

Учреждение образования
«Брестский государственный университет имени А. С. Пушкина»

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ АДАПТАЦИЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ

Пособие

Брест
БрГУ имени А. С. Пушкина
2019

УДК 316.614.6-057.865-054.6(075.8)

ББК 88.623

С 69

*Рекомендовано редакционно-издательским советом Учреждения образования
«Брестский государственный университет имени А. С. Пушкина»*

Составитель

Ю. Е. Иванюк, преподаватель кафедры психологии

Рецензенты:

проректор по воспитательной работе

УО «Брестский государственный университет имени А. С. Пушкина,
кандидат педагогических наук, доцент **Т. В. Соколова**

заведующий кафедрой педагогики

УО «Барановичский государственный университет»,
кандидат психологических наук, доцент **Е. А. Клещева**

С 69 **Социокультурная адаптация иностранных студентов : пособие /**
Брест. гос. ун-т им. А. С. Пушкина ; сост. Ю. Е. Иванюк. – Брест :
БрГУ, 2019. – 71 с.

ISBN 978-985-555-984-0.

В пособии представлены материалы по проблеме социокультурной адаптации, описаны этапы адаптации и типичные трудности их прохождения. Содержится диагностический и коррекционно-развивающий материал, который может использоваться кураторами в работе со студентами-иностранцами для оптимизации их адаптации к условиям обучения и проживания в Беларуси.

Издание адресуется кураторам студенческих групп, специалистам социально-психологической службы, заместителям деканов по воспитательной работе, преподавателям, работающим с иностранными студентами.

УДК 316.614.6-057.865-054.6(075.8)

ББК 88.623

ISBN 978-985-555-984-0

© УО «Брестский государственный
университет имени А. С. Пушкина», 2019.

СОДЕРЖАНИЕ

Роль преподавателя в социокультурной адаптации иностраннных студентов.....	4
Основы психологии общения в интернациональном коллективе	9
Адаптационный курс для студентов-иностранцев «Это надо знать»	24
Методики изучения процесса адаптации студентов-иностранцев.....	26
Методические материалы для куратора по оптимизации процесса адаптации студентов-иностранцев.....	38
Социально-коммуникативный тренинг «Психология общения»	38
Тренинг «Общежитие – наш общий дом».....	66
Список использованной и рекомендуемой литературы	70

РОЛЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ В СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ

Проблема адаптации людей к другой культурной среде в последние десятилетия стала исключительно важной как в зарубежной, так и в белорусской науке. Причиной такого пристального внимания, отраженного в многочисленных теоретических и прикладных исследованиях, являются глобальные изменения современного мира. Большое количество миграций и других типов перемещений (туризм, деловые поездки, международные обмены и т. п.) стало на сегодняшний день обычным явлением. В связи с длительным периодом советского «железного занавеса» такое явление, как приспособление к инокультурной среде, оставалось малоизученным в Беларуси, а первые исследования на данную тему, ставшие ныне классикой, были проведены за рубежом.

Исследования по проблеме приспособления (общий термин для адаптации к новой культурной среде) стали наиболее популярными в 50-е годы XX века. В этот послевоенный период заметно увеличилось количество международных обменов и миграций. Прежде всего психологи обратили внимание на большое количество психологических проблем и психических расстройств, возникающих у переселенцев.

Для обозначения комплекса симптомов адаптации к новой культуре был введен новый термин «культурный шок». Культурный шок – это понятие, которое чаще всего используется для отражения процесса вхождения в новую этнокультурную среду начиная с 1960-х годов. Впервые термин «культурный шок» был введен в научный обиход К. Обергом. Автор выделил следующие симптомы, проявляющиеся при контакте с незнакомой культурой: 1) напряжение от усилий, прилагаемых для достижения адаптации; 2) чувство потери (профессии, статуса, привычного окружения); 3) чувство отверженности при контакте с представителями другой культуры; 4) ролевая диффузия; 5) тревожность, отвращение или негодование при анализе различий между культурами; 6) чувство неполноценности. После выдвинутой К. Обергом гипотезы культурного шока появилось большое количество исследований, посвященных трудностям, с которыми сталкиваются визитеры при освоении новой культурной среды.

Концепция культурного шока была популярна до 70-х гг. XX в., но в последнее время все более распространенным становится термин «стресс аккультурации». По своему значению стресс аккультурации близок культурному шоку, но в меньшей степени акцентирует внимание на отрицательных симптомах. Среди последних наиболее часто исследователи упоминают повышенный уровень тревожности и депрессии. Среди преимуществ концепции стресса аккультурации обычно выделяют, во-первых,

связь с теориями психологического стресса и, во-вторых, понимание того, что источником проблем является не собственно культура, а межкультурное взаимодействие. Именно последний аспект и является ключевым в понимании «стресса аккультурации» в частности и «аккультурации» как усвоения культуры вообще.

Симптомы культурного шока могут быть самыми разными – от преувеличенной заботы о чистоте посуды, белья, качестве воды и пищи до психосоматических расстройств, общей тревожности, бессонницы, страха. Они могут вылиться в депрессию, алкоголизм или наркоманию и даже привести к самоубийству.

Разумеется, культурный шок имеет не только негативные последствия. Современные исследователи рассматривают его как формальную реакцию, как часть обычного процесса адаптации к новым условиям. Более того, в ходе этого процесса личность не просто приобретает знания о новой культуре и о нормах поведения в ней, но и становится более развитой культурно, хотя и испытывает при этом стресс. Поэтому с начала 1990-х годов специалисты предпочитают говорить не о культурном шоке, а о стрессе аккультурации.

Сегодня для описания этого явления предложена модель так называемой кривой адаптации (S-образная кривая), в которой выделяется пять ступеней адаптации. Первый период называют «медовым месяцем», потому что большинство мигрантов стремятся учиться или работать за границей и, оказавшись там, полны энтузиазма и надежд. К тому же часто к их приезду готовятся, их ждут, и на первых порах они получают помощь и могут иметь некоторые привилегии.

Но этот период быстро проходит, и на втором этапе непривычная окружающая среда и культура начинают оказывать свое негативное воздействие. Все большее значение приобретают психологические факторы, вызванные непониманием местных жителей. Результатом может быть разочарование, фрустрация, даже депрессия. Иными словами, наблюдаются все симптомы культурного шока. Поэтому в этот период мигранты пытаются убежать от реальности, общаясь преимущественно со своими земляками и жалуясь им на жизнь.

Третий этап становится критическим, так как культурный шок достигает своего максимума. Это может привести к физическим и психическим болезням. Часть мигрантов сдается и возвращается домой на родину. Но большая часть находит в себе силы преодолеть культурные различия, учит язык, знакомится с местной культурой, обзаводится местными друзьями, от которых получает необходимую поддержку.

На четвертом этапе появляется оптимистический настрой, человек становится более уверенным в себе и удовлетворенным своим положением

в новом обществе и культуре. Приспособление и интегрирование в жизнь нового общества продвигаются весьма успешно.

Полная адаптация к новой культуре достигается на пятом этапе. Индивид и окружающая среда с этого времени взаимно соответствуют друг другу. В зависимости от факторов, влияющих на процесс адаптации, он может продолжаться от нескольких месяцев до 4–5 лет.

Таким образом, U-образная кривая развития культурного шока характеризуется следующими пятью ступенями: хорошо, хуже, плохо, лучше, хорошо.

Термин «аккультурация» сравнительно новый в современной белорусской этнической психологии. Начиная с конца 1990-х годов он входит в категориальный аппарат этнопсихологии. Причем с самого начала появление данного понятия носило не только описательный, но и исследовательский характер. Чаще всего под аккультурацией в этнопсихологии принято понимать процесс взаимовлияния людей с определенной культурой друг на друга, а также результат этого влияния.

Начиная с 1960-х годов психологи обращали все большее внимание на психологические аспекты аккультурации, но, пожалуй, наиболее известными в области аккультурации стали работы канадского психолога Дж. Берри. Он выделил так называемые аккультурационные стратегии, основанные на двух факторах. Первый фактор, влияющий на выбор аккультурационной стратегии, – поддержание и развитие этнического своеобразия индивида в обществе. Другая посылка относится к желанию индивида контактировать с другими этносами. В своей классификации Дж. Берри выделил четыре стратегии, которые выступают одновременно и возможными последствиями межкультурных контактов для индивида. Такими стратегиями являются ассимиляция, интеграция, сепарация и маргинализация. Наряду с вышеобозначенными стратегиями Дж. Берри выделил типы этнической идентичности, которые соответствуют выбранным стратегиям аккультурации.

С 1950-х годов в психологии стала разрабатываться проблема адаптации иностранных студентов. Речь шла прежде всего о многочисленных исследованиях приспособления к новой культурной среде. Хотя практика обучения студентов за рубежом существует уже веками, особенно в Европе, предметом исследования этот феномен стал сравнительно недавно. Одной из причин возросшего интереса к психолого-социальным проблемам студентов из-за рубежа стало увеличившееся количество таких студентов.

Исследования в области психологии иностранных студентов прояснили очень интересные детали в различных аспектах явления культурного шока, например такие, как более точное определение компонентов культурного шока, понимание наиболее важных предполагаемых переменных,

теории стадий адаптации и т. п. Одной из наиболее влиятельных работ является труд Л. Уарда, который доказывал существование «синдрома иностранного студента». Этот синдром характеризуется обширными и неспецифическими жалобами на физическое состояние, пассивным и замкнутым стилем общения, небрежным и неаккуратным внешним видом. Депрессивные и «культурно шокированные» зарубежные студенты имеют тенденцию придумывать себе проблемы со здоровьем, чтобы не «терять лица». Это дает им основание обращаться в клиники за медицинской помощью вместо того, чтобы обращаться за психологической.

Преподаватель, работающий с иностранными студентами, является одновременно организатором, воспитателем и помощником. Задачи преподавателя – наиболее комфортно и оперативно включить студента в социально-культурный континуум учреждения высшего образования (далее – УВО), помочь ему преодолеть внутренние барьеры, вовлечь его в учебную и общественную жизнь вуза. Наиболее важными компонентами социально-культурной адаптации иностранных студентов к условиям обучения и проживания в Республике Беларусь являются их профессиональное становление, формирование положительного отношения к будущей профессии, а также к стране получения образования.

В современных концепциях воспитания, отличающихся своей гуманистической сущностью, выделяется понятие «педагогическая поддержка», представляющая собой педагогическое явление, в котором наиболее отчетливо проявляются процессы демократизации и гуманизации образования как гармонии социализации и индивидуализации личности.

Педагогическая поддержка обеспечивает студенту-иностранцу адекватные представления не только о своей культуре, но и о культуре принимающего общества. Кроме того, педагогическая поддержка является основой, на которой выстраивается система дальнейшей работы по адаптации иностранных студентов.

Основой организации культурно-образовательного пространства современного УВО является реализация принципов поликультурного образования и использование международного опыта социально-педагогической поддержки иностранных студентов с учетом специфики условий университета. Особенность поликультурного образования заключается в его направленности на сохранение студентами-иностранцами собственной культурной идентичности при одновременном принятии новых социокультурных, образовательных и воспитательных требований.

Важнейшими условиями эффективной адаптации студентов-иностранцев являются:

а) коллективное взаимодействие всех субъектов образовательного процесса, направленное на эффективную адаптацию этих студентов в культурно-образовательном пространстве УВО;

б) рефлексия как основа осмысления студентами-иностранцами, студентами – представителями принимающего общества причин успехов и неудач обучения, развития личности студента, осознания его творческих возможностей на фоне имеющегося культурно-исторического опыта;

в) использование социально-педагогического портрета студента-иностранца, отражающего качества, наиболее характерные для представителей того или иного региона, с учетом которых выстраивается модель, а в дальнейшем и система средств адаптации студентов данного региона в культурно-образовательном пространстве УВО.

Эффективность адаптации иностранных студентов в культурно-образовательном пространстве УВО определяется на основе комплексной и многоуровневой системы оценки развития их ключевых компетенций, включающей оценку студентами-иностранцами своего уровня развития ключевых компетенций, оценку студентами – представителями принимающего общества студента-иностранца как полноправного субъекта студенческого сообщества, а также оценку преподавателями иностранного студента как полноправного субъекта образовательного процесса.

Институт кураторов. В переводе с латинского языка слово «куратор» означает ‘попечитель’. Такая семантика вполне совпадает с основными целями, задачами и функциями деятельности кураторов в УВО.

В понятие современного образования входит не только обучение, но и воспитание личности студента, в том числе и иностранного. Поэтому личностные особенности педагогов-кураторов существенно влияют на динамику и успешность процесса адаптации иностранных студентов.

Уровень адаптации иностранных студентов к учебному процессу определяется рядом вопросов: трудности в обучении, интерес и желание обучаться на русском языке, дальнейшая профессиональная направленность. Уровень социальной адаптации, успешной социализации в целом достигается в том случае, если иностранные студенты не только принимают нормы и ценности социальной среды, но и основывают на них свою деятельность и отношения с людьми, а круг их общения и интересов значительно расширяется. В ходе физиологической адаптации иностранные студенты испытывают трудности в связи с переменой климатических условий, изменением привычного образа жизни, питания (особенно качества питьевой воды), в процессе акклиматизации наблюдается ухудшение состояния здоровья и даже процессов памяти.

Нормы и ценности новой социальной среды они принимают по принципу «быть как все» (цели и виды деятельности просты, круг общения и решаемых проблем ограничен, возникающие проблемы пытаются решать самостоятельно). Также адаптация как процесс сопровождается снижением уровня тревожности и уровня ситуативной конфликтности студентов,

т. е. их предрасположенности к конфликтным ситуациям. Человек может быть предрасположен к конфликту, если он отвергнут или не признан «своим» в группе, если его интересы не удовлетворяются, а притязания на ведущую роль встречают сопротивление других участников группы.

Причиной неблагоприятного психического состояния личности может быть также несправедливое отношение, даже непреднамеренное. В решении всех этих проблем, которые являются наиболее актуальными на первом году обучения в УВО, ведущая роль принадлежит куратору группы.

ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ В ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОМ КОЛЛЕКТИВЕ

Понятие культуры. Понятия и характеристики культуры чрезвычайно многообразны и разносторонни. Определение культуры, отраженное в «Толковом словаре живого великорусского языка» В. И. Даля, свидетельствует, что культура (от лат. *cultura* – возделывание, воспитание, образование, развитие, почитание) – исторически определенный уровень развития общества и человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях.

В трудах Цицерона отмечено, что культура проявляется в уважении к традициям, очеловечивании мира. Как отмечал Г. Ф. В. Гегель, культура ведет к стремлению обладать бесконечным, ценным, абсолютным, к дисциплине, привычке к общезначимому (умениям, абстракциям). Мировой дух обладает в каждом образе (культуры в данный период) более смутным или более развитым, но всегда абсолютным ощущением себя, и в каждом народе, целостности народов и законов он наслаждается своей сущностью и самим собой. Рефлексия, обращенная на влечения, представляя, оценивая, сопоставляя их друг с другом, а затем их средствами, следствиями и целостным их удовлетворением – со счастьем, вносит в этот материал формальную всеобщность и очищает от грубости и варварства. В этом выявлении всеобщности мышления и состоит абсолютная ценность культуры.

