрузка информацией возникает не только из-за большого объема потока получаемой информации, но, может быть, даже в большей мере из-за его непредсказуемости. Если информация поступает не в ответ на запрос, а сама находит своего получателя, то чаще всего целевой потребитель оказывается не готов к ее восприятию. И информация не только оказывается невоспринятой, но и вносит существенный хаос в представления человека о мире. Именно хаос, отсутствие структуры и вызывает информационное переутомление.

Причиной информационной перегрузки также является общее переутомление. В одном из исследований, проведенных английскими сомнологами, выяснилось, что бодрствование в течение длительного времени влияет на способность мозга обращать внимание на вещи. Так, мы начинаем запоминать меньше, потому что замечаем меньше. Один из экспериментов показал, что люди, которые спали меньше 6 часов в сутки в течение двух недель, набрали гораздо меньше очков в тестах на память, чем те, кто спал по 8 часов в сутки.

**Система восприятия  и их значение в деятельности водителя**

Восприятие – это целостное отражение предметов и явлений в совокупности их свойств и частей при их непосредственном воздействии на органы чувств.

В жизни человека восприятие имеет огромное значение – это основа ориентации в окружающем мире, в обществе, необходимый компонент общественных отношений, восприятия человека человеком.

**Физиологическая основа восприятия**. Специальных органов восприятия не существует, материал для него дают анализаторы. При этом первичный анализ, который совершается в рецепторах, дополняется сложной аналитико-синтетической деятельностью мозговых концов анализатора. Поскольку любой объект внешнего мира выступает как сложный комплексный раздражитель (например, лимон имеет размер, цвет, вкус, величину, температуру, запах, название и т. п.), то в основе восприятия лежат сложные системы нервных связей между различными анализаторами. Можно сказать, что физиологической основой восприятия является комплексная деятельность анализаторов.

**Свойства восприятия**

**Предметность**

Предметность восприятия выражается в так называемом акте объективации, т.е. в отнесении сведений, получаемых из внешнего мира, к этому миру. Предметность, не будучи врожденным качеством, выполняет ориентирующую и регулирующую функцию в практической деятельности.

Предметность как качество восприятия играет особую роль в регуляции поведения. Обычно мы определяем предметы не по их виду, а в соответствии с их практическим назначением или их основным свойством.

**Целостность**

В отличие от ощущения, отражающего отдельные свойства предмета, восприятие дает целостный его образ. Он складывается на основе обобщения знаний об отдельных свойствах и качествах предмета, получаемых в виде различных ощущений.

Компоненты ощущения настолько прочно связаны между собой, что единый сложный образ предмета возникает даже тогда, когда на человека непосредственно действуют только отдельные свойства или отдельные части объекта (бархат, мрамор). Впечатления эти возникают условнорефлекторно вследствие образовавшейся в жизненном опыте связи между зрительными и тактильными раздражениями.

**Структурность**

С целостностью восприятия связана и его структурность. Восприятие в значительной мере не отвечает нашим мгновенным ощущениям и не является простой их суммой. Мы воспринимаем фактически абстрагированную из этих ощущений обобщенную структуру, которая формируется в течение некоторого времени.

Если человек слушает какую-нибудь мелодию, то услышанные ранее ноты еще продолжают звучать у него в уме, когда поступает новая нота. Обычно слушающий понимает музыкальную вещь, т.е. воспринимает ее структуру в целом. Очевидно, что последняя из услышанных нот сама по себе не может быть основой для такого понимания — в уме слушающего продолжает звучать вся структура мелодии с разнообразными взаимосвязями входящих в нее элементов. Аналогичен процесс восприятия ритма.

Источники целостности и структурности восприятия лежат в особенностях самих отражаемых объектов.

**Константность**

Константностью восприятия называется относительное постоянство некоторых свойств предметов при изменении его условий. Благодаря свойству константности, состоящему в способности перцептивной системы (совокупность анализаторов, обеспечивающих данный акт восприятия) компенсировать эти изменения, мы воспринимаем окружающие нас предметы как относительно постоянные. В наибольшей степени константность наблюдается при зрительном восприятии цвета, величины и формы предметов.

Константность восприятия цвета — относительная неизменность видимого цвета при изменении освещения (кусок угля в летний солнечный полдень посылает примерно в 8-9 раз больше количества света, чем мел в сумерки). Явление, константности цвета обусловливается совокупным действием ряда причин, среди которых большое значение имеют адаптация к общему уровню яркости зрительного поля, светлостный контраст, а также представления о действительном цвете предметов и условиях их освещенности.

Константностью восприятия величины предметов называется относительное постоянство видимой величины предметов при их различной (но не очень большой) удаленности. Например, размеры человека с расстояния 3,5 и 10 м отражаются сетчаткой глаза одинаково, хотя изображение на ней меняется, видимая величина его остается почти неизменной. Это объясняется тем, что при сравнительно небольших удалениях предметов восприятие их величины определяется не только величиной образа на сетчатке, но и действием ряда дополнительных факторов, среди которых особенно большое значение имеет напряжение глазных мышц, приспосабливающихся к фиксированию предмета на разных расстояниях.

Константность восприятия формы предметов заключается в относительной неизменности ее восприятия при изменении их положения по отношению к линии взора наблюдателя. С каждым изменением положения предмета относительно глаз форма его изображения на сетчатке меняется (смотрит прямо, сбоку) благодаря движению глаз по контурным линиям предметов, и выделению характерных сочетаний контурных линий; известных нам по прошлому опыту.

Каков же источник происхождения константности восприятия? Может быть, это врожденный механизм?

В ходе исследования восприятия людей, постоянно живущих в густом лесу, которые не видели предметов на большом расстоянии, обнаружено, что они воспринимают их как маленькие, а не как удаленные. Строители же постоянно видят объекты, расположенные внизу, без искажения их размеров.

Действительным источником константности восприятия являются активные действия перцептивной системы. Многократное восприятие одних и тех же предметов при разных условиях обеспечивает постоянство (инвариантность — неизменную структуру) перцептивного образа относительно изменчивых условий, а также движений самого рецепторного аппарата. Таким образом, свойство константности объясняется тем, что восприятие представляет собой своеобразное саморегулирующееся действие, обладающее механизмом обратной связи и подстраивающееся к особенностям воспринимаемого объекта и условиям его существования. Без константности восприятия человек не смог бы ориентироваться в бесконечно многообразном и изменчивом мире.

**Осмысленность восприятия**

Хотя восприятие возникает при непосредственном действии раздражителя на органы чувств, перцептивные образы всегда имеют определенное смысловое значение. Восприятие у человека теснейшим образом связано с мышлением. Сознательно воспринимать предмет — значит мысленно назвать его, т. е. отнести к определенной группе, классу, обобщить его в слово. Даже при виде незнакомого предмета мы пытаемся установить в нем сходство со знакомыми.

Восприятие не определяется просто набором раздражителей, воздействующих на органы чувств, но представляет собой постоянный поиск наилучшего толкования, имеющихся данных.

**Апперцепция**

Восприятие зависит не только от раздражения, но и от самого субъекта. Воспринимают не глаз и ухо, а конкретный живой человек, и поэтому в восприятии всегда сказываются особенности личности человека. Зависимость восприятия от содержания психической жизни человека, от особенностей его личности, называется апперцепцией.

При предъявлении испытуемым незнакомых фигур уже на первых фазах восприятия они ищут эталоны, к которым можно было бы отнести воспринимаемый объект. В процессе восприятия выдвигаются и проверяются гипотезы о принадлежности объекта к той или иной категории. Таким образом, при восприятии активизируется следы прошлого опыта. Поэтому один и тот же предмет может по-разному восприниматься различными людьми.

Содержание восприятия определяется и поставленной перед человеком задачей, и мотивами его деятельности; в его процессе участвуют установки, эмоции, которые могут изменять содержание восприятия. Это необходимое условие ориентировки человека в окружающей среде.

**Восприятие водителя**

Водитель за рулем автомобиля удерживает в поле своего зрения дорогу, видит препятствия на ней, пешеходов, транспортные средства, периодически следит за показанием приборов на панели приборов, на слух контролирует работу двигателя, получает информацию о выполняемых действиях по управлению автомобилем. Все эти сведения – результат воздействия различных предметов или явлений на нервные окончания соответствующих органов чувств. Эти возбуждения передаются в головной мозг, вследствие чего возникают ощущения, то есть отражение в сознании человека отдельных свойств и качеств предметов, непосредственно действующих на органы чувств.

Ощущение – начальный источник всех наших знаний. Последующим этапом обработки поступающей информации является более сложный познавательный процесс, чем ощущение – восприятие, в котором качества и свойства предметов отражаются во взаимодействии в виде единого образа.

Процесс восприятия связан не только с ощущением, но и с действием, необходимым для понимания сущности предмета или явления. Водитель за рулем автомобиля вынужден воспринимать большое количество зрительных, звуковых и других раздражителей.

**Восприятие включает не только ощущения, но и *память*, *мышление* и *воображение*.**

Особенно большое значение для водителя имеет зрительное восприятие, с помощью которого он получает 80–90% всей информации. С помощью зрения мы получаем информации в 100 раз больше, чем с помощью слуха. Большое значение зрительного анализатора надежности водителей подтверждается и тем, что водители, имеющие дефекты зрения, значительно чаще становятся участниками дорожно-транспортных происшествий. Так, проведенными в Германии исследованиями установлено, что такие водители в 5–6 раз чаще становились виновниками аварий, чем водители с нормальным зрением, а у 96% водителей, оказавшихся участниками ДТП, обнаружена недостаточная острота зрения.

Восприятие формы, удаленности и размеров предметов обеспечивается остротой зрения, *конвергенцией* (движение глаз,в результате которого обе зрительные линии сходятся вместена предмете, возбудившем внимание) и *аккомодацией* (способность глаз получать отчетливые изображения предметов, находящихся на разных расстояние) хрусталика за счет изменения его кривизны при помощи глазных мышц. Для уверенного управления автомобилем важна точность этих восприятий, так как именно с их помощью оцениваются положение автомобиля на дороге, размеры проезжей части, расстояние до препятствия и т. д. Так, например, отдельных людей на дороге водитель замечает на расстоянии около 2 тыс. м; километровые столбы и общий контур человека – на расстоянии 1000 м; движения рук и ног человека – на расстоянии 700 м; головной убор, переплеты окон – на расстоянии 400 м; голову, плечи человека, цвет его одежды – на расстоянии 300 м; лица людей, кисти рук – на расстоянии 200 м; форму и цвет деревьев, кирпичи в стене – на расстоянии 100 м; глаза, нос, пальцы рук – на расстоянии 60 м; веки глаз – на расстоянии 20 м.

Зрительное восприятие затруднено в условиях ограниченной видимости, в темное время суток, в тумане, во время дождя, снегопада, на пыльной дороге [6]. Водяные пары и пыль резко ухудшают видимость, поэтому обычный костер практически виден только за 6—8 км, свет карманного электрического фонарика и зажженная спичка — примерно за 1,5 км, огонек сигареты — за 0,5 км.

Зрительное восприятие зависит и от расположения солнца и тени. Так, В. Рихтер пишет, что если солнце стоит низко над горизонтом, то дорога сильно блестит, что вызывает резкое сужение зрачков и ограничивает поступление в глаза света. В результате силуэты людей на дороге теряются, ухудшается видимость объектов, находящихся в тени. Если солнце стоит низко и светит в спину, то возникающая впереди автомобиля тень ухудшает видимость. Кроме того, солнечные лучи, отражаясь в рассеивателях светофоров и задних фонарей автомобилей, создают фантом-эффект (фантом — призрак, привидение). При этом возникает иллюзия горения невключенного светофора, в результате чего трудно определить, какой же сигнал светофора горит в действительности, а также включен или нет сигнал поворота или стоп-сигнал впереди идущего автомобиля.

Как уже отмечалось, 80–90% всей информации поступает к нам через зрительный анализатор, который включает в себя глаз, зрительный нерв и зрительные центры, расположенные в коре головного мозга.

**Глаз** (лат. oculus) –орган зрения,воспринимающий световые раздражения(рис. 2.).Световые лучи от рассматриваемых предметов проникают через отверстие в радужной оболочке – часть оболочки глазного яблока, расположенная впереди хрусталика. Это отверстие называется зрачком и имеет диаметр 2–8 мм, зрачок регулирует количество света, поступающего в глаз. Радужная оболочка содержит мышечные клетки, сокращение которых изменяет величину зрачка.

Свет преломляется роговой оболочкой и хрусталиком. Роговая оболочка – передняя прозрачная часть оболочки глаза, обеспечивающая его форму и предохраняющая его внутренние части от неблагоприятных воздействий окружающей среды. Хрусталик – прозрачное преломляющее свет эластичное образование, имеющее форму двояковыпуклой линзы. В результате преломления на сетчатке (внутренней поверхности глазного яблока, воспринимающей световые раздражения), образуется изображение внешних объектов

Не вся область сетчатки человеческого глаза чувствительна к свету. На самом деле только **кажется**, что мы видим все, что попадает в поле зрения, но на самом деле в наших глазах есть «слепая зона», где зрительное восприятие попросту отсутствует. У этой области есть особое наименование — «слепое пятно» (рис. 2.), которое есть в обоих глазах, но у разных людей — в разных местах.

Слепое пятно — это место выхода этого нервного волокна "на поверхность" глаза. И соответственно, участок глаза, где выходит нерв от глаза к мозгу, не может воспринимать зрительные образы.

**Это интересно**.Слепое пятно можно обнаружить с помощью **простого теста**.Этоделается так: закройте правый глаз и левым глазом посмотрите на крестик, который обведен кружочком. Держите лицо и изображение вертикально. Не сводя взгляда с крестика, приближайте (или отдаляйте) лицо от изображения и одновременно следите за автомобилем (не переводя на него взгляд). В определенный момент он исчезнет. Это означает, что автомобиль попал в слепое пятно.

Для теста на другой глаз воспользуйтесь перевернутым рисунком, использовав ради эксперимента вместо автомобиля более темное изображение – крест

Наличие слепого пятна на сетчатой оболочке глаза впервые открыл в 1668 г. известный французский физик Эдм Мариотт1, который забавлял английского короля Карла II и его придворных тем, что учил их видеть друг друга без головы.

Сложное строение сетчатки, содержащей несколько слоев клеток, обеспечивает лишь предварительную обработку информации. Для дальнейшей обработки биоэлектрические сигналы по зрительному нерву передаются в кору головного мозга, где возникает зрительное ощущение. Глазные мышцы фиксируют глаз на рассматриваемом объекте и двигают глазное яблоко вверх или вниз, вправо или влево. Зрение имеет несколько характеристик, которые различны у разных людей и не постоянны у одного и того же человека. Эти характеристики могут меняться в зависимости от опыта, возраста, условий труда, отдыха, питания, состояния здоровья.

Основные характеристики зрительного анализатора:

1. поле зрение;
2. острота зрения;
3. глубинное зрение (глазомер);
4. цветоощущения;
5. адаптация.

**Поле зрения** –пространство,одновременно воспринимаемое глазом при неподвижномвзоре и фиксированном положении головы.

Его величина зависит от ряда факторов, включая анатомические особенности лица человека. В зависимости от того, участвуют в зрении оба глаза или только один, различают монокулярное и бинокулярное поля зрения.

Поле зрение для каждого глаза в отдельности составляет:

– по горизонтали наружу ......80°;

– по горизонтали внутрь .......60°;

– вверх ...................................55°;

– вниз......................................70° .

Положение границ поля зрения зависит от цвета предмета. Цвета в порядке уменьшения поля зрения с шагом 10-15 %: белый, голубой, красный, зеленый.

Если человек смотрит двумя глазами, монокулярные поля зрения каждого глаза частично перекрываются. Поле бинокулярного зрения составляет примерно 120–130°. Это достаточно для восприятия дорожно-транспортной ситуации перед транспортным средством. Однако для безопасности движения водитель должен охватывать поле зрения 150°.

Для того чтобы рассмотреть предмет, появившийся на границе поля зрения, человек переводит взгляд и даже поворачивает голову так, чтобы видеть предмет обоими глазами. Эти движения совершаются автоматически, непроизвольно и связаны с тем, что периферические отделы сетчатки человеческого глаза чувствительны только к движению. Поле зрения при перемещении взора может быть увеличено до 180°.

* увеличением скорости движения поле зрения водителя сужается. Так, при скорости 50 км/ч поле зрения в горизонтальном направлении составляет 105°, при скорости 100 км/ч – 50°, а при скорости в 160 км/ч – 5°. Поэтому при движении транспортного средства с высокой скоростью водителю в несколько раз чаще приходится переводить взгляд, для чего нужно определенное время. В зависимости от дорожной ситуации оно составляет от 0,5 до 1,16 с. За это время автомобиль может пройти от 10 до 25 м, что нередко может привести к ДТП.

Необходимо, также учитывать, что когда два автомобиля на большой скорости движутся навстречу друг другу, то вследствие сужения поля зрения водители не видят встречные автомобили раньше, чем они поравняются.

Особенно опасно движение на высоких скоростях в транспортном потоке, когда автомобили движутся на близком расстоянии друг от друга, и водители лишены свободы маневра.

При значительном сужении поля зрения водители могут допускать ошибку в управлении автомобилем, например, не заметить пешехода на обочине дороги, неправильно оценить расстояние до стоящего или обгоняемого транспортного средства, упустить важные детали дорожной обстановки на перекрестке и пр.

Площадь поля зрения глаза меняется в зависимости от освещенности и яркости. Например, при освещении дороги светом фар ограниченность зоны видимости по ширине создает опасность наезда. Пешеход, приближающийся к границе светового конуса фар автомобиля, может долго не попадать в освещенную зону потому, что по мере приближения к полосе движения автомобиля границы освещенной зоны также отступают, так как уменьшается ее ширина.

Важно еще раз напомнить водителям и пешеходам, что при увеличении скорости движения происходит уменьшение области сосредоточенного внимания водителей. Такова природа органов зрения человека. Это обстоятельство заметно увеличивает опасность происшествий при неожиданном появлении пешехода или животного на дороге

Кроме того, границы поля зрения сужаются:

1. при уменьшении размеров объекта;
2. при уменьшении яркости объекта;
3. при утомлении и воздействии неблагоприятных факторов.

**Острота зрения** –это способность глаза различать детали крупных предметов илимелкие предметы на значительном удалении от ни. Для оценки остроты зрения используют угловые меры, так как отчетливость изображения на сетчатке зависит не только от расстояния между двумя точками, но и от удаления глаза от этих точек.

Нормальной остротой зрения (равной одной диоптрии) считается способность глаза увидеть 2 точки, разделенные промежутком в одну угловую минуту. Для большинства людей пороговый угол зрения соответствует одной минуте. На этом принципе построены все таблицы для исследования остроты зрения для дали, в том числе и принятые в нашей стране таблицы Головина-Сивцева и Орловой, которые состоят соответственно из 12 и 10 рядов букв или знаков. Так, детали самых крупных букв видны с расстояния в 50, а самых мелких - с 2,5 метра.

Нормальная острота зрения у большинства людей соответствует единице. Это значит, что при такой остроте зрения мы можем с расстояния в 5 метров свободно различать буквенные или другие изображения 10-го ряда таблицы. Если человек не видит самой крупной первой строки, ему показывают знаки одной из специальных таблиц. При очень низкой остроте зрения проверяют светоощущение. Если человек не воспринимает свет, он слеп.

Острота зрения зависит от положения объекта в поле зрения. Если из центра глаза условно провести конус, то:

— отличная острота зрения буде в конусе с углом 3-4°;

— хорошая – 7-8°;

— удовлетворительная – 13-14°2 .

Предметы, расположенные за пределами угла 20°, видны без явных деталей и цвета.

Различают остроту зрения полную и неполную.

Острота зрения к периферии снижается в 4 раза, и это зрение, в отличие от центрального, называется периферическим, или боковым. Дорожные знаки должны размещаться в цен-тральном поле зрения в пределах зрительного конуса с углом не более 10–12° (это примерно площадь поверхности, покрываемой ладонью вытянутой руки по направлению осевой линии дороги).

Установлено, что 80–90% времени взгляд водителя направлен на дорогу, при этом он использует центральное зрение. Центральное зрение - это способность человека различать не только форму и цвет рассматриваемых предметов, но и их мелкие детали, что обеспечивается центральной ямкой желтого пятна сетчатки. Однако для восприятия дорожной обстановки необходим перевод взгляда в зоны периферического зрения, что требует определенного времени. Так, при проезде перекрестка для перевода взгляда влево требуется 0,15 – 0,26 с, для фиксации взгляда на левой стороне — 0,10 – 0,30 с, для перевода вправо — 0,15 – 0,30 с, для фиксации взгляда на правой стороне — 0,10 – 0,30 с.

