
Здравствуйте, дорогие мои читатели!

Я очень рада, что вы держите в руках мою брошюру, ведь это значит, что нас волнуют общие проблемы: неизведанный внутренний мир человеческой души, непостигаемая душа нашего мира.



Хочется понять себя, понять другого, принять чужую позицию, объяснить себе тонкие движения человеческой души, научиться смотреть и видеть, слушать и слышать, приоткрывая завесу тайн жизни в этом мире, на родной нам планете Земля и на удивительной планете под названием “МЫ”.

Мы с вами выбрали нелегкий путь осознания своей сути, отношения к миру и себя в окружении таких же “Я”. Нами движет желание услышать и понять другого, постичь неведомое, открыть незнакомое, обогатить себя новым знанием, попытаться взглянуть на уже известное нам по-другому.

Мы стремимся общаться, ведь впереди у нас - дорога, и для каждого путника важно знать, что рядом с ним - интересный собеседник, ищущий и дерзающий, чем-то похожий на тебя или не совсем похожий... и от этого еще более интересный и привлекательный. Мир живет многообразием, и мы его создаем! Примем же этот мир, примем себя в этом мире, поблагодарим его за то, что предоставил нам такую замечательную возможность - быть вместе.

Мы будем вместе учиться жить в гармонии с множеством планет «Я» в нашей одной общей для всех человеческой Вселенной. Пожелаем себе удачи в путешествии и новых интересных открытий! Удачи!



Ирина Васильевна Гусева

кандидат педагогических наук, профессор, генеральный директор ОО
ЧУДПО «Дом знаний»

e-mail: uiso@mebik.ru



*Любое общение полезно и выгодно
по сравнению с его отсутствием...
Э.Бёрн*

1. Мы и окружающие

Человеку от природы дана замечательная возможность мыслить, творить, мечтать, фантазировать и передавать свой опыт посредством слова. Речь каждого по-своему неповторима и уникальна. Об этом очень кратко и емко высказался П.Сопер: «Одних слушать можно, других слушать невозможно, а третьих невозможно не слушать...». Мы ищем партнера по общению не только для того, чтобы что-то сообщить ему, но и надеемся на дальнейшее взаимодействие.

От взаимоотношений с окружающими зависит наш душевный комфорт, наша успешность, наше здоровье и наша самооценка.

Общение можно охарактеризовать по таким позициям, как качество, глубина, интенсивность, близость. Мы часто сами устанавливаем стиль общения с окружающими, рассчитываем степень допустимой близости, нарушение которой оцениваем как вторжение в наше личное пространство. Мы выбираем эмоциональный фон, соответствующий содержанию общения. Мы с вами готовы принять приглашение к общению или отказаться от него.

Иногда мы испытываем потребность в духовном общении со старшими по возрасту или по статусу людьми. Мы ценим их образованность и способность убедительно и доказательно говорить о сложных для понимания вещах.

Мы стремимся к душевному общению, близкому и трогательному, от качества которого зависит наше самоощущение. Мы испытываем радость, когда нас понимают, когда собеседник находится с нами «на одной волне», когда мы можем поделиться своими мыслями и переживаниями и пребываем в уверенности, что мы услышаны.

Как важно для человека быть понятым! Мы имеем возможность обогатить свои знания и представления благодаря общению с другими людьми. Думаю, вам знакома математическая шутка про обмен яблоками, когда у каждого владеющего яблоком после обмена снова оказалось по одному яблоку, и про обмен мыслями, когда после обмена каждый обогатился, прирос на одну мысль и стал в два раза богаче. В этом и состоит роскошь человеческого общения. Поблагодарим же природу за такую

уникальную возможность и будем использовать подарок во благо окружающих нас людей.

2. Коммуникация как передача сообщения

Одной из главных функций человеческого общения является передача информации. Здесь рассматриваются три компонента передачи:

- **цель** (рад чего или ради кого произносится фраза),
- **содержание** (что конкретно вкладывает говорящий в сообщение, что он хочет поведать),
- **средства** (при помощи каких способов передачи говорящий пытается отправить сообщение в канал связи).