В представлении Э. Тайлора культура, или цивилизация, в широком этнографическом смысле слагается в своем целом из знания, верований, искусства, нравственности, законов, обычаев и некоторых других способностей и привычек, усвоенных человеком как членом общества.

Под культурой Р. Лоуи понимает всю сумму того, что личность получает от своего общества, – верования, обычаи, художественные нормы, обычаи питания, умения, которые человек получает не в результате собственно творческой деятельности, а лишь как наследие прошлого, унаследованное путем формального или неформального просвещения.

Культура – прочные верования, ценности и нормы поведения, которые организуют социальные связи и делают возможной общую интерпретацию жизненного опыта (У. Беккет), профессиональное мастерство и всякого рода обычаи (А. Радклифф Браун).

Культура хранит, транслирует, порождает программы поведения, общения, деятельности, фиксируя их в знаковых системах, включая и орудия труда, и образцы операций, продукты, сами индивиды, языки и т. п.

Согласно определению, данному М. Бубер, культура есть универсальный способ, каким человек делает мир «своим», превращая его в Дом человеческого (смыслового) бытия, преодоления.

Все эти определения совпадают в главном – в высокой оценке значения человека в формировании культуры и в том, что понятие культуры имеет как всеобщие, так и частные, национально-этнические характеристики. Поэтому, попав в «чужой дом бытия», молодой человек часто испытывает культурный шок. Это состояние провоцируется непониманием обычаев и традиций страны пребывания, сопровождается поведенческими ошибками и ведет к повышению уровня тревожности в корректировании своего поведения, что отражается на качестве учебного процесса.

Симптомами культурного шока являются постоянное беспокойство о качестве пищи, питьевой воды, чистоты посуды, постельного белья, а также общая тревожность, раздражительность, неуверенность в себе, бессонница, психосоматические расстройства вплоть до депрессии и попыток суицида. Ощущение потери контроля над ситуацией, собственной некомпетентности и неисполнения ожиданий может выражаться в приступах гнева, агрессивности и враждебности.

Преодоление культурного барьера облегчается тем, что эта проблема касается многих студентов из разных стран. Поэтому одна из важнейших задач куратора на этом этапе – обратить особое внимание на быт и внеучебную жизнь студентов-иностранцев и провести короткий интенсивный курс их вхождения в культуру Беларуси. Немаловажное значение имеют и характеристики страны рождения, постоянного проживания иностранца.

Во-первых, на студентов из стран с более теплым климатом, чем в Беларуси, сильное воздействие оказывает иммунитет, повышение неустойчивости психики. Поэтому на первом этапе акклиматизации куратору в работе со студентами часто необходима помощь врача, который подберет легкие седативные средства, снимающие тревогу и усталость.

Во-вторых, куратору необходимо знать основные специфические черты национальных культур регионов и стран приема для правильного понимания причин культурного шока. Некоторые незначительные и малоизвестные привычки поведения, обычные для Беларуси, могут оказаться очень обидными и даже запрещенными в культуре страны, из которой

приехал студент-иностранец, и наоборот. Такие различия обычно возникают в пище, национальной одежде, нормах этикета и вежливости, отношении к животным, а также в праздничных и религиозных обрядах. Задача куратора – объяснить студентам объективные причины подобных различий, обратить их внимание на объединяющие мотивы их присутствия в УВО, общие черты жизни и характера любого человека и призвать их к пониманию и толерантности.

Роль культуры в коммуникационном процессе. По мере того как мир становится все более культурно усложненным и плюралистическим, растет и важность тем, связанных с межкультурной коммуникацией.

Способность общаться, невзирая на культурные барьеры, влияет на нашу жизнь не только на работе или в школе, но и дома, в кругу семьи и в игровой обстановке. Важнейшую роль в этом играет язык. Каждый язык – это уникальная система символов, которая показывает, что именно культура считает важным. Определенные слова могут существовать в одних языках, но не в других, отражая различия в том, как культуры символически изображают мир. Культура также влияет на многие невербальные действия.

Хотя кросс-культурные исследования показали, что мимические выражения гнева, презрения, отвращения, страха, счастья, печали и удивления являются панкультурными, мы также знаем, что культуры разнятся в правилах проявления чувств, которые определяют использование этих универсальных выражений. Кроме того, существует множество культурных различий в жестах, взгляде и визуальном внимании, межличностном пространстве, позах тела, а также в голосовых интонациях и речевых характеристиках.

Культура во многом обуславливает то, как сообщение кодируется в сигналы и как именно сигналы посылаются кодирующим во время коммуникации. Разумеется, точная коммуникация зависит от способности декодирующего расшифровать получаемые сигналы в терминах скрытого сообщения, которое кодирующий намеревался передать. Эта способность, в свою очередь, зависит от того, насколько сведущ получатель сообщения в используемом процессе кодирования.

Правила кодирования и декодирования формируются совместно с правилами проявления эмоций и являются естественной частью развития навыков коммуникации.

Этноцентризм и культурные фильтры – это важные составляющие межкультурной коммуникации. Этноцентризм является тенденцией рассматривать мир сквозь культурные фильтры, формирующиеся в процессе взросления в обществе. Неизбежным результатом становятся уникальные культурно-специфические способы, какими осуществляется коммуникация – вербальная и невербальная: при овладении культурными правилами

адекватного декодирования формируется ряд ожиданий в отношении коммуникации. Правила декодирования, а также связанные с ними эмоции и ценностные суждения формируют основу «фильтров», которыми человек пользуется, когда взирает на мир. Они становятся нормальной составляющей в психологической конституции человека благодаря тому способу, каким его приобщали к культуре.

Человек не только имеет определенные ожидания относительно процесса коммуникации, но и усваивает эмоциональные реакции, связанные с этими ожиданиями и с ценностными суждениями, которые часто делает, не задумываясь над ними лишний раз. Все больше приобщаясь к культуре, человек добавляет к этим фильтрам новые «слои».

Эти фильтры подобны линзам, которые позволяют индивидууму воспринимать мир в определенном свете.

Культура, стереотипы, стандарты и клише. Известно, что традиции и черты характера разных наций и народностей представлены в общечеловеческом понимании набором стандартов, стереотипов и клише.

Стереотипы – это обобщения, касающиеся людей, в частности их основополагающих психологических характеристик или личностных черт. Стереотипы являются неизбежным продуктом нормальных психологических процессов, включая избирательное внимание, оценку, формирование понятий и категоризацию, атрибуции, эмоцию и память. Стереотипы – это бесценные ментальные подспорья, помогающие нам организовывать информацию о мире. Как особый вид категории, имеющей отношение к людям, они очень важны, поскольку позволяют человеку взаимодействовать с другими людьми в окружающем его мире, и особенно значимы для коммуникации.

О каждом народе сложились устоявшиеся представления по поводу его отношения к жизни, работе, любви и дружбе, к себе самому и окружающему его миру. Иногда представления окружающих и самих представителей народа не совпадают. Поэтому существуют как истинные, так и ложные стереотипы, которые либо помогают, либо мешают общению и пониманию. Например, англичане считаются чопорными, немцы – педантичными и т. д. Знание этих тонкостей необходимо куратору и для своей работы, и для того, чтобы объяснить студентам причины возникающих проблем в межкультурной коммуникации. Если стандарты помогают понять те или иные национальные особенности, то стереотипы – не всегда, тем более что стереотипы – явление динамическое, и их составные компоненты могут меняться, а вот клише – это застывшие стереотипы, которые часто становятся ложными.

Культура и социальное познание. Культура сильно влияет на то, как мы интерпретируем действия других людей, т. е. на наши атрибуции, касающиеся окружающих. Мы, как правило, делаем выводы относительно

внутреннего состояния или настроения (диспозиции) других людей, которое предположительно лежит в основе их поведения или даже является его причиной. Эту предрасположенность называют фундаментальной ошибкой атрибуции.

Одним словом, культура играет большую роль в декодировании сигналов: во-первых, из-за тесной связи между культурными правилами, определяющими кодирование и декодирование, и, во-вторых, из-за культурных влияний в формировании этноцентризма, стереотипов и социального познания.

Внутрикультурная коммуникация. При внутрикультурной коммуникации участники интеракции имплицитно используют одни и те же основные правила. Когда мы осуществляем коммуникацию внутри общих культурных границ, то имплицитно считаем, что другой человек является представителем нашей культуры или что он ведет себя социально приемлемым образом. Но даже во внутрикультурных ситуациях, когда мы взаимодействуем с людьми, которые выходят за рамки того, что считается «нормальным» или «социально допустимым», мы испытываем трудности с интерпретацией сигналов, которые эти люди пытаются послать, поскольку они не соответствуют культурным правилам «упаковки», которые мы ожидаем от представителей своей культуры. Мы реагируем негативно, поскольку усвоили, что подобные действия недопустимы, и можем производить негативные диспозиционные атрибуции, считая человека «плохим», «глупым», «дурно воспитанным» или «лишенным здравого смысла».

Межкультурная коммуникация. Одной из характеристик, которая отличает межкультурную коммуникацию от внутрикультурной, является неопределенность или двусмысленность в отношении основных правил, посредством которых будет осуществляться интеракция. Участники межкультурной интеракции часто используют при общении вербальный язык, который не является родным по крайней мере для одного из них, иногда и для обоих. Тем самым смыслу слов присуща неопределенность.

Культурные различия в использовании невербальных каналов делают эту неопределенность еще большей. Декодирующие не могут быть уверены, в отличие от внутрикультурных ситуаций, в том, что они интерпретируют сигналы и сообщения в соответствии с изначальным намерением кодирующего. Межкультурная коммуникация подобна чтению закодированного послания: первым шагом будет расшифровка кода (снижение неопределенности), вторым – интерпретация расшифрованного содержания и реакция на него.

Характеристикой межкультурной коммуникации является неизбежность конфликта и непонимания. Во время межкультурных встреч велика вероятность того, что поведение людей не будет соответствовать нашим

ожиданиям. Мы часто интерпретируем такое поведение как поползновение на нашу систему ценностей и мораль. Эти конфликты возникают в межкультурном общении человека не только с людьми, но также с другими агентами культурной системы, такими как общественный транспорт, почта, торговля, бизнес. Конфликт при межкультурном общении неизбежен. Эпизод межкультурной коммуникации может вызывать у нас фрустрацию или испытывать наше терпение. В подобных ситуациях легко выйти из себя, и люди могут быстро расстроиться или потерять интерес к подобным интеракциям из-за тех дополнительных усилий, которых они требуют. Возможно, сообщения не удастся расшифровать в соответствии с первоначальным намерением отправителя, что ведет к коммуникативным оплошностям и проблемам в последующем общении.

Межкультурная коммуникация и контекст. Одним из важнейших культурных параметров, связанных с межкультурной коммуникацией, является контекст. Высококонтекстным сообщением является то, в котором большая часть информации либо присутствует в физическом контексте, либо интернализирована человеком, а в кодируемой, эксплицитной, передаваемой части сообщения ее очень немного. Низкоконтекстная коммуникация представляет собой обратную картину. Тем самым контекст является важной переменной, которую следует учитывать при межкультурной коммуникации.

Межкультурное образование должно преследовать следующие задачи:

– обучать участников межкультурной коммуникации взаимодействию с культурными различиями и диверсификацией в обществе и дать им необходимые навыки к приобретению этой способности (навыки межкультурной коммуникации и решения конфликтных ситуаций, интуитивное понимание работы в обществе с культурным многообразием, анализ собственных культурных ценностей);

– стимулировать терпимость, взаимное уважение и понимание, открытость к отдельным лицам и группам лиц с различным культурным, этническим, национальным, религиозным прошлым.

Существует несколько основных препятствий, мешающих эффективной межкультурной коммуникации:

1. Допущение сходств. Одной из причин непонимания при межкультурной коммуникации становится то, что люди наивно предполагают, будто все они одинаковы или, по крайней мере, достаточно схожи для того, чтобы легко общаться друг с другом. Разумеется, всем людям присущ ряд базовых сходств в биологических и социальных потребностях. Однако коммуникация – это уникальная человеческая особенность, которую формируют специфические культуры и общества.

2. Кроме того, выходцы из некоторых культур делают больше допущений в отношении сходств, чем выходцы из других, т. е. степень допущения людьми того, что другие им подобны, варьируется для разных культур.

3. Языковые различия. Когда люди пытаются общаться на языке, который знают не в совершенстве, они часто полагают, что слово, фраза или предложение имеют одно и только одно значение – то, которое они намерены передать. Делать такое допущение – значит игнорировать все остальные возможные источники сигналов и сообщений, включая невербальную экспрессию, интонацию голоса, позу, жесты и действия.

4. Ошибочные невербальные интерпретации. В любой культуре невербальное поведение составляет значительную часть коммуникативных сообщений. Неправильная интерпретация невербального поведения может легко привести к конфликтам или конфронтации, которые нарушают коммуникативный процесс.

5. Предубеждения и стереотипы. Как говорилось ранее, стереотипы и предубеждения в отношении людей – естественные и неизбежные психологические процессы, которые влияют на все наши восприятия и коммуникативные контакты. Излишняя опора на стереотипы может помешать нам объективно посмотреть на других людей и их сообщения и найти подсказки, которые помогут проинтерпретировать эти сообщения в том ключе, в котором нам намеревались их передать.

6. Стремление оценивать. Культурные ценности также влияют на наши атрибуты в отношении других людей и окружающего нас мира.

7. Различные ценности могут вызывать негативные оценки, которые становятся еще одним камнем преткновения на пути к эффективной межкультурной коммуникации.

8. Повышенная тревога или напряжение. Эпизоды межкультурной коммуникации часто связаны с большей тревогой и стрессом, чем знакомые ситуации внутрикультурной коммуникации. Излишняя тревога и стресс только вредят межкультурной коммуникации.

В межкультурной коммуникации большое значение имеет ее специфическая форма – так называемый межкультурный диалог, основными целями которого являются: построение взаимного уважения и понимания; обмен образовательными подходами и опытом относительно политики, прав человека и культурного образования; обучение и дальнейшее развитие способностей и навыков, позволяющих активно участвовать в диалоге между странами. Такой диалог направлен на преодоление гендерных отличий, религиозных противоречий, языковых различий, повышение квалификации преподавателей и администрации, а роль искусства в данном контексте, наоборот, может стать объединяющей, так как использование

художественных языков (рисование, танцы и исполнение музыкальных произведений) существенно улучшает межкультурное взаимопонимание.

Межкультурно-коммуникативная компетентность. Межкультурно-коммуникативной компетентностью называют способность осуществлять эффективную коммуникацию в межкультурном контексте с опорой на три основных компонента: мотивационный фактор, фактор знаний, фактор навыков.

Фактор знаний включает в себя ожидания, общие информационные сети, представление о более чем одной точке зрения, знание альтернативных интерпретаций и знание сходств и различий. К фактору навыков относятся способность проявлять эмпатию, быть толерантным к многозначности, адаптировать коммуникацию, создавать новые категории, видоизменять поведение и собирать нужную информацию.