Общее время отвлечения взгляда от дороги составляет 0,50 – 1,16 с. По данным Г. И. Пенежко, при движении в правом ряду время на перевод взгляда и поворот головы на появившийся на перекрестке справа автомобиль составляет 1 с, а среднее время фиксации взгляда с оценкой обстановки на этой же стороне дороги составляет 0,8 с. Перевод взгляда на спидометр и обратно на дорогу требует 1,5 – 1,9 с, восприятие показаний всех контрольно-измерительных приборов при тех же перемещениях составляет 5,5 – 7,0 с. Такие отвлечения от дороги в условиях интенсивного движения могут быть причиной ДТП.

Острота зрения с возрастом изменяется. Развивается возрастная дальнозоркость, когда водитель четко видит дорогу, но плохо видит показания автомобильных контрольно-измерительных приборов.

Чтобы добиться схождения лучей на дне глазного яблока, например при чтении, человек отодвигает книгу дальше от глаз, чем это обычно нужно. Чем старше человек, тем ему труднее работать на близком расстоянии. После возраста 40 лет каждые 10 лет зрение ухудшается на одну положительную диоптрию. После 60 лет процесс склерозирования хрусталика заканчивается. Для коррекции остроты зрения используются очки или контактные линзы, которые должны подбираться с учетом анатомических особенностей человека.

Одновременно с дальнозоркостью может развиваться и близорукость, когда водитель четко видит показания приборов и хуже — дорогу. При этом требуются очки и для работы на близком расстоянии, и для того, чтобы видеть вдаль. В этом случае применяют бифокальные очки, у которых стекла комбинированные: верхняя половина – для дали, нижняя – для близкого расстояния.

**Глубинное зрение** (глазомер) –способность без использования средств измеренийопределять и сравнивать размеры, воспринимать форму, удаленность и направление движения предметов. При малых расстояниях до объектов (до 10 м) их пространственное положение оценивается, главным образом, за счет конвергенции (сведения оптических осей) глаз, при расстояниях до 700-800 м – за счет диспаратности изображений (угла, образованного прямыми, соединяющими объект и оба глаза) на сетчатке глаза, а при больших расстояниях – через оценку угловых размеров объекта.

Наиболее правильное восприятие расстояния достигается знанием размеров предметов, часто встречающихся в пути. Систематическая тренировка в определении расстояния развивает глазомер, что имеет большое значение для профессионального мастерства водителя. Особенно затруднительны восприятие и оценка расстояний от водителя до движущихся объектов. Это восприятие осуществляется с помощью динамического глазомера.

* увеличением скорости движения водитель направляет взгляд на участок дороги все дальше от автомобиля. Чем дальше переносится взгляд водителя, тем шире участок дороги, воспринимаемый им, и тем больше объектов в его поле зрения. Для обгона впереди идущего автомобиля водитель должен видеть перед собой дорогу на расстоянии не менее 600 — 800 м, что обеспечивает наибольшую безопасность движения. Важную информацию водитель получает при восприятии дорожных знаков.

Так, например, для четкого и быстрого их восприятия Госстандартом3 не допускается располагать на одной опоре более трех знаков или количество объектов на информационных знаках не должна превышать трех.

**Динамический глазомер** –способность оценивать без применения измерительногоинструмента изменения расстояний до движущихся предметов или между движущимися предметами во времени. Хорошо развитый динамический глазомер необходим водителю при выборе дистанции и интервалов, при объезде и обгоне, при въезде в ворота, смене полосы движения, разъезде на нерегулируемом перекрестке.

**Цвет** –это психологическая характеристика,представляющая собой ощущение человека,вызванное воздействием световой энергией. Глаз человека чувствителен к относительно узкому участку электромагнитного излучения с длиной волны приблизительно от 400 до 720 мкм. Этот диапазон мы называем светом. Свет, проходя через хрусталик глаза, фокусируется на сетчатке, где происходит восприятие спектра предмета путем распределения световой энергии на различные классы, в зависимости от длины волны, вызывая возбуждения зрительного нерва. В коре головного мозга это возбуждение синтезируется в ощущение определенного цвета.

Глаз не разлагает свет на компоненты различной длины волны, как это делает призма. Клеточными элементами сетчатки, воспринимающими цвет, являются колбочки – хроматическая система. Палочки принадлежат к другой (ахроматической) системе, воспринимающей только черный, белый и оттенки серого цвета. Колбочки могут функционировать только при достаточной интенсивности освещения. Поэтому в темноте (ночью) колбочки не работают, тогда человек видит за счет палочкового зрения, и все предметы кажутся серыми4. В сетчатке имеются 3 вида колбочек, воспринимающих 3 основных цвета – красный, зеленый, фиолетовый. Так как любой из различаемых цветовых тонов можно получить в виде смеси трех первичных цветов. Смешение цветов осуществляется по основным оптическим законам, путем сложения компонентов.

Нарушение восприятия цвета называется дальтонизмом. Обычно дальтоники не различают красный и зеленый цвета и воспринимают их как оттенки серого. Дальтоники в основном мужчины – 4-5% населения, женщины – не более 0,5%. Дальтоникам права на управление транспортным средством не выдают. Для выявления дальтонизма применяют специальные медицинские таблицы.

* деятельности водителя наиболее часто встречаются иллюзии вследствие контрастности восприятия, иллюзии перспективы, меняющегося рельефа и др. Например, водитель, совершая обгон на большой скорости, воспринимает дорогу как более узкую, чем она есть на самом деле. В результате он может непроизвольно отклониться в сторону от осевой линии.
* психологических экспериментах установлено, что на оценки скорости движения отдельных объектов влияют их размеры.

Скорость крупных объектов (автобусов, автопоездов) кажется меньше, а более мелких (мотоциклов, легковых автомобилей) — больше. **По этой причине скорость движущегося** **электропоезда на переезде кажется меньше действительной и возникает соблазн** **«проскочить».**

При окончании процесса торможения в прямолинейном движении центртяжести тела перемещается против движения и создается впечатление, что автомобиль уходит вперед, т.е. движется ускоренно. После окончания разгона центр тяжести тела перемещается вперед, что воспринимается как торможение.

* темное же время суток и в пасмурную погоду скорость встречного автомобиля воспринимается ниже, чем в действительности. А при длительном движении по равнинной дороге на большой скорости скорость своего автомобиля водителем воспринимается меньше, чем в действительности.

Человеческий глаз оценивает ширину дороги в зависимости от высоты расположенных рядом с ней вертикальных сооружений по отношению к проезжей части. В результате одна и та же ширина дороги может восприниматься водителем как разная. На фото 3 приведены различия восприятия ширины дороги в зависимости от высоты путепровода (низкий и высокий).

 Правильное восприятие ширины дороги может быть искажено перспективой поворота, на котором дорога кажется значительно уже, чем в действительности.

Если спуск происходит на крутом повороте дороги, то она кажется сужающейся (фото 1).

* результате водитель «прижимает» автомобиль к осевой линии, что создает опасность столкновения с выходящими из-за поворота встречными автомобилями. Имеются данные, что на уклонах дороги в 6 % безопасность движения снижается вдвое, а если на таком уклоне есть еще поворот, она падает в 5-6 раз.

Фото 1. Иллюзия сужения дороги

Нередко круговые повороты дороги воспринимаются как эллипсы, длина кривых водителю кажется уменьшенной, а крутизна поворота — увеличенной. Относительно пологие подъемы за длинными спусками воспринимаются более крутыми.

 А когда фары автомобиля освещают

дорогу на близком расстоянии, создается

впечатление движения по спуску.

Фото 2. Иллюзия крутого подъема

Знание законов иллюзий использовали архитекторы Древней Греции. Они знали, что угловые колонны зданий со многих точек видны на фоне светлого неба и поэтому специально делали их толще других колонн. Если же сделать угловые колонны одинакового размера с остальными, они покажутся тоньше и будут очень некрасивы.



Великий немецкий поэт и мыслитель Иоганн Вольфганг Гете в «Учении о цветах» писал о замеченных им иллюзиях: «...Темный предмет кажется меньше светлого той же величины. Если рассматривать одновременно белый круг на черном фоне и черный круг того же диаметра на белом фоне, то последний нам покажется примерно на 1/5 меньше первого. Если черный круг сделать соответственно больше, они покажутся равными. Молодой серп луны кажется принадлежащим кругу большего диаметра, чем остальная темная часть Луны, которая иногда бывает при этом различима. В темном платье люди кажутся тоньше, чем в светлом. Источники света, видные из-за края, производят в нем кажущийся вырез...»

Эти иллюзии объясняются тем, что, вследствие особого явления — сферической аберрации - каждый светлый контур предмета окружается на сетчатке глаза светлой каймой. Она и увеличивает размеры изображения. Описанная Гете иллюзия проявляется отчетливее, если на предметы смотреть издали.

Отмечено, что движение автомобилей с темной окраски (черных или темно-зеленых) кажется более медленным, а расстояние до них больше, чем в действительности. Именно этим объясняется, что **автомобили темных цветов значительно чаще попадают в** **аварии**.Автомобили светлых цветов(белого,красного,желтого),хорошо выделяясь наокружающем фоне, воспринимаются как находящиеся ближе и движущиеся с большей скоростью, чем на самом деле. Это заставляет водителей встречных автомобилей быстрее принимать меры предосторожности, что повышает безопасность дорожного движения [4]. Установлено, что на расстоянии 100 м от автомобиля, движущегося со скоростью 70 км/ч, встречные автомобили разных цветов воспринимаются по-разному. Так, черный автомобиль кажется удаленным на 108 м, а его скорость оценивается не более 62 км/ч, автомобиль красного цвета — на 92 м, а скорость — не менее 78 км/ч

Швейцарские исследователи считают самым безопасным автомобиль, окрашенный в ярко-красный цвет, сотрудники английской полиции — в белый цвет, в США наиболее безопасным признан оранжево-красный цвет. Датские эксперты установили, что 61,3% столкновений происходит между автомобилями темных цветов, 32,6% — темных со светлыми и лишь 6,1 % — светлых со светлыми. Реже всех попадают в аварию желтые автомобили. Однако вряд ли повысится безопасность дорожного движения, если весь транспортный поток будет состоять из автомобилей белого или красного цвета. Такая монотонность будет утомлять водителей и помешает вовремя заметить идущие с большой скоростью специальные автомобили (для быстрого восприятия которых предусмотрены специальные сочетания цветов). Для пожарных автомобилей предусмотрен цвет красный с белым, для скорой помощи — белый с красным [5, стр. 33].

Возникающие при определенных условиях иллюзии цветового зрения учли и при выборе цветов сигналов светофора. Так, для регулирования дорожного движения были выбраны красный, зеленый и желтый цвета.

Это было сделано потому, что в тумане зеленый цвет воспринимается как желтый, а желтый как красный. При такой ошибке восприятия не возникает опасности для дорожного движения. Красный же цвет имеет наибольшую длину волны, распространяется с наименьшими потерями и виден на большом расстоянии. Поэтому красный цвет как сигнал опасности был принят вначале на железнодорожном, а затем и на автомобильном транспорте.

Вообще же, при движении в условиях тумана водителю следует учитывать, что расстояние до предметов представляется бòльшим, чем в действительности.

Вероятность появлений иллюзий повлияло на установившиеся нормы в некоторых нормативных документах.

Так, в соответствии с п. 4.1 ПДД лица, передвигающиеся в инвалидных колясках без двигателя, ведущие мотоцикл, мопед, велосипед, должны следовать по ходу движения транспортных средств. Движение пешеходов, ведущих в руках велосипед, мопед, мотоцикл по ходу движения ТС, вызвано тем, что данные ТС оснащаются световыми приборами, спереди белого цвета, а сзади – красного. И если они будут вестись пешеходами по левой стороне дороги, то это может повлечь неправильную ориентировку водителей ТС в темное время суток.

 Правила движения пешеходов по проезжей части.

Для улучшения видимости в тумане рекомендуются противотуманные фары, которые устанавливаются ниже фар головного света, что позволяет освещать промежуток между туманом и дорожным покрытием, размеры взяты из госстандартов5).

Расположение противотуманных фар на транспортном средстве по ГОСТу.

Опускать противотуманные фары ниже, чем на 40–50 см над дорожным покрытием опасно тем, что водителям встречных автомобилей начинает казаться, будто дорога идет под уклон, а машина с проитивотуманными фарами движется на расстоянии в два-три раза больше, чем это есть на самом деле. Кроме того, при очень низком расположении фар у водителя возникает иллюзия увеличения скорости в 2 – 3 раза по сравнению с действительной.

Иллюзии следует отличать от *галлюцинаций,* при которых человек видит предметы, явления, слышит звуки, в действительности отсутствующие. *Галлюцинации являются* *результатом болезненного состояния человека.* При иллюзиях объект восприятия всегдареально существует, но воспринимается искаженно, ошибочно. У разных людей иллюзии возникают с различной частотой, проявляются в различной форме, в разной степени выраженности и стойкости. Частота возникновения и выраженности иллюзий зависит от яркости возникающих представлений. Так, некоторым лицам стоит только подумать или усомниться в правильности восприятия, как возникает иллюзия — искаженное восприятие. Предрасполагающими условиями для возникновения иллюзий у водителей являются отрицательные эмоции (неуверенность, страх, сомнение), ослабление внимания, утомление, сонливость за рулем, состояние алкогольного опьянения, неправильная рабочая поза и др.

Основными методами борьбы с иллюзиями являются правильный режим труда и отдыха, знание водителями характера и причин, возникающих у них иллюзий, выработка прочных на-выков управления автомобилем и повышение уверенности в себе, изучение качеств внимания, правильное его распределение и устранение недостатков своего внимания. Для предупреждения иллюзий рекомендуются мероприятия, направленные на снижение влияния монотонных раздражителей, вызывающих сонливость. Так, например, у водителей нередко возникает сонливость при движении на прямых участках дороги большой протяженности. Чтобы это исключить, рекомендуется при строительстве через каждые 3 км предусматривать кривые участки дороги. Для снижения монотонности движения отдельные участки дороги окрашивают в разные цвета, озеленяют разделительные полосы и т.д.

**Тема №2: «Этические основы деятельности водителя»**

Жизненные ценности человека – это то, что человек считает важным для себя, чем хочет обладать и боится потерять:

- здоровье;

- любовь и семья;

- безопасность и уверенность;

- материальный достаток.

Всё чем дорожить человек, находится на одной чаше весов.

На другой чаше весов наши мимолетные стремления:

-получение удовольствия;

- внимание окружающих;

- одобрение сторонних людей;

- мнимая свобода.

Эти ценности могут привести к опасному поведению за рулём.

Каждое действие водителя – это выбор. Не забывайте! Автомобиль – это средство повышенной опасности!

Ежедневно поворачивая ключ в замке зажигания, помните, что могут открыться двери в больницу или тюрьму.

Вынимая ключи из своего автомобиля, вы вынимаете ключи и из тех дверей, которые могли открыться для Вас сегодня.

В большинстве случаев зависит от Вас, где и с кем Вы сегодня проведёте ночь и завтрашний день.

Легкомысленное вождение может разрушить вашу жизнь.

Дисциплинированность – знание и строгое соблюдение Правил дорожного движения. Проявляются:

- в уважении других водителей, пешеходов;

- в культуре поведения на дороге;

- в соблюдении технических правил эксплуатации автомобиля.

Недисциплинированность – сознательное нарушение известных Вам правил и ограничений.

Люди, которые в обычной жизни не отличаются высокой культурой, ведут себя так же и на дорогах.

Начиная обучение в автошколе, задавали ли себе вопрос: для чего я это делаю?

- я думаю, что это круто;

- я думаю, что мне это пригодится в жизни;

- я хочу быть таким же, как и все успешные люди.

Такая логика ошибочна. Значит, истинная цель не ясна. И, как следствие, возникает легкомысленны подход к обучению вождению.

В приоритете должно быть – получение навыков профессионального и безопасного вождения.

Безопасно управлять своим будущим автомобилем, решая с его помощью свои жизненные повседневные задачи.

**Два основных мотива человека:**

Первый.

Достижение успеха. Мы ставим перед собой цель, достижение которой однозначно расцениваем как успех. Например: освоить технику управления автомобилем в совершенстве, и тогда появляется стремление добиться в этой области совершенства, и мы находим средства и совершаем действия, которые направлены на достижение поставленной цели. Осознавая для себя мотив достижения успеха, люди реально оценивают свои возможности и ошибки, как в жизни, так и на дороге и не перекладывают свою ответственность на других.

Второй основной мотив человека – это избегание неудач. И тогда цель человека заключается не в достижение успеха, а в боязни неудач и теперь у человека нет цели,  и у него появляется неуверенность в себе потому, что у него нет веры в достижении успеха. Он боится, что его могут осудить и обидеть. Этот страх зачастую проявляется в агрессивном поведении. У человека возникает закрытость получения новых знаний и навыков:

- он не испытывает удовольствия от процесса обучения;

- он пропускает занятия, оправдывая себя мнимыми причинами;

- всю ответственность за свои неудачи он перекладывает на преподавателей;

- он ставит перед собой либо слишком легкие, либо недостижимые задачи;

- он не воспринимает высказывания преподавателей о своих собственных способностях и возможностях, потому что его внутренняя самооценка слишком занижена или, наоборот, завышена.

Всё это не способствует получению навыков эффективного и безопасного  вождения.

**Личность** - это совокупность индивидуально выраженных морально-ценностных, психических и физических, врождённых и приобретённых свойств человека.

К основным свойствам личности относятся: потребности, направленность, интересы, способности, темперамент, характер.

**Потребности** - называется психическое состояние, переживаемое человеком, когда он испытывает нужду в чём-либо. Потребности делятся на материальные (пища, одежда, жильё) и духовные (труд, общение с людьми, приобретение знаний).

**Направленность личности** – это совокупность взглядов и убеждений человека, ставших руководящими в его деятельности. В зависимости от сферы проявления различают морально-идеологическую, профессиональную и бытовую направленность.

**Под интересами**понимают отношения человека к предметам и явлениям жизни. Интересы характеризуются положительной эмоциональной окрашенностью, стремлением познать интересные для человека явления, предметы, события и овладеть ими.

**Способности** – это индивидуальные способности психики, от которых зависит успешность какой-либо деятельности.

Различают общие и специальные способности.

**Общие способности** присущи многим людям, и благодаря этим способностям один и тот же человек может успешно овладеть различными видами деятельности.

**Специальные способности**– это такие способности личности, которые позволяют достигнуть высоких результатов в какой-либо узкой области деятельности.

Способности человека к профессиональной деятельности водителя автомобиля определяются следующими **качествами**:

- хорошее физическое развитие, выносливость, достаточная ловкость и хорошая координация движений;

- лёгкость формирования двигательных навыков;

- высокая степень развития органов чувств,  в особенности зрения и суставно-мышечного чувства;

-скорость и точность сенсомоторных реакций;

- быстрота и точность определения скорости движения и пространственных отношений;

- хорошее распределение, быстрая переключаемость и высокая устойчивость внимания;

- хорошая зрительная и оперативная память;

- высокая готовность памяти;

- настойчивость, решительность, смелость, терпение;

- эмоциональная устойчивость;

- самообладание, дисциплинированность;

- инициативность и сообразительность.

На поведение человека в любой ситуации неминуемо влияет его темперамент.

Слово темперамент в переводе с латинского,  обозначает «надлежащее соотношение частей» (ввёл Гиппократ).

**Типы темперамента.**

|  |  |
| --- | --- |
| Тип | Описание |
| Холерик(«желчь») | Сильный тип темперамента, проявляющийся в общей подвижности, и способности отдаваться делу с исключительной страстностью, в бурных эмоциях, резких сменах настроения, неуравновешенности. |
| Сангвиник(кровь, жизненная сила) | Сильный тип темперамента, характеризуется подвижностью, высокой психической активностью, разнообразием мимики, отзывчивостью и общительностью, уравновешенностью. |
| Флегматик(«слизь») | Сильный тип темперамента, связанный с медлительностью, инертностью, устойчивостью в стремлениях и настроении, слабым внешним выражением эмоций, низким уровнем психической активностью. |
| Меланхолик(«чёрная желчь») | Слабый тип темперамента, которому свойственно замедленность движения, сдержанность моторики и речи, низкий уровень психической активности, лёгкая ранимость, склонность глубоко переживать даже не зная события, преобладают отрицательные эмоции. |

Сангвиник – сильный, активный, выносливый, быстро переключает внимание, быстро принимает решения, доброжелательный, любит риска. Поэтому сангвиник водит автомобиль энергично, с хорошей динамикой. Он способен долго оставаться за рулём, долго сохранять адекватную оценку дорожной ситуации. Однако его личная импульсивность может приводить к ошибочной оценке дорожной ситуации.