Очень важно перед началом коммуникации понять самому, **для чего ты хочешь это сказать**. Бесцельное говорение отнимает время, выводит из состояния равновесия слушателей и наносит ущерб репутации говорящего. Недаром в русский язык из английского переключало слово «blah» (вздор, пустое), произносимое трижды для усиления впечатления.

Необходимо четко представить, **в каких выражениях будет передано сообщение**, чтобы оно было правильно воспринято «приемником», «получателем», «адресатом».

Известно, что наиболее эффективным считается прямое, непосредственное общение с собеседником, так как в этот момент мы имеем возможность слышать голос, паузы и вокализацию, следить за мимикой, пантомимикой и жестами своего партнера по общению, воспринимать его эмоции или сомнения. **При использовании средств связи** (телеграф, телетайп, телефон, сотовая и факсимильная связи, а также возможности Интернета) мы, к сожалению, утрачиваем эту возможность, что необходимо учитывать при общении с удаленными от нас партнерами.

При передаче информации возникает ряд проблем, основными из которых являются **коммуникационные барьеры**, среди которых выделяют:

- **Физические** – связаны с шумами внешнего мира, недостаточной звукоизоляцией внутри помещения для ведения беседы.
- **Физиологические** – связаны с недостатками речевого аппарата говорящего (дефекты речи) и проблемами со слухом у получателя информации.
- **Смысловые** – возникают при употреблении многозначных и иноязычных слов.

- **Семантические** – связаны с неправильным толкованием терминов и слов-интернационализмов.
- **Культурные** – зависят от специфики среды, в которой воспитывались партнеры по общению.
- **Национальные** – связаны с особенностями национального языка общающихся.
- **Образовательные** – возникают в аудитории со слушателями различных уровней подготовленности.
- **Гендерные** – возникают в аудиториях, где присутствуют и мужчины, и женщины. Следует помнить, что мужчины, например, не склонны задавать вопросы и стремятся все контролировать, а женщины более сосредоточены на позитивных связях и являются более эмоциональными.
- **Личностные** – связаны с установившимися психологическими барьерами между личностями вплоть до полной несовместимости.
- **Временные** – возникают из-за нехватки ресурса времени, из-за неумения планировать или из-за внезапно появляющихся срочных дел.

Знакомство с возможными препятствиями на пути продвижения сообщения позволит вам уменьшить влияние барьеров и улучшит результат передачи информации.

3. Общение как социальное взаимодействие

У общения есть еще одна замечательная функция – организация взаимодействия. Этот процесс подробно описан в книге Э. Берна «Игры, в которые играют люди».

Большинство людей вступают в коммуникацию, имея в виду продолжение взаимодействия в отдаленном будущем или в ближайшей перспективе. А для этого главное – быть правильно понятым, быть услышанным. Надеюсь, **несколько несложных правил** помогут вам в этом:

1. Создайте теплую атмосферу. Помните, что самый главный человек на свете тот, кто перед вами. Постарайтесь, чтобы собеседник вам понравился.
2. Ищите то, что вас сближает с собеседником. Настройтесь на волну собеседника. Поймите то, что его волнует. И только потом настройте собеседника на нужную вам волну.

3. Не нагнетайте напряженность. Смотрите на окраску каждого слова. Помните, что некорректные и агрессивные высказывания, даже не направленные на собеседника, все равно создают напряженность.
4. Стройте свое общение «на равных».
5. Не задевайте того, что человеку дорого: людей его круга, его увлечения, идеалы и ценности.
6. Даже в минимально напряженной остановке будьте предельно внимательны к своим оценочным суждениям, особенно негативным. Лучше обойтись без них, но если не удастся, тогда старайтесь использовать мягко-субъективный тон: «Знаете, я не очень люблю...».
7. Прежде чем шутить – подумайте о последствиях. Берегите собеседника.
8. Не спорьте по мелочам. Пусть даже если ваш собеседник заблуждается, и его мнение никому не мешает – оставьте его в покое. Это его святое право: право на свое мнение и свою точку зрения. Не спорьте с тем, с кем спорить бесполезно, и с теми, кто спорить с вами не собирается. Не спорьте с теми, кому важнее поспорить, а не разобраться.
9. Старайтесь согласиться, а не возразить. Стремитесь не к победе, а к истине и миру.
10. Стремитесь быть мудрым. Мудрого не волнует он сам. Мудрому интересен мир. Если вы знаете себе цену – не стоит обращать внимание на частное мнение отдельного человека. Он может быть предвзятым в отношении вас.