Эти три типа факторов влияют на степень неопределенности в ситуации и уровень тревоги или стресса, который фактически испытывают участники интеракции. Наконец, эти три компонента влияют на то, в какой степени участники интеракции «вдумываются» в коммуникативный эпизод, т. е. на то, в какой степени они предпринимают сознательные шаги по анализу собственного и чужого поведения, а также по адекватному планированию и интерпретации интеракции по мере ее развития. Знания и навыки должны сочетаться с открытостью и гибкостью собственного мышления и интерпретаций, а также с мотивацией осуществлять эффективную коммуникацию и успешно выстраивать отношения.

Межкультурная коммуникация, адаптация и уровень стресса. Наилучшими предсказателями эффективности в преодолении стресса являются коммуникативная эффективность, адаптация и социальная интеграция. Адаптация к новой культуре происходит по четырем следующим направлениям:

1. Создание собственного небольшого сообщества представителей первичной культуры.
2. Взаимодействие только с представителями местной культуры (культуры хозяина) при почти полном исключении первичной культуры.
3. Отсутствие взаимодействия как с местной, так и с первичной культурой и неспособность успешно интегрироваться ни в ту, ни в другую.
4. Полная интеграция в местную культуру с сохранением прочных отношений с первичной культурой.

Информация о культурном многообразии и понятиях межличностной коммуникации с учетом ее многообразия значительно облегчает адаптацию. Путь к межкультурному взаимопониманию проходит несколько этапов:

1. Отрицание. Наиболее примитивная этноцентрическая стадия начинается с отрицания того, что культурные различия вообще существуют.

Люди на этой стадии могут быть физически или психологически изолированы от других культурных групп или же могут воздвигать физические или социальные барьеры, чтобы дистанцироваться или отгородиться от подобных различий.

2. Защита. Вторая стадия этноцентризма предполагает, что человек признает существующие культурные различия, но предохраняет себя от них, поскольку различия воспринимаются как угроза самому себе.

3. Преуменьшение. Третья стадия этноцентризма включает в себя признание того, что культурные различия существуют, и одновременное преуменьшение их влияния на собственную жизнь или их значимости для нее.

4. Приятие. На этой первой стадии этнорелятивистского развития культурные различия не только признаются, но и вызывают уважение.

Уважение проявляется на двух уровнях – сначала на уровне различных поведенческих манифестаций культурных различий, а затем на уровне культурных ценностей, которых придерживаются представители разных культур.

5. Адаптация. На следующей стадии этнорелятивистского развития индивиды приспособляются к культурным различиям, которые они теперь признают, и начинают приобретать новые навыки для того, чтобы установить отношения с представителями других культур и общаться с ними. Один из этих навыков – эмпатия, т. е. способность ощущать эмоции и переживания другого человека, встав на его точку зрения. Второй навык относится к понятию плюрализма (множественности) применительно к пониманию множества культурных контекстов. Плюрализм в этом смысле тесно связан с терминами «бикультурность» и «многокультурность».

6. Интеграция. Последняя стадия этнорелятивизма предполагает включение плюрализма как философии и осознанного понимания в способность оценивать культурные различия с точки зрения контекста, в котором они проявляются. Различия оцениваются на основании множественности и контекста, а не с какой-то одиночной культурной позиции. Этот уровень интеграции может привести к конструктивной маргинальности, при которой индивиды могут мысленно жить внутри границ различных культурных систем, адекватно включаясь в эти культурные системы и выходя из них в соответствии с социальным контекстом.

Урегулирование межкультурных конфликтов. Межкультурные конфликты являются неизбежной частью межкультурной коммуникации. Некоторое непонимание будет обязательно иметь место на протяжении всего межкультурного обмена, особенно если он достаточно длителен. Даже когда непонимания не возникает, нам часто приходится поступаться своим самолюбием или игнорировать мелкие особенности в действиях представителя другой культуры, которые вызывают у нас раздражение,

даже когда никто не собирается нас оскорблять. Способность разрешить этот неизбежный конфликт продуктивным и эффективным способом очень важна для выстраивания успешных межкультурных отношений через коммуникацию.

Одним из приемов разрешения конфликта является хорошее знакомство с другой культурой, которое подразумевает фиксацию культурных сходств и различий и создание собственного «культурного словаря», к которому можно было бы обращаться в любое время. Однако ни один из нас не способен создать такой культурный словарь для всех культур и людей, с которыми мы можем контактировать в своей жизни, а многие из нас не имеют возможности стать культурно осведомленными подобным образом. Вместо этого огромному большинству людей придется полагаться на модель процесса межкультурного роста, чтобы эффективно участвовать в межкультурной коммуникации.

Факторы эффективного разрешения конфликта. Эффективное разрешение конфликта требует знания культурных различий в мировоззрении и поведении и уважения к ним, а также чувствительности к различиям между высоко- и низкоконтекстными культурами и к различиям в культурном восприятии времени. Вдумчивость позволяет человеку быть сознательным и сочувственным по отношению к разнообразным характеристикам, связанным с этнорелятивизмом. Крайне важно суметь проконтролировать свои негативные эмоциональные реакции. Именно эмоции являются ключом к успешному межкультурному опыту.

Фактически способность регулировать или контролировать свои эмоции является ключом к личностному росту. Сталкиваясь с культурными различиями и конфликтами в межкультурной коммуникации, люди, которые могут как-то контролировать свои негативные чувства – обуздывая их и не действуя под их непосредственным влиянием или не позволяя им направлять свои мысли, поступки или эмоции, – получают возможность участвовать в процессах, которые помогут им расширить свою оценку и атрибуцию причин подобных различий.

Необходимыми качествами, позволяющими разрешить конфликтные ситуации, являются наличие устойчивых моральных принципов и убеждений, гибкость мышления и дипломатичность в отношениях, навыки общения, умение установить и поддержать контакт с собеседником, привлечь и удерживать его внимание, уважение к другим людям, к их чувствам и эмоциям. В интернациональной аудитории важное значение имеет знание особенностей региональных темпераментов.

Психологические барьеры и способы их преодоления. Проблема психологической адаптации студентов-иностранцев тесно связана с эффективностью их социально-культурной адаптации как одна из составляющих

всего адаптационного процесса. Психологическая включенность личности в социальную, профессиональную и культурную среду происходит по мере того, как данная среда оказывается сферой реализации жизненных планов, потребностей и стремлений личности, а индивид раскрывается как личность и индивидуальность. Причем результатом пассивной адаптации является только внешний комфорт, тогда как активная адаптация обеспечивает реализацию заложенного личностного потенциала в полном объеме. С одной стороны, личность от начала и до конца своего существования должна адаптироваться под воздействием противоречий между требованиями постоянно изменяющейся среды и неготовностью личности к соответствию этим требованиям. Для разрешения этих противоречий личность перестраивает свое поведение, взаимодействие со средой, в результате чего происходят качественные изменения в структуре личности и модернизируется модель ее поведения. Успешность адаптации позволяет установить оптимальное соответствие между личностью студента и требованиями вуза в контексте общей социально-культурной ситуации, удовлетворить и реализовать значимые цели, обеспечивая в то же время психологический и социально-культурный комфорт для учащегося.

Следовательно, психологическая адаптация является изменением, перестройкой психики индивида под воздействием объективных факторов социально-культурной среды. Процесс адаптации как специфический момент в развитии и становлении личности иностранного студента имеет особое значение, так как правильная ориентация в системе поведения надолго определяет «лицо» студента, судьбу его развития, а также формируется социально-психологическая общность студенческого коллектива.

Психологическая адаптация проходит непросто, а порой и болезненно, так как связана с необходимостью отказа от привычного, преодолением многочисленных разноплановых адаптационных проблем и профессиональных затруднений.

Средой адаптации студентов выступает многоуровневая научно-образовательная, социально-бытовая и культурная система УВО. В целом студент должен иметь четкую мотивацию своей перестройки, осознать цель обучения, включиться в нее и овладеть специфическими приемами и методами учебной и внеучебной работы.

Адаптивная ситуация вызвана новизной самой деятельности и условий, в которых она протекает, а именно:

- новизной целей студента;
- новизной деятельности, протекающей в рамках учебно-воспитательного процесса УВО;
- новизной ближайшего социального окружения;
- новизной культурного окружения.

Адаптивная потребность может быть осознанной или не осознанной студентом. В последнем случае студент, видя, что прежние способы деятельности и поведения уже невозможны, ищет другие способы стихийно, методом проб и ошибок, в результате чего адаптация протекает медленно и со значительными трудностями. Таким образом, задача преподавателей – помочь студенту сформировать осознанные адаптивные потребности.

Формирование осознанной адаптивной потребности реализуется стадийно, соответственно преодолению ряда психологических барьеров:

- возникновение разногласий между личностью и новой социально-культурной образовательной средой;

- переживание этих разногласий в форме психического напряжения, беспокойства, когнитивного диссонанса;

- осознание личностью этих разногласий, выработка мотивации и установка на адаптацию;

- формирование целей и задач, стратегии и тактики адаптации.

Необходимо отметить, что адаптация дает личности возможность не только приспособиться к новым условиям, но и сформировать новые способы поведения для преодоления имеющихся трудностей и успешной деятельности.

Психологическая адаптация компенсирует недостаточность привычного поведения в новых условиях, создает возможности для адекватного функционирования личности в новой обстановке. Если же адаптация не наступает, личность испытывает дополнительные затруднения в освоении предмета и условий деятельности. Каждый человек имеет повседневные привычки, обычаи и стереотипы, нарушение которых не только вносит в жизнь личности дискомфорт, но и мешает нормальной жизнедеятельности человека. Именно поэтому необходимо целенаправленное педагогическое управление данным процессом. Управлять адаптивным процессом обучения на начальных курсах обучения – значит помочь иностранному студенту в переходе от одной стадии личностного развития к другой, более совершенной. Критерии адаптированности личности могут быть личностно-субъектными (самооценка, удовлетворенность, ориентированность); опосредованными через деятельность (производительность, работоспособность, поведение в коллективе) и не принадлежащими субъекту, т. е. отражающими результаты (профессиональный рост, изменение социального статуса).

Таким образом, психологическую адаптированность личности можно рассматривать как позитивный результат успешно организованного процесса адаптации, который обеспечивает в новых социально-культурных условиях наибольшую успешность значимой деятельности, формирование положительной самооценки и эмоционально-нравственной удовлетворенности в целом.

Психологические характеристики. Психологическая характеристика – это совокупность личностных черт. В качестве собственно личностных свойств из всего многообразия свойств человека обычно выделяют те, которые обуславливают общественно значимое поведение или деятельность человека. Поэтому основное место в них занимают система мотивов и задач, которые ставит себе человек, свойства его характера, обуславливающие поступки людей (т. е. те их действия, которые реализуют или выражают отношения человека к другим людям) и способности человека (т. е. свойства, делающие его пригодным к исторически сложившимся формам общественно полезной деятельности).

Личность формируется во взаимодействии, в которое человек вступает с окружающим миром. Во взаимодействии с миром, в осуществляемой им деятельности человек не только проявляется, но и формируется. Поэтому деятельность человека приобретает фундаментальное значение для психологии. Для того чтобы открыть путь к пониманию становления характера, нужно обратиться к побуждениям и мотивам не столько личностным, сколько ситуационным, определяемым не столько внутренней логикой характера, сколько стечением внешних обстоятельств.

Побуждения, порождаемые обстоятельствами жизни, – это и есть тот «строительный материал», из которого складывается характер. Побуждение, мотив – это свойство характера в его генезисе. Для того чтобы мотив (побуждение) стал личностным свойством, закрепившимся за личностью, «стереотипизированным» в ней, он должен генерализоваться по отношению к ситуации, в которой он первоначально появился. В коллективе формируется особый тип межличностных отношений, характеризующихся высокой сплоченностью как ценностно-ориентационным единством, коллективистским самоопределением, коллективистской идентификацией, социально ценным характером мотивации межличностных выборов, высокой референтностью членов коллектива по отношению друг к другу, объективностью в возложении и принятии ответственности за результаты совместной деятельности. Подобные отношения в коллективе способствуют воспитанию коллективистских качеств, создают условия для всестороннего и гармоничного развития каждого члена коллектива, способствуют появлению коллективизма как особого качества развития группы.

Деятельность человека имеет следующие основные характеристики: мотив, цель, предмет, структуру и средства. Мотивом деятельности называется то, что побуждает ее, в связи с чем она осуществляется. В качестве мотива обычно выступает конкретная потребность, которая в ходе и с помощью данной деятельности удовлетворяется. Мотивы человеческой деятельности могут быть самыми различными: органическими (физическими), функциональными, материальными, социальными, духовными. Социальные

мотивы порождают различные виды деятельности, направленные на то, чтобы занять определенное место в обществе, получить признание и уважение со стороны окружающих людей. Духовные мотивы лежат в основе тех видов деятельности, которые связаны с самосовершенствованием человека. Тип деятельности обычно определяется по ее доминирующему мотиву (доминирующему потому, что всякая человеческая деятельность полимотивирована, т. е. побуждается несколькими различными мотивами). Мотивация деятельности в ходе ее развития не остается неизменной.

Самовоспитание – сознательная деятельность, направленная на возможно более полную реализацию человеком себя как личности. В пору студенчества основной элемент интеллектуального самовоспитания – учеба. Практический позитивный результат тем более важен, чем старше человек, так как именно заложенная в пору учебы база будет использоваться в профессиональной деятельности, обеспечивающей его и его семью.

Особенности темпераментов. Темперамент (лат. *temperamentum* – надлежащее соотношение черт; от *tempero* – смешиваю в надлежащем соотношении) – это характеристика динамических особенностей психической деятельности индивида, т. е. темпа, быстроты, ритма и интенсивности составляющих эту деятельность психических процессов и состояний.

Наиболее широкое значение в структуре темперамента имеет общая психическая активность индивида. Сущность этого компонента заключается главным образом в тенденции личности к самовыражению, эффективному освоению и преобразованию внешней действительности. Во втором компоненте – двигательном, или моторном, – ведущую роль играют качества, связанные с функцией двигательного (и специально речедвигательного) аппарата. Совокупность особенностей мышечной и речевой моторики составляет существенную грань этнического или национального темперамента. Третьим основным компонентом темперамента является эмоциональность. В качестве основных ее характеристик выделяют впечатлительность, импульсивность и эмоциональную стабильность.

Классификация темперамента основана на учении Гиппократов, который считал, что уровень жизнедеятельности организма определяется соотношением между четырьмя жидкостями, циркулирующими в человеческом организме, – кровью, желчью, черной желчью и слизью (лимфой, флегмой). Соотношение этих жидкостей, индивидуально своеобразное у каждого организма, обозначалось по-гречески термином «красис» (смесь, сочетание), который в переводе на латинский язык звучит как *temperament*. На основе теории Гиппократов постепенно сформировалось учение о четырех типах темперамента по количеству главных жидкостей, гипотетическое преобладание которых в организме и дало название основным типам темперамента: сангвиническому (от лат. *sanguis* – кровь), холерическому

(от греч. *chole* – желчь), меланхолическому (от греч. *melaina* – черная желчь) и флегматическому (от греч. *phlegma* – слизь).

Для холерического темперамента характерны высокий уровень нервно-психической активности и энергии действий, резкость и стремительность движений, а также сила, импульсивность и яркая выраженность эмоциональных переживаний. Недостаточная эмоциональная и двигательная уравновешенность холерика может выливаться при отсутствии надлежащего воспитания в несдержанность, вспыльчивость, неспособность к самоконтролю при эмоциогенных обстоятельствах.