Флегматик – сильный, устойчивый, выносливы, медленно переключает внимание, медленно принимает решения, доброжелательный. У него спокойный и уверенный стиль вождения. Высокая скорость на дороге флегматику противопоказана из-за  низкой скорости его мозговых процессов. Флегматик редко рискует ради удовольствия.

Меланхолик – слабый, неустойчивый, истощаемый, сложно принимает решения, тревожный, осторожный, за рулём он себя ведёт нервно и неуверенно. Теряется в интенсивном потоке мегаполиса.

Холерик – нездоровая агрессия, обилие лишних движений и стремление произвести впечатление.

**Факторы риска при вождении автомобиля.**

У человека не зависимо от его темперамента, всегда присутствует склонность к риску. Если он находится в компании, то склонность к риску возрастает. При действиях в одиночку его склонность к риску снижается. Так же склонность к риску снижается с опытом и возрастом.

Рискованный стиль вождения:

- резкий старт и торможение;

- частые перестроения без необходимости;

- действия в расчёте «на удачу»;

- желание вовлечь в свои дорожные игры других водителей;

- «рваный» стиль вождения очень опасен и не имеет ничего общего с популярным «спортивны» стилем. Кроме того, он ведёт к неопределённо большому расходу топлива.

Низкая внутренняя самооценка человека всегда толкает его на самоутверждение за счёт автомобиля:

- выбор престижной марки автомобиля;

- выбор привлекательного цвета автомобиля;

- выбор мощной аудио системы автомобиля.

Как правило под этой маской скрывается неуверенный в себе человек, требующий ежеминутного признания своей значимости.

**Что влияет на формирования стиля вождения?**

1. Социальное окружение, родственники и друзья, которые могут негативно повлиять на формирование навыков вождения (внедряя идеи о вседозволенности на дороге).
2. Иррациональные идеи поведения «русского» водителя: со мной этого не случится; все водят машину хуже меня; все знают правила хуже меня; не знаю как все, но я тороплюсь.
3. Автореклама, основанная на агрессии.
4. Киноиндустрия.

Водитель должен уметь распознавать на дороге других водителей, относящихся к опасным категориям по следующим **признакам**:

- агрессивный или «рванный» стиль вождения;

- неуверенный стиль вождения;

- водитель такси или маршруток;

- водители служб доставки;

- неместные водители;

- начинающий водитель;

- автомобили имеющие внешние повреждения.

**Этика водителя.**

Основные причины низкого уровня безопасности дорожного движения:

- меры по совершенствованию управления дорожным движением отстают от темпов роста числа автотранспортных средств и их пользователей;

- социально-психологический климат в дорожном движении оставляет желать лучшего.

**Этика**–философское исследование морали и нравственности. Термин «этика» употребляется для обозначения системы моральных и нравственных норм определённой социальной группы.

Этика водителя связанна с прогнозированием развития ситуации и, следовательно необходима  как важный элемент взаимодействия на дорогах.

Этичное поведение на дороге предполагает не использовать преимущество, данное правилами в ущерб другим участникам движения. Оно напротив, предполагает помочь другим участникам движения, чтобы в итоге помочь себе:

1. Не ослепляй дальним светом фар.
2. Уступайте, даже имея преимущество в движении.
3. Правило пропуска – «через одного».
4. Двигайся  строго по обозначенным полосам.
5. При интенсивном движении не меняйте полосу без необходимости.
6. По возможности освобождайте левые полосы движения.
7. Пропускай пешеходов на нерегулируемых перекрёстках и пешеходных переходах.
8. Оказывайте помощь при обгоне: обгоняемый видит то, чего не видит обгоняющий.
9. Будьте понятны и предсказуемы в своих действиях.
10. Внимательно относитесь к пешеходам.

**Этичное поведение** – это осознание, что люди могут иметь притуплённое чувство опасности в том числе, и на дороге, а именно:

- сотрудники ГИБДД;

- дорожные рабочие;

- пожилые люди;

- дети.

При парковке не закрывайте пожарные гидранты и люки.

Паркуясь помните о других водителях.

**Этичное поведение** так же предполагает:

1. Что при парковке своего автомобиля, надо думать и о других водителях;
2. Не садитесь за руль при болезненном состоянии, поскольку оно снижает реакцию водителя на дороге;
3. Водитель берёт ответственность на себя за жизнь и здоровье своих пассажиров.

И ещё если можно отказаться от поездки – откажись!

И самое главное – уступай дорогу автомобилям экстренной помощи!

Задание:

1. Прочитай лекцию.
2. Ответь на вопросы в тетради:

- Ваш тип темперамента.

- Какие особенности Вашего вождения характерны при Вашем темпераменте?

- Назови категории участников дорожного движения, требующие особого внимания?

- Как могут повлиять на стиль Вашего вождения Ваши близкие?

- Какое влияние оказывают на водителя киноиндустрия и реклама?

- Невербальный язык общения на дороге.

**Тема № 3: «Основы эффективного общения»**

Личность формируется, развивается и проявляется в процессе общения.

**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, восприятия и понимания другого человека. Общение – важнейшая сфера человеческой жизнедеятельности.

Под функциями общения понимаются те роли или задачи, которые выполняет общение в процессе социального бытия человека. Функции общения многообразны. Существуют разные основания для их классификации. Одним из общепринятых является выделение следующих **функций:**

Информационно-коммуникативная функция общения в широком смысле заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами.

Регуляторно-коммуникативная (интерактивная) функция общения в отличие от информационной заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия.

Аффективно-коммуникативная функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение – важнейшая детерминанта эмоциональных состояний человека. Весь спектр специфически человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей: происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление.

Выделяются и другие функции: организация совместной деятельности; познание людьми друг друга; формирование и развитие межличностных отношении и т.д.

**В процедуре общения выделяют следующие этапы**:

1. Потребность в общении (необходимость сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т.п.) побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.

2. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.

3. Ориентировка в личности собеседника.

4. Планирование содержания своего общения: человек представляет себе (часто бессознательно), что именно скажет.

5. Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, речевые фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести.

6. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.

7. Корректировка направления, стиля, методов общения.

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то говорящему не удается добиться ожидаемых результатов общения – оно окажется неэффективным. Эти умения называют «социальным интеллектом», «практически-психологическим умом», «коммуникативной компетентностью», «коммуникабельностью».

**Выделяют следующие виды общения:**

1. «Контакт масок» – формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. Используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т.п.) – набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. Иногда контакт масок даже необходим в некоторых ситуациях, чтобы люди «не задевали» друг друга без надобности, чтобы «отгородиться» от собеседника.

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

3. Формально-ролевое общение, когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

4. Деловое общение, когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

5. Духовное, межличностное общение, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов, человек поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение устанавливается между друзьями, близкими людьми.

6. Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы в зависимости от особенностей личности собеседника (лесть, запугивание, "пускание пыли в глаза", обман, демонстрация доброты).

7. Светское общение. Суть светского общения в его беспредметности, т.е. люди, говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

В структуре общения выделяют три основных компонента: коммуникативный, перцептивный и интерактивный.

Коммуникативный компонент общения заключается в передаче информации от одного участника общения к другому, в воздействии на поведение, в формировании мнения, установок.

Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию. Если не достигается взаимопонимание, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Коммуникативная компетентность – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия.

Специфика коммуникации в человеческом общении заключается в следующем:

1. В одновременной активности всех участников общения. В общении и тот партнер, который передает информацию, и тот, который ее воспринимает, являются активными участниками коммуникативного процесса (субъектами общения);

2. В важности правильного понимания передаваемой информации. Для того чтобы правильно понять собеседника, мы должны использовать слова, смысл которых мы понимаем одинаково, «говорить на одном языке»;

3. В значимости ситуации коммуникации. Правильное понимание партнера по общению зависит от одинакового понимания партнерами ситуации общения;

4. Партнеры по общению обладают психологическими особенностями, влияющими на восприятие и переработку информации (например, робость, застенчивость или, напротив, агрессивность).

**Причинами плохой коммуникации могут быть:**

- стереотипы – упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуации, в результате нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем;

- «предвзятые представления» – склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно;

- плохие отношения между людьми – если отношение человека враждебное, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;

- отсутствие внимания и интереса собеседника, а интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя: с помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий;

- пренебрежение фактами, т.е. привычка делать выводы-заключения при отсутствии достаточного числа фактов;

- ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т.п.;

- неверный выбор стратегии и тактики общения.

Передача информации невозможна без использования знаковой системы. Коммуникация в человеческом общении основывается на использовании нескольких видов знаковых систем – так называемых средств общения. В зависимости от используемой знаковой системы, **выделяют вербальную и невербальную коммуникацию.**

**Вербальная коммуникация** основывается на использовании речи как знаковой системы – устной и письменной. Устная речь как знаковая система характеризуется экономностью (за счет изменения порядка слов, пропуска отдельных частей предложения). Недостатки устной речи – неоднозначность, наличие слов-паразитов, речевые ошибки. Письменная речь как знаковая система характеризуется точностью и однозначностью передаваемой информации; ее недостатки – громоздкость и наличие штампов.

**Невербальная коммуникация** основывается на использовании неречевых знаковых систем. Функции невербальной коммуникации: дополнение вербальной коммуникации, замещение вербальной коммуникации и выражение эмоциональных состояний партнеров по общению.

В невербальной коммуникации используются следующие знаковые системы:

1. оптико-кинетическая знаковая система, включающая в себя жесты, мимику и пантомимику (позы тела);

2. паралингвистическая знаковая система (тон и диапазон голоса, интонационные особенности);

3. экстралингвистическая знаковая система (паузы в речи, смех, плач и другие неречевые включения, а также темп речи);

4. организация пространства и времени общения (например, допустимая величина опоздания, длительность общения, особенности взаимного расположения партнеров по общению друг относительно друга и т.д.);

**Перцептивный компонент общения.**

Понятие «социальная перцепция» описывает процессы восприятия, понимания и оценки людьми социальных объектов (других людей, самих себя, больших и малых групп и отдельных личностей).

Особенностью социальной перцепции является многообразие входящих в нее процессов. В процессе общении мы не просто воспринимаем особенности поведения и внешности партнера, на основе этой информации мы пытаемся сделать выводы об особенностях его личности и причинах тех или иных поступков. Механизмами понимания в процессе общения являются идентификация, эмпатия, рефлексия, атрибуция.

Идентификация представляет собой отождествление себя с партнером по общению, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.

Эмпатия представляет собой эмоциональный отклик на состояние партнера по общению.

Рефлексия – это осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению.

Есть некоторые факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей:

1. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека.

2. Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт.

3. Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация. Некоторые люди, например, имеют «готовое» суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз повстречали или увидели его.

4. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать его.

5. Отсутствие изменений в восприятии и оценках людей, происходящих со временем по естественным причинам. Имеется в виду тот случай, когда однажды высказанные суждения и мнение о человеке не меняются, несмотря на то, что накапливается новая информация о нем.

Дальнейший процесс социальной перцепции направлен на объяснение причин поведения партнера по общению. Поскольку в реальной жизни мы редко точно знаем причины поведения другого человека, мы вынуждены приписывать их.

**Интерактивный компонент общения.**

Общение невозможно без взаимодействия и воздействия партнеров друг на друга. Основное содержание взаимодействия в процессе общения – урегулирование совместной деятельности партнеров.

Для понимания содержания общения в каждый конкретный момент времени необходимо понимание смысла действий партнера по общению. Понять смысл действий нам помогает знание позиций партнеров по общению и ситуации взаимодействия.

Неадекватное понимание партнеров, потребностей в общении, несогласованность позиций, неумение слушать, нежелание понять часто приводят к нарушению общения, к конфликтам.

Восприятие - это процесс отбора, организации и интерпретации чувственных данных. Среди общих закономерностей восприятия обычно отмечают:

- принцип избирательности: в каждой конкретной ситуации человек обращает внимание лишь на сравнительно малую часть воздействий, но при этом создает хотя и ограниченную, но зато более связную и осмысленную картину мира;

- принцип целостности: люди воспринимают объекты и ситуации как динамичное целое, спонтанно организуют свои восприятия в осмысленную форму, при этом действуют принципы пространственной близости, сходства;

- принцип константности (устойчивости): имеет место сравнительная устойчивость нашего восприятия даже в меняющихся условиях.

Таким образом, восприятие предстает не как пассивный процесс, при котором мы автоматически реагируем на полученные стимулы, но как процесс активный. Чувства, которые вызывают в нас люди или ситуации, лишь отчасти зависят от внешнего мира, но в значительной степени зависят от нас, воспринимающих этот мир.

Особенности человеческого восприятия существенным образом влияют на протекание межличностной коммуникации. Обратим внимание на некоторые правила, которые полезно помнить и следование которым во многом организует процесс управления своим восприятием.

Правило 1. Процесс восприятия имеет личностную основу. Разные люди, воспринимая одни и те же сигналы, интерпретируют их по-разному.

Правило 2. Если считать, что именно наши интерпретации наиболее точно отражают реальность, то у нас могут возникать трудности в ходе межличностной коммуникации.

Правило 3. Если позволять насущным интересам, эмоциям, потребностям «контролировать» наше восприятие, можно пропустить направленные к нам важные сообщения от других людей.

Сформулированные правила позволяют в общем процессе человеческого восприятия все же выявить то, что отличает восприятие людьми предметов от восприятия людьми друг друга.

Первая особенность связана с тем, что субъект и объект межличностного восприятия - в данном случае это люди - принципиально подобны. Следствием этого утверждения становится то, что индивид (субъект восприятия), делая заключение о состоянии или намерениях другого лица, в максимальной степени склонен и имеет возможность использовать при этом свой собственный опыт. Другими словами, мы допускаем, что в какой-то степени опыт другого человека напоминает наш собственный, и такое допущение помогает нам более точно его воспринимать. Правда, эта же наша способность может приводить к серьезным ошибкам восприятия, вызывающим проблемы во взаимопонимании.

Вторая особенность обусловлена следующим. Если человек допускает ошибку при восприятии предмета (например, примет искусственные цветы за настоящие), то он довольно легко может ее исправить, произведя с этим предметом действия, которые позволят обнаружить ошибку. Ошибку в восприятии другого человека или неверные представления о его целях или намерениях значительно сложнее не только проверить, но и исправить. При этом часто воспринимающий и не ставит перед собой задачу уточнить или проверить свое представление, искренне считая его верным. Paзумеется, иногда люди поправляют восприятие друг друга, но чаще одна ошибка влечет за собой другую, значительно влияя на последующий характер межличностной коммуникации.

Итак, главным регулятором в построении общения является тот образ партнера, то представление о нем, которое имеется у каждого. Именно к этому образу и будут обращены коммуникативные послания. При его формировании важное значение имеет первое впечатление о человеке.

Каждый из нас имеет собственные представления и суждения о людях, мире, о себе; планы, которые надо осуществить в будущем, и др. Все это может каким-то образом отразиться на первом впечатлении о другом человеке. Вопрос о степени объективности формирующегося первого впечатления связан с вопросом о роли понимания ситуации общения для построения образа другого. В разных ситуациях нам требуются такие представления о партнере, которые помогали бы нам выстроить свое поведение и коммуникацию с ним. В конкретных условиях не нужно знать, какой человек «вообще», необходимо представлять себе, как он проявится в данной ситуации, чего от него ждать сейчас, при данных целях, задачах, желаниях, в данном контексте. Общение строится не «вообще», а «здесь и сейчас», и представление о партнере должно отражать эту реальность.

Множество ситуаций подтверждает драматическое воздействие первого впечатления на восприятие, что может повлиять на последующую коммуникацию между людьми. Это воздействие могут усилить некоторые психологические особенности участников общения. Укажем на некоторые из них.

Влияние самооценки. Полнота и характер оценки другого человека зависят от таких качеств оценивающего, как степень его уверенности в себе, присущее ему отношение к другим людям. Если один из участников общения уверен, что его суждения о другом точно соответствуют действительности, то он обычно не заинтересован в получении обратной связи. В этом случае воздействие первого впечатления может оказаться решающим. Большинство из нас не раз переживали подобную ситуацию, когда возникает эффект «человека-невидимки». Не важно, что вы делаете или говорите, другой человек не реагирует на ваше поведение, поскольку уже сделал о вас свое заключение, на которое невозможно повлиять.

Проецирование. Познающий может вкладывать свои состояния в другую личность, приписывать ей черты, которые в действительности присущи ему самому, а у оцениваемой личности могут отсутствовать. Психологи обнаружили, что испытуемые, в личности которых были ярко выражены желчность, упрямство, подозрительность, чаще замечали эти черты у людей, предложенных им для оценки, чем испытуемые, у которых эти черты отсутствовали.

Эффект ореола. Это тенденция воспринимающего преувеличивать однородность личности партнера, например, переносить благоприятное впечатление об одном качестве человека на все его другие качества.

Действует несколько типовых схем запуска эффекта ореола. Чаще всего применяется схема восприятия, которая запускается в случае неравенства партнеров в той или иной сфере - социальной, интеллектуальной и др. Эта схема начинает работать не при всяком, а только при действительно важном, значимом для воспринимающего, неравенстве. Люди склонны систематически переоценивать различные психологические качества тех, кто превосходит их по какому-то существенному для них параметру. Так, если я болезненный и слабый, но хочу быть здоровым и сильным и встречаю пышущего здоровьем и силой человека, то не исключено, что я переоценю его по всем параметрам - в моих глазах он будет и красив, и умен, и добр.

При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру; мы оцениваем его несколько более положительно, чем было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы недооцениваем его. Важно, что превосходство фиксируется по одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим параметрам. Эту ошибку восприятия стали называть действием фактора превосходства.

Другая ошибка, связанная с действием эффекта ореола, заключается в том, что если человек нам нравится внешне, то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным и т.д., т.е. переоценивать многие его психологические характеристики.

Еще одна схема запуска эффекта ореола связана с действием фактора «отношения к нам»: те люди, которые нас любят или хорошо к нам относятся, кажутся нам значительно лучше (умнее, справедливее и т.п.) тех, кто относится к нам плохо.

Таким образом, при формировании первого впечатления «эффект ореола» проявляется в том, что общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке, а негативное впечатление - к недооценке неизвестного нам человека. Если в ситуации общения действует хотя бы один из рассмотренных факторов - превосходства, привлекательности или отношения к нам, то человек, скорее всего, применит одну из схем восприятия и, возможно, ошибется в оценке партнера.

Стереотипизация. Социальные стереотипы - основа формирования первого впечатления, а социальная стереотипизация - главный механизм этого процесса. Социальный стереотип - устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной группы. Любой социальный стереотип является порождением определенной группы людей, и отдельный человек пользуется им лишь в том случае, если относит себя к этой группе. Трудность заключается в том, что видимым носителем того или иного стереотипа всегда является конкретный индивид. Поэтому при объяснении происхождения и функции стереотипа часто пытаются идти от изучения опыта человека, его знаний о предмете стереотипа, т.е. от его индивидуальных особенностей. Это приводит к неверным выводам о том, будто социальные стереотипы - следствие ограниченного опыта, невежества, плод скороспелых обобщений. Однако такие объяснения противоречат не только данным исследований, но и фактам, известным большинству людей.

Везде, где можно выделить различные группы, существуют и стереотипы, определяющие представления этих групп друг о друге, и адекватно они могут использоваться только в межгрупповых отношениях для быстрой ориентировки в ситуации и определения людей как представителей различных групп. Ориентировка и определение происходят мгновенно: по знакам групповой принадлежности срабатывает механизм стереотипизации и актуализируется соответствующий социальный стереотип. Для запуска этого механизма совершенно неважно, что в действительности происходит, каков личный опыт владельца стереотипа; главное - не ошибиться в ориентировке.

Ситуации первой встречи относятся именно к межгрупповому уровню общения. Поскольку в ней основное - решить вопрос о групповой принадлежности партнера, то наиболее важными характеристиками партнера оказываются те, что позволяют отнести его к какой-то категории, группе. Именно эти характеристики и воспринимаются наиболее точно. Все остальные черты и особенности индивида просто достраиваются по определенным схемам. Если общение ограничено по каким-то причинам только межгрупповым уровнем, то такая схема восприятия всегда приводит к успеху.

Вместе с тем стереотипизация предполагает определенную оценку и неизвестных воспринимающему свойств и качеств его партнера, что может привести к неадекватному общению в дальнейшем, за пределами ситуации первой встречи, когда потребуется точность в определении именно этих ненаблюдаемых психологических качеств.

Таким образом, восприятие другого всегда одновременно верно и неверно, правильно и неправильно, более точно в отношении главных в данный момент характеристик и менее точно в отношении остальных. Вот почему требуются дополнительные усилия, чтобы видеть как сходство, так и различия между людьми.