Это – общие подходы к бесконфликтному поведению в общении. Понятно, что с опытом у каждого коммуникатора вырабатывается свой кодекс коммуникационного поведения.



Современному человеку часто приходится общаться с аудиторией. Приведем несколько **советов для выступающего с публичной речью:**

1. Настройтесь на аудиторию.
2. Выясните, отвечает ли содержание вашей речи интересам аудитории. Если ваши интересы расходятся с ее интересами, попытайтесь навести «мосты» взаимопонимания.

3. Держитесь во время выступления уверенно, демонстрируя твердую убежденность в своих словах.
4. Ваш взгляд должен быть направлен на слушателей. Ни в коем случае не избегайте взглядов, направленных на вас. Не смотрите в одну точку.
5. Начинайте говорить только после того, как установится тишина.
6. Начинайте речь с краткого обращения к аудитории, после которого должна последовать секундная пауза.
7. С первых же слов внимательно наблюдайте за реакцией аудитории.
8. Следите за четкостью речи, не говорите слишком быстро и ни в коем случае не говорите монотонно.
9. Если вы заметите, что часть аудитории менее внимательно слушает вас, обратите свой взгляд в ее сторону, как будто бы вы обращаетесь именно к ней.
10. Если вы заметили, что аудитория устала, начните говорить тише, а затем резко повысьте голос (но не настолько, чтобы аудитория почувствовала, что вы хотите специально взбодрить ее).
11. Если вы заметили, что слова, только что сказанные вами, нашли поддержку аудитории, постарайтесь немедленно развить затронутую тему.
12. В момент, когда вам удалось добиться положительной реакции со стороны аудитории, перейдите к главной теме выступления. Положительные эмоции, вызванные вами у слушателей, помогут вам добиться одобрения ваших слов.
13. В момент душевного подъема, вызванного одобрением аудитории, все же не теряйте самоконтроля.
14. Провокационные реплики не должны выводить вас из равновесия.
15. Не вступайте во время выступления в дискуссии, даже если с мест раздаются провокационные выкрики. Скажите, что после выступления вы охотно ответите на любые вопросы.
16. В критические моменты выступления необходимо говорить убежденно, с акцентированием каждого слова.
17. Старайтесь нелюбимые для аудитории места выступления подкреплять примерами. Подчеркните, что лишь насущная необходимость заставляет вас затрагивать подобную тему, а затем сгладьте остроту несколькими комплиментами.
18. Не делайте обобщающих выводов, не оправданных с рациональной точки зрения, даже если вам показалось, что аудитория их от вас ждет.

19. Ни в коем случае не подавайте виду, что речь дается вам с трудом, что вы устали или в какие-то моменты чувствуете себя неуверенно.
20. Речь нужно закончить раньше, чем слушатели этого захотят, тогда в следующий раз они к вам придут с удовольствием.
21. Закончив выступление, не забудьте поблагодарить присутствующих за внимание.

При подготовке к общению в аудитории поможет самостоятельная работа с анкетой (приложение 1).

О чем еще нужно помнить выступающему? О том, что у **говорящего – позиция приоритетная**, и есть явные преимущества по сравнению со слушающим:

- он знает, **О ЧЁМ** будет идти речь;
- он имеет **СВОЙ ПЛАН** ведения разговора;
- знает, **С КАКОЙ ЦЕЛЬЮ** он заводит беседу;
- следит за внутренней **ЛОГИКОЙ** подачи материала;
- внутреннее представление темы описывает **СЛОВАМИ ОДНОЙ СЕМАНТИКИ**;
- он внимателен и сосредоточен на предмете, ему **НЕ МЕШАЮТ** внешние шумы.

Для организации эффективного взаимодействия необходимо представить для собеседников краткий план изложения материала, цель и конечный результат обсуждения, глоссарий с терминологией, сопровождение текста с помощью визуального видеоряда, а также использовать приемы установления и удержания внимания аудитории (приложение 2).