Темперамент флегматика характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения и трудностью переключений, медлительностью и спокойствием действий, мимики и речи, ровностью, постоянством и глубиной чувств и настроений. В случае неудачных воспитательных влияний у флегматика могут развиться такие отрицательные черты, как вялость, бедность и слабость эмоций, склонность к выполнению одних лишь привычных действий.

Меланхолический темперамент связывается обычно с такими характеристиками поведения, как малый уровень нервно-психической активности, сдержанность и приглушенность моторики и речи, значительная эмоциональная реактивность, глубина и устойчивость чувств при слабом внешнем их выражении. На почве этих особенностей при недостатке соответствующих воспитательных воздействий у меланхолика могут развиться повышенная до болезненности эмоциональная ранимость, замкнутость и отчужденность, склонность к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые вовсе этого не заслуживают.

Человека сангвинического темперамента можно охарактеризовать как живого, подвижного, быстро отзывающегося на окружающие события, сравнительно легко переживающего неудачи и неприятности.

Этнический темперамент – это внешнее выражение национального характера, которое наиболее ярко проявляется в особенностях общения (темп речи, движения, жесты, дистанция и др.). Особенно ярко достоинства и недостатки этнического темперамента проявляются при возникновении этнических конфликтов. Основные пути урегулирования таких конфликтов – это личное знакомство людей и их воодушевление одной мотивацией, одним идеалом, применение правовых механизмов, переговоры и информирование. Особую роль в реализации этих способов играет формальное и неформальное общение (в том числе и неформальное интернет-общение, особенно актуальное для современной молодежи). Специфика интернет-общения заключается в сглаживании особенностей этнических темпераментов при опосредованном письменном общении через компьютер, возможности использования псевдонимов (виртуальных участников) и в общем непринужденно-демократическом характере виртуального общения.

В целом благоприятность психологического климата должна поддерживаться прежде всего в учебной группе. Этому способствует и кредитно-модульная система обучения, которая стимулирует сотрудничество между одногруппниками и поддерживает постоянную учебную мотивацию.

АДАПТАЦИОННЫЙ КУРС ДЛЯ СТУДЕНТОВ-ИНОСТРАНЦЕВ «ЭТО НАДО ЗНАТЬ»

Адаптация – это не только деятельность самого студента (субъекта), но и система мероприятий, направленных на данного субъекта со стороны других лиц (преподавателей, администрации, сокурсников и т. д.). Следовательно, для успешной адаптации необходимо, чтобы преподаватели, работающие с иностранными студентами, обладали необходимой суммой знаний, умениями и навыками, а также чтобы студенты как можно быстрее получили тот начальный минимум знаний, который обеспечит им комфортное прохождение периодов адаптации и преодоление всевозможных барьеров в целях получения качественного образования. В частности, существенным компонентом в такой работе может стать предлагаемый (как один из возможных) интенсивный адаптационный курс «Это надо знать». Конечно, он не сможет заменить весь процесс адаптации и снять все адаптационные трудности, но, безусловно, смягчит трудности первого этапа и проблему культурного шока.

Курс «Это надо знать» – это интенсивный адаптационный курс для студентов-иностранцев. Содержание курса охватывает все самые необходимые аспекты информации, которая необходима студенту-иностранцу уже в первые дни его пребывания в стране, городе, университете.

Если в первой части дается необходимая информация кураторам, преподавателям и воспитателям общежитий для их грамотной работы с иностранной аудиторией, то во второй части курса фокус перемещается на передачу знаний первой необходимости от преподавателя самой иностранной аудитории. Нам представляется крайне важным, чтобы иностранные студенты с первых дней их пребывания в Беларуси имели всю необходимую информацию для начала их жизни в нашей стране и более комфортного прохождения адаптационных процессов. Курс рассчитан на 11 академических часов и может быть прочитан за 2–3 дня. К лекциям желательно привлечь кого-либо из иностранных студентов старших курсов. Тематика курса охватывает информацию юридического, страноведческого, исторического, культурного, языкового и справочного характера. Для студентов, не знающих русского языка, курс должен читаться на родном языке или языке-посреднике.

Структура курса

Тема № 1. История культуры Беларуси, экскурсии по республике.

Культура Беларуси нового и новейшего времени. Беларусь сегодня. Основы политического устройства Беларуси. История политических и культурных отношений Беларуси и стран приема (соответственно гражданству студента). Экскурсии по Бресту.

Тема № 2. Лингвокультурные особенности белорусов.

Общечеловеческие ценности: что нас объединяет. Традиционные этнокультурные особенности белорусов: между Востоком и Западом.

Материальная культура и образ жизни белорусов. Стереотипы бытового поведения. Традиционные установки сознания. Современные социокультурные ценности белорусов. Деловое и культурное сотрудничество с разными странами.

Тема № 3. История и культура Бреста.

Минск – столица Беларуси. Исторический экскурс. Памятные места Бреста. Музеи, спортивные и выставочные залы. Экскурсии по Бресту.

Тема № 4. Краткая история Брестского государственного университета имени А. С. Пушкина. Ознакомление с его достижениями, выдающимися учеными и выпускниками.

История, традиции и преимущества УВО. Его выдающиеся выпускники. Выдающиеся ученые, ведущие научные школы. Посещение музея УВО (если есть). Современная структура УВО: факультеты, институты.

Административно-управленческая инфраструктура. Подразделения, полезные студенту, их расположение и графики работы. География размещения учебных, административных и жилых корпусов.

Тема № 5. Знакомство с правилами внутреннего распорядка УВО.

Устав Брестского государственного университета имени А. С. Пушкина и правила внутреннего распорядка, правила проживания в общежитии, этический кодекс. Нормативные документы. Памятки по пожарной безопасности и по охране безопасности жизнедеятельности. Справочник первокурсника. Права и обязанности студента.

Тема № 6. Перечень и календарь необходимых действий по приезду и в процессе обучения.

Календарный график мероприятий, необходимых для оформления и получения студенческих документов, нужных для жизни и обучения.

Тема № 7. Сведения об общественных организациях УВО, о возможностях проведения досуга.

Организация и структура органов студенческого самоуправления: студенческие советы, комитеты. Научные кружки и общества.

Культурно-массовые мероприятия. Творческие студии, ансамбли, кружки. Спортивные секции и кружки.

Тема № 8. Знакомство с интерактивными возможностями дистанционной коммуникации через Интернет (задать вопрос, пообщаться в чате).

Новые информационные и компьютерные технологии в образовании. Учебные и образовательные сетевые ресурсы на русском языке. Электронные учебники. Коммуникативная практика в Интернете. Виртуальное общение с кураторами, преподавателями, студентами и руководством.

Тема № 9. Основы законодательства Республики Беларусь и международного права.

Знакомство с основными законодательными документами: Конституция и кодекс Республики Беларусь, Кодекс Республики Беларусь об образовании, международные, правовые документы, регулирующие пребывание иностранных граждан и их обучение в Беларуси. Права и обязанности иностранных студентов в Беларуси.

Тема № 10. Этикет и правила поведения в общественных местах, магазины, питание, медицинское обслуживание, транспорт и др.

Основные правила этикета в УВО и в городе (преподаватель – студент, старший – младший, студент – студент, сотрудник – студент, мужчина – женщина). Особенности жестикюляции и мимики как средств невербального общения. Предприятия питания и особенности меню. Магазины, банк, предприятия бытового обслуживания. Проезд в транспорте. Права на медицинское обслуживание. Правила посещения врачей. Срочная медицинская помощь.

Тема № 11. Обучение русскому языку. Тестирование разных уровней для получения сертификатов.

Знакомство с системой обучения русскому языку как иностранному в УВО. Понятие, условия и польза тестирования. Мотивация изучения русского языка. Разговорная практика. Изучение языка специальности и изучение специальной литературы. Чтение художественной литературы в оригинале. Деловой русский.

МЕТОДИКИ ИЗУЧЕНИЯ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ СТУДЕНТОВ-ИНОСТРАНЦЕВ

Методика диагностики социально-психологической адаптации К. Роджерса и Р. Даймонда. В опроснике содержатся высказывания о человеке, его образе жизни: переживаниях, мыслях, привычках, стиле поведения. Их всегда можно соотнести с нашим собственным образом жизни.

Прочитав или прослушав очередное высказывание опросника, измерьте его к своим привычкам, своему образу жизни и оцените, в какой мере это высказывание может быть отнесено к Вам. Для того чтобы обозначить Ваш ответ в бланке, выберите подходящий, по Вашему мнению,

один из шести вариантов оценок, пронумерованных цифрами от «0» до «5»:

- «0» – это ко мне совершенно не относится;
- «1» – сомневаюсь, что это можно отнести ко мне;
- «2» – не решаюсь отнести это к себе;
- «3» – это похоже на меня, но нет уверенности;
- «4» – это на меня похоже;
- «5» – это точно про меня.

Выбранный Вами вариант ответа отметьте в бланке для ответов в ячейке, соответствующей порядковому номеру высказывания.

1. Испытывает неловкость, когда вступает с кем-либо в разговор.
2. Нет желания раскрываться перед другими.
3. Во всем любит состязание, соревнование, борьбу.
4. Предъявляет к себе высокие требования.
5. Часто ругает себя за сделанное.
6. Часто чувствует себя униженным.
7. Сомневается, что может нравиться кому-нибудь из лиц противоположного пола.
8. Свои обещания выполняет всегда.
9. Теплые, бодрые отношения с окружающими.
10. Человек сдержанный, замкнутый; держится от всех чуть в стороне.
11. В своих неудачах винит себя.
12. Человек ответственный, на него можно положиться.
13. Чувствует, что не в силах хоть что-нибудь изменить, что все усилия напрасны.
14. На многое смотрит глазами сверстников.
15. Принимает в целом те правила и требования, которым надлежит следовать.
16. Собственных убеждений и правил не хватает.
17. Любит мечтать – иногда прямо среди бела дня. С трудом возвращается от мечты к действительности.
18. Всегда готов к защите и даже нападению: «застревает» на переживаниях обид, мысленно перебирая способы мщения.
19. Умеет управлять собой и собственными поступками, заставлять себя, разрешать себе; самоконтроль для него – не проблема.
20. Часто портится настроение: накатывает уныние, хандра.
21. Все, что касается других, не волнует: сосредоточен на себе, занят собой.
22. Люди, как правило, ему нравятся.
23. Не стесняется своих чувств, открыто их выражает.
24. Среди большого стечения народа бывает немножко одиноко.

25. Сейчас очень не по себе. Хочется все бросить, куда-нибудь спрятаться.
26. С окружающими обычно ладит.
27. Всего труднее бороться с самим собой.
28. Настораживает незаслуженное доброжелательное отношение окружающих.
29. В душе – оптимист, верит в будущее.
30. Человек неподатливый, упрямый; таких называют трудными.
31. К людям критичен и судит их, если считает, что они этого не заслуживают.
32. Обычно чувствует себя не ведущим, а ведомым: ему не всегда удается мыслить и действовать самостоятельно.
33. Большинство из тех, кто его знает, хорошо к нему относится, любит.
34. Иногда бывают такие мысли, которыми не хотелось бы ни с кем делиться.
35. Человек с привлекательной внешностью.
36. Чувствует себя беспомощным, нуждается в ком-то, кто был бы рядом.
37. Приняв решение, следует ему.
38. Принимая, казалось бы, самостоятельные решения, не может освободиться от влияния других.
39. Испытывает чувство вины, даже когда винить себя как будто не в чем.
40. Чувствует неприязнь к тому, что его окружает.
41. Всем доволен.
42. Выбит из колеи: не может собраться, взять себя в руки, организовать себя.
43. Чувствует вялость: все, что раньше волновало, стало вдруг безразличным.
44. Уравновешен, спокоен.
45. Разозлившись, нередко выходит из себя.
46. Часто чувствует себя обиженным.
47. Человек порывистый, нетерпеливый, горячий.
48. Бывает, что сплетничает.
49. Не очень доверяет своим чувствам: они иногда подводят его.
50. Довольно трудно быть самим собой.
51. На первом месте рассудок, а не чувство: прежде чем что-либо сделать, подумает.
52. Происходящее с ним толкует на свой лад, способен напридумывать лишнего... Словом – не от мира сего.

53. Человек терпимый к людям и принимает каждого таким, каков он есть.
54. Стараются не думать о своих проблемах.
55. Считает себя интересным человеком – привлекательным как личность, заметным.
56. Человек стеснительный, легко тушуетя.
57. Обязательно нужно напоминать, подталкивать, чтобы довел дело до конца.
58. В душе чувствует превосходство над другими.
59. Нет ничего, в чем бы выразил себя, проявил свою индивидуальность, свое Я.
60. Боится того, что думают о нем другие.
61. Честолюбив, равнодушен к успеху, похвале; в том, что для него существенно, старается быть среди лучших.
62. Человек, у которого в настоящее время многое достойно презрения.
63. Человек деятельный, энергичный, полон инициатив.
64. Пасует перед трудностями и ситуациями, которые грозят осложнениями.
65. Себя просто недостаточно ценит.
66. По натуре вождь и умеет влиять на других.
67. Относится к себе в целом хорошо.
68. Человек настойчивый, напористый; ему всегда важно настоять на своем.
69. Не любит, когда с кем-либо портятся отношения, особенно если разногласия грозят стать явными.
70. Подолгу не может принять решение, а потом сомневается в его правильности.
71. Пребывает в растерянности, все спуталось, все смешалось у него.
72. Доволен собой.
73. Невезучий.
74. Человек приятный, располагающий к себе.
75. Лицом, может, и не очень пригож, но может нравиться как человек, как личность.
76. Презирает лиц противоположного пола и не связывается с ними.
77. Когда нужно что-то сделать, охватывает страх: а вдруг не получится, а вдруг не получится.
78. Легко, спокойно на душе, нет ничего, что сильно бы тревожило.
79. Умеет упорно работать.
80. Чувствует, что растет, взрослеет: меняется сам и отношение к окружающему миру.
81. Случается, что говорит о том, в чем совсем не разбирается.

82. Всегда говорит только правду.
83. Встревожен, обеспокоен, напряжен.
84. Чтобы заставить хоть что-то сделать, нужно как следует настаивать, и тогда он уступит.
85. Чувствует неуверенность в себе.
86. Обстоятельства часто вынуждают защищать себя, оправдываться и обосновывать свои поступки.
87. Человек уступчивый, податливый, мягкий в отношениях с другими.
88. Человек толковый, любит размышлять.
89. Иной раз любит прихвастнуть.
90. Принимает решения и тут же их меняет; презирает себя за безволие, а сделать с собой ничего не может.
91. Старается полагаться на свои силы, не рассчитывает на чью-либо помощь.
92. Никогда не оправдывается.
93. Испытывает ощущение скованности, внутренней несвободы.
94. Выделяется среди других.
95. Не очень надежный товарищ, не во всем можно положиться.
96. В себе все ясно, хорошо понимает.
97. Общительный, открытый человек; легко сходится с людьми.
98. Силы и способности вполне соответствуют тем задачам, которые приходится решать; со всем может справиться.
99. Себя не ценит, никто его всерьез не воспринимает, в лучшем случае к нему снисходительны, просто терпят.
100. Беспокоится, что лица противоположного пола слишком занимают мысли.
101. Все свои привычки считает хорошими.