Важно отметить следующее. Почти каждый взрослый человек, имеющий достаточный опыт общения, вполне способен точно определить наиболее значимые характеристики партнера - его социально-демографическую и профессиональную принадлежность, психологические черты. Однако эта точность высока только в нейтральных обстоятельствах, когда устранены все возможности взаимодействия, общения, зависимости между людьми и единственной задачей является точное и полное восприятие другого человека. Чем менее нейтральны отношения, чем более люди заинтересованы по тем, или иным причинам друг в друге, тем выше вероятность ошибок.

При изучении коммуникационных навыков важным становится вопрос о том, можно ли утверждать, что восприятие одних людей более точно, чем восприятие других. Психологи согласны в том, что среди людей, способных точнее судить и понимать поведение других, чаще встречаются те, кто:

в своих заключениях опираются на наблюдение за поведением, а не на стереотипы;

менее авторитарные личности;

более объективно относящиеся к себе.

Таким образом, неудачи и провалы в межличностной коммуникации часто случаются потому, что, во-первых, люди неверно и неточно воспринимают друг друга; во-вторых, не понимают, что их восприятия неточны. И хотя было бы иллюзией считать, что более точное восприятие всегда приводит к более успешной коммуникации, тем не менее, удовлетворенность общением и в кратковременных, и в долговременных отношениях во многом зависит от степени адекватности и глубины межличностного восприятия.

**Невербальное общение** – это неречевая форма общения, включающая в себя жесты, мимику, позы, визуальный контакт, тембр голоса, прикосновения и передающая образное и эмоциональное содержание. Невербальное общение — вид общения без использования слов.

Наблюдения показали, что в процессах общения 60%-95% информации передается с помощью невербального общения.

Дружеский взгляд: даже когда вы просто поддерживаете необязательный разговор, расположенный к вам человек будет часто смотреть на вас, особенно когда вы говорите. Психологи используют для обозначения этого выражение «поедать глазами» – значит, неотрывно смотреть на другого человека, особенно ему в лицо, но не всегда встречаться глазами.

Стоит учесть, что, например, женщины не только склонны сами больше «поедать глазами» своего собеседника, но и более положительно относятся к тому, что и на них много смотрят. Мужчины в целом относительно менее склонны к тому, чтобы позволять часто на себя смотреть, даже в знак теплых и дружеских отношений.

Теплые интонации: мы всегда следим за тембром и интонациями голоса как средствами выражения эмоционального содержания слов, которые мы слышим, и в разговоре можем отличить их от смысла самих слов. Голос лучше выражает положительные, чем отрицательные эмоции, и вам, вероятно, приходилось на основании одних только интонаций обнаружить, что вы нравитесь собеседнику. Кстати, ученые утверждают, что именно таким путем проще определить, пытаются ли вас ввести в заблуждение, или говорят прямо и откровенно.

Тепло прикосновения. Прикосновения к другому человеку, лишенные сексуальной окраски, скажем, к руке или плечу, являются сильнейшим средством передачи теплого отношения и симпатии. Когда нет оснований, что это будет негативно воспринято, не стесняйтесь прикосновений, если у вас это выходит естественно. Те, кто умеют в разговоре дотронуться до собеседника, обычно воспринимаются как милые и привлекательные, однако нужно быть очень внимательным к возможной реакции другого человека.

Зеркальное отражение (позиционное эхо) – это еще один признак, по которому с уверенностью можно сказать, что двое отлично ладят друг с другом. Понаблюдав за тем, как люди стоят, сидят, двигаются, можно заметить у них тенденцию настолько подражать друг другу, что кажется, будто это один человек, отражающийся в зеркале. Этот процесс идет на уровне подсознания, в его основе лежит несловесное сообщение: «Посмотри, я совсем такой же, как и ты».

Ненавязчиво копируя некоторые жесты человека, его легче расположить к себе, успокоить и расслабить.

Жесты и позы: человеку очень важно правильно владеть своим телом и передавать с помощью мимики и жестов именно ту информацию, которая требуется в той или иной ситуации.

Поза при беседе значит очень многое: заинтересованность в беседе, субординацию, стремление к совместной деятельности и т.п.

Язык жестов во многих случаях можно назвать языком дружеского расположения. Однако в нашей жизни бывают ситуации, когда жесты людей начинают обозначать противоположное.

Но многие из нас не настолько отважны, чтобы заявить прямо в глаза другому человеку, что мы не рады встрече и хотим, чтобы нас оставили в покое.

Поэтому стоит научиться распознавать отрицательные сигналы.

**Особенности эффективного общения:**

Должное взаимодействие с интересующим вас человеком складывается из индивидуальных контактов, пользу от которых удается приумножить через их рациональную организацию. Любой контакт – это процесс, состоящий из целого набора психологических приемов. Выигрывают те, кто овладел наиболее эффективными методами общения. Постигающее общение – это целенаправленное взаимодействие, ориентированное на понимание собеседника и проявление уважения к его личности.

И здесь важно исключить оценочные реакции на его высказывания и на эмоциональное состояние. Прежде всего, нужно понять его. Действительно, «понять» – это значит «изучить», а без изучения партнера по общению невозможно ни развивать с ним отношения, ни оказывать на него эффективное психологическое воздействие. Необходимо создать благоприятную атмосферу для беседы, привлечь внимание к теме разговора, пробудить интерес собеседника.

Чтобы добиться от объекта ожидаемого реагирования, необходимо понимать особенности человеческого восприятия.

Вот некоторые из них:

· Смысл фраз, составленных более чем из 13 слов (по другим данным из 7 слов), сознание обычно не воспринимает, поэтому нет смысла их применять.

· Речь можно понимать лишь при ее скорости, не превышающей 2,5 слов в секунду.

· Фраза, произносимая без паузы дольше 5-6 секунд, перестает осознаваться.

· Мужчина в среднем слушает других внимательно 10-15 секунд, а после начинает думать, что ему добавить к предмету разговора.

· Человек высказывает 80% из того, что хочет сообщить, а слышащие его воспринимают лишь 70% из этого, понимают же – 60%, а в памяти у них остается лишь от 10 до 15%.

· Лучше всего память работает между 8-12 часами утра и после 9 часов вечера, хуже всего – сразу после обеда.

· Лучше всего запоминается последняя часть информации, несколько хуже – первая, тогда как средняя – чаще всего забывается.

· Память человека способна сохранить до 90% из того, что человек делает, 50% из того, что он видит и 10% из того, что он слышит.

· Прерванные по тем или иным причинам действия запоминаются в два раза лучше, чем законченные.

· Слишком значительный объем информации сбивает с толку и препятствует ее переработке.

· Стоящий человек имеет некое психологическое преимущество перед сидящим.

· Располагаясь за столом, друг против друга вы создаете атмосферу конкуренции, снижая этим шансы на успех переговоров.

Одним из основных условий любого общения, независимо от его конкретных целей и содержания, является психологический контакт.

Установив его, можно получать необходимые результаты в любом общении и с любыми собеседниками.

Особое место в содержании технологий эффективного общения в конфликте занимают целевые установки конфликтантов. Прежде всего, это связано с существенным противоречием в самом процессе такого общения. С одной стороны, соперники особенно нуждаются в том, чтобы правильно понять друг друга. А с другой стороны, такому взаимопониманию мешает отсутствие должного доверия между ними, их «закрытость» по отношению друг к другу, обусловленная осознанной или неосознанной самозащитой в конфликте. Поэтому для обеспечения конструктивного общения в конфликте желательно (по возможности) создать атмосферу взаимного доверия в этом процессе, сформировать у себя целевую установку на сотрудничество.

Основное же содержание технологий эффективного общения в конечном итоге сводится к соблюдению определенных правил и норм общения.

**Основные правила эффективного общения:**

* Концентрируйте внимание на говорящем, его сообщении.
* Уточняйте, правильно ли вы поняли как общее содержание принимаемой информации, так и ее детали.
* Сообщайте другой стороне в перефразированной форме смысл принятой информации.
* В процессе приема информации не перебивайте говорящего, не давайте советы, не критикуйте, не подводите итог, не отвлекайтесь на подготовку ответа. Это можно сделать после получения информации и ее уточнения.
* Добивайтесь, чтобы вас услышали и поняли. Соблюдайте последовательность сообщения информации. Не убедившись в точности принятой партнером информации, не переходите к новым сообщениям.
* Поддерживайте атмосферу доверия, взаимного уважения, проявляйте эмпатию к собеседнику.
* Используйте невербальные средства коммуникации: частый контакт глаз; кивание головы в знак понимания и другие, располагающие к конструктивному диалогу приемы.

Для эффективного общения необходимо знать некоторые приемы, т.к. многие из них действуют на уровне подсознания.

Несколько приемов для эффективного общения:

" Правило трех двадцати ":

* 20 сек. вас оценивают.
* 20 сек. как и что вы начали говорить.
* 20 сек. улыбки и обаяния.

6 правил Глеба Жеглова:

* Проявлять искренний интерес к собеседнику.
* Улыбаться.
* Запомнить имя человека и не забывать время от времени повторять его в разговоре.
* Уметь слушать.
* Вести разговор в кругу интересов вашего собеседника.
* Относиться к нему с уважением.

Как увеличить полезность контакта:

* Быть наблюдательным;
* Сделать комплимент;
* Говорить о проблемах собеседника.

Правила эффективного общения по Блэку:

* Всегда настаивать на правде.
* Строить сообщения просто и понятно.
* Не приукрашивать, не набивать цену.
* Помнить, что 1/2 аудитории – женщины.
* Делать общение увлекательным, не допускать скуки и обыденности.
* Контролировать форму общения, не допускать экстравагантности.
* Не жалеть времени на выяснение общего мнения.
* Помнить о необходимости непрерывного общения и выяснения общего мнения.
* Стараться быть убедительным на каждом этапе общения.

Как результат вы получите:

* Формальный контакт перерастает в нормальное человеческое общение.
* Вы завоюете собеседника.
* Вы повысите вашу самооценку.

Рассмотрим некоторые из приемов эффективного общения и важность их применения более подробно.

Первое впечатление (первые 20 сек.)

Первое впечатление о человеке на 38% зависит от звучания голоса, на 55% от визуальных ощущений (от языка жестов) и только на 7% от вербального компонента. Конечно, первое впечатление – не всегда окончательный приговор, но важно, что с самого начала именно на его основе строится общение. Поэтому важно уметь произвести хорошее впечатление на окружающих.

Чтобы благополучно пройти через «минное поле» первых 20 секунд, необходимо использовать «Правило трех «плюсов»».

Специалистами замечено: чтобы с самого начала знакомства или беседы расположить к себе собеседника, нужно дать ему, как минимум три психологических «плюса», иными словами, трижды сделать приятные «подарки» его ребенку (То же касается и окончания беседы или встречи).

Существует, конечно, множество возможных «плюсов», но наиболее универсальные из них: комплимент, улыбка, имя собеседника и поднятие его значимости.

***Комплимент***

На первый взгляд, комплимент – самое простое в общении. Но сделать его мастерски - высшее искусство.

Комплименты бывают трех типов:

1. Косвенный комплимент. Мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику – ружье, «помешанному» на собаках – его любимца, родителю – ребенка и т.д. Достаточно, зайдя к женщине-начальнице в кабинет, между делом заметить, с каким вкусом подобрана обстановка и как уютно себя здесь чувствуешь, чтобы заработать этим некоторое расположение к себе.

2. Комплимент «минус-плюс». Мы даем собеседнику сначала маленький «минус». Например, «Пожалуй, я не могу сказать, что Вы хороший работник… Вы незаменимый для нас специалист!» После «минуса» человек теряется и готов уже возмутиться, а потом на контрасте говорится весьма для него лестное. Психологическое состояние напоминает ощущения человека, балансирующего на краю пропасти: сначала – ужас от мысли о смерти, а потом – неописуемая радость: «Жив!» Психологи считают такой комплимент наиболее эмоциональным и запоминающимся, но, как и все сильнодействующее, он рискован. Если "минус" окажется сильнее "плюса" последствия могут быть для нас плачевными.

3. Человек сравнивается с чем-нибудь самым дорогим для того, кто делает комплимент. «Я хотел бы иметь такого же ответственного сына, как Вы!» Этот комплимент самый тонкий и наиболее приятен для собеседника. Но рамки его применения ограничены:

* Чтобы не выглядел искусственным, необходимо существование близких и доверительных отношений между собеседниками.
* Партнер должен знать, сколь важно для нас то, с чем мы сравниваем.

Самое трудное в комплименте – это достойно на него ответить. Это невозможно сделать тут же, иначе человек, если и не обидится, то уже не захочет в другой раз нам сделать комплимент. Общая схема может быть следующей: «Это благодаря Вам!» Все искусство состоит в умении изящно ее варьировать. Иными словами, необходимо вернуть психологический «плюс» тому человеку, который дал его нам. При этом важно похвалить собеседника за его положительные качества, а не за то, что он такой хороший: похвалил нас, заметил хорошее в нас.

***Улыбка***

Улыбка – это выражение хорошего отношения к собеседнику, психологический «плюс», ответ на который – расположение собеседника к нам. Искренняя, доброжелательная улыбка не может испортить ни одно лицо, а подавляющее большинство их делает более привлекательными.

Желательно приучить себя к тому, чтобы обычным выражением Вашего лица стала теплая, доброжелательная улыбка или хотя бы готовность к ней. Именно такой должна быть Ваша улыбка – открытой и искренней.

***Помнить имя собеседника***

Само звучание имени оказывает большое воздействие на человека. Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имена своих собеседников. Часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу. Руководитель, желающий производить хорошее впечатление, может использовать следующий прием: завести блокнот и записывать имена всех своих деловых партнеров и подчиненных и иногда просматривать его, чтобы иметь возможность при встрече обратиться по имени. На людей производит неизгладимое впечатление, что человек, стоящий значительно выше по служебной лестнице, помнит их по имени.

Имя человека – это самый важный для него звук на любом языке.

***Поднятие значимости собеседника***

Нам всем хочется чувствовать себя значительными, чтобы хоть в чем-то хоть где-то от нас что-то зависело.

Потребность чувствовать свою значимость – одна из самых естественных и характерных человеческих слабостей, свойственных сем людям в той или иной степени. И иногда достаточно дать человеку возможность осознать собственную значительность, чтобы он с радостью согласился сделать то, что мы просим.

Любой работник хочет, чтобы другие ценили его труд, признавали его занятость, полезность и незаменимость. Поэтому нам никогда не повредит, обращаясь к нему, извиниться за «причиненное беспокойство», хотя выполнение нашей просьбы и входит в круг его «служебных обязанностей».

Средств поднятия значимости собеседника, конечно, существует тысячи, каждый выбирает сам наиболее подходящее для данной ситуации. Но есть и универсальные средства, которые могут быть названы воистину волшебными словами.

Например, фраза «Я хотел бы с Вами посоветоваться!». Люди читают их так: «Со мной хотят посоветоваться. Я нужен! Я значителен! Что ж, почему бы не помочь этому человеку?» Конечно, эта фраза – общая формула, все искусство состоит в умении ее варьировать, искать наиболее подходящие по ситуации слова.

Главное – искренне попросить у человека той или иной помощи.

Поднятие значительности собеседника может стать универсальным ключом к его душе, только если это делается искренне.

Умение слушать

Правило 1: «Лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать».

Правило 2: «Люди склонны слушать другого только после того, как выслушали их».

Достаточно дать собеседнику возможность выговориться, рассказать все, чем он хотел поделиться, стараясь проявлять максимум внимания и заинтересованности к его словам, чтобы благодарный за это собеседник с радостью и вниманием выслушал все, что расскажем ему мы. Беседа доставит взаимное удовольствие.

Итак, если мы хотим, чтобы нас выслушали, мы должны сначала выслушать собеседника.

Существуют специальные приемы понимающего слушания, которым может научиться каждый человек:

* нерефлексивное слушание.

Нерефлексивное слушание – это слушание без анализа (рефлексии), дающее возможность собеседнику высказаться. Оно состоит в умении внимательно молчать. Все, что нужно делать – поддерживать течение речи собеседника, стараясь, чтобы он полностью выговорился.

* выяснение

Выяснение – это обращение к говорящему за некоторыми уточнениями. Суть этого приема в том, что слушатель при возникновении непонимания, неясности фразы, двусмысленности какого-то слова задает «выясняющие» вопросы. Этот прием позволяет ликвидировать непонимание, что называется, «на корню». Выяснение полезно в случаях, когда нам необходимо точно понять позицию собеседника, когда малейшая неточность может привести к негативным последствиям; когда человек говорит путано, не делает необходимых пояснений, перепрыгивает с одного на другое, ведь выяснение помогает в этом случае понять суть рассказа. Выяснение помогает и говорящему. «Выясняющие» вопросы показывают говорящему, что его слушают (что, естественно, придает уверенности), и после необходимых пояснений он может быть уверен, что его понимают.

* перефразирование

Перефразировать – значит сказать ту же мысль, но несколько иначе. Этот прием помогает убедиться в том, насколько точно мы «расшифровали» слова собеседника, и двигаться дальше с уверенностью, что до сих пор все понято правильно. Перефразирование – практически универсальный прием. Его можно использовать и в деловой беседе, и в личном общении.

* резюмирование

Резюмирование – это подведение итогов. Суть этого приема слушания в том, что мы своими словами подводим итог основным мыслям собеседника. Резюмирующая фраза – это речь собеседника в «свернутом» виде, ее главная идея. Резюмирование принципиально отличается от перефразирования, суть которого в повторении каждой мысли собеседника, но своими словами, что показывает ему нашу внимательность и понимание. При резюмировании из целой части разговора выделяется только главная мысль.

* отражение чувств

Отражение чувств – это стремление показать собеседнику, что мы понимаем его чувства. Как бывает приятно говорить с чутким собеседником, который разделяет наши эмоции и переживания, не обращая внимания на содержание речи, существо которой подчас не имеет особого значения и для нас самих.

Табл. 1. Значение некоторых жестов и поз.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | Жесты, позы | Состояние собеседника |
| 1 | Раскрытые руки ладонями вверх | Искренность, открытость |
| 2 | Расстегнут пиджак (или снимается) | Открытость, дружеское расположение |
| 3 | Руки спрятаны (за спину, в карманы) | Чувство собственной вины или напряженное восприятие ситуации |
| 4 | Руки скрещены на груди | Защита, оборона |
| 5 | Кулаки сжаты (или пальцы вцепились в какой-нибудь предмет) | Защита, оборона |
| 6 | Кисти рук расслаблены | Спокойствие |
| 7 | Человек сидит на краешке стула, склонившись вперед, голова слегка наклонена и опирается на руку | Заинтересованность |
| 8 | Голова слегка наклонена набок | Внимательное слушание |
| 9 | Человек опирается подбородком на ладонь, указательный палец вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта | Критическая оценка |
| 10 | Почесывание подбородка (нередко сопровождается легким прищуриванием глаз) | Обдумывание решения |
| 11 | Ладонь захватывает подбородок | Обдумывание решения |
| 12 | Человек медленно снимает очки, тщательно протирает стекла | Желание выиграть время, подготовка к решительному сопротивлению |
| 13 | Человек расхаживает по комнате | Обдумывание трудного решения |
| 14 | Пощипывание переносицы | Напряженное сопротивление |
| 15 | Человек прикрывает рот рукой во время своего высказывания | Обман |
| 16 | Человек прикрывает рот рукой во время слушания | Сомнение, недоверие к говорящему |
| 17 | Человек старается на вас не смотреть | Скрытность, утаивание своей позиции |
| 18 | Взгляд в сторону от вас | Подозрение, сомнение |
| 19 | Говорящий слегка касается носа или века (обычно указательным пальцем) | Обман |
| 20 | Слушающие слегка касаются века, носа или уха | Недоверие к говорящему |
| 21 | При рукопожатии человек держит свою руку сверху | Превосходство, уверенность |
| 22 | При рукопожатии человек держит свою руку снизу | Подчинение |
| 23 | Хозяин кабинета начинает собирать бумаги на столе | Разговор окончен |
| 24 | Ноги или все тело человека обращены к выходу | Желание уйти |
| 25 | Рука человека находится в кармане, большой палец снаружи | Превосходство, уверенность |
| 26 | Говорящий жестикулирует сжатым кулаком | Демонстрация власти, угроза |
| 27 | Пиджак застегнут на все пуговицы | Официальность, подчеркивание дистанции |
| 28 | Человек сидит верхом на стуле | Агрессивное состояние |
| 29 | Зрачки расширены | Заинтересованность или возбуждение |
| 30 | Зрачки сузились | Скрытность, утаивание  |

**Тема №4: «Эмоциональные состояния и профилактика конфликтов»

Эмоциональные состояния водителей и их виды**

Для управления автомобилем очень большое значение имеет эмоциональное состояние водителя. Эмоцией называется переживание человеком своего отношения к тому, что он делает, познает, то есть к вещам и явлениям окружающего мира, к другим людям, их поступкам, к своей работе, к своим действиям, самому себе.