4. Общение как взаимопонимание



Каждый участник общения, вступая в процесс обмена информацией, помимо организации взаимодействия, надеется заручиться поддержкой партнеров. Это очень важно для любого человека – быть воспринятым, быть правильно воспринятым. Для этого необходимо познакомиться с особенностями речи говорящего. Как же говорить, чтобы тебя понимали?

1. Говорите выразительно:

- главная мысль должна выделяться и запоминаться;
- мысль может выделяться повторением, интонационным подчеркиванием, вопросами к самому себе, ее можно анонсировать в начале речи;
- все, что не относится к главной мысли, должно быть либо связано с ней, либо отброшено;
- возможно отвлечение от главной мысли для отдыха, снятия напряжения.

Выразительность речи усиливает эффективность выступления: яркая речь вызывает интерес у слушателей, поддерживает внимание к предмету разговора, оказывает воздействие на разум и чувства слушателей.

Предпосылками красноречия являются:

- самостоятельность мышления, деятельности сознания автора речи;
- равнодушие, интерес автора речи к тому, о чем он говорит, и к тем, для кого он говорит;
- хорошее знание языка, его выразительных возможностей;
- хорошее знание свойств и особенностей языковых стилей;
- систематическая и осознанная тренировка речевых навыков;
- умение контролировать свою речь;
- сознательное намерение автора говорить и писать выразительно.

2. Говорите красиво:

- изобразительные средства языка делают речь наглядной, доходчивой, привлекательной;
- доходчивость может достигаться сравнениями, примерами, употреблением слов с более конкретным значением, конкретизирующих эпитетов;
- изобразительность речи существенно возрастает, если возвращаться к уже выбранным примерам или сравнениям на протяжении всей речи;
- изобразительность речи усиливают тропы и фигуры (см. приложение 3).

3. Говорите уместно:

- ориентируйтесь на аудиторию и соблюдайте законы жанра;
- не забывайте об обратной связи с собеседниками, следите за тем, как принимают вашу речь.

4. Следите за правильностью речи:

- логически выверенные фразы, четко сформулированные мысли привлекательны в разговоре.

Воспользуйтесь законами логики:

1 закон. Каждая мысль в процессе рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание (закон тождества).

Нарушение закона проявляется тогда, когда кто-либо из участников дискуссии выступает не по обсуждаемой теме, теряет предмет дискуссии, произвольно подменяет один вопрос обсуждения другим.

2 закон. Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными (закон противоречия).

Логическое противоречие – следствие нарушения норм правильного мышления. Знание этого закона помогает быть последовательными в мышлении, в изложении своей точки зрения, позволяет избежать двусмысленности, логической противоречивости при анализе фактов, событий, явлений, при оценке процессов, происходящих в действительности.

3 закон. Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и то же отношении одно непременно истинно (закон исключенного третьего).

Нарушение этого закона приводит к логическому противоречию в высказываниях. В споре нередко приходится строго придерживаться одного из двух взаимоисключающих мнений.

4 закон. Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана (закон достаточного основания).

В природе и обществе все взаимосвязано и взаимообусловлено. А раз в мире нет беспричинных явлений, то и наше мышление может что-либо утверждать или отрицать о предметах и явлениях объективной действительности только в том случае, если эти утверждения или отрицания обоснованы. Оно не допускает голословности утверждений и выводов, требует убедительного подтверждения истинности наших мыслей.

Знание и сознательное применение законов логики дисциплинирует мышление, повышает его культуру, позволяет сделать высказывания более аргументированными и эффективными, помогает избегать логических ошибок в процессе доказательства истинности обсуждаемого положения и в ходе опровержения ложных утверждений.

Немаловажное значение для успешности общения имеет **внешний облик говорящего**. Для выступающих перед аудиторией мнение о них составляется по внешним данным во время коммуникации. Хорошая речь на

добрую четверть воспринимается чисто зрительным путем. Слушатели присматриваются к говорящему: как он стоит, какое у него выражение лица, какая походка, что он делает с руками. Искренняя речь, глубокое переживание выступающего от взаимного общения с аудиторией, добросовестность в выполнении своего долга перед слушателями даст для правильного внешнего поведения гораздо больше, чем нарочитые технические приемы.