Ключ

№		Показатели	Номера высказываний	Нормы
1	А	Адаптивность	4, 5, 9, 12, 15, 19, 22, 23, 26, 27, 29, 33, 35, 37, 41, 44, 47, 51, 53, 55, 61, 63, 67, 72, 74, 75, 78, 80, 88, 91, 94, 96, 97, 98	(68-170); 68-136
	В	Дезадаптивность	2, 6, 7, 13, 16, 18, 25, 28, 32, 36, 38, 40, 42, 43, 49, 50, 54, 56, 59, 60, 62, 64, 69, 71, 73, 76, 77, 83, 84, 86, 90, 95, 99, 100	(68-170); 68-136
2	А	Лживость	34, 45, 48, 81, 89 8, 82, 92, 101	(18-45); 18-36

3	A	Приятие себя	33, 35, 55, 67, 72, 74, 75, 80, 88, 94,96	(22–52); 22–42
	B	Неприятие себя	7, 59, 62, 65, 90, 95, 99	(14–35); 14–28
4	A	Приятие других	9, 14, 22, 26, 53, 97	(12–30); 12–24
	B	Неприятие других	2, 10, 21, 28, 40, 60, 76	(14–35); 14–28
5	A	Эмоциональный комфорт	23, 29, 30, 41, 44, 47, 78	(14–35); 14–28
	B	Эмоциональный дискомфорт	6, 42, 43, 49, 50, 83, 85	(14–35); 14–28
6	A	Внутренний контроль	4, 5, 11, 12, 13, 19, 27, 37, 51, 63, 68, 79, 91, 98	(26–65); 26–52
	B	Внешний контроль	25, 36, 52, 57, 70, 71, 73, 77	(18–45); 18–36
7	A	Доминирование	58, 61, 66	(6–15);
	B	Ведомость	16, 32, 38, 69, 84, 87	12–24
8		Эскапизм (уход от проблем)	17, 18, 54, 64, 86	(10–25); 10–20

Примечание – Зона неопределенности в интерпретации результатов по каждой шкале для подростков приводится в скобках, для взрослых – без скобок. Результаты «до» зоны неопределенности интерпретируются как чрезвычайно низкие, а «после» самого высокого показателя в зоне неопределенности – как высокие.

Методика определения стрессоустойчивости и социально-психологической адаптации Т. Холмса и Р. Раге. Цель – определение наличия или отсутствия стресса и степени его выраженности.

Описание: представляет собой набор из 43 утверждений, указывающих на различные жизненные события. Испытуемому необходимо отметить те события, которые происходили с ним. Если же эти события происходили более одного раза, необходимо умножить соответствующее число баллов на данное число раз.

Процедура проведения: испытуемому предлагается в тексте опросника отметить те события, которые имели место в жизни испытуемого.

- Оценка полученных результатов:
- если испытуемый набрал больше 300–350 баллов, то это свидетельствует о высоком риске возникновения стресса;
 - если менее 100–150 баллов, то риск незначителен.

Бланк ответов

Ф.И.О. _____

Возраст _____

Дата проведения _____

Инструкция: «Внимательно прочтите весь перечень, чтобы иметь общее представление о том, какие ситуации, события и жизненные обстоятельства, вызывающие стресс, в нем представлены. Затем повторно прочитайте каждый пункт, обращая внимание на количество баллов, которым оценивается каждая ситуация. Постарайтесь вспомнить все события, случившиеся с вами за последние два года. Если какая-то ситуация возникла у вас чаще одного раза, то соответствующее количество баллов умножьте на данное число раз».

№ п/п	Жизненные события	Баллы
1	Смерть супруга (супруги)	100
2	Развод	73
3	Разъезд супругов (без оформления развода), разрыв с партнером	65
4	Тюремное заключение	63
5	Смерть близкого члена семьи	63
6	Травма или болезнь	53
7	Женитьба, свадьба	50
8	Увольнение с работы	47
9	Примирение супругов	45
10	Уход на пенсию	45
11	Изменение в состоянии здоровья членов семьи	44
12	Беременность партнерши	40
13	Сексуальные проблемы	39
14	Появление нового члена семьи, рождение ребенка	39
15	Реорганизация на работе	39
16	Изменение финансового положения	38
17	Смерть близкого друга	37

18	Изменение профессиональной ориентации, смена места работы	36
19	Усиление конфликтности отношений с супругом	35
20	Ссуда или заем на крупную покупку (например, дома)	31
21	Окончание срока выплаты ссуды или займа, растущие долги	30
22	Изменение должности, повышение служебной ответственности	29
23	Сын или дочь покидают дом	29
24	Проблемы с родственниками мужа (жены)	29
25	Выдающееся личное достижение, успех	28
26	Супруг бросает работу (или приступает к работе)	26
27	Начало или окончание обучения в учебном заведении	26
28	Изменение условий жизни	25
29	Отказ от каких-то индивидуальных привычек, изменение стереотипов поведения	24
30	Проблемы с начальством, конфликты	23
31	Изменение условий или часов работы	20
32	Перемена места жительства	20
33	Смена места обучения	20
34	Изменение привычек, связанных с проведением досуга или отпуска	19
35	Изменение привычек, связанных с вероисповеданием	19
36	Изменение социальной активности	18
37	Ссуда или заем для покупки менее крупных вещей (машины, телевизора)	17
38	Изменение индивидуальных привычек, связанных со сном, нарушение сна	16
39	Изменение числа живущих вместе членов семьи, изменение характера и частоты встреч с другими членами семьи	15
40	Изменение привычек, связанных с питанием (количество потребляемой пищи, диета, отсутствие аппетита и т. п.)	15
41	Отпуск	13
42	Рождество, встреча Нового года, день рождения	12
43	Незначительное нарушение правопорядка (штраф за нарушение правил уличного движения)	11

Тест «Конфликтная ли Вы личность?». Инструкция: на каждый вопрос выбирается один ответ.

1. Часто ли вы спорите с друзьями?
 - а) только если они необидчивые;
 - б) лишь по принципиальным вопросам;
 - в) по любому случаю.
2. В общественном транспорте разгорелся спор на повышенных тонах. Ваша реакция.
 - а) не замечаю его;
 - б) коротко высказываюсь в защиту той стороны, которая права;
 - в) активно вмешиваюсь.
3. Кто-то из друзей купил вещь, которая вам не понравилась:
 - а) промолчу;
 - б) ограничусь коротким тактичным комментарием;
 - в) «разгромлю» покупку.
4. Блюдо, поданное дома на стол, оказалось недосоленное...
 - а) подумаю, что перешли на бессолевую диету;
 - б) молча возьму солонку;
 - в) прокомментирую «в сердцах».
5. Как вы реагируете, если кто-то пытается пролезть без очереди?
 - а) в душе повозмущаюсь, но промолчу;
 - б) сделаю замечание;
 - в) иду следить «за очередью».
6. Сосед по комнате слушает громко музыку «не из вашего репертуара»...
 - а) сделаю вид, что не слышу;
 - б) предложу сделать потише или одеть наушники;
 - в) устрою скандал.
7. Вы смотрите футбольный матч по телевизору. Ваша футбольная любимая футбольная команда проигрывает....
 - а) досмотрю до конца;
 - б) буду переживать, но досмотрю до конца;
 - в) с возмущением выключу телевизор.
8. У вас на этаже возникла определенная бытовая проблема. Способны ли вы обратиться с критическими замечаниями к администрации?
 - а) подожду, пока это сделает кто-то другой;
 - б) да, с целью быстрого решения вопроса;
 - в) я их «достану».

Метод подсчета баллов

За каждый ответ «а» – 4 балла, «б» – 2 балла, «в» – 0 баллов.

22–32 балла. Вы тактичны и миролюбивы, легко уходите от конфликтов и спорных ситуаций. Но иногда Ваша позиция носит приспособ-

ленческий характер. Наберитесь смелости и в определенных обстоятельствах занимайте принципиальную позицию.

12–30 баллов. Вас считают конфликтным человеком. Но на самом деле в конфликт вы вступаете в тех случаях, когда иные средства исчерпаны. Вы твердо отстаиваете свое мнение, не выходя за рамки корректности и уважения к другим.

До 10 баллов. Споры и конфликты – ваша стихия. Ваша критика – ради критики, ничего позитивного она не несет.

Опросник для выявления психологических барьеров межкультурного взаимопонимания студентов. Инструкция: «Вам предлагается опросник для изучения особенностей общения белорусских и иностранных студентов. Вам следует внимательно прочесть вопрос и обвести кружком тот вариант ответа, который наиболее полно отражает Ваше мнение. В некоторых вопросах, если это обозначено, предусмотрена возможность выбора сразу нескольких вариантов ответа. Если ни один из вариантов не подходит, напишите свой ответ в специально отведенной для этого строке. Поставьте галочку рядом с вопросом (-ами), который (-ые) вызвал (-и) затруднение».

1. Укажите продолжительность Вашего общения с белорусскими (иностранными) студентами (месяцев, лет): _____.

2. Отметьте трудности, с которыми Вы сталкиваетесь в процессе общения с белорусскими (иностранными) студентами (выберите не менее двух вариантов):

- а) языковой барьер;
- б) трудности, связанные с национальными особенностями культур;
- в) разная система ценностей;
- г) нежелание общаться друг с другом;
- д) ориентация в общении только на свою культурную группу;
- е) другое (укажите, что именно).

3. Укажите позитивные моменты взаимодействия с белорусскими (иностранными) студентами (возможен выбор более одного варианта ответа):

- а) возможность познать другую культуру, традиции, язык;
- б) возможность почувствовать себя носителем своей культуры;
- в) возможность получить опыт межкультурного общения, который необходим для жизни в поликультурном обществе;
- г) возможность расширить свой круг общения, приобрести новых друзей;
- д) возможность решить свои проблемы и справиться с трудностями;
- е) возможность быстрее адаптироваться к иной социокультурной ситуации, ориентация в чужом городе;
- ж) другое (укажите, что именно).

4. Отметьте негативные моменты взаимодействия с белорусскими (иностранцами) студентами (возможен выбор более одного варианта ответа):

- а) непривычное и неприятное поведение белорусских (иностранцев) студентов по отношению к иностранным (белорусским) студентам;
- б) общение с белорусскими (иностранцами) студентами требует дополнительных усилий и терпения;
- в) незнакомый и непонятный образ жизни, отличающийся от вашего;
- г) недостаточное знание русского языка иностранными студентами;
- д) другое (укажите, что именно).

5. Отметьте основные проблемы, возникающие у Вас в процессе учебного взаимодействия (выберите не менее двух вариантов):

- а) разные представления белорусских и иностранных студентов о поведении во время учебных занятий;
- б) разное отношение белорусских и иностранных студентов к процессу обучения;
- в) разная специфика и организация процесса обучения;
- г) другое (укажите, что именно).

6. Какие проблемы в общении с белорусскими (иностранцами) студентами, на Ваш взгляд, существуют при совместном проживании в общежитии (возможен выбор более одного варианта ответа):

- а) разные представления о чистоте, уборке и личной гигиене;
- б) разница в планировании времени отдыха и работы, режиме дня;
- в) разница в кулинарных предпочтениях, блюдах, их приготовлении;
- г) разное отношение к требованиям, предъявляемым к проживающим в общежитии;
- д) другое (укажите, что именно).

7. Какие чувства чаще всего Вы испытываете в процессе общения с белорусскими (иностранцами) студентами (возможен выбор более одного варианта ответа):

- а) радость;
- б) удовольствие;
- в) интерес;
- г) безразличие;
- д) разочарованность;
- е) страх;
- ж) неуверенность;
- з) удивление;
- и) смущение;
- к) стыд;
- л) вина;
- м) презрение;

- н) отвращение;
- п) гнев;
- р) печаль;
- с) грусть;
- т) другое (добавьте свое).

8. Пронумеруйте перечисленные ниже качества, которые важны для взаимопонимания между белорусскими и иностранными студентами в порядке их значимости для Вас (1 – наиболее значимы, 12 – наименее значимы):

- общительность;
- вежливость;
- дружелюбие;
- взаимоуважение;
- открытость;
- отзывчивость;
- умение слушать;
- любопытность;
- искренность;
- доброта;
- терпеливость;
- знание языка и особенностей национальной культуры партнера по общению;
- другое (добавьте свои).

9. Пронумеруйте перечисленные ниже качества, которые препятствуют взаимопониманию между белорусскими и иностранными студентами (1 – в наибольшей степени, 14 – в наименьшей степени):

- закрытость;
- непринятие;
- неуважение;
- отсутствие толерантности;
- расовая нетерпимость;
- гордость;
- сдержанность;
- негативизм;
- безразличие;
- эгоизм;
- глупость;
- злость;
- хитрость;
- вспыльчивость;
- другое (добавьте свои).

10. Пронумеруйте перечисленные ниже ценности в порядке их значимости для Вас (1 – наиболее значима, 16 – наименее значима):

дружба;
семья;
здоровье;
материальное благополучие;
успех в делах, карьера;
счастье;
жизнь;
возможность заниматься любимым делом;
образование;
благо группы, чувство «плеча»;
культура, традиции;
время;
любовь;
почитание предков, культ предков;
процветание и стабильность государства;
религия;
другое (добавьте свои).

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КУРАТОРА ПО ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ СТУДЕНТОВ-ИНОСТРАНЦЕВ

СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНЫЙ ТРЕНИНГ «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

Занятие № 1. Общение – необходимость или роскошь?

Цель: создание благоприятной эмоциональной атмосферы принятия и доверительности в общении; знакомство друг с другом; установление правил работы в группе; предложения программы занятий. Познакомить участников с теоретической основой общения.

Оборудование: мягкая игрушка, тетрадь, ручка, доска.

Мини-лекция

Взаимодействие, обмен информацией, общение людей стали необходимым условием их выживания. Так появился и развивался язык – средство общения, без которого был бы немислим прогресс общества.

Общение пронизывает все виды деятельности людей, все сферы их существования.

Общение – процесс установления и развития взаимоотношений и контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности. Он включает в себя обмен информацией и эмоциями, восприятие и понимание личностных отношений людей.

Общение как существенная сторона жизнедеятельности каждого человека является своего рода наукой, в которой есть свои особенности и закономерности, свои правила и секреты. Их следует знать каждому.

О роскоши человеческого общения. К сожалению, в повседневной спешке и постоянном марафоне за деловым успехом люди часто не замечают в своем соседе, партнере по работе человека, наделенного всеми человеческими чувствами, сомнениями и радостями, достоинствами и недостатками. В обстановке бурного развития информационных технологий мы все чаще замечаем, как сужаются возможности для непосредственного контакта между людьми, а их неформальное нормальное межличностное человеческое общение все чаще отодвигается на второй план.

Выделяют три стороны общения:

- 1) коммуникативную – это связь, в ходе которой происходит обмен информацией между системами в живой и неживой природе;
- 2) интерактивную – взаимодействие партнеров при организации и выполнении совместной деятельности;
- 3) перцептивную – выражается в восприятии одним партнером по общению другого партнера.