Эмоции являются важнейшей составляющей психической деятельности и тесно связаны с мышлением. По длительности и силе проявления эмоций различают настроение и аффекты. Настроение является длительной, спокойно протекающей эмоцией, которая может иметь положительную или отрицательную окраску и в соответствии с этим по-разному влиять на поведение.

Если водитель находится в сильном эмоциональном состоянии и не может контролировать его, вне зависимости от того, отрицательные или положительные эмоции он испытывает, это крайне опасно. Если вы не управляете своими эмоциями, то и автомобилем управлять нельзя. Поддавшись отрицательным эмоциям (гневу, страху, тревоге и т.п.), вы можете впасть в уныние, а под действием положительных эмоций (радости, эйфории) – перевозбудиться. Оба состояния могут привести к ДТП.

**Чтобы избавиться от эмоционального состояния, следует сделать кратковременную остановку и выполнить ряд упражнений:**

* Поднять руки вверх, потянуться, с удовольствием зевнуть и опустить руки. Сделайте так 8 раз, и упражнение поднимет вам тонус.
* Массаж при помощи гримас. Представьте, что передразниваете мартышку, и стройте разнообразные рожицы.
* Точечный массаж: скулы массируют при помощи большого и указательного пальцев круговыми движениями. Если от нажатия вы ощущаете боль, то значит ваша нервная система истощена и нужно хорошенько отдохнуть.
* Внимательность повысит наблюдение за яркими объектами, желтыми или красными, а также быстрая ритмичная музыка и кислые конфеты.
* В случае возбуждения и неосознанной тревоги сконцентрируйтесь на окружающей вас обстановке: облаках, небе. Дышите ровно, спокойно, глубоко. Можно включить мелодичную музыку, расслабить мышцы плеч, шеи и лица.

Пока не вернете себе душевное равновесие, за руль не садитесь.

Эмоциональное состояние отражается на нашей работоспособности. В опасной дорожной ситуации у водителя может возникнуть всплеск негативных эмоций и подавить психическую деятельность, однако эта же ситуация может и повысить его жизненную энергию, и водитель станет более находчивым и сообразительным.

В зависимости от особенности психики человека эмоции делятся на устойчивые и кратковременные. Если вы устойчивы к эмоциям, то значит, уравновешены, и у вас преобладают устойчивые интересы. Вы менее склонны к попаданию в ДТП, реже нарушаете правила. Если же вы не устойчивы к эмоциям, то значит и эмоционально неуравновешенны. Вы склонны чаще нарушать правила, а значит, и попадать в ДТП. Таким людям необходимо научиться владеть своими эмоциями.

**Воля** является способностью человека на сознательное и активное управление своей деятельностью, на преодоление препятствий для выполнения поставленных целей и создания дополнительной мотивации к деятельности, когда не достаточно имеющейся мотивации.

**Волевые процессы** являются сознательным регулированием человека своего поведения и действий, связанным с преодолением внешних и внутренних препятствий, мобилизацией всех сил на достижение поставленной цели.

**Волевой акт состоит из:**

* Побуждения и осознания цели;
* Борьбы мотивов;
* Акта принятия решения;
* Исполнения.

Действия водителя в опасной ситуации зависят от того, превышает ли она уровень, который для водителя допустим.
**Аффект** - это короткие, бурно протекающие эмоциональные вспышки и переживания. Аффект - сильное и относительно кратковременное эмоциональное состояние, связанное с резким изменением важных для субъекта жизненных обстоятельств и сопровождаемое резким изменением в сознательной деятельности и выраженными двигательными проявлениями. Аффективное состояние сопровождается существенным снижением возможности сознательного контроля субъекта за своими действиями. Аффект развивается при неспособности субъекта найти адекватный выход из опасных, чаще всего неожиданно сложившихся ситуаций. Аффект может подготавливаться исподволь: повторение ситуаций, вызывающих резко отрицательное эмоциональное состояние, ведет к аккумуляции аффекта, который может разрядиться в бурном неуправляемом аффективном взрыве. Сильные аффекты захватывают всю личность, что сопровождается снижением способности к переключению внимания, сужением поля восприятия. Аффективные проявления положительных эмоций - восторг, воодушевление, безудержное веселье; отрицательных - ярость, гнев, ужас, отчаяние. После аффекта часто наступает упадок сил, равнодушие ко всему окружающему или раскаяние в содеянном.

Еще одна обширная область состояний человека объединяется понятием стресс.

Под **стрессом** (от англ. stress — “давление”, “напряжение”) понимают эмоциональное состояние, возникающее в ответ на всевозможные экстремальные воздействия.

Ни одному человеку не удается жить и работать, не испытывая стрессов. Тяжелые жизненные потери, неудачи, испытания, конфликты, напряжение при выполнении тяжелой или ответственной работы время от времени переживает каждый. Одни люди справляются со стрессами легче, чем другие, т.е. являются **стрессоустойчивыми**.

Эмоциональным состоянием, близким к стрессу, является синдром “**эмоционального выгорания**”. Данное состояние возникает у человека, если в ситуации психического или физического напряжения он длительное время испытывает отрицательные эмоции. При этом он не может ни изменить ситуацию, ни справиться с негативными эмоциями. Эмоциональное выгорание проявляется в снижение общего эмоционального фона, равнодушие, уход от ответственности, негативизм или циничность по отношению к другим людям, потеря интереса к профессиональным успехам, ограничение своих возможностей. Как правило, причинами эмоционального выгорания становятся монотонность и однообразие работы, отсутствие для карьерного роста, профессиональное несоответствие, возрастные изменения и социально-психологическая дезадаптация. Внутренними условиями для возникновения эмоционального выгорания могут быть акцентуации характера определенного типа, высокая тревожность, агрессивность, конформность, неадекватный уровень притязаний. Эмоциональное выгорание препятствует профессиональному и личностному росту и, также как и стресс, приводит к психосоматическим нарушениям.

#### Фрустрация

Близким по своим проявлениям к стрессу является эмоциональное состояние фрустрации.

**Фрустрация** (от лат. frustration — “обман”, “расстройство”, “разрушение планов”) — состояние человека, вызываемое объективно непреодолимыми (ли субъективно так воспринимаемыми) трудностями, возникающими на пути к достижению цели.

Фрустрация сопровождается целым набором отрицательных эмоций, способных разрушить сознание и деятельность. В состоянии фрустрации человек может проявлять озлобленность, подавленность, внешнюю и внутреннюю агрессию.

Например, при выполнении какой-либо деятельности человек терпит неудачу, что вызывает у него отрицательные эмоции — огорчение, недовольство собой. Если в такой ситуации окружающие люди поддержат, помогут исправить ошибки, пережитые эмоции останутся лишь эпизодом в жизни человека. Если неудачи повторяются, и значимые люди при этом упрекают, стыдят, называют неспособным или ленивым, у этого человека обычно развивается эмоциональное состояние фрустрации.

Уровень фрустрации зависит от силы и интенсивности воздействующего фактора, состояние человека и сложившихся у него форм реагирования на жизненные трудности. Особенно часто источником фрустрации выступает отрицательная социальная оценка, затрагивающая значимые отношения личности. Устойчивость (толерантность) человека к фрустрирующим факторам зависит от степени его эмоциональной возбудимости, типа темперамента, опыта взаимодействия с такими факторами.

Особой формой эмоционального переживания является страсть. По интенсивности эмоционального возбуждения страсть приближается к аффекту, а по длительности и устойчивости напоминает настроение. В чем же особенность страсти? Страстью называют сильное, стойкое, всеохватывающее чувство, определяющее направление мыслей и поступков человека. Причины возникновения страсти разнообразны — они могут определяться осознанными убеждениями, могут исходить из телесных влечений или иметь патологическое происхождение. В любом случае страсть связана с нашими потребностями и другими свойствами личности. Страсть, как правило, избирательна и предметна. Например, страсть к музыке, к коллекционированию, к знаниям и т.д.

Страсть захватывает все мысли человека, в которых крутятся все обстоятельства, связанные с предметом страсти, который представляет и обдумывает пути достижения потребности. То, что не связано с предметом страсти, кажется второстепенным, не имеющим значения. Например, некоторые ученые, которые страстно работают над открытием, не придают значения своему внешнему виду, нередко, забывая про сон и еду.

Наиболее важной характеристикой страсти является ее связь с волей. Так как страсть выступает одним из значимых побуждений к деятельности, потому как обладает большой силой. В реальности оценка значения страсти двояка. Большую роль в оценке играет общественное мнение. Например, страсть к деньгам, к накопительству осуждается одними людьми как жадность, стяжательство, в тоже время в рамках другой социальной группы может рассматриваться как экономность, расчетливость.

Положительные эмоциональные состояния чаще всего связанны с повышением уровня жизнедеятельности и характеризующиеся возникновением ощущений возбуждения, радостного волнения, подъема, бодрости.

Их физиологические признаки таковы: дыхание становится более частым, глубоким и легким, активизируется работа сердца, в целом организм в физиологическом плане подготавливается к большим затратам энергии.

Негативные эмоциональные состояния, свидетельствующие об отказе от активного преодоления препятствий в ситуации повышенной эмоциональной нагрузки (подавленность, уныние, печаль, необоснованный страх).
Такие состояния сопровождаются заметным снижением мышечного тонуса, замедлением дыхания, общей вялостью, угнетенностью и т.д.
Интерес-возбуждение - чувство захваченности, любопытства, начинающий водитель испытывает интерес и захваченность процессом вождения, это наиболее часто испытываемая положительная эмоция, выступающая исключительно важным видом мотивации в развитии навыков, знаний, мышления. Интерес является единственной мотивацией, которая может поддерживать осуществление повседневной, привычной, рутинной работы. У человека, испытывающего эмоцию интереса, возникает желание исследовать, вмешаться, расширить свой опыт; подойти по-новому к человеку или объекту, возбудившему интерес. При интенсивном интересе человек чувствует себя воодушевленным и оживленным.

Радость у начинающего водителя характеризуется чувством уверенности и значительности, ощущением способности справиться с трудностями и наслаждаться жизнью. Радость сопровождается удовлетворенностью собой, окружающими людьми и миром. Она часто сопровождается чувствами силы и энергетического подъема. Следствием сочетания радости и ощущения собственной силы является связь радости с чувствами превосходства и свободы, ощущением того, что человек больше, чем он есть в обычном состоянии. Радость - это чувство, которое возникает при реализации своих возможностей. Препятствия к самореализации являются препятствиями для появления радости.

Удивление часто встречается в эмоциональной палитре начинающих водителей является преходящей эмоцией: оно быстро наступает и столь же быстро проходит. В отличие от других эмоций удивление не мотивирует поведение в течение долгого времени. Функция удивления состоит в подготовке субъекта к успешным действиям, к новым или внезапным событиям.

 Страдание (на фоне неудач начинающего водителя) представляет собой наиболее распространенную отрицательную эмоцию. Оно обычно является доминирующим при горе и депрессии. Психологические причины страдания включают многие проблемные ситуации каждодневной жизни, потребностные состояния, другие эмоции, воображение и т.д.

 Переживание страдания описывается как уныние, упадок духа, обескураженность, одиночество, чувство изоляции.

 Страдание сообщает и самому страдающему человеку, и тем, кто его окружает, что ему плохо, и побуждает человека предпринять определенные действия: сделать что-то для уменьшения страдания, устранить его причину или изменить свое отношение к объекту, служащему причиной.
Самой тяжелой формой страдания является горе. Его источником выступает утрата. Наиболее глубокое горе возникает, например, при потере любимого человека. Состояние горя каждый человек переживает очень тяжело.

Гнев - сильная отрицательная эмоция, сильно влияющая на характер вождения, оно становится агрессивным, возникающая в ответ на препятствие в достижении человеком страстно желаемой цели.
Среди причин гнева - личное оскорбление, разрушение состояний интереса или радости, обман, принуждение сделать что-либо против желания. При переживании гнева человек ощущает свою силу и хочет напасть на источник гнева. Чем сильнее гнев, тем более сильным и энергичным чувствует себя субъект, тем большую потребность в физическом действии он ощущает.
В ярости мобилизация энергии настолько велика, что человек чувствует, что он взорвется, если не проявит каким-либо способом свой гнев.

Отвращение как эмоциональное состояние связано с переживанием необходимости устранить объект или изменить его. Оно есть результат резкого рассогласования в сознании человека ценностно значимого, нормального и уродливо-несовершенного, происходящего на фоне этого нормального.

Отвращение могут вызвать как материальные предметы, так и социальные действия, поступки других людей. Отвращение, как и гнев, может быть направлено на себя, снижая при этом самооценку и вызывая самоосуждение.

Презрение связано с ситуациями, в которых человеку необходимо чувствовать себя сильнее, умнее, лучше в каком-то отношении, чем презираемое лицо.

Презрение - это чувство превосходства над другим человеком, группой или предметом, их обесценивание. Презирающий человек как бы отстраняется, создает расстояние между собой и другими.

Презрение, как гнев и отвращение, в известной мере оказывается чувством враждебности: человек враждебно относится к тому, кого он презирает.

Страх является наиболее распространенной среди эмоциональных состояний начинающих водителей и является самой сильной и опасной из всех эмоций, которая оказывает большое влияние на сознание и поведение человека.
Причинами страха могут быть события, условия или ситуации, сигнализирующие об опасности. Страх переживается как предчувствие беды, неуверенности, полной незащищенности. Со страхом связаны чувства недостаточной надежности, чувство опасности и надвигающегося несчастья, при которых человек ощущает угрозу своему существованию.
Ощущение страха может варьировать от неприятного предчувствия до ужаса.

Стыд как эмоция повергает человека в такое состояние, когда он кажется себе маленьким, беспомощным, скованным, эмоционально расстроенным, глупым, никуда не годным. Он сопровождается временной неспособностью мыслить логично и эффективно, а нередко - ощущением неудачи, поражения.
Стыд может вызвать презрение к самому себе.

Вина возникает при совершении неправильных действий. Обычно люди чувствуют вину, когда осознают, что нарушили правило и переступили границы своих собственных убеждений. Они могут также чувствовать вину за отказ от принятия на себя ответственности. Вина связана, прежде всего, с осуждением своего поступка самим человеком независимо от того, как к этому поступку отнеслись или могут отнестись окружающие.
Вина включает такие реакции, как раскаяние, осуждение самого себя и понижение самооценки. Вина возникает в ситуациях, в которых человек чувствует личную ответственность. Переживание вины состоит из мучительного чувства неправоты по отношению к другим или самому себе.

Формы проявления эмоций также весьма разнообразны и могут быть представлены в следующей классификации.

**Эмоции** - более длительные и менее интенсивные состояния по сравнению с аффектами. Эмоции имеют ситуативный характер, т.е. выражают оценочное отношение человека к наличной или возможной ситуации, к своей деятельности и к своим действиям.

**Чувство** - одна из основных форм переживания человеком своего отношения к предметам и явлениям действительности. Оно отличается относительной устойчивостью и постоянством. Чувства человека возникают как обобщение эмоций - становление и развитие чувств выражает формирование устойчивых эмоциональных отношений.

В отличие от ситуативных эмоций и аффектов, отражающих ситуативное значение предметов в конкретно сложившихся условиях, чувства выделяют явления, имеющие постоянную мотивационную значимость. Несовпадение ситуативных и устойчивых эмоциональных переживаний получило в психологии наименование амбивалентность чувств.

 Стресс - состояние чрезмерно сильного и длительного психологического напряжения, которое возникает у человека, когда его нервная система получает эмоциональную перегрузку.

Стресс дезорганизует деятельность человека, нарушает нормальный ход его поведения. Стрессы, особенно если они часты и длительны, оказывают отрицательное влияние на человека.

[**Понятие конфликта**](http://zodorov.ru/konspekt-uroka-po-discipline-psihologiya-obsheniya.html) (просмотр мультфильма)

 Частным случаем общения между людьми является общение в ситуации конфликта. И конфликты на дороге происходят, к сожалению, очень часто, причем в [ситуациях](http://zodorov.ru/podgotovka-lechebno-profilakticheskogo-uchrejdeniya-k-rabote-v.html), когда их можно было бы избежать или хотя бы минимизировать их последствия. Так, мы спорим с инспектором ДПС и уезжаем в состоянии эмоционального перевозбуждения, мы резко перестраиваемся, чтобы перекрыть дорогу автомобилю, не пропустившему нас ранее при выезде с боковой дороги и так далее. Во всех этих случаях и многих других эмоции «захлестывают» нас, конфликт и желание одержать в нем верх, доказать свою правоту снижают нашу внимательность, заставляют принимать рискованные, необдуманные решения. Все это заставляет нас рассмотреть природу конфликта, а также подробным образом изложить приемы и [способы предотвращения](http://zodorov.ru/manujlov-b-m-vozmojnosti-fitoterapii-pri-zloupotreblenii-alkog.html), управления и завершения конфликтов.

Начнем с изложения современных воззрений на то, что такое конфликт.

**Конфликт** (лат. conflictus – столкновение) – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов – так называются основные участники конфликта. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т.п.

Конфликты редко возникают «из ничего», на пустом месте. Как правило, у каждого конфликта есть своя причина – явление, которое предопределяет его появление. Следует также отметить, что необходимо отличать причину возникновения конфликта от его повода. Поводом конфликта служит явление, которое способствует его возникновению, но не определяет появление конфликта [с необходимостью](http://zodorov.ru/svch-plazmotron-so-svobodno-paryashim-plazmoidom.html). В отличие от причины повод возникает случайно и может создаваться искусственно. Причина же отражает закономерную связь вещей. Так, поводом к семейному конфликту может послужить недосоленное (пересоленное) блюдо, тогда как истинная причина может заключаться в отсутствии любви между супругами.

При все многообразии причин, вызывающих конфликты, их можно разделить на:

1) объективные факторы возникновения конфликтов;

2) личностные факторы возникновения конфликтов.

К числу **объективных причин конфликтов** можно отнести те обстоятельства социального взаимодействия людей, которые привели к столкновению их интересов мнений, установок и т.п. Так, плохая организация дорожного движения приводит к невозможности перемещения автомобилей хотя бы с минимальной скоростью, а не простаивать значительную часть времени в «пробке» – низкая пропускная способность дороги будет объективной причиной предконфликтной обстановки – необходимого компонента предконфликтной ситуации.

**Объективные причины** настолько разнообразны, что пока не поддаются строгой классификации.

**Субъективные причины конфликтов** связаны с теми индивидуальными психологическими особенностями людей, которые приводят к выбору именно конфликтного, а не какого-либо другого [способа разрешения создавшегося](http://zodorov.ru/klassnij-chas-konflikti-i-sposobi-ih-razresheniya.html) объективного противоречия. В любой ситуации есть возможность выбора конфликтного или одного из неконфликтных способов ее разрешения. Причины, в силу действия которых человек выбирает конфликт в контексте сказанного выше, способ реагирования – субъективны.

Рассмотрим основные субъективные причины конфликтов:

1. **Оценка поведения другого как недопустимого.** Ожидаемое поведение, общение, деятельность со стороны другого человека, являющегося партнером по взаимодействию, представлены желательными, допустимыми, нежелательными и недопустимыми вариантами. Если реальное поведение партнера укладывается в рамки желательного или допустимого, то взаимодействие продолжается бесконфликтно.

2. **Низкий уровень социально-психологической компетентности.** К конфликту приводит неподготовленность человека к эффективным действиям в [подобных ситуациях](http://zodorov.ru/podgotovka-lechebno-profilakticheskogo-uchrejdeniya-k-rabote-v.html). Человек может не иметь представления о том, что существует несколько способов и десятки приемов бесконфликтного выхода из предконфликтных ситуаций без ущерба для собственных интересов. Он может иметь представление об этих приемах и способах, но не иметь навыков и умений их применения на практике.

3. **Недостаточная психологическая устойчивость** к отрицательному воздействию на психику стрессовых факторов социального взаимодействия.

4. **Плохо развитая у человека способность к эмпатии,** т.е. пониманию эмоционального состояния другого человека, сопереживанию и сочувствованию.

5. **Завышенный или заниженный уровень притязаний, стремление к власти** также способствует возникновению межличностных и внутриличностных конфликтов. Завышенная самооценка обычно вызывает негативную реакцию со стороны окружающих. Заниженная оценка имеет следствием повышенную тревожность, неуверенность в своих силах, тенденцию избегать ответственности и т.д.

6. **Холерический тип темперамента** человека относительно чаще может приводить к разрешению им противоречивых ситуаций конфликтным способом.

Одной из наиболее ярких причин, [способствующих тому](http://zodorov.ru/kniga-posvyashaetsya-moim-roditelyam-i-detyam.html), что общение становится причиной различного рода конфликтных ситуаций, являются **коммуникативные барьеры,** способные стать психологическими препятствиями в процессе передачи информации. Это достаточно изученная проблема. Специалисты выделяют различные группы барьеров, наиболее важные рассмотрены в работе М.С. Миримановой.