Вы должны быть уверены, что ваш внешний вид отвечает требованиям слушателей и обстановке. Не допускайте эксцентричности в одежде: и без того все взоры будут устремлены на вас. Мужчины должны быть чисто выбритыми, должны освободить карманы от ненужных вещей, убрать торчащие из бокового кармана карандаши и ручки, появиться перед аудиторией подтянутыми, застегнутыми на все пуговицы. Женщинам рекомендуется оставить дома кричащие украшения. Скромность в одежде предпочтительнее назойливого шика. Не вызывайте удивления и зависти – это помешает слушать, что вы говорите.

Необходимо создать **свой неповторимый образ**, «включить» личное обаяние. При создании внешней привлекательности надо постараться найти «золотую середину» между экстравагантностью в одежде, крикливостью и чрезмерностью в украшениях и некой неопрятностью; излишней подвижностью и жестикуляцией и зажатостью; громкостью голоса и монотонностью представления текста; многословием и скупостью речи. Недаром есть у Конфуция высказывание:

*«Кто много стреляет, еще не стрелок.
Кто много говорит, еще не оратор».*



Главная задача говорящего – **наладить контакт** со слушателями. Каждый выступающий имеет свои индивидуальные особенности, которые влияют на стиль речи, проявляются в манере выступления. Поэтому теоретики ораторского искусства издавна выделяли разные типы ораторов. Так, Цицерон в труде «Об ораторе» называл три типа:

- ораторы велеречивые, с возвышенной силой мысли и торжественностью выражений,

они решительны, неистощимые, могучие, во всеоружии готовые трогать и обращать сердца,

- ораторы сдержанные и пронизательные, всему поучающие, все разъясняющие, а не возвеличивающие, отточенные в своей прозрачной и сжатой речи,

- ораторы средние, как бы умеренного рода, не применяющие ни тонкой предусмотрительности, ни бурного натиска: они соприкасаются с обоими названными, но не выдается ни в ту, ни в другую сторону.

По современной классификации выделяют следующие типы коммуникантов:

- аристократ (немногословен, прям и ясен в мыслях и суждениях),
- оратор (тщательно доказателен, логичен, последователен),
- мыслитель (заботится о межличностных отношениях, сглаживает «острые углы» в общении),
- судья (аристократ + мыслитель)
- кандидат (оратор + мыслитель)
- сенатор (аристократ + оратор с примесью мыслителя).

Данное деление, конечно же, условно. И каждый начинающий оратор выбирает себе наиболее подходящий под индивидуальные особенности тип. И затем, в результате самонаблюдения и анализа своего опыта приходит позже к формированию своего, субъективно-личностного, неповторимого типа. Разобраться с особенностями индивидуального стиля общения поможет тест (приложение 4).

Речь является **основным средством человеческого общения**. Надо помнить основные правила коммуникации:

- с речью обращайтесь к людям, к которым относитесь доброжелательно;
- речь следует ориентировать на добро, так как зла много и без того, и зло имеет способность возвращаться;
- говорить легче, чем слушать;
- слушающий – это тот, кому не надо делать больно;
- не допускайте лжи в речевой коммуникации.

Выделенные аспекты помогают общаться с людьми в соответствии с тезисом: Не делай другому того, чего себе не пожелал бы. Это нужно помнить всегда.

Какими чертами должен обладать коммуникатор, желающий построить эффективное общение? По мнению известного психолога В.Леви, портрет «гения общения» состоит из таких черт, как:

- неподдельный интерес к людям,
- любопытство и любознательность,
- повышенное внимание к жизни и тонкая наблюдательность,
- душевное спокойствие и равновесие,
- рассудочный эгоизм,
- артистизм,
- оптимизм,
- симпатия к другим.

Имея большое желание научиться общаться, человек сознательно культивирует в себе вышеперечисленные качества, добавляя к этому списку личностно-неповторимые, которые делают процесс общения индивидуальным и своеобразным.

Познакомившись с основными аспектами успешной коммуникации, мы имеем возможность применить свои знания, пользоваться опытом предшественников и получать истинное удовольствие от человеческого общения, вознося хвалу природе за предоставленную людям роскошь.