Ход занятия

1. Мое имя. «Начните игру, назвав свое имя, представьте игрушечную зверушку, например: «Эту очаровательную маленькую мышку зовут Чарли». Потом передайте мышку своему соседу слева. Он, продолжая игру, указывает на вас, и говорит: «Это Маша. Это Чарли. А меня зовут...». Игрушка передается по часовой стрелке, и каждый, к кому она попадет, прежде чем представиться самому, повторяет имя соседа справа, а также имя игрушки».

Далее участникам задается вопрос «О чем бы вы хотели поговорить на занятиях?», ответы записываются на доске.

2. Упражнение на интенсивное физическое взаимодействие «Меняются те, у кого...». Ведущий находится в центре круга без стула и называет какое-либо свойство, особенность, которая есть у него. Те участники, которые наблюдают данное свойство в себе, меняются местами.

3. Упражнение «Представление». Группа разбивается на пары, в которых каждый рассказывает о себе своему партнеру. Задача – подготовиться к представлению своего партнера всей группе, главное – выделить индивидуальность.

4. Тест «Уровень общительности (коммуникабельности)».

Ответьте на вопросы однозначно: «да», «нет», «иногда».

1. Вам предстоит деловая встреча или личное свидание. Выбивает ли вас ее ожидание из колеи?
2. Не откладываете ли вы визит к зубному врачу до последнего момента?
3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на классном собрании или подобном мероприятии?
4. Вам предлагают сыграть в спектакле роль, которую вы никогда не играли. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой роли?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек обратится к вам на улице с какой-либо просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-либо вопрос)?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понять друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 10 рублей, которые занял несколько месяцев назад?
9. В столовой (кафе, ресторане) вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будете томиться в ожидании?
12. Бойтесь ли вы выступать в качестве свидетеля в каких-либо конфликтных ситуациях?
13. У вас есть собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких чужих мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?
14. Услышав в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?
15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Интерпретация результатов

Оцените ответы: за каждое «да» – 2 балла, «иногда» – 1 балл, «нет» – 0 баллов. Затем общее число баллов просуммируйте и определите, к какой категории людей вы относитесь.

30–32 балла. Вы явно некоммуникабельны и это ваша беда, так как вы страдаете от этого. Но и вашим близким нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25–29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтом у вас, наверное, мало друзей. Новая проблема и необходимость новых контактов если и не ввергает вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством, в вашей власти изменить ситуацию. Стоит только поставить цели, встряхнуться.

19–24 балла. Вы довольно общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновениях с серьезными проблемами. При желании, однако, вы можете себя заставить не отступать.

9–18 баллов. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине учителя и товарищи относятся к вам с некоторой опаской. Задумайтесь над этими фактами!

8 баллов и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Другим – и на учебе, и дома, повсюду – трудно с вами. Вам необходимо поработать над собой, почитать книгу Д. Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

5. Упражнение «Я в социальном общении».

Потребности самоуверждения в социальной сфере студентов еще только формируются, тем не менее положительная Я-концепция включает следующие содержательные представления, которые вам предлагается оценить в себе (по пятибалльной системе):

- чувствую себя взрослым, гражданином;
- знаю, к чему я стремлюсь;
- имею авторитет, являюсь лидером в своей области;
- умею вести себя в обществе, с людьми;
- участвую в общественной работе;
- у меня хорошие отношения с родителями;
- умею организовывать деловое общение.

Пробуйте упражнять свою коммуникабельность, облегчайте другим общение с вами.

6. Ритуал завершения. Все встают в тесный круг, кладут друг другу руки на плечи и говорят: «До свидания, мы».

Занятие № 2. Секреты общения

Цель: познакомить с понятиями вербального и невербального общения.

Оборудование: тетрадь, ручка, слайд-фильм.

Мини-лекция

Общение – обмен информацией и эмоциями между людьми (межличностное), группами (межгрупповое), являющийся основным средством самоуверждения личности.

Общение происходит по двум психологически каналам: словесному (речевому, вербальному) и эмоциональному (невербальному).

Особенности речевого общения. В речевом обращении важно умение говорить красиво, убедительно, ясно. Для хорошего выступления ценна общая композиция, логика речи, которая украшается «риторическими узорами» и «цветами красноречия». Недаром существует понятие «ораторское искусство». Речь можно воздействовать на людей, равно как музыкой или песней.

Речь. Слово, речь являются основным средством общения. Содержание речи несет ту информацию, которую вы хотите передать: суть дела, свое отношение к нему, наконец, свои ожидания ответных действий партнера. Чем яснее, доходчивее, выразительнее ваша речь, тем скорее вы добьетесь цели общения. Культура речи вырабатывается всеми школьными предметами, особенно гуманитарными.

В молодежной, подростковой среде часто встречается примитивная речь, щедро сдобренная жаргонными и нецензурными словами. Попробуйте «бросить» в лицо: «Ты примитивная личность!» Это прозвучит как

оскорбление для любого человека. Примитивный стиль речи как раз и свидетельствует о личностной и социальной незрелости человека. Примитивная речь, примитивный стиль общения задерживает, ограничивает дальнейшее развитие человека.

Познакомимся с некоторыми приемами, помогающими достичь цели (эффекта) при речевом общении.

Обращение. Интонация, с которой вы произносите имя вашего партнера, должна выражать положительное отношение к нему). Если вы рассчитываете на взаимную симпатию, то применяйте ласкательную форму имени, соответствующий эпитет (дорогой, любимый, уважаемый и т. п.). Для человека нет ничего слаще его имени, произнесенного с уважительной интонацией.

Первые фразы. Привлечь к себе внимание можно при помощи подобранных или «с ходу» придуманных фраз. Например, художественно выразительное высказывание популярных авторов или актеров («Лед тронулся, господа присяжные...»).

Возбуждение интереса, проблематизация. За первыми эффектными фразами должно последовать интересное содержание. Но преподнести его лучше в виде предположения, проблемы, догадки, которую следует разрешить вместе.

Разрядка. Часто ваш собеседник или компания, в которой вы выступаете, испытывает утомление от умных разговоров. Юмор, остроумное высказывание, шутка, веселый каламбур – прекрасное средство снятия напряжения, усталости.

Интонация. Речь неотделима от интонации – сочетания тембра, громкости, высоты голоса и их чередования. Интонация – это ключ, с помощью которого открываются каналы восприятия, понимания, усвоения информации. Известная максима «интонация важнее информации» говорит о значении чувственной окраски речи.

Самым сладким звуком для нас является наше имя. Имя определяет человеку судьбу, дает возможность чувствовать себя значимым и полезным. И поэтому любое вербальное общение необходимо начинать с произнесения имени партнера по общению.

В начале беседы, по совету А. Ф. Кони, необходимо использовать «зацепляющие крючки: что-нибудь из жизни, что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какую-нибудь странность... неожиданный и неглупый вопрос».

Предложения необходимо строить простые из хорошо понятных фраз. Это вызывает интерес, а интерес приводит к возникновению мотива – главному условию эффективности речевого воздействия. Самый эффективный мотив, побуждающий к слушанию и усвоению услышанного, – познавательная потребность.

При вербальном общении необходимо детализировать те факты и события, которые являются главной целью разговора. Умение выделить составные части из целого, проанализировать и конкретизировать каждую часть дает возможность достигнуть цели вербального общения.

Невербальные средства общения. Второй канал общения – невербальный, дополняет вербальный, но может играть и самостоятельную роль. Он осуществляется следующими способами:

1. Мимика – положение и движение частей лица. «Лицо – зеркало жизни, глаза – зеркало души», – известно с древних времен. Тому, кто умеет читать по лицам и заглядывать в глаза, не нужно долгих доверительных бесед, чтобы понять, что за человек перед ним. Но и ваш партнер может тоже читать по лицу. А потому улыбайтесь! Этим вы не только скроете свои проблемы от дотошного партнера, но поднимете всем настроение.

Ваша мимика должна соответствовать содержанию ваших слов, подчеркивать определенные высказывания. Ваши партнеры должны понять по выражению вашего лица, что вы убеждены в том, что говорите, и доброжелательны по отношению к ним.

2. Пантомимика – положение и движение частей тела. Поза может выражать превосходство, уверенность, подобострашие и другие виды отношения к партнеру. Естественность в движениях располагает, излишняя подвижность, жестикуляция производят невыгодное впечатление, выдают нервное состояние, заставляют сомневаться в истинности информации.

3. Зрительный контакт. «Лучше слов, порою, взгляды говорят» – это выражение справедливо при передаче чувств. В речевом общении следует поддерживать постоянный зрительный контакт, смотрите в глаза спокойно и доброжелательно, заинтересованным взглядом.

«Язык» глаз:

- вытаращенные – это сигнал внезапной радости или внезапного испуга;
- прикрытые глаза – это неподдельное отсутствие интереса; суженные или прищуренные глаза означают напряженное внимание;
- сверкание глазами – сигнал неуверенности, затруднений, нервозности, нервной возбудимости;
- прямой взгляд означает уважение и самоуважение, уверенность, готовность к контакту;
- взгляд, направленный «сквозь» партнера, означает неуважение, возможную агрессивную реакцию;
- взгляд сбоку выражает скепсис, цинизм, незаметное, тайное наблюдение, дистанцию, недоверие, озабоченность;
- взгляд снизу означает при согнутой спине подчиненность, услужливость;

- взгляд сверху вниз выражает чувство превосходства;
- «небесный взгляд» означает глубокие размышления, очарованность;
- твердый, фиксированный взгляд – стремление к цели, уверенность в себе;
- неопределенный взгляд означает недостаток ясности в целях, мотивах, недостаток твердости;
- спокойный взгляд характеризует удовлетворенность восприятия, рассудительность.

Необходимо следить за своей осанкой и походкой. Сутулая спина, висающие вдоль тела руки, опущенная голова говорят о вашей неуверенности в себе, а это, в свою очередь, приводит к потере уважения, к нежеланию слушать вас. Каждое движение должно выражать достоинство. Жесты должны быть легкими, уверенными и в то же время энергичными. Невербальное общение необходимо начинать с улыбки. Определенную информацию несут губы собеседника. Если губы нервно поджаты и их края опущены вниз, собеседник, скорее всего, обиделся, возможно, затаил злость. Губы не напряжены, но собраны вместе и немного поданы вперед – собеседник собран, аккуратен, целеустремлен. Губы поданы вперед и тонко нервно подрагивают – собеседник обиделся, готов заплакать, он слабый. Постоянно сжатые челюсти, напряженные щеки, улыбка – человек доброжелателен, оптимистично настроен.

Занятие № 3. Психологические позиции и установки в общении

Цель: познакомить участников с позициями и установками общения.

Оборудование: тетрадь, ручка.

Мини-лекция

Позиция – это состояние и установки, которых мы придерживаемся в конкретном общении и которые проявляются в данной ситуации. Какими разными могут быть эти установки, видно из стихов Р. Гамзатова:

«Вон человек, что скажешь ты о нем?»

Ответил друг, плечами пожимая:

«Я с этим человеком незнаком.

Что про него хорошего я знаю?»

«Вон человек, что скажешь ты о нем?» –

Спросил я у товарища другого.

«Я с этим человеком незнаком.

Что я могу сказать о нем плохого?»

Закон заслуженного собеседника

А. А. Ухтомский сформулировал объективный психологический закон общения. Известная истина, выраженная поговоркой «с кем поведешься, от того и наберешься», имеет и обратную силу: «каков ты сам, таким и будешь представлять своего собеседника» (он явится тебе таким, каким ты его заслужил).

К каждому миру и люди поворачиваются так, как он того заслужил (каждый видит в мире и в людях то, что он ищет и чего заслуживает).

Каждый из вас, взаимодействуя с другими, невольно занимает какую-либо из позиций. Но можно не поддаваться ситуации и обдумывать заранее свою позицию в общении.

Позиция Д-В-Р. Вам известны три позиции, три инстанции внутри каждой личности, которые определяют характер и даже частично содержание общения:

- детская позиция (Я-ребенок, дитя) – эмоциональная, непосредственная, неуверенно-подчиненная или стихийно-взрывная;
- родительская (Я-родитель) – самоуверенно-авторитетная, насильственная, агрессивная или покровительственная;
- позиция взрослого (Я-взрослый) – рационально сдержанно-корректная, ответственная. Последняя для заинтересованного общения в ряде случаев желательнее, чем первые две.

Позиции «над» – «под» – «наравне». В зависимости от положения человека в служебной, деловой структуре он может вести разговор со следующих позиций:

- «над», «сверху» (учитель, начальник, старший, лидер);
- «под», «снизу» (ученик, подчиненный, младший, зависимый);
- «наравне», «рядом» (друзья, одноклассники).

Аналогично в неформальном общении можно принять позицию «над» (командиром буду я) и можно пристроиться к кому-то снизу, попрощив взять вас в компанию.

Уверенность. Позиция спокойной убежденности в своей точке зрения, в достижении поставленной цели, позиция естественности, достоинства, самообладания, готовности пойти на конфронтацию, но не с целью запугать или унижить другого, а с надеждой на установление истины и доброжелательных отношений.

Быть уверенным в себе – значит уметь определить и выразить свои желания и потребности. Уверенное поведение выражается в умении обратиться с просьбой к другому так, чтобы не обидеть его и не унижить себя, или тактично ответить отказом на его просьбу. Такой просьбой, к примеру, может быть просьба о свидании или, наоборот, отказ на предложение встретиться. Компонентами уверенной просьбы или отказа могут быть не только слова, но и жесты, мимика, поза.

Уверенность в себе не означает нахальство, агрессивность. Последняя является попыткой утвердить свои потребности за счет другого. Уверенность в себе поощряется обществом, агрессивность порицается.

Противоположностью спокойной уверенности является неуверенность (стеснительность, боязнь общения, застенчивость) от слишком заниженной самооценки. Это качество проявляется избирательно, в отдельных областях жизнедеятельности (например, человек считает, что не умеет петь, неспособен к математике или что у него некрасивая внешность и т. д.). Если человек болезненно переживает эти мнимые недостатки, то говорят, что он страдает комплексом неполноценности.

Доброжелательность, дружеское расположение, общительность, оптимистичность лучше всего способствуют контакту и разрешению проблем.

Уважение партнера выражается в вежливости, соблюдении этических норм, культуры диалога. «Ничто не стоит нам так дешево и не ценится другими так дорого, как вежливость».

Однако вежливость, выражение расположения не должны переходить в заискивание, заигрывание, завоевание дешевого авторитета.

Доверие к партнеру – признание соответствия его личности занимаемому статусу, – готовность открыть свой внутренний мир показывается с помощью комплиментов, похвал, заверений. Недоверие обижает человека, препятствует установлению психологического контакта. Однако в каждой ситуации существуют границы доверия и его демонстрации партнеру (лицемерие, хитрость также вредят результату, как и недостаточность комплиментов).

Эмпатия – понимание, сопереживание, умение поставить себя на место партнера, увидеть ситуацию его глазами. Эмпатия основана на искренности, правдивости, откровенности. Но иногда эти внешние проявления могут укрывать и неблагоприятные цели. Партнер должен быть в определенной мере бдителен и уметь отличать искренность от притворства.