В числе лингвистических барьеров можно выделить следующие: языковой (начинающий водитель может не знать принятого «языка» общения водителей); грамматический; фонетический; семантический; стилистический; логический (водитель может не понять логику, в соответствии с которой инспектор ДПС оценивает характер его нарушения).

Конфликт рассматривается учеными как явление, имеющее свою структуру, и тогда говорят об элементах этой структуры, а также представляющее собой и процесс, и в [этом случае рассматривают его](http://zodorov.ru/limfadenit-uzli-immunnoj-sistemi.html) динамику.

В структуру конфликтной ситуации входят несколько основных элементов.

1. **Участники конфликта** – лица, чья степень участия в конфликте различна: от непосредственного противодействия до опосредованного влияния на ход конфликта. Выделяют несколько групп участников.

**Основные участники конфликта** *или противоборствующие силы* – *это те субъекты конфликта, которые непосредственно совершают активные (наступательные или защитные) действия друг против друга. Группы поддержки. Другие участники.* В данную группу входят субъекты, которые оказывают эпизодическое влияние на ход и результаты конфликта (подстрекатель, организатор и др.)

2. **Информационные модели** конфликтной ситуации у основных и второстепенных участников конфликта – субъективное восприятие конфликта, или *образа конфликта,* который создается у его. Этот образ или восприятия не обязательно соответствуют истинному положению дел, действительной ситуации. Эти образы, восприятия людей могут быть *трех* видов:

1) представления о самих себе,

2) восприятие других участников конфликта,

3) образы внешней среды, большой и малой, в [которой развертывается конфликт](http://zodorov.ru/andrej-maksimushkin-ogranichennij-konflikt-andrej-maksimushkin.html).

Именно эти образы, идеальные картины конфликтной ситуации, а не сама объективная реальность являются непосредственной основой поведения конфликтующих сторон.

3. **Предмет конфликта** – *это объективно существующая или воображаемая проблема, лежащая в основе конфликта.* Это то противоречие, из-за которого и ради разрешения которого стороны вступают в противоборство.

4. **Объект конфликта** *рассматривают как причину, повод к конфликту.* Объектом конфликта может быть материальная (ресурс), социальная (власть) или духовная (идея, норма, принцип) ценность, к обладанию или пользованию которой стремятся оба оппонента. Борьба отражает стремление сторон разрешить это противоречие. В ходе конфликта она может затухать и обостряться. Так же ведет себя и противоречие. Однако [проблема конфликта остается неизменной](http://zodorov.ru/treki-schastlivoj-molekuli-na-butilke-klyajna-v-nedekartovih-s.html), пока противоречие не разрешится.

5. **Микро- и макросреда.** При анализе конфликта необходимо выделять условия, в которых находятся и действуют участники конфликта, т.е. микро- и макросреду, в которой возник конфликт. Такой подход позволяет рассматривать конфликт не как изолированную систему, а как социальную ситуацию. В нее включаются не только ближайшее окружение личности, но и социальные группы, представителем которых является данный индивид. Чтобы стать объектом конфликта, элемент материальной, социальной или духовной сферы должен находиться на пересечении личных, групповых, общественных или государственных интересов субъектов, которые стремятся к контролю над ним.

Рассмотрим теперь конфликт как процесс, имеющий свои этапы, что нашло отражение в понятии динамика **конфликта** *– ход его развития во времени, изменение под воздействием различных внутренних механизмов, а также внешних факторов и условий.* В ней можно выделить ряд периодов и этапов (по А.Я. Анцупову и А.И. Шипилову).

**Предконфликт (латентный период)**

*Возникновение объективной* [*проблемной ситуации*](http://zodorov.ru/zadachi-obrazovatelenie-v2.html) Например, сужение проезжей части дороги или малая длительность сигналов светофора – примеры таких ситуаций.

*Осознание объективной проблемной ситуации.* Реальность воспринимается как проблемная, возникает потребность принять меры для разрешения противоречия.

*Попытки сторон разрешить объективную проблемную ситуацию неконфликтными способам –* заключаются в разного рода информировании противостоящей стороны – убеждение, разъяснение, просьбы и пр. В любом случае на данном этапе стороны аргументируют свои интересы и фиксируют позиции.

*Возникновение предконфликтной ситуации* – воспринимается как наличие непосредственной угрозы безопасности одной из сторон взаимодействия или общественно важным интересам.

**Собственно конфликт** (открытый период).

*Инцидент –* первое столкновение сторон, попытка с помощью силы решить проблему в свою пользу. Если задействованных одной из [сторон ресурсов достаточно для](http://zodorov.ru/konvenciya-po-zashite-morskoj-sredi-rajona-baltijskogo-morya.html) перевеса соотношения сил в свою пользу, то инцидентом конфликт может и ограничиться.

*Эскалация* – резкая интенсификация борьбы оппонентов. Эскалация – это та часть конфликта, которая начинается с инцидента и заканчивается ослаблением борьбы, переходом к завершению конфликта.

На этом этапе происходит формирование «образа врага». В ходе эскалации «образ врага» проявляется все более выражено и, что самое главное, постепенно вытесняет объективный образ. Этому способствуют как личностные психологические особенности реакции человека на конфликтную ситуацию, так и специфика межличностных отношений.

*Сбалансированное противодействие* – использование силовых методов не дает результата, интенсивность борьбы снижается, но действия по достижению согласия еще не предпринимаются.

*Завершение конфликта* – переход от конфликтного противодействия к поиску решения [проблемы и прекращению конфликта по любым](http://zodorov.ru/vozmojnie-problemi-grudnogo-vskarmlivaniya-puti-resheniya.html) причинам.

Следует отметить, что понятия «завершение конфликта» и «разрешение конфликта» не тождественны. *Разрешение конфликта* есть частный случай, одна из форм завершения конфликта, и выражается в *позитивном, конструктивном* решении проблемы основными участниками конфликта или третьей стороной. Но помимо этого могут быть и другие формы завершения конфликта.

*Затухание конфликта* – временное прекращение противодействия при сохранении основных признаков конфликта: противоречия и напряженных отношений.Конфликт переходит из «явной» формы в скрытую.
*Устранение конфликта* – такое воздействие на него, в результате которого ликвидируются основные структурные элементы конфликта.Это возможно с помощью следующих способов:

• исключение взаимодействия оппонентов на длительное время (в конце концов, участники ДТП разъезжаются по своим делам и т.п.);

• устранение объекта конфликта (появление новой развязки увеличивает пропускную способность дороги).

*Перерастание в другой конфликт* – в отношениях сторон возникает новое, более значимое противоречие и происходит смена объекта конфликта.

**Разрешение конфликта** – это [совместная деятельность его](http://zodorov.ru/psihicheskoe-razvitie-detej-ot-rojdeniya-do-goda-znate-osobenn.html) участников, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению.Оно предполагает активность обеих сторон по преобразованию условий, в которых они взаимодействуют, по устранению причин конфликта. Для разрешения конфликта необходимо изменение самих оппонентов, их позиций, которые они отстаивали в конфликте. Часто разрешение конфликта основывается на изменении отношения оппонентов к его объекту или друг к другу.

**Послеконфликтная ситуация** (латентный период).

 *Частичная нормализация отношений* – негативные эмоции не исчезли; происходит осмысление своей позиции, коррекция самооценок, уровней притязания, отношения к партнеру.

 *Полная нормализация отношений* наступает при осознании сторонами важности дальнейшего конструктивного взаимодействия. Этому способствуют преодоление негативных установок, продуктивное участие в совместной деятельности, установление доверия.

**4.2 Стили поведения в конфликте**

Во всяком межличностном конфликте большое значение имеют личностные качества людей, их психические, социально-психологические и нравственные характеристики.

В конфликтологии широко используется двухмерная модель стратегий поведения личности Кеннета Томаса и Ральфа Килменна.

*Уклонение* как стиль поведения в [конфликтах характеризуется явным](http://zodorov.ru/setevie-strukturi-obshestva-v-mejetnicheskih-konfliktah-social.html) отсутствием у вовлеченного в конфликтную ситуацию желания сотрудничать с кем-либо и приложить активные усилия для осуществления собственных интересов, равно как пойти навстречу оппонентам; стремлением выйти из конфликтного поля, уйти от конфликта. Такой стиль поведения обычно выбирают в тех случаях, когда:

• проблема, вызвавшая столкновение, не представляется субъекту конфликта существенной, предмет расхождения, по его мнению, мелочной, основан на вкусовых различиях, не заслуживает траты времени и сил;

• обнаруживается возможность достичь собственных целей иным, неконфликтным путем;

• участник конфликта чувствует свою неправоту или имеет оппонентом человека, обладающего более высоким рангом, напористой волевой энергией;

• требуется отсрочить острое столкновение, чтобы выиграть время, более обстоятельно проанализировать сложившуюся ситуацию, собраться с силами, заручиться поддержкой сторонников;

• желательно избежать дальнейших контактов с трудным по психическому состоянию человеком или крайне тенденциозным, чрезмерно пристрастным оппонентом, преднамеренно ищущим поводы для обострения отношений.

*Приспособление* как стиль пассивного поведения отличается склонностью участников конфликта смягчить, сгладить конфликтную ситуацию, сохранить или восстановить гармонию во взаимоотношениях посредством уступчивости, доверия, готовности к примирению. В отличие от уклонения этот стиль предполагает в [большей мере учитывать интересы](http://zodorov.ru/harakteristika-strategij-povedeniya-v-konflikte.html) оппонентов и не избегать совместных с ними действий. Обычно приспособлению дают выход в тех ситуациях, когда:

• участник конфликта не очень-то озабочен возникшей проблемой, не считает ее достаточно существенной для себя и потому проявляет готовность принять во внимание интересы другой стороны, уступая ей, если обладает более высоким рангом или приспосабливаясь к ней, если оказывается рангом ниже;

• оппоненты демонстрируют сговорчивость и намеренно уступают друг другу в чем-то, считаются с тем, что, мало теряя, приобретают больше, в том числе добрые взаимоотношения, обоюдное согласие, партнерские связи;

• создается тупиковая ситуация, требующая ослабления накала страстей, принесения какой-то жертвы ради сохранения мира в отношениях и предупреждения конфронтационных действий, не поступаясь, конечно, своими принципами, в первую очередь нравственными;

• проявляется соревновательное взаимодействие оппонентов, не направленное на жесткую конкуренцию, непременное нанесение ущерба другой стороне.

*Конфронтация* по своей направленности ориентирована на то, чтобы, действуя активно и самостоятельно, добиваться осуществления собственных интересов без учета интересов других сторон, непосредственно участвующих в конфликте, а то и в [ущерб им](http://zodorov.ru/rekomendacii-po-diagnostike-i-profilaktike-kampilobakterioza-v.html). Применяющий подобный стиль поведения стремится навязать другим свое решение проблемы, уповает только на свою силу, не приемлет совместных действий. При этом проявляются элементы максимализма, волевой напор, желание любым путем, включая силовое давление, административные и экономические санкции, запугивание, шантаж и т.п., принудить оппонента принять оспариваемую им точку зрения, во что бы то ни стало взять верх над ним, одержать победу в конфликте. Как правило, конфронтацию избирают в тех ситуациях, когда:

• проблема имеет жизненно важное значение для участника конфликта, считающего, что он обладает достаточной силой для ее быстрого решения в свою пользу;

• конфликтующая сторона занимает весьма выгодную для себя, по сути беспроигрышную позицию и располагает возможностями использовать ее для достижения собственной цели;

• субъект конфликта уверен, что предлагаемый им вариант решения проблемы наилучший в данной ситуации, и вместе с тем, имея более высокий ранг, настаивает на принятии этого решения;

• участник конфликта в данный момент лишен другого выбора и практически не рискует что-либо потерять, действуя решительно в [защиту своих интересов и обрекая](http://zodorov.ru/3-zadachi-pmpk.html) оппонентов на проигрыш.

*Сотрудничество,* как и конфронтация, нацелено на максимальную реализацию участниками конфликта собственных интересов. Но в отличие от конфронтационного стиля сотрудничество предполагает не индивидуальный, а совместный поиск такого решения, который отвечает устремлениям всех конфликтующих сторон. Это возможно при условии своевременной и точной диагностики проблемы, породившей конфликтную ситуацию, уяснения как внешних проявлений, так и скрытых причин конфликта, готовности сторон действовать совместно ради достижения общей для всех цели.

Стиль сотрудничества охотно используется теми, кто воспринимает конфликт как нормальное явление социальной жизни, как потребность решить ту или иную проблему без нанесения ущерба какой-либо стороне. В конфликтных ситуациях возможность сотрудничества появляется в тех случаях, когда:

• проблема, вызвавшая разногласия, представляется важной для конфликтующих сторон, каждая из которых не намерена уклоняться от ее совместного решения;

• конфликтующие стороны имеют примерно равный ранг или вовсе не обращают внимания на разницу в [своих положениях](http://zodorov.ru/opredelenie-osanki.html);

• каждая сторона желает добровольно и на равноправной основе обсудить спорные вопросы, с тем, чтобы в конечном счете прийти к полному согласию относительно взаимовыгодного решения значимой для всех проблемы.

Выгоды сотрудничества несомненны: каждая сторона получает максимум пользы при минимальных потерях. Но такой путь продвижения к положительному исходу конфликта по-своему тернист. Он требует времени и терпения, мудрости и дружеского расположения, умения выразить и аргументировать свою позицию, внимательного выслушивания оппонентов, объясняющих свои интересы, выработки альтернатив и согласованного выбора из них в ходе переговоров взаимоприемлемого решения. Наградой за общие усилия служат конструктивный, всех устраивающий результат, совместно найденный оптимальный выход из конфликта, а также укрепление партнерского взаимодействия.

*Компромисс* занимает срединное место в сетке стилей конфликтного поведения. Он означает расположенность участника (участников) конфликта к урегулированию разногласия на основе взаимных уступок, достижения частичного удовлетворения своих интересов. Этот стиль в равной мере предполагает активные и пассивные действия, приложение индивидуальных и коллективных усилий. Стиль компромисса предпочтителен тем, что обычно преграждает путь к недоброжелательности, позволяет, хотя и отчасти, удовлетворить притязания каждой из вовлеченных в конфликт сторон. К компромиссу обращаются в ситуациях, когда:

• субъекты конфликта хорошо осведомлены о его причинах и развитии, чтобы судить о реально складывающихся обстоятельствах, всех «за» и «против» собственных интересов;

• равные по рангу конфликтующие стороны, имея взаимоисключающие интересы, сознают необходимость смириться с данным положением дел и расстановкой сил, довольствоваться временным, но подходящим вариантом разрешения противоречий;

• участники конфликта, обладающие разным рангом, склоняются к достижению договоренности, чтобы выиграть время и сберечь силы, не идти на разрыв отношений, избежать излишних потерь;

• оппоненты, оценив сложившуюся ситуацию, корректируют свои цели с учетом изменений, происшедших в процессе конфликта;

• все другие стили поведения в данном конфликте не приносят эффекта.

В [конфликте используются комбинации](http://zodorov.ru/issledovanie-antiaterogennoj-effektivnosti-statinov-i-kombinac.html) стратегий, хотя может доминировать и лишь одна. Современные конфликтологи говоря об эффективности стратегий поведения в конфликте, подчеркивают, что наиболее эффективным является осознанное использование одного из стилей или их сочетания в зависимости от тех целей, которые человек хочет достичь. Так, если наша цель – поскорее доехать до работы, то наиболее эффективна может оказаться стратегия уступки другим участникам дорожного движения, стоящим в пробке. Если нас остановил инспектор ГИБДД, уступка или компромисс представляются более эффективным, чем стратегия противоборства.

### Типы конфликтов условно можно разделить на:

1. **Конфликты с встречным транспортом:**
	* Встречный автомобиль при повороте налево или развороте выехал на вашу полосу движения. К признакам опасности относятся: выключенный сигнал левого поворота у встречного авто; снижение им скорости; перестроение его на левую полосу; наличие справа пересечения с примыкающей дорогой, впереди места для разворота.
	* Встречное авто совершая обгон или объезд неподвижного препятствия выехало на вашу полосу. К признакам опасности относятся: узкая проезжая часть; наличие впереди у левого края дороги стоящего или медленно движущегося автомобиля; приближение встречного авто на большой скорости.
	* Встречный автомобиль на повороте выехал на вашу полосу. Тут признаками опасности являются: большая скорость движения встречного авто; скользкая дорога; крутой поворот; малая ширина дороги. Данные конфликты возможно заранее выявить и устранить, наблюдая за обстановкой на встречной полосе на большом расстоянии и выявляя признаки опасности.
2. **Конфликт с автомобилями соседних рядов, перестраивающимися на вашу полосу.**
	* Автомобиль стоит справа и, начав движение, резко выезжает на вашу полосу. Признаками опасности являются: справа стоят несколько авто у ближайшего к вам включены сигналы левого поворота; слева впереди перекресток, где разрешается левый поворот.
	* Авто приближается с примыкающей справа дороги, и по полосе разгона резко выезжает на вашу полосу. Признаками опасности являются: большой поток авто, выезжающих на дорогу справа; плохо видно обстановку на примыкающей дороге; на главной дороге движение интенсивное.
	* Авто движется по соседней полосе справа и резко перестраивается на вашу полосу. Опасность – наличие на правой полосе движения слева пересечения, где левый поворот разрешен; движущиеся справа автомобили едут с большей скоростью, чем вы.
	* Авто с соседней левой полосы резко перестраивается на вашу полосу. Опасность – едущий сзади авто начинает обгон; на полосе слева помеха, справа впереди съезд с дороги вправо. Устранение и выявление конфликта возможно при наблюдении за обстановкой сбоку и сзади и при заблаговременном выявлении авто, движущихся на высокой скорости с включенными сигналами поворота, а также помех, вынуждающих других водителей перестраиваться на вашу полосу.
3. **Конфликты с автомобилями, едущими впереди в попутном направлении.** Для того, чтобы избежать конфликтов, требуется наблюдение за обстановкой, за едущими впереди авто. При выявлении опасности снижайте вместе с ними скорость, а приближаясь к опасным зонам – увеличивайте дистанцию.
4. **Конфликт с движущимися сзади авто.** Опасностью являются: большая скорость вашего авто; маленькая дистанция до едущего сзади авто; обстановка впереди требует значительно снизить скорость. Конфликтов можно избежать, если скорость заранее снижать плавно, а не резко.
5. **Конфликт с пересекающими траекторию вашего движения под прямым углом пешеходами и автомобилями.** Чтобы избежать конфликтов, следите за обстановкой слева и справа от дороги, по которой едите.

Любой водитель, двигающийся по городу, рано или поздно столкнется с проявлением немотивированной агрессии других водителей. К ней может привести ваш незначительный промах, перестроение в другой ряд, простой на светофоре. Все потому, что мы привыкли стремиться приехать на место как можно скорее, и раздражаемся на других водителей, едущих медленнее нас, задерживающих нас на светофоре и совершающих неуклюжие маневрирования. Данное состояние называют «манией торопливости», то есть суетливостью без нужды, по инерции. Это представляет опасность на дороге. Водитель ежедневно устраивает гонку по дороге на работу, вгоняя себя в добровольный стресс.

Совет инструкторов по вождению – сдержанное поведение на дороге, но знать о причинах, вызывающих агрессию других водителей, тоже очень важно. Рассмотрим их…

### Что вызывает агрессию водителей на дорогах?

Раздражение на дорогах вызывают водители-новички, дачники, учебные авто, медленно едущие в левом ряду автомобили и т.д. Водители агрессируют на водителей маршруток, уставших, перестраивающихся из ряда в ряд и стремящихся быстрее добраться до остановки и собрать еще больше пассажиров.

Еще один источник раздражения на дорогах – водители, забывающие включать поворотники, грузовики, нарушающие правила и плетущиеся в левом ряду, мешая другим водителям.

Мужчин-водителей выводят на эмоции женщины за рулем. Они сетуют на невнимательность дам, проезжающих на красный свет, резко тормозящих и смотрящих в зеркала лишь для того, чтобы поправить макияж. Автоледи же, в свою очередь, злятся на мужчин, которые пытаются самоутвердиться на дороге за их счет.

Некоторые водители эмоционируют на бесконечные поправки в законы и новые штрафы, вводящиеся не в их пользу, а также на сотрудников ГИБДД, стоящих в самых неожиданных местах, чтобы выписать побольше штрафов.

Следующий источник раздражения – стритрейсеры, выделяющиеся яркими ксеноновыми фарами, громким глушителем, гремящими спойлерами, наклейками на авто и спортивным стилем вождения. Лучше таких гонщиков пропускать.