Для самооценки можно ответить на вопросы анкеты «Контакт с аудиторией», которая поможет установить ваш уровень готовности к коммуникации.

1. Навык самообладания перед аудиторией

- чувствуете ли вы изменение своего голоса во время выступления?
- можете ли вы оторваться от текста?
- замечаете ли вы, что происходит в зале?
- испытываете ли вы волнение до выступления, во время выступления? Мешает ли оно вам?

2. Навык распределения внимания

- удастся ли вам одновременно следить за ходом изложения своих мыслей, правильным произношением, реакцией слушателей, регламентом?
- может ли вас отвлечь внезапный шум за дверью или громкие голоса, доносящиеся с улицы?

3. Навык оценки психического состояния аудитории

- по каким признакам вы судите об отношении аудитории к вашей речи (заинтересованные лица, поза внимания, одобрительные реплики, рабочий шум, др.)?
- как вы оцениваете состояние аудитории?

4. Навык изучения аудитории

- по каким признакам вы оцениваете аудиторию, в которой предстоит выступать (пол, возраст, образование, жизненный опыт, профессиональные интересы, количество слушателей, мотив действия, характер формальных и неформальных отношений)?
- что вы хотите знать о своей аудитории?
- какие данные о составе слушателей вас интересуют?

5. Навык свободного изложения материала

- как вы обычно выступаете: по тексту, с опорой на текст, без текста?
- импровизируете ли вы во время выступления?

- можете ли вы во время выступления дополнить заранее подготовленный текст речи новыми положениями?
- можете ли изменить его в зависимости от изменения поведения аудитории?
- можете ли скорректировать свое выступление с учетом речей предыдущих ораторов?

6. Умение установить контакт с аудиторией:

- внимательно ли вас слушает аудитория?
- реагирует ли аудитория живо на вашу речь?
- испытываете ли вы удовлетворение от выступления?
- можете ли вы вспомнить выражение лиц своих слушателей?

Работа с анкетой поможет вам выявить основные вопросы, над которыми стоит поработать до момента начала коммуникации со слушателями.

Познакомимся подробнее с приемами привлечения и удержания внимания аудитории. В начале встречи необходимо научиться управлять вниманием слушателей при помощи следующих приемов:

- **прием «нейтральной фразы»** заключается в произнесении фразы, не относящейся к предмету обсуждения, но имеющей значение для аудитории;
- **прием «завлечения»** состоит в применении техники управления голосом, можно начать тихо (иногда – даже непонятно бубня);
- **прием установления зрительного контакта с аудиторией** заключается в обведении взглядом зала, остановке на конкретных лицах, обращении к ним.

Затем, в течение выступления, необходимо поддерживать внимание, так как через 20 минут начинается утомление, и слушателю сложно сконцентрироваться без помощи оратора:

- **прием «изоляции»** - необходимо закрыть окна и двери, устранить источники потенциального шума;
- **прием «навязывания ритма»** - можно изменять скорость подачи материала (быстрее-медленнее) или вокализацию (громче-тише);
- **прием «акцентировки»** - надо выделять главную мысль голосом и репликами типа «Это – очень важно», «Давайте обратим внимание», «Отметьте» и т.д.

Зная основные приемы удержания внимания, постарайтесь выделить их в выступлениях ваших коллег или известных политиков, проследите за эффективностью срабатывания этих приемов. Подберите для себя наиболее подходящие приемы, используйте их и следите за реакцией аудитории.

Тропы – речевые обороты, которые основываются на употреблении слов в переносном значении.