Интимной (слово «интимность» восходит к лат. *intimus* – глубочайший, сердечный) называют такую ситуацию и общение, когда между собеседниками происходит глубокое взаимное самораскрытие (психологическое, личностное, духовное, физическое). Открываются мысли и чувства, характер, жизненные планы, ценности жизни. В интимной ситуации мы пытаемся стать ближе к собеседнику, пытаемся познать и нашу уникальность. В процессе интимного общения только 7 % значимой информации передается словом, а 38 % – интонацией и 55 % – выражением лица, жестами, позой.

Тренинг инструментальных умений общения:

– Произнесите «Здравствуйте...» с оттенками, интонациями, выражающими радость, страх, удивление, удовольствие, упрек, дисциплинированность, неудовольствие, с достоинством, иронично, торжественно.

– Прочитайте любой текст (например, «Однажды в студеную...») шепотом, с максимальной громкостью, переходя волнообразно из одного в другое, с пулеметной скоростью, со скоростью улитки, как будто вы страшно замерзли, как будто у вас во рту горячая картошка, как пятилетняя девочка, как робот.

– Нахмурьтесь, как нахмуриваются учитель, недовольный ответом ученика, король Лир, ребенок, у которого отняли игрушку, человек, желающий скрыть улыбку, Наполеон, родитель, открывший дневник сына.

– Улыбнитесь, как улыбаются Мона Лиза, леди Макбет, очень вежливый японец, собака своему хозяину, кот на солнышке, само солнышко, мать младенцу, младенец матери, пациент после посещения дантиста.

– посмотрите, как смотрят влюбленные друг на друга, лисица, сидящая перед вороной с сыром, папа после родительского собрания, «мисс Беларусь», мышка на кошку, удав на кролика, начальник на подчиненного.

– Сядьте, как сидят наездка на гнезде, орел на горной вершине, председатель экзаменационной комиссии, пчела на цветке, побитая собака, невеста на свадьбе, преступник на скамье подсудимых.

Социально приемлемые позиции (азы этикета):

на улице мужчина идет слева от женщины;

сопровождая женщину, он не должен курить;

сопровождая двух женщин примерно одного возраста, он должен занимать место в центре; если одна из женщин значительно старше другой, то она идет в центре;

находясь в паре, мужчина должен идти чуть позади спутницы;

в помещение первой входит женщина;

спускаясь по лестнице, он должен идти на одну-две ступени впереди своей дамы, поднимаясь – на одну-две ступени позади нее;

в общественном транспорте он садится лишь в том случае, если рядом не стоит женщина;

в гардеробе он помогает даме снять верхнюю одежду;

вставая из-за стола, не следует оставлять стул отставленным. Мужчина должен помочь даме встать, отодвинув ее стул, затем опять поставить его на место;

отвозя даму на такси или на своей машине, он обязан подождать, пока она не войдет в подъезд;

из автомашины первым выходит мужчина и помогает выйти женщине.

Развитие уверенности в себе и навыков убеждения. Быть уверенным в себе – это значит:

1. Делать то, что хочешь, как хочешь и когда хочешь.
2. При сравнении себя с другими не допускать большого разрыва.
3. Не волноваться сверх меры о том, что о тебе подумают другие.
4. Знать свои права и уметь их отстаивать.
5. Быть настойчивым, добиваясь того, чего хочешь.
6. Уметь сказать «Нет», если нет желания что-либо делать.
7. Позволять себе ошибаться, проигрывать с достоинством.
8. Верить в себя и свои возможности.
9. Действовать уверенно, даже если на самом деле волнуешься.
10. Не компенсировать неуверенность агрессией.
11. Делать комплименты и с благодарностью их принимать.
12. Радоваться новым контактам и уметь поддерживать старые.

Занятие № 4. Мои чувства и эмоции

Цель: продолжать знакомить с учащимися, повышать групповую сплоченность, учить снимать барьер на проявление чувств и эмоций.

Оборудование: шейные платки для каждого

Ход занятия

1. Каждый произносит свое имя, но с разной интонацией. Доброволец становится в центр круга, все остальные спиной к нему. Надо узнать участников со спины и, трогая за плечо, сказать: «Здравствуй, ты...». Если имя названо верно, последний должен повернуться к отгадывающему лицом, улыбнуться и сесть на стул.

2. Игра «Слепой и поводырь». Группа разбивается на пары «слепой – поводырь». «Слепой» закрывает глаза. Задача «поводыря» – провести «слепого» по зданию, где проводится тренинг (оберегая своего «подопечного», предупреждая о поворотах, лестницах и т. д.), предложить объекты для отгадывания – «Что это такое?». Затем участники меняются ролями.

При обсуждении спросить, не было ли участникам страшно, уверенно ли они себя чувствовали, насколько легко они могли доверять друг другу, насколько принимали на себя ответственность за безопасность партнера, каковы их ощущения при тактильной форме знакомства с предметами.

3. Обсуждение с участниками, что им мешает быть искренними с другими людьми. Что, по их мнению, способствует открытости в общении с другими людьми?

4. Упражнение «Несмеяна». Один из участников застывает в центре круга с безразличным лицом, задача остальных – «оживить». Можно использовать любые способы (кроме грубых), исключая прикосновение.

5. Упражнение «Просьба». Спросить участников, когда они просили кого-то о чем-то, то какие возникали при этом сложности. Почему?
Задание: выбрать партнера и попросить его одолжить что-нибудь на время. Кто наберет больше предметов?

При обсуждении спросить наиболее успешных игроков, как им это удалось, попросить продемонстрировать. Обратит внимание группы на использование комплиментов, оригинальность, находчивость и т. д. Спросить, как участники оценивают собственную общительность, открыли ли они что-то новое для себя на этом занятии.

Дополнительный материал к занятию № 4

Пассивность. Если ты ведешь себя пассивно:

- Не просишь того, чего ты хочешь.
- Тебя гораздо больше волнует то, чтобы тебя любили, чем-то, как ты можешь достичь желаемого, ты пренебрегаешь собственными правами и позволяешь другим их нарушать.

- Ты надеешься, что другие сами догадаются, чего тебе нужно, скрываешь свои потребности и чувства.

- Прячешь свои чувства глубоко в себе, скрываешь неудовлетворение, твои слова расходятся с делами.

- Ты жалуешься всем вокруг, но не тому, кого считаешь виноватым.

- Считаешь себя гораздо слабее, чем ты есть на самом деле.

- Тебя игнорируют.

- Обычно ты не получаешь того, чего хочешь.

Ассертивность. Если ты ведешь себя ассертивно:

- Просишь о том, чего хочешь, открыто, уверенно и непосредственно.

- Хочешь, чтобы «победили» обе стороны, если это возможно.

- Ты хотел бы, чтобы тебя любили, но не в ущерб твоим собственным правам.

- Ты настроен к людям позитивно, и если тебе кто-то нравится, говоришь об этом прямо.

- Всегда говоришь людям, когда тебе не нравится их поведение, но не «уничтожаешь» их.

- Ясно выражаешь свои настоящие чувства.

- Отдаешь себе отчет в своих чувствах, знаешь свои сильные и слабые стороны.

- Тебя обычно любят, тебе симпатизируют большинство людей.

- Обычно ты достигаешь того, чего хочешь.

- Ты доволен своим поведением и не испытываешь угрызений совести.

Агрессивность. Если ты ведешь себя агрессивно:

- Ты требуешь того, чего хочешь.
- Хочешь победить любой ценой, при этом тебе все равно, любят тебя или нет.
- Ты пользуешься всеми средствами для достижения желаемого.
- Ты проничен, кричишь, мешаешь другим, прибегаешь к насилию и угрозам.
- Твои действия деструктивны для других, ты относишься к окружающим враждебно.
- Ведешь себя так, как будто у тебя есть права, а у других их нет.
- Люди обычно боятся и не любят тебя.
- Ты часто добиваешься того, чего хочешь.
- Рассматриваешь ситуацию в категориях «Я выиграю, ты проиграешь».
- Доминируешь над другими, но временами упрекаешь их.

Занятие № 5. Я в общении

Цель: познакомить с базовыми навыками общения; выделить вербальные и невербальные элементы общения.

Ход занятия

1. Приветствие: «Привет, ты представляешь...»

Каждый из участников, обращаясь к соседу, с чувством радости от встречи произносит: «Здравствуй, (имя), ты представляешь...» и заканчивает фразу, рассказывая что-то смешное и интересное.

2. Упражнение «Зеркало». Группа разбивается на пары «ведущий – зеркало». Ведущий начинает медленно выполнять какие-то движения, «зеркало» старается их повторить. Потом участники меняются ролями.

3. Проводится групповая дискуссия «Какими способами мы общаемся?». Вывод о том, что общение может быть разным, но возможно и без слов; о необходимости быть внимательным к невербальным элементам общения.

4. Упражнение «Разговор через стекло». Группа разбивается на пары. Первым номером дается задание попытаться без слов позвать в кино вторых, вторым – выяснить у первых задание по математике. Причем первые номера не знают, что было предложено вторым, и наоборот. Участники пытаются договориться между собой так, словно между ними находится толстое стекло, через которое они не могут слышать друг друга.

Во время обсуждения спросить у участников, поняли ли они друг друга, смогли ли договориться. Спросить наиболее успешных игроков, как им это удалось.

5. Упражнение. Группа делится на две половины: одни участники сидят на стульях в кругу, другие стоят у них за спинами. Причем у одного из стоящих нет пары, стул перед ним пустой. Его задача – одними глазами, без слов, договориться с кем-либо из сидящих и переманить его на свой стул так, чтобы этого не заметил «напарник» сидящего, задача которого – задержать своего «подопечного» (без грубой физической силы).

Умение поддерживать контакт с другими людьми:

1. Выражай свои мысли ясно и точно.
2. Говори то, что ты думаешь, без лишних слов, не извиняясь и не оправдываясь, но не будь агрессивным.
3. В данный момент обсуждай только один вопрос.
4. Не обманывай людей и не уклоняйся от разговора, говори именно о том, что произошло. Не используй примеров из прошлого: каждый наверняка помнит что-то по-своему.
5. Употребляй утверждения от первого лица типа «Я» (я думаю, на мой взгляд, я чувствую).
6. Я-высказывание – это способ вербального выражения чувств, возникающих в напряженных ситуациях.
7. Я-высказывание – это конструктивная альтернатива «Ты – высказыванию», которое традиционно применяется для решения конфликта через высказывание негативной оценки в адрес другого, таким образом, ответственность перекладывается на этого другого.
8. Я-высказывание позволяет дать партнеру по общению образную связь и при этом взять ответственность на себя.
9. Я-высказывание дает возможность выбора Вашему партнеру по общению.
10. Я-высказывание включает в себя не только название чувств, но и указание на те условия и причины, которые вызвали их.

Схема Я-высказывания:

– описание ситуации, вызвавшей напряжение:

«Когда я живу...»

«Когда это происходит...»

«Когда я сталкиваюсь с тем, что...»

– точное название своего чувства в этой ситуации:

«Я чувствую... (раздражение, горечь, беспомощность)»

«Я не знаю, как реагировать...»

«У меня возникла проблема...»

– название причин этого чувства:

«Потому что...»

«В связи с тем, что...»

«Ведь я...»

Отвечай за собственное мнение, не пытаясь убедить, будто то, что ты думаешь, является мнением всех или мнением того, к кому ты обращаешься. Используй утверждения, а не вопросы.

Занятие № 6. Зоны психологического комфорта

Цель: продолжать отработать навыки использования невербальных элементов общения, выделять зоны психологического комфорта.

Ход занятия

1. Приветствие. «Броуновское движение» – любимое блюдо. Участники группы хаотично двигаются по аудитории, при встрече друг с другом им необходимо поздороваться за руку и сообщить собеседнику свое любимое блюдо. Чем больше соратников по совпадению вкусов выявится, тем лучше. Необходимо поздороваться со всеми участниками группы.

2. Упражнение «Шарады». Один из участников изображает мимикой и жестами какую-то фразу, а остальные отгадывают. Тот, кто первым угадает фразу, сам становится изображающим.

3. Упражнение «Разговор в парах на разных дистанциях». Участники разбиваются на пары. Им предлагается побеседовать на любую заданную тему, но при этом вначале они стоят в разных углах комнаты, потом продолжают разговор, стоя вплотную друг к другу. Затем участникам дается возможность занять наиболее комфортную для них дистанцию. Проводится обсуждение: что ощущали участники игры, когда они чувствовали себя дискомфортно?

4. Упражнение «Путаница». Участники крепко держатся за руки, образуя кольцо. Группа начинает запутываться до тех пор, пока не сможет сделать больше никаких действий по запутыванию. Ведущий распутывает группу.

После игры участникам дается возможность рассказать о своих переживаниях и наблюдениях, появившихся в ходе игры.

Занятие № 7. Эффективное общение, барьеры общения

Цель: познакомить с причинами, создающими помехи общения.

Оборудование: ручка, тетрадь.

Мини-лекция

Существует множество причин, которые создают помехи общению. Укажем наиболее распространенные из них (по Б. Р. Матвееву, 2005):

- отсутствие условий для беседы (на ходу, в коридоре, в присутствии посторонних);
- отсутствие достаточного времени для разговора; нежелание одного из собеседников говорить на эту тему; перебивание говорящего;
- попытки перевести разговор на другую тему, нежелательную для собеседника;

- излишнее любопытство;
- противоречие словам и мнению собеседника, например, фразами типа «А что в этом плохого?», «А почему бы и нет?», «Ничего ты не понимаешь!», «У меня еще хуже, чем у тебя», «Ну и что?», «Это почему же?»;
- невербальное противоречие сообщениям партнера, его эмоциям и чувствам (заметное равнодушие, смех невпопад, частые отвлечения посторонним, закрытая поза, взгляд в сторону), насмешливый или недоверчивый взгляд, предмет между говорящими (стол, сумка, книга, зонт и т. д.), расположение слишком близко или слишком далеко;
- принижение роли, качеств собеседника или преувеличение своей роли;
- негативная оценка мнения собеседника или его самого;
- подчеркивание разницы между собой и собеседником; нежелание понять или непонимание собеседника; предложения, построенные в форме «Ты-сообщения». Они имеют указующую форму и вызывают у собеседника автоматическое сопротивление (возникновение барьеров общения); «Ты-сообщения» воспринимаются как унижающие, например: «Так больше не делай», «Забудьте об этом», «Не смей так со мной обращаться» и т. п.

Для полноценного протекания общения чрезвычайно важно эффективное слушание – активный процесс понимания и осмысления услышанного. Оно особенно необходимо в деловом и кризисном общении. Давно известно, что лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать. Люди склонны слушать другого только после того, как выслушали их.

Причины неслушания могут быть разнообразными:

1. Поглощенность собственными мыслями.
2. Эмоциональная неуравновешенность, поглощенность своими эмоциями.
3. Узвленное самолюбие и, как следствие, психологическая перцептивная защита (человек просто не слышит то, что ему неприятно слышать).
4. Выставление оценок сказанному партнером со своих личных эмоциональных позиций («Какая чушь!» и т. п.).
5. Потеря внимания и интереса к близким темам или людям.
6. Невладение техникой слушания и понимания.