Источников раздражения за рулем не счесть: велосипедисты, мопеды, лежачие полицейские, ямы на дорогах и т.п., и нужно быть всегда на чеку, не поддаваясь эмоциям.

### Как изменить свое поведение за рулем?

Директором института стрессовой медицины штата Коннектикут Джоном Ларсоном, изучающим феномен ярости за рулем много лет, предлагаются следующие принципы, помогающие изменить поведение водителя за рулем:

* Не стремиться «доехать как можно скорее», а «доехать как можно комфортнее». Поездку планируйте с временным запасом, и получайте удовольствие от спокойной и расслабленной езды, от бесед с пассажирами и звучащей в салоне музыки.
* Стремитесь не «быть королем на дороге», а «быть на дороге королем». Удовольствие получайте не от обгона всех, а от спокойной езды в надежном исправном и чистом автомобиле.
* Не «попробуй меня сделать», а «смотри, я – джентльмен». Ваше общение на дороге с людьми должно быть тем же, что и с пассажирами: великодушным и доброжелательным, без унижения. Получайте удовольствие от своей вежливости.
* Не «Этого нельзя позволить на дороге», а «живи и дай жить другому». Вы не можете и не вправе контролировать чужое поведение, но можете контролировать себя и избегать таких людей.
* Не «преподать ему урок», а «оставить наказание для полиции». Обидевший вас водитель не стремился вас обидеть, а просто был невнимателен, агрессивен, зол. С такими водителями в конфликты лучше не вступать.

Будьте готовы к тому, что хулиганы на дорогах будут всегда, но не вступайте с ними в контакт, даже визуальный. Достаточно сказать себе, что этот человек несчастен, глуп и безумен. Вы, как рассудительный и умный человек, выше этого. Искорените в себе азарт и гнев за рулем. Не позволяйте втянуть себя в чужое безумие и управлять вашими эмоциями.

Если за рулем вы ощутили волнение, то сделайте дыхательную гимнастику: медленно вдохните и через нос выдохните на счет пять, следующий вдох на счет 10, 15, 20.

**Удачи на дороге уважаемые водители!!!**

**Тема № 5: «Саморегуляция и профилактика конфликтов»**

**Целевая группа:** учащиеся, обучающиеся по профессии «Водитель ТС категории «В», «ВС».

**Продолжительность занятия**: 2 часа.

**Оборудование, оснащение**: ПК, мультимедийный проектор, экран, колонки, диск с релаксационной музыкой, презентация; магнитная доска, маркеры для доски, «бейджики», фигурки человека, фломастеры, листы бумаги формата А4, ручки, «острова», магниты, воздушные шары, бланки рефлексии, карточки с афирмациями, сундучок, памятки «Саморегуляция: искусство властвовать собой».

**Вид занятия**: развивающее.

**Форма занятия:** занятие с элементами психологического тренинга.

**Используемые методы**: ИКТ; интерактивные методы обучения, методы проблемного обучения, словесные, наглядные, практические методы; метод рефлексии и др.

**Используемые формы обучения:** общегрупповая, групповая, индивидуальная.

**Список использованных литературных источников и Интернет-ресурсов:**

1. Личностное портфолио старшеклассника: учеб.-метод. пособие/З.М. Молчанова, А.А. Тимченко, Т.В. Черникова; 3-е изд., стереотипное – М.: Глобус, 2008. – 128 с.
2. Панкратов В.Н. Саморегуляция психического здоровья: Практическое руководство. – М., 2001. – 352 с.
3. Семенова Е.М. Тренинг эмоциональной устойчивости педагога. Учебное пособие. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 224 с.
4. Черникова Т.В., Сукочева Г.А. Старшеклассник без стрессов и тревог. Программы учебно-тренировочных и клубных занятий: метод. пособие.- М.: Глобус, 2007. – 155 с. – (Психологический практикум).
5. <http://festival.1september.ru/index.php?member=406903>
6. <http://festival.1september.ru/index.php?member=405218>
7. http://som.fio.ru/Resources/BNA/2005/04/03.doc

**Планируемые результаты:**

*Предметные:* должны знать базовые понятия темы, методы саморегуляции; должны уметь применять различные методы саморегуляции в зависимости от ситуации

*Личностные:* развитие профессионально важных качеств водителя (эмоциональная устойчивость, стрессоустойивость)

*Регулятивные:* формирование умения оценивать правильность выполнения поставленных учебных задач и собственных возможностей их решения

*Коммуникативные:* формирование компетентности в общении (умение организовать продуктивное сотрудничество со сверстниками и взрослыми, умение слушать и вести диалог, участвовать в коллективном обсуждении проблем и принятии решений)

*Познавательные:* формирование устойчивого познавательного интереса к профессии «водитель», развитие произвольных памяти и внимания, рефлексии.

**Цель**: создание условий для развития профессионально важных качеств водителя.

**Задачи:**

* + мотивировать учащихся к освоению учебного материала;
	+ актуализировать знания о профессионально важных качествах водителя;
	+ познакомить учащихся с понятиями «стресс», «дистресс», «эмоциональная устойчивость», «стрессоустойчивость», «саморегуляция»;
	+ сформировать общее представление о методах саморегуляции;
	+ формировать практические навыки саморегуляции;
	+ овладеть некоторыми способами саморегуляции;
	+ создать условия для осознания собственных внутренних ресурсов совладания со стрессом;
	+ развивать навыки группового взаимодействия;
	+ развивать навыки рефлексии;
	+ воспитывать эмоциональную культуру водителя.

**План занятия**

1. Вводная часть
	* Введение в тему занятия: профессиограмма водителя, обращение к эпиграфу.
2. Основная часть
	* Знакомство с базовыми понятиями темы: проблемные вопросы, упражнение «Азбука стресса водителя», упражнение «Зоны риска», упражнение «Банк методов саморегуляции»
	* Практическое овладение некоторыми способами саморегуляции: упражнение «Глубокое дыхание»/«Концентрация на дыхании» и др., упражнение «Внутренний луч», упражнение «Мышечная релаксация», упражнение «Белое облако», упражнение «Воздушные шары».
3. Заключительная часть
	* Рефлексия: упражнение «Незаконченные предложения», упражнение «Сундук сокровищ»
	* Памятки учащимся «Саморегуляция: искусство властвовать собой».

**Ход занятия**

**1. Организационный момент**

Расположение участников занятия – в кругу.

**Вводное слово педагога/психолога (ведущий)**

**Ведущий**: Здравствуйте, ребята. Рада приветствовать всех вас на очередном нашем занятии. Начнем мы традиционно с ритуала приветствия.

**Ритуал приветствия**

**Ведущий**: Но прежде чем начать диалог на новую тему, сначала вспомним, чем мы с вами занимались на прошлом занятии…

**Упражнение «Сито»**

*Цель:* актуализация опыта прошлого занятия, развитие рефлексии.

*Ход проведения:* участники встают в круг и по очереди называют то, что они больше всего запомнили из прошлого занятия, что стало для них важным, чему они научились.

Я очень рада, что вы от занятия к занятию ведете планомерную работу над собой, развиваетесь, самосовершенствуетесь. Сегодня на занятии мы пополним копилку ваших знаний и умений новыми ресурсами. Но сначала, ребята, давайте вместе вспомним, какими профессионально важными качествами должен обладать водитель?(*ответы учащихся*). Отлично, молодцы. Смотрим на экран (слайд 1)**,** какие качества не были названы? (*ответы учащихся*). А какие бы из всех указанных качеств вы бы отнесли к самым главным качествам водителя 21 века?(*ответы учащихся*). Я с вами полностью согласна. А сейчас обратите внимание на эпиграф нашего занятия (слайд 2):

**Если я не буду хозяином над собой, то кто-то другой уж точно займет это место.**

***П.Брэгг***

Как вы думаете, о чем идет речь? О каком профессионально важном качестве водителя?(*ответы учащихся*). Правильно. Речь идет об эмоциональной устойчивости, стресоустойчивости водителя как интегральном личностном качестве. В основе этой характеристики лежит такая способность человека как саморегуляция. Именно о ней мы сегодня будем вести речь. Тема занятия: «Саморегуляция: искусство властвовать собой» (слайд 3). Ребята, скажите, пожалуйста, исходя из темы нашего занятия, чем мы будем сегодня заниматься? Что бы вы хотели узнать, чему научиться?(*ответы учащихся*). Хорошо. Это и будет целью нашей работы.

**Основная часть**

**Ведущий:** Итак, ребята, базовыми понятиями, с которыми мы с вами сегодня будем работать, являются: «стресс», «дистресс», «эмоциональная устойчивость», «стрессоустойчивость», «саморегуляция» (слайд 4).

Первое понятие – это «стресс».Вопросы: Что такое стресс? Стресс: это хорошо или плохо? (*ответы учащихся*). Молодцы. Вы неплохо разбираетесь в этом вопросе.

Слышали ли вы когда-нибудь выражение «Азбука стресса»? Выражение «азбука стресса» означает больше, чем просто «основы». Оно относится также к определенным событиям, которые способны запустить или поддерживать стрессовые реакции. Стрессовая реакция не развивается в вакууме. Ощущение стресса обычно связывается с конкретными ситуациями. Сейчас мы с вами попробуем составить «Азбуку стресса водителя».

**Упражнение «Азбука стресса водителя»**

*Цель:* научиться адекватно воспринимать стрессовые ситуации в профессиональной деятельности водителя и в повседневной жизни.
*Материалы:* доска, маркеры для доски.

*Ход проведения*: *Инструкция:* «Назовите самые частые стрессоры в профессиональной деятельности водителя» (ответы фиксируются на доске).

*Обсуждение*: Какие из названных стрессов, на ваш взгляд, доступны контролю? Какие неподконтрольны? (ответы учащихся)

А теперь сравните эти стрессы с глобальным потеплением, ядерной войной, апокалипсисом, заболеванием СПИДом, смертью близкого человека… Разве они так страшны и непреодолимы на самом деле?..

Продолжаем. В литературе часто встречается такое определение стресса: **стресс** (от англ. Stress – давление, нажим, напряжение) – *состояние общего возбуждения, психологического напряжения при деятельности в трудных, необычных, экстремальных ситуациях, неспецифическая реакция организма на резко меняющиеся условия среды* (слайд 5)

Что же значит неспецифическая реакция? Это значит необходимость перестройки организма, адаптация к возникшей трудности, какова бы она ни была. С точки зрения стрессовой реакции не имеет значения, приятна или неприятна ситуация, с которой мы сталкиваемся. Существенна лишь интенсивность потребности в перестройке или в адаптации.

Когда канадский ученый эндокринолог Ганс Селье разрабатывал свою теорию стресса, она имела чисто медицинское значение и описывала реакции организма на любое повреждение (механическое, инфекцию и т.д.). В последнее время на первое место вышла проблема *психоэмоционального стресса*, ведь именно его испытывает водитель и мы с вами практически ежедневно.

Но в таких ситуациях очень важно, чтобы стресс не превратился в **дистресс**. Эти понятия часто путают. В чем же между ними разница?

По мнению Селье, жизнь – это постоянный стресс (т.е. необходимость приспосабливаться). Мы испытываем стрессы разной интенсивности в любых ситуациях. Этот уровень низок в минуты равнодушия или сна, но никогда не равен нулю (это означало бы смерть). **Дистресс** (от англ. Distress – горе, несчастье, недомогание, истощение, нужда) – *это перенапряжение адаптационных механизмов, которое оказывает отрицательное влияние на деятельность человека, вплоть до ее полной дезорганизации*.

Стресс может превратиться в дистресс, но если мы ему это позволим. На самом деле ***стресс – это не то, что с вами случилось, а то, как вы это воспринимаете.***
Теперь, когда мы с вами определили разницу между этими 2 понятиями, давайте подумаем, чем же на самом деле опасен дистресс? Что же происходит с нашим организмом, когда мы его испытываем? *Подумайте, какие органы и системы работают с перегрузкой во время стресса? К чему это может привести?*

**Упражнение «Зоны риска»**

*Цель*: показать актуальность проблемы сохранения здоровья в стрессовой ситуации, дать понятие об опасности экстремальных психических и физиологических нагрузок.

*Материалы:* фигурки человека (Приложение 1), красные фломастеры, диск с музыкой.

*Ход проведения:* ***Инструкция*:** *Для обсуждения названных вопросов разделитесь на группы по 4-5 человек, сдвиньте стулья. Каждая группа получит фигурку человека и красный фломастер. На фигурке отметьте с помощью линий, штриховки или надписей зоны риска для здоровья. Не останавливайтесь на первом пришедшем в голову решении, призовите все свое воображение, почувствуйте свой организм — свое тело, нервную систему, психику. Представьте состояние своего организма во время стрессовой ситуации. На выполнение этого задания вам дается* ***5 минут****.*

*Обсуждение*: Следует попросить одного из представителей каждой группы представить итоги работы: фигурка закрепляется скотчем на доске, участник объясняет смысл надписей и штриховок, не повторяя предыдущего участника.

 Примечание: целесообразно начать демонстрацию результатов с наименее проработанных проектов, чтобы каждый последующий выступающий вносил дополнения.

Вид фигурок, испещренных красными пометками, вызывает обычно живую эмоциональную реакцию. Следует обсудить, неужели все обстоит так ужасно и любого ли человека ждут подобные нарушения здоровья. Ввести понятие экстремальных нагрузок (которые могут привести к срыву) и понятие функциональных (преходящих) нарушений.

А теперь посмотрите внимательно на экран и сравните ваши проекты с образцом (слайд 6). Подобная картина наблюдается при длительном стрессе, в случае кратковременного стресса эти нарушения менее выражены и легче поддаются контролю. Многое зависит от вида стресса и индивидуальных особенностей человека (возраст, пол, уровень интеллекта, образования, темперамент) и др.

В связи с этим выделяют **«стресс льва»** и **«стресс кролика».** Так, некоторые из вас в стрессовой ситуации, например, в ситуации экзамена, чувствуют приток сил, повышение тонуса, которые ведут к обостренному восприятию, позволяют вспомнить лишь мельком услышанную информацию; другие же от волнения забывают даже то, что хорошо знают, «мямлят» и могут даже упасть в обморок. И таких ребят большинство, к сожалению. Поэтому очень важно научиться обращать стресс на пользу себе, развивать такое качество как стресоустойчивость, эмоциональная устойчивость.

Что в вашем понимании означают данные понятия?(*ответы учащихся*).

Хорошо, очень близко к научному определению данных понятий. А теперь посмотрите на экран (слайд 7), здесь приведены научные определения этих понятий. Обращаю ваше внимание на то, что и первое и второе понятие родственны и представляют собой некую интегральную характеристику, в основе которой лежит способность переносить, преодолевать различного рода нагрузки. А как вы думаете, с помощью чего мы можем это делать? Какая исключительно человеческая способность нам в этом помогает? (*ответы учащихся*). Очень хорошо. Как вы верно заметили, эту способность называют способностью к саморегуляции, к сознательному контролю над чем-то, в нашем случае, над телом и эмоциями (слайд 8).

Я думаю, вы со мной согласитесь, что не всегда хорошая физическая форма и здоровье являются залогом успеха, как в жизни, так и на дороге. Окружающие нас психологические стрессоры ни на минуту не дают нам о них забыть. Но, садясь за руль, это делать необходимо. Для этого нужно научиться управлять своим телом, мыслями, эмоциями, т.е. овладеть хотя бы простейшими навыками саморегуляции.

«Саморегуляция» - это очень емкое и очень нужное понятие. Это не просто слово, это целый банк полезной практической информации. Я не буду открывать дверь в научное хранилище саморегуляции, вы это сделаете сами, с помощью ключа.

Этот ключ есть у каждого из вас, это ваши собственные ресурсы (знания, личный практический опыт), которые вы, я уверена в этом, уже не раз применяли в своей жизни, сталкиваясь с трудными, эмоционально напряженными ситуациями.

**Упражнение «Банк методов саморегуляции»**

*Цель*: самоанализ личностных ресурсов.

*Материалы:* магниты, «острова», фломастеры.

*Ход проведения:* учащиеся называют способы совладания с неблагоприятными психоэмоциональными ситуациями, ответы фиксируются на своеобразных «островах» и крепятся на доску.

*Обсуждение*: учащиеся обсуждают эффективность названных способов, возможности их применения (в каких конкретных ситуациях).

**Ведущий:** Посмотрите, какие вы молодцы. В существующем море трудных, напряженных, порой даже экстремальных ситуаций благодаря вам мы нашли путь к спасению – ваши «острова» саморегуляции.

Теперь я могу открыть и научные секреты и пополнить ваш банк другими методами (слайд 9). К ним относится *МЫШЕЧНАЯ РЕЛАКСАЦИЯ*, направленная на поочередное расслабление различных групп мышц; *АУТОГЕННАЯ ТРЕНИРОВКА*, основанная на способности человека к самовнушению и сочетает в себе словесные инструкции и регуляцию дыхания; *МЕТОДЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ВНУТРЕННЕЕ СОСРЕДОТОЧЕНИЕ (медитативные техники)*, предполагающие сосредоточение, как на каком-либо предмете, так и на собственном дыхании; ВИЗУАЛИЗАЦИЯ путем вызывания у себя какого-то приятного воспоминания (ресурсного состояния) в виде образов и «вживания» в него; ПСИХОСИНТЕЗ, где сутью данной группы методов является вызывание мысленных образов и переживание положительных эмоций и многие другие.

Но все это лишь слова, пока сам не попробуешь их на деле. Ведь, ***то, что мы слышим, часто забывается, то, что мы видим, запоминается несколько лучше, но лишь то, что мы делаем сами, можно понять и прочувствовать по-настоящему глубоко*** (слайд 10).

Предлагаю немного отдохнуть, а после перерыва мы перейдем к практике *(перерыв*)

**Ведущий:** Займите удобное положение и мы начинаем… Одним из мощных рычагов тонуса и настроения человека является его дыхание. Наше дыхание отображает каждое эмоциональное или физическое усилие, влияет на наше самочувствие. Тонус дыхания, дыхательный «стиль» вносит солидную лепту в создание внутреннего эмоционального фона. Одним из быстрых и эффективных способов быстрого снятия стресса является глубокое дыхание. Давайте вместе попробуем…

***Упражнение «Глубокое дыхание»***

*Цель***:** снятие психоэмоционального и физического напряжения.

*Ход проведения:*

***1.*** Примите удобную позу. Закройте глаза. Если вы сидите, то держите спину прямо, чтобы можно было свободно дышать.

***2.*** Медленно и глубоко вдохните через нос. Дышите грудью и диафрагмой одновременно (живот должен выпячиваться, а не втягиваться).

***3.*** Медленно и полностью выдохните через рот.

***4.*** Во время дыхания при каждом медленном вдохе говорите про себя: «Я», а при выдохе: «Расслабляюсь».

***5.*** Повторите упражнение несколько раз (сколько будет удобно).
***6.*** В течение нескольких последующих минут посидите (полежите) спокойно и подышите нормально, радуясь ощущению полного расслабления.
*Обсуждение:* обсуждение состояния участников после выполнения упражнения.

Следующее упражнение…

***Упражнение 1.***

*Цель***:** снятие психоэмоционального и физического напряжения.

*Ход проведения*: Это упражнение можно делать в любом месте. Нужно сесть поудобнее, сложить руки на коленях, поставить ноги на землю и найти глазами предмет, на котором можно сосредоточить свое внимание.

*Инструкция:* Начните считать от 10 до 1, на каждом счете делая вдох и медленный выдох. (Выдох должен быть заметно длиннее вдоха). Закройте глаза. Снова посчитайте от 10 до 1, задерживая дыхание на каждом счете. Медленно выдыхайте, представляя, как с каждым выдохом уменьшается и наконец исчезает напряжение. Не раскрывая глаз, считайте от 10 до 1. На этот раз представьте, что выдыхаемый вами воздух окрашен в теплые пастельные тона. С каждым выдохом цветной туман сгущается, превращается в облака. Плывите по ласковым облакам до тех пор, пока глаза не откроются сами. Чтобы найти нужный ритм счета, дышите медленно и спокойно, отгораживаясь от всевозможных волнений при помощи воображения.

Этот метод очень хорошо ослабляет стресс. Через неделю начните считать от 20 до 1, еще через неделю - от 30 и так до 50.

***Упражнение 2.***

*Цель***:** снятие психоэмоционального и физического напряжения.