Виды тропов	Примеры тропов
метафора – перенос значения слова по сходству	<i>мертвая тишина</i>
олицетворение – уподобление какого-либо предмета или явления живому существу	<i>отговорила роца золотая</i>
сравнение – сопоставление одного предмета или явления с другим (выражаются через союзы <i>как, словно, будто</i> , сравнительную степень прилагательного)	<i>яркий, как солнце</i>
метонимия – замена прямого названия другим по смежности (т.е. на основе реальных связей)	<i>Шипенье пенистых бокалов (вместо: пенящееся вино в бокалах)</i>
синекдоха – употребление названия части вместо целого и наоборот	<i>белеет парус одинокий (вместо: лодка, корабль)</i>
перифраз – замена слова или группы слов, чтобы избежать повторения	<i>автор «Горе от ума» (вместо А.С. Грибоедов)</i>
эпитет – использование определений, придающих выражению образность и эмоциональность	<i>Куда ты скачешь, гордый конь?</i>
Аллегория – выражение отвлеченных понятий в конкретных художественных образах	<i>весы – правосудие, крест – вера, сердце – любовь</i>
гипербола – преувеличение размеров, силы, красоты описываемого	<i>в сто сорок солнц закат пылал</i>
литота – преуменьшение размеров, силы, красоты описываемого	<i>ваши штиц, прелестный штиц, не более наперстка</i>
ирония – употребление слова или выражения в смысле, обратном буквальному, с целью насмешки	<i>Откуда, умная, бредешь ты, голова?</i>

**Фигуры речи - это обороты, выходящие за рамки
необходимых норм для создания художественной
выразительности.**

Виды фигур	Примеры фигур
эпифора – повторение слов в конце предложений или строк, идущих друг за другом	<i>Мне хотелось бы знать. Отчего я <u>титularный советник</u>? Почему именно <u>титularный советник</u>?</i>
градация – построение однородных членов предложения по нарастанию смысла или наоборот	<i>пришел, увидел, победил</i>
анафора – повторение слов в начале предложений или строк, идущих друг за другом	<i><u>Железная</u> правда – живой на зависть, <u>Железный</u> пестик, и железная завязь.</i>
каламбур – игра слов	<i>Шел дождь и два студента.</i>
риторическое восклицание (вопрос, обращение) – восклицательное, вопросительное предложения или предложение с обращением, не требующие отклика у адресата	<i>Что стоишь, качаясь, тонкая рябина? Да здравствует солнце, да скроется тьма!</i>
синтаксический параллелизм – одинаковое построение предложений	<i>молодым везде у нас дорога, старикам везде у нас почет</i>
многосоюзиe – повтор избыточного союза	<i>И пращ, и стрела, и лукавый кинжал Щадят победителя годы...</i>
бессоюзиe – построение сложных предложений или ряда однородных членов без союзов	<i>Мелькают мимо будки, бабы, Мальчишки, лавки, фонари...</i>
эллипсис - пропуск подразумеваемого слова	<i>я за свечкой – свечка в печку</i>
инверсия – не прямой порядок слов	<i>Изумительный наш народ.</i>
антитеза – противопоставление (часто выражается через союзы А, НО, ОДНАКО или антонимы)	<i>Где стол был яств, там гроб стоит</i>

оксюморон – соединение двух противоречащих понятий	<i>живой труп, пожар льда</i>
цитирование – передача в тексте чужих мыслей, высказываний с указанием автора данных слов.	<i>Как сказано в поэме Н. Некрасова: «Ниже тоненькой былиночки надо голову клонить...»</i>
вопросно-ответная форма изложения – текст представлен в виде риторических вопросов и ответов на них	<i>И опять метафора: «Живите под минутными домами...». Что это означает? Ничто не вечно, все подвержено тлену и разрушению</i>
ряды однородных членов предложения – перечисление однородных понятий	<i>Его ждала долгая, тяжелая болезнь, уход из спорта.</i>
парцелляция – предложение, которое расчленено на интонационно-смысловые речевые единицы.	<i>Я видел солнце. Над головой.</i>

Стиль общения – это то, что делает нас в той или иной степени успешными коммуникаторами. Зная свои сильные и слабые стороны в общении, мы можем научиться управлять процессом взаимодействия с окружающими.

Вопрос	Ответ	Баллы
1. Склонны ли вы искать пути к примирению после очередного конфликта?	- всегда	1
	- иногда	2
	- никогда	3
2. Как вы ведете себя в критической ситуации?	- внутренне кипите	2
	- сохраняете спокойствие	1
	- теряете самообладание	3
3. Каким считают вас коллеги и друзья?	- самоуверенным	3
	- дружелюбным	2
	- спокойным	1
4. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственное поручение?	- примете с некоторыми опасениями	2
	- согласитесь без колебаний	3
	- откажетесь ради собственного спокойствия	1
5. Как вы поведете себя, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с вашего стола бумагу?	- выдадите ему «по 1 число»	3
	- заставите вернуть	2
	- спросите, не нужно ли ему еще чего-нибудь	1
6. Какими словами вы встретите любимого, если он опоздал на свидание?	- Что тебя так задержало?	2
	- Где тебя носило так долго?	3
	- Я уже начала волноваться	1
7. Как вы поведете себя за рулем автомобиля на скоростной трассе?	- постараетесь обогнать машину, которая «показала вам хвост»	2
	- Вам все равно, сколько автомобилей вас обогнало	1
	- помчитесь с такой скоростью, что вас никто не сможет догнать	3
8. Какими вы считаете свои взгляды на жизнь?	- сбалансированными	2
	- легкомысленными	1
	- крайне жесткими	3

9. Что вы предпринимаете, если дело не удастся?	- пытаетесь свалить вину на другого	3
	- смиряетесь	2
	- становитесь впредь осторожнее	1
10. Как вы реагируете на фельетон о случаях распушенности среди современной молодежи?	- Пора б уже запретить такие развлечения	3
	- Надо создать условия для организованного и культурного отдыха	1
	- И чего мы с ними возимся?	2
11. Что вы ощущаете, если должность, которую вы хотели занять, досталась другому?	- И зачем я на это нервы тратил?	1
	- Видно, этот человек для начальства приятнее	2
	- Может быть, мне это удастся в другой раз	3
12. Какие чувства вы испытываете, когда смотрите страшный фильм?	- чувство страха	3
	- скучаете	2
	- получаете истинное удовольствие	1
13. Как вы будете себя вести, если опоздаете на важную встречу из-за дорожной пробки?	- будете нервничать во время встречи	1
	- попытаетесь вызвать снисходительность со стороны партнера	3
	- огорчитесь	2
14. Как вы относитесь к своим спортивным успехам?	- обязательно стремитесь выиграть	2
	- испытываете удовольствие, чувствуя себя молодым	3
	- очень сердитесь, если проигрываете	1
15. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане?	- стерпите, избегая скандала	1
	- вызовете администратора и сделаете ему замечание	3
	- отправитесь с жалобой к директору ресторана	2
16. Как вы поступите, если младшего брата обидели в школе?	- поговорите с учителем	1
	- устроите скандал родителям обидчика	2
	- посоветуете ребенку дать сдачи	3
17. Какой вы человек?	- средний	1
	- самоуверенный	3
	- пробивной	2

18. Что вы скажете человеку, с которым столкнулись в дверях?	- Простите	1
	- Ничего, ничего, пустяки	3
	- А повнимательнее вы не могли б быть?!	2
19. Ваша реакция на статью в газете о хулиганстве в молодежной среде	- Когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?!	2
	- Надо ввести более суровое наказание	1
	- Нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели	3
20. Какое животное вам более симпатично?	- тигр	3
	- кошка	2
	- медведь	1

Просуммируйте результаты.

35-44 балла. Вы умеренно агрессивны, вам сопутствует успех в жизни, поскольку в вас достаточно здорового честолюбия. К критике относитесь доброжелательно, если она деловая и без претензий.

45 баллов и более. Вы излишне агрессивны и неуравновешенны, нередко бываете чрезмерно жестки по отношению к другим людям. Надеетесь дойти до управленческих «верхов», рассчитывая на свои силы. Добиваясь успехов какой-либо области, можете пожертвовать интересами окружающих. К критике относитесь двойственно: критике «сверху» принимаете, а критике «снизу» воспринимаете болезненно или небрежно. Можете преследовать за критику.

34 балла и менее. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что вы гнетесь под любым ветерком. И все же – побольше решительности вам не помешает. К критике «снизу» относитесь терпимо, но побаиваетесь критики «сверху».

Содержание

Обращение к участникам проекта	1
1. Мы и окружающие	2
2. Коммуникация как передача сообщения	3
3. Общение как социальное взаимодействие	4
4. Общение как взаимопонимание	7
Приложения	13

Для заметок

Для заметок