*Ход проведения*: Это упражнение рекомендуется выполнять утром, чтобы положительно настроить себя на весь день. *Инструкция:* Сядьте удобно, расслабьтесь, закройте глаза, слегка откройте рот. Дышите ритмично, но не глубоко. Пусть дышит тело, тогда дыхание будет становиться все более поверхностным. Почувствуйте, как ваше тело обретает глубокую расслабленность. Попробуйте ощутить улыбку, но не на лице, а внутри себя. Улыбка озаряет все ваше существо. Вы будто улыбаетесь животом. Ваша улыбка мягкая, едва уловимая, подобная цветку розы, распустившейся у вас в животе и источающему аромат по всему телу. Почувствуйте, как вместе с улыбкой у вас рождается хорошее настроение и удивительное чувство покоя и внутренней гармонии. Родив в себе такую улыбку, вы будете счастливы в течение дня. А теперь считаем до шести. «Один» – ноги легкие, «два» – руки легкие, «три, четыре» - сердце и дыхание совершенно нормальные, «пять» – лоб прохладный, «шесть» – руки сильные; глубоко вздохнуть, глаза открыть!» вы чувствуете себя совершенно спокойно и бодро…

**Ведущий:**Вижу, что состояние у вас несколько улучшилось. Еще один из методов саморегуляции – мышечная релаксация.

***Упражнение «Мышечная релаксация»***

*Цель***:** снятие психоэмоционального и физического напряжения.

*Ход проведения:* Сядьте удобно, расслабьтесь.

**Для ног:** упереться пятками в пол, максимально поднять носки, напрячься, сбросить напряжение. Упереться пальцами ног в пол, максимально поднять пятки, напрячься, сбросить напряжение.

**Для рук:** сжать кисти рук в кулак, разжать. Максимально растопырить пальцы рук, расслабиться.

**Для спины, плечевого пояса и шеи**: поднять плечи максимально вверх, подержать, опустить.

**Тонизирующие упражнения:** «потягушки»; стучим пятками об пол; свободное вращение головой в одну и другую сторону; легкие прыжки на месте.
**Для лица:** максимально широко улыбнуться, задержать «улыбку», расслабиться; собрать губы в одну точку, задержать, расслабиться; крепко зажмуриться, подержать, расслабиться.

*Обсуждение:* обсуждение состояния участников после выполнения упражнения.

***Упражнение «Внутренний луч»***

*Цель***:** снятие психоэмоционального и физического напряжения.

*Материалы:* ПК, колонки, диск с записью релаксационной музыки.
*Ход проведения: Инструкция:* «Сядьте поудобнее и закройте глаза. Представьте, что в верхней части вашей головы возникает светлый луч, который медленно и последовательно движется сверху вниз и теплым, ровным и расслабленным светом изнутри освещает ваше лицо, шею и плечи. По мере движения луча разглаживаются складки бровей и зажимы в области губ, расслабляются мышцы лица, исчезает напряжение в области затылка, освобождаются от напряжения плечи. Внутренний луч формирует вашу новую внешность – внешность спокойного и уверенного в себе и своем будущем человека. Заканчивайте упражнение словами: «Я стал(а) новым человеком! Молодым и здоровым! Спокойным и стабильным!».

*Обсуждение:* обсуждение участниками возникших в ходе выполнения упражнения эмоций и внутренних ощущений.

**Ведущий:**Следующий метод – визуализация и соответствующее упражнение. Оно помогает вызвать необходимое эмоциональное состояние в нужный момент. Следует вжиться в представленную картину, прочувствовать ее и зафиксировать в сознании. Постепенно возникнет состояние расслабленности и покоя или, наоборот, активности, мобилизованности.

***Упражнение. «Белое облако»***

*Цель***:** снятие психоэмоционального и физического напряжения.

*Материалы:* ПК, колонки, диск с записью релаксационной музыки.

*Ход проведения: Инструкция*: «Закройте глаза и представьте себе, что вы лежите на спине в траве. Прекрасный теплый летний день. Вы смотрите в удивительно чистое голубое небо, оно такое необыкновенное. Вы наслаждаетесь чудесным видом. Вы полностью расслаблены и довольны. Вы видите, как далеко на горизонте появляется крошечное белое облачко. Вы очарованы его простой красотой. Вы видите, как оно медленно приближается к вам. Вы лежите, и вы совершенно расслаблены, вы в ладу с самим собой. Вы наблюдаете, как облачко медленно приближается. Оно очень медленно подплывает к вам. Вы наслаждаетесь красотой великолепного голубого неба и маленького белого облачка. Оно как раз сейчас над вами. Вы полностью расслаблены и наслаждаетесь этой картиной. Вы в полном согласии с самим собой. Вы просто наслаждаетесь красотой этого маленького белого облачка на голубом небе. Представьте себе, что вы медленно встаете. Вы очень медленно встаете с земли и поднимаетесь к маленькому белому облачку. Вы парите все выше и выше. Наконец вы достигли маленького белого облачка и ступаете на него. Вы ступаете на него, и сами становитесь маленьким белым облачком. Теперь и вы – маленькое белое облачко. Вы совершенно расслаблены, в вас царит гармония, и вы парите высоко-высоко в небе».

*Обсуждение*: участники по желанию говорят о своих внутренних ощущениях, эмоциях, впечатлениях.

**Ведущий:** Это упражнение очень эффективно, когда вы устали, после долгой умственной нагрузки, в ситуации сильного психоэмоционального напряжения. Попробуйте его выполнять дома и увидите результат…

Очень хорошо помогают справиться с волнением такие **приемы самонастройки и аутотренинга** (слайд 11). Есть масса и других упражнений, помогающих справиться с волнением, напряжением, тревогой и другими отрицательными эмоциями. Кого это заинтересовало, могут обратиться ко мне индивидуально, и мы вместе попробуем выбрать для вас соответствующие техники.

Завершить практическую часть нашего занятия я бы хотела упражнением, которое несмотря на свою детскость, имеет высокий психоэмоциональный потенциал.

**Упражнение *«Воздушные шары»***

*Цель:* научиться спокойно воспринимать стрессовые ситуации.

*Материалы:* воздушные шары, иголки/булавки, фломастеры.

*Ход проведения*: *Инструкция*: «Представьте любую стрессовую ситуацию, которая у вас уже была в жизни или же не была, но вы ее опасаетесь. Теперь представьте себя в этой ситуации, как Вы реагируете. А затем надуйте шарик, представляя, что Вы отдаете ему свои отрицательные эмоции. Теперь возьмите иголку и проткните шарик. Представьте себе, что все ваши отрицательные эмоции в одно мгновение улетучились.

Затем начните надувать второй шарик. Представляйте себе, что Вы наполняете его положительной энергией. Подберите слово или слова, образы, символы, обозначающие положительные эмоции, и изобразите их на шарике. Попытайтесь закрепить в сознании образы, которые Вы изобразили на нем. Когда Вы вновь столкнетесь с подобной ситуацией, вспомните об этом шарике и о том, что было изображено и написано там Вашей рукой. Шарики оставьте себе на память.

**Заключительная часть**

**Ведущий:**Завершая наше занятие, хочу поблагодарить вас за активную, плодотворную, творческую работу. Мне было приятно работать с вами. Благодаря вам я стала лучше понимать ваши страхи и тревоги. Я очень хотела помочь вам справиться с ними и очень надеюсь, что здесь вы получили необходимую информацию, как о стрессе, так и о себе самом, стали лучше понимать себя, свои ресурсы. И, конечно, моей целью было – вооружить вас необходимым арсеналом методов, способов, приемов, техник, наиболее простых из них, которыми вы смело можете воспользоваться в любых трудных жизненных ситуациях.

И еще, в помощь вам я сделала памятки (Приложение 3) и методичку, откуда вы сможете получить более подробную информацию о стрессе, его влиянии на организм, а также рекомендации о том, как вести себя в стрессовой ситуации. Здесь же, в практическом руководстве вы сможете познакомиться с другими методами саморегуляции, выбрать те, которые вам ближе и попробовать их самостоятельно.

Перед тем, как мы попрощаемся, я бы хотела получить от вас обратную связь. Каждому из вас я раздам листочки с незаконченными предложениями, продолжите их, пожалуйста…

**Рефлексия. *Упражнение «Незаконченные предложения»***

*Цель*: получение обратной связи от участников занятия.

*Материалы*: бланки с незаконченными предложениями (Приложение 1), ручки.

*Ход проведения*: Ведущий раздает участникам бланки с незаконченными предложениями, которые они должны продолжить, затем их собирает.

**Ведущий:** Я тоже хочу дать вам обратную связь в виде вот такого сундучка с сокровищами…

**Рефлексия. *Упражнение «Сундук сокровищ»***

*Цель*: рефлексия полученного опыта, личной включенности в процесс; анализ полученных аффирмаций.

*Материалы*: сундук с аффирмациями (Приложение 2).

*Ход проведения*: Участники по очереди вытаскивают из сундука «сокровища», раскрывают и читают тексты аффирмаций.

*Обсуждение:* По желанию и при наличии времени учащиеся могут поделиться впечатлениями: Какой «камень» оказался для вас «самым драгоценным»? Почему? Довольны ли Вы собранным кладом? Насколько этот «клад» оказался полезным для вас?

**Ведущий:**Всем спасибо. Гармонии вам и эмоциональной устойчивости! (слайд 12)

**Ритуал прощания**.

**Приложение 1.1**

**Бланки с незаконченными предложениями.**

|  |
| --- |
| Я научился(лась)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Я узнал(а), что\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Мне понравилось, что\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Я был(а) разочарован(а) тем, что\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Самым важным для меня было\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

**Приложение 1.2**

**Карточки с аффирмациями.**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Дорога в тысячу миль*** ***начинается с первого шага*** | ***Трудись!******Другого пути к успеху не дано!*** |
| ***Когда вас оставила сила сопротивляться обстоятельствам – попробуйте взять себя в руки и стать хозяином собственных мыслей.*** | ***Если хочешь узнать, каковы тво и мысли были вчера, взгляни на свое тело сегодня. Если хочешь понять, как будет выглядеть твое тело завтра, смотри на сегодняшние мысли.***  |
| ***Не унывай!*** ***Унывающий обречен на неудачи.*** | ***Недостаточно овладеть мудростью, нужно уметь пользоваться ею.*** |
| ***Ваша судьба в ваших руках, меняйте себя, и вы измените окружающий мир.*** | ***У меня есть величайшее достоинство – я никогда не прихожу в отчаяние.*** |
| ***Уверенность в себе — основа для того, чтобы радоваться жизни и иметь силы действовать.*** | ***Каждый в жизни имеет практически все, что он хочет, а если чего и не имеет, то недостаточно того хочет*.** |
| ***Как вы думаете, то вы и получите.*** | ***Вера в успех — это половина успеха***  |
| ***Если я не буду хозяином над собой, то кто-то другой уж точно займет это место.*** | ***Каждый несчастен ровно настолько, насколько сам решил быть несчастным.*** |
| ***Нацелившись на успех, мы побеждаем, заразившись негативными установками – обречены на поражение.*** | ***Дорога к успеху измеряется лишь*** ***собственными достижениями.*** |

***Упражнение 2.***

*Если обстановка вокруг накалена и вы чувствуете, что теряете самообладание, этот комплекс можно выполнить прямо на месте, за столом, практически незаметно для окружающих.*

Так сильно, как можете, напрягите пальцы ног. Затем расслабьте их. Напрягите и расслабьте ступни ног и лодыжки. Напрягите и расслабьте икры. Напрягите и расслабьте колени. Напрягите и расслабьте бедра. Напрягите и расслабьте ягодичные мышцы. Напрягите и расслабьте живот. Расслабьте спину и плечи. Расслабьте кисти рук. Расслабьте предплечья. Расслабьте шею. Расслабьте лицевые мышцы.

Посидите спокойно несколько минут, наслаждаясь полным покоем. Когда вам покажется, что вы медленно плывете, - вы полностью расслабились.

***Упражнение 3.***

*Это упражнение можно делать в любом месте. Нужно сесть поудобнее, сложить руки на коленях, поставить ноги на землю и найти глазами предмет, на котором можно сосредоточить свое внимание.*

Начните считать от 10 до 1, на каждом счете делая вдох и медленный выдох. (Выдох должен быть заметно длиннее вдоха).Закройте глаза. Снова посчитайте от 10 до 1, задерживая дыхание на каждом счете. Медленно выдыхайте, представляя, как с каждым выдохом уменьшается и наконец исчезает напряжение. Не раскрывая глаз, считайте от 10 до 1. На этот раз представьте, что выдыхаемый вами воздух окрашен в теплые пастельные тона. С каждым выдохом цветной туман сгущается, превращается в облака. Плывите по ласковым облакам до тех пор, пока глаза не откроются сами. Чтобы найти нужный ритм счета, дышите медленно и спокойно, отгораживаясь от всевозможных волнений при помощи воображения.

*Этот метод очень хорошо ослабляет стресс. Через неделю начните считать от 20 до 1, еще через неделю - от 30 и так до 50.*

И последние рекомендации психолога, соблюдение которых, возможно, поможет вам переживать тревожные, стрессовые и любые другие трудные жизненные ситуации без вреда для собственного физического и психического здоровья.

**Приемы самонастройки и аутотренинга**

1. ***Самоприказ.*** Словесные формулы самоприказа играют роль пускового механизма. Создайте образ стрессовой ситуации, как только появляется волнение, властным приказным тоном произносите: «Стоп» или «Спокойно».
2. ***Прием «лобовой атаки».*** С помощью специально подобранных словесных формул, которые произносятся с чувством гнева, вы должны сформулировать отношение к экзамену.
3. ***Неоднократно на протяжении дня повторяйте слово или несколько слов, которые вызывают у вас тревогу.*** Этот прием необходимо использовать до тех пор, пока слово не перестанет ассоциироваться с состоянием тревоги.
4. ***Представьте стрессовую ситуацию со всеми нюансами и многократно проиграйте в воображении модель желательного поведения***. Таким образом вы сможете снизить силу переживаний и уровень тревоги.
5. ***Мысленное перевоплощение, вживание в образ человека, который имеет все желаемые для вас качества***.
6. ***Интеллектуализация.*** Можно постараться реагировать на угрожающую ситуацию безразлично, оценивая ее аналитически, как предмет для изучения или интересное явление.
7. ***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.
8. ***Обратитесь за поддержкой к своему другу или подруге***, она никогда не помешает.

Никогда не забывайте простую истину:

***Здоровье – это лучший дар молодости, но помните, что только в молодости оно дается нам даром!***

***Саморегуляция: искусство властвовать собой***

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Кодекс** **антистрессового**  **поведения** |

В жизни человека есть то, без чего не бывает ничего. Это здоровье. И как сказал А. Шопенгауэр «Девять десятых нашего успеха зависит от здоровья». Это высказывание напрямую связано с возникающими в жизни каждого человека стрессовыми ситуациями. Чтобы не стать заложником негативных эмоций и физического дискомфорта, которые мы, как правило, испытываем, попадая в трудные, психоэмоционально напряженные, а порой и экстремальные ситуации, необходимо всегда иметь при себе кодекс антистрессового поведения.

Человеческий организм представляет собой саморегулирующуюся систему, поэтому стремление к саморегуляции мыслительных процессов, собственного эмоционального состояния и поведения имманентно присуще каждому человеку. Но без обучения и постоянной тренировки эта способность остается нереализованной. Поэтому необходимо научиться управлять своим телом, мыслями, эмоциями, т.е. овладеть хотя бы простейшими навыками **саморегуляции**.

**Если я не буду хозяином над собой, то кто-то другой уж точно займет это место. *П.Брэгг***

Итак, первый шаг на пути «приручения» стресса состоит в том, чтобы научиться его своевременно распознавать. Чрезмерная усталость, даже после выходных, нежелание идти на учебу, потребность больше курить, тяга к спиртному, желание больше есть или потратить деньги, а также если вас посещают невольные мысли о том, что должно случиться что-то плохое, неприятное – то все это означает, что стресс готов нанести удар по вашей психике и вашему здоровью.

Скажите себе «СТОП» и начните работу над собой: своими мыслями, чувствами, поведением.

У всех людей разная пороговая чувствительность к стрессам, разный уровень личностной и ситуативной тревожности, но основную угрозу в любой стрессовой ситуации представляют факторы непредсказуемости, недостатка контроля и чувство безвыходности. Когда присутствуют эти элементы, достаточно безобидная ситуация может оказаться стрессовой, иногда намного превысив свою настоящую значимость.

Руководствуйтесь антистрессовыми правилами поведения:

* *глубже осознайте, что с вами происходит в ситуации острого стресса;*
* *помните о том, что чем больше утрачивается контроль над ситуацией, тем сильнее стресс;*
* *овладевайте главным умением – превращать негативные события в позитивные, главные события в рядовые;*
* *заставьте стресс работать на вас,* изменив к нему отношение: стресс как очередное препятствие, которое надо преодолеть;
* *в стрессовых ситуациях научитесь вовремя расслабляться;*
* *подарите себе энергию позитивного мышления:* мыслите позитивно, избегая даже в мыслях частицы «НЕ»;
* *воспользуйтесь имеющимся у вас ресурсом позитивного состояния* (вспомните ситуации успеха, уверенности в себе, безопасности, ваше состояние при этом и войдите с этим состоянием в стрессовую ситуацию);
* *овладейте техникой отключения от негативной ситуации* (глубоко вдохните, задержите дыхание, выдохните, расслабьтесь, снова вдохните, при этом чуть отклонившись назад, поднимите подбородок и слегка откиньте голову, на высоте вдоха «покиньте» свое тело и посмотрите на себя со стороны, на ваше тело, эмоции, держите дистанцию, расслабьтесь и попытайтесь все взвесить более здраво, «вернитесь» обратно и посмотрите на ситуацию «новыми» глазами);
* *используйте силу воображения* (представьте, что перед вами щит, от которого «отскакивает ранящая вас энергия, или что вы сами стали «прозрачны» для нее, что она проходит сквозь вас безболезненно);
* *обеспечьте себе доступ к различным значениям происходящего*: разведите факты и значения (интерпретация фактов), вы приобретете возможность выбора при реагировании на трудные ситуации;
* *научитесь своевременно «изживать» свой стресс*, т.е. освобождаться от напряжения, иначе «неизжитый» стресс приведет к неврозу или другим соматическим болезням;
* *освободитесь от «ментальных» токсинов стресса*, произведите «ментальную уборку» (вернитесь в пережитую в прошлом стрессовую ситуацию и посмотрите на нее новыми глазами, с позиции настоящего, проанализируйте ваши чувства, поведение, «пройдитесь» по случаю еще раз, но по-новому, добейтесь изменения представления о происшедшем, чтобы оно больше не служило для вас источником напряжения;
* *почаще прислушивайтесь к собственному антистрессовому кодексу поведения*.

А теперь о самом главном – собственно ***о практических методах, приемах и способах саморегуляции.***

Существует несколько методов саморегуляции, среди которых наибольшую популярность имеют релаксационные упражнения.

***Упражнение 1***

*Этот комплекс очень прост и эффективен, для его выполнения вам не потребуется ничего, кроме стены.*

Нахмурьте лоб, сильно напрягите лобные мышцы на 10 сек.; расслабьте их тоже на 10 сек. Повторите упражнение быстрее, напрягая и расслабляя лобные мышцы с интервалом в 1 сек. Фиксируйте свои ощущения в каждый момент времени. Крепко зажмурьтесь, напрягите веки на 10 секунд, затем расслабьте - тоже на 10 сек. Повторите упражнение быстрее. Наморщите нос на 10 сек. Расслабьте. Повторите быстрее. Крепко сожмите губы. Расслабьте. Повторите быстрее. Сильно упритесь затылком в стену. Расслабьтесь. Повторите быстрее. Упритесь в стену левой лопаткой, пожмите плечами. Расслабьтесь. Повторите быстрее. Упритесь в стену правой лопаткой, пожмите плечами. Расслабьтесь. Повторите быстрее.

Последнее упражнение желательно выполнять каждый день и особенно, когда вам предстоит пройти трудное испытание, например, такое, как экзамен.

***Упражнение 4.***

*Это упражнение рекомендуется выполнять утром, чтобы положительно настроить себя на весь день*

Сядьте удобно, расслабьтесь, закройте глаза, слегка откройте рот. Дышите ритмично, но не глубоко. Пусть дышит тело, тогда дыхание будет становиться все более поверхностным. Почувствуйте, как ваше тело обретает глубокую расслабленность. Попробуйте ощутить улыбку, но не на лице, а внутри себя. Улыбка озаряет все ваше существо. Вы будто улыбаетесь животом. Ваша улыбка мягкая, едва уловимая, подобная цветку розы, распустившейся у вас в животе и источающему аромат по всему телу. Почувствуйте, как вместе с улыбкой у вас рождается хорошее настроение и удивительное чувство покоя и внутренней гармонии. Родив в себе такую улыбку, вы будете счастливы в течение дня. А теперь считаем до шести. «1» – ноги легкие, «2 – руки легкие, «3, 4» - сердце и дыхание совершенно нормальные, «5» – лоб прохладный, «6» – руки сильные; глубоко вздохнуть, глаза открыть!» вы чувствуете себя совершенно спокойно и бодро.