О правах личности. Вы имеете право:

- 1) иногда ставить себя на первое место;
- 2) просить о помощи и эмоциональной поддержке;
- 3) протестовать против несправедливого обращения или критики;
- 4) иметь свое собственное мнение или убеждения;
- 5) совершать ошибки, пока Вы не найдете правильный путь;
- 6) предоставлять людям право самим решать свои проблемы;

- 7) гонорить: «Спасибо, *нет*». «Извините, *нет*»;
 - 8) не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим собственным;
 - 9) побить одному, даже если другим хочется Вашего общества;
 - 10) иметь свои собственные, какие угодно, чувства, независимо от того, понимают ли их окружающие;
 - 11) менять свои решения или изменять образ действий;
 - 12) добиваться перемены договоренности, которая Вас не устраивает.
- Вы никогда не обязаны:*
- 1) быть безупречным на 100 %;
 - 2) следовать за всеми;
 - 3) делать приятное неприятным Вам людям;
 - 4) любить детей, приносящих Вам вред;
 - 5) извиняться за то, что Вы были самим собой;
 - 6) выбиваться из сил ради других;
 - 7) чувствовать себя виноватым за свои желания;
 - 8) мириться с неприятной Вам ситуацией;
 - 9) жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было;
 - 10) сохранять отношения, ставшие оскорбительными;
 - 11) делать больше, чем Вам позволяет время;
 - 12) делать что-то, что Вы на самом деле не можете делать;
 - 13) выполнять неразумные требования;
 - 14) отдавать что-то, что Вам на самом деле отдавать не хочется;
 - 15) нести на себе тяжесть чьего-то неправильного поведения;
 - 16) отказываться от своего «Я» ради чего бы то ни было или кого бы то ни было.

Заявляя о своих личных правах, надо помнить: они есть и у всех остальных людей. Учитесь уважать личные права других так же, как вы хотите, чтобы уважали ваши.

Занятие № 8. Уверенность, манипулирование

Цель: познакомить с признаками неуверенности и манипулирования.

Оборудование: удобная одежда, обувь, ручка, тетрадь.

Мини-лекция

Уверенность в себе. Люди могут чувствовать себя неуверенно в незнакомой ситуации, при решении сложных неопределенных задач, при смене условий жизни и т. д. Проблемы возникают, когда неуверенность становится постоянным «фоном» любого общения, даже всей жизни человека. В этом случае неуверенность не только мешает эффективному общению, но и искажает Я-образ и тормозит личностный рост. Поэтому тренинг уверенности в себе является частью тренинга личностного роста.

Укажем еще три стиля поведения в общении, которые могут препятствовать выработке навыков эффективного общения, личностному и профессиональному росту:

1. Податливый: у человека выражена озабоченность собой и потребность в Другом, он ищет в партнерах помощи и поддержки (в Я-образе присутствует убеждение, что кто-то должен позаботиться обо мне).

2. Агрессивный: у человека в общении преобладает потребность в достижении успеха путем контроля над другими.

3. Отрешенный: у человека в общении проявляется погруженность в себя, отдаление от других, сохранение эмоциональной дистанции, независимость.

Во время тренинга желательно повысить самооценку податливого и дать понять агрессивному, что его поведение неконструктивно. Для отрешенного человека, если его позиция не будет изменена, тренинг бессмысленен, так как, чтобы получить какой-то результат, необходимо его заинтересовать, эмоционально вовлечь в общение.

Психологическое воздействие и манипулирование. Психологическое воздействие – вид общения, взаимодействия между людьми, при котором в расчет принимается лишь одностороннее влияние, в результате которого происходят изменения в психических характеристиках или состояниях адресата воздействия.

Манипуляция – вид психологического воздействия, выполняемого искусно и скрытно. Основные характеристики манипуляции:

- ведет к возбуждению у другого человека (жертвы) желаний, намерений или установок, не совпадающих с его актуально существующими;
- нацелена на изменение направления активности жертвы, совершенные ею заданных манипулятором действий;
- создает у жертвы ложное впечатление самостоятельного управления поведением.

Наиболее грубая форма воздействия – психологическое давление. Для его осуществления, чтобы быть уверенным в успехе действия, манипулятор старается создать перевес сил над партнером, т. е. иметь явное преимущество по какому-либо параметру (квалификации, должности, владению информацией, контролю над ситуацией и т. д.).

Два фактора способствуют тому, чтобы человек прибегал к манипуляциям:

- достижение требуемого грубым приказом или насилием, «по хорошему» человек не умеет;
- приятное ощущение возможности иметь свою власть над кем-то.

Имеется много манипуляционных технологий. Все они так или иначе связаны с искажением информации, в которую жертва должна поверить.

Для этого манипулятору необходимо проделать ряд подготовительных действий: отвлечь внимание жертвы от своих реальных намерений, установить с ней и доверительный контакт, выявить важные мотивы и привязные стереотипы. После этого манипулятор убеждает жертву, что он действует именно в ее интересах и может добиться того, что жертва добровольно делает то, что нужно манипулятору, и лишь потом (да и то не всегда) догадывается об обмане.

Существуют продолжительные манипулятивные стратегии поведения, имеющие целью привлечение внимания человека и привязывание его к манипулятору. Вот далеко не полный их список:

1. Убеждение человека в его уникальной привлекательности.
2. Убеждение человека в своей уникальной привлекательности.
3. Планирование счастливого совместного будущего без учета реальных средств его достижения.
4. Попытка стать неотъемлемой частью жизни любимой (любимого).
5. Попытка переложить ответственность за возникновение своих чувств на любимую (любимого).
6. Воспоминания о хорошо проведенном вместе времени.
7. Дорогие подарки и недешевые услуги в расчете: «теперь он мне должен».
8. Игра в «большого и сильного» рядом с «маленькой и слабенькой».
9. Игра в «маленькую и слабенькую» рядом с «большим и сильным».
10. Рассматривание ситуации с точки зрения общественной морали.
11. Напоминание о попутно создавшихся связях и о возможности их разрыва при прекращении отношений.
12. Попытка сделать «запретный плод» из продолжения отношений.
13. Чередование восторженности и холода: техника «мексиканского дуна» (по ассоциации с сериалами).
14. Напоминание об усилиях и времени, потраченных на партнера.

Особым видом неосознаваемой манипулятивной стратегии является так называемая «песня», т. е. часто повторяющийся любимый монолог. При этом, как и в любом монологе, реакция партнера не обязательна.

Способы защиты от манипуляций. Для защиты рекомендуются следующие способы:

- 1) попытайтесь установить более глубокий контакт с манипулятором, втяните его в разговор: обычно они не идут на это (уходят от контакта) из-за боязни разоблачения;
- 2) учтите различные роли-маски, в которых может выступить манипулятор: диктатор, смущающийся, беспомощный ребенок, игрок, хулиган, моралист, обличитель, защитник и др.

3) не слушайте клевету, не передавайте сплетни, давайте отпор их любителям.

Упражнение «Физиогномика». Существует целая наука, связывающая черты и выражение лица человека с его внутренними качествами и побуждениями. *Задание:* попробуйте составить характеристику (биографию) человека по фотопортрету.

Упражнение «Нет». Вам трудно говорить «нет»: вы не хотите огорчать человека, который обращается к вам с такой любезной просьбой, ведь он может обидеться или рассердиться на вас. Если не хотите стать жертвой манипуляции, вы должны научиться говорить «нет» спокойно и решительно. Во-первых, вы имеете на это право, во-вторых, спокойное и решительное «нет» воспринимается нормально.

Упражнение «Не-улыбка». Улыбка – это прекрасно, она всегда красит человека. Но вас и «ловят» на улыбку: вы улыбнулись – значит, сказали «да». А вы уверены, что это всегда самый правильный ответ? Чтобы стать «более свободным» человеком, научитесь не улыбаться в ответ на улыбку, обращенную к вам. Разрешите себе быть и сумрачным, и серьезным.

Занятие № 9. Критика

Цель: отработать навыки уверенного реагирования на критику.

Оборудование: ручка, тетрадь.

Ход занятия

1. Упражнение «Этюд на оправдание». Участники выбирают человека в группе, о котором придумывают и рассказывают короткую смешную историю. История заканчивается вопросом: «Как ты объяснишь свое поведение и то, что произошло?» Первая фраза оправдания должна звучать так: «Да, это было на самом деле, я так делал потому, что я...»

2. Беседа на тему «Какая может быть критика?» (справедливая, несправедливая). В ходе беседы объяснить, как надо и как не надо реагировать на критику, что нужно знать, когда хочешь сделать замечание, покритиковать кого-то.

Выводы для ведущего:

- сначала похвали, потом сделай замечание;
- избегай обобщенной критики, критика должна быть конкретной;
- вырази свое чувство и опиши без оценок то, чем ты недоволен;
- старайся ограничиться конкретным вопросом и не переходить «на личности».

3. Упражнение в парах. Один критикует другого, партнер пытается правильно реагировать в зависимости от вида критики. После упражнения необходимо дать участникам возможность поделиться своими чувствами,

ощущениями. Попытайтесь неудачные критические замечания совместно преобразить в конкретную конструктивную критику.

4. Укрепление «Похвала по кругу». Учащиеся по очереди говорят друг другу комплименты и принимают их.

Декларация самооценности

«Я – это я. Такой, как я, никогда не было и никогда не будет. Есть люди, чем-то похожие на меня, но точно такой, как я, нет.

Мне принадлежит мое тело, и все, что оно делает. Мне принадлежит мой голос – тихий или громкий, нежный или резкий. Мне принадлежит мой рот и все слова, которые он говорит, – добрые или несправедливые. Мне принадлежат мои глаза и все образы, которые они могут увидеть. Это все принадлежит мне, потому что я одна выбрала это. И поскольку я выбрала это, это истинно. Это есть. Это достаточное основание для того, чтобы полюбить себя и заинтересоваться собой.

Теперь, когда я подружилась с собой, я могу набраться терпения и мужества, чтобы узнавать себя все глубже и лучше. Конечно, во мне есть нечто, что вызывает мое недоумение. Но теперь, когда я не боюсь посмотреть в себя, я смогу сделать так, чтобы все во мне способствовало достижению моих целей, чтобы полезного во мне становилось все больше и больше.

Я могу видеть, слышать, думать, действовать, значит, во мне есть все, чтобы жить, чтобы вносить гармонию в мир людей и вещей вокруг меня.

Я – это я, и Я – это здорово!» (В. Сатир).

Занятие № 10. Средства и методы саморегуляции

Цель: познакомить со средствами и методами саморегуляции и отработать их.

Оборудование: удобная обувь, одежда, ручка, тетрадь.

Ход занятия

Самообладание. Уровень саморегуляции, который реализуется с участием волевых процессов, называется самообладанием. Это и есть «власть над собой» – умение сознательно контролировать, поддерживать и регулировать свое самочувствие и поведение в экстремальных (опасных, дезорганизирующих) ситуациях.

Самообладание тесно связано с качеством личности, называемым выдержкой. Выдержанный человек вынослив и терпелив, он умеет сохранять хладнокровие даже в трудных и сложных обстоятельствах, а если необходимо – переносить лишения, боль, неудобства.

Самообладание представляет собой баланс между эмоциями и сознанием, который обеспечивается волей и специальными методами «обработки самого себя» (самоприказ, самоубеждение, самовнушение, самоирония,

самоподкрепление, самоисповедь). Самоприказ обеспечивает решительные действия в условиях, когда цель ясна, но ограничено время для раздумий, формируется в ходе тренировок на развитие воли, преодоление себя. Главное условие – начинать действие сразу после отдачи приказа. Например, приказав себе: «Я сейчас встану и сразу начну делать уроки», – надо сразу же встать и начать делать уроки.

1. Упражнение «Самоприказ». Придумайте самоприказ на настоящую ситуацию (здесь и теперь) и выполните его. Самоубеждение – процесс сознательного воздействия на собственные личностные установки, на ядро личностных мотивов. Основа процесса самоубеждения – умственные действия, которые совершаются, чтобы логически обосновать рациональность или пользу той или иной позиции. Развитый интеллект в состоянии противостоять неприятным жизненным обстоятельствам: принять обстоятельство, подойти к проблеме объективно, отодвинуть на задний план травмирующее воздействие, перестроить (перепрограммировать) себя согласно ситуации, начать искать выход из нее. Активный поиск помогает найти реальные пути решения жизненной проблемы. Самоубеждение, а также самоутешение – снятие отрицательного эффекта переживаний – зависят от способности вести долгий внутренний диалог, обдумывая все доводы и контрдоводы мотивов.

2. Упражнение «Самоубеждение». Попробуйте убедить себя в необходимости хорошо учиться. Самовнушение – прием саморегуляции, действующий на привычном рассудочном уровне, который не требует творческого усилия по анализу и разрешению ситуации. Самовнушение происходит без волевых усилий, с помощью лишь воображения. Предполагается, что в основе как внушения, так и самовнушения лежат ослабленные действия сознательного контроля в отношении воспринимаемой информации. При внешнем внушении очаг возбуждения в коре головного мозга возникает в результате воздействия внешних раздражителей, при самовнушении он может образоваться вследствие оживления внутренних ассоциативных связей. При этом используется взаимовлияние второй сигнальной системы и психологических и даже физиологических процессов в организме. Произвольное самовнушение – это сосредоточение мысли и внимания на каком-то одном представлении и исполнении словесных инструкций или мысленное воспроизведение определенных ситуаций. Внушить самому себе можно ощущение, желание, образ, мысль, состояние и т. д.

3. Упражнение «Самовнушение». Попробуйте внушить себе, что у вас во рту халва (если у вас «потекут слюнки»), значит, вы внушаемый человек). Самоирония, юмор – изощренная форма самоубеждения, самокритики, где последняя выступает в виде самопохвалы, но со знаком минус. Человек как бы смотрит на себя со стороны глазами простака и

покидается в себе тем, что на самом деле вызывает его сомнение. Ироничный смех примиряет все выступающие в конфликтной ситуации стороны и позволяет выйти из конфликта. Современные исследователи проблемы юмора академики Д. Лихачев, П. Симонов особо подчеркивают это умение человека посмеяться над собой, критически посмотреть на себя со стороны. Чувство самоиронии в сочетании с юмором помогает человеку избавиться от самодовольства, самоамнистии.

4. Упражнение «Самоирония». Составьте на себя дружескую эпиграмму. Самоподкрепление опирается на внутреннюю установку положительного отношения к самому себе. Типичное самоподкрепление – предоставление себе отдыха после хорошо выполненной работы. Мы часто приобретаем самоподкреплением: не расслабляемся несколько дней, переходим от задачи к задаче, не отблагодаренные даже самим собой. К здоровым способам самоподкрепления относятся прогулка, беседа с другом или чтение любимой книги, час любимого досуга, внутреннее проговаривание похвалы себе, релаксация. Нездоровые способы самоподкрепления – алкоголь, сигарета, сидение допоздна у телевизора. Самоисповедь – особый способ самоподкрепления. Это полный внутренний отчет перед собой о самом себе, о сложившихся обстоятельствах (самоконтроль) и своей роли в них. Это рефлексивный анализ собственной психической деятельности в определенных обстоятельствах или за определенный период. Откровенное признание себе в ошибках и ложных шагах, которые были сделаны в прошлом, о самых интимных переживаниях снимает внутреннее противоречие, служит эффективным средством психологической разрядки, снятия утомления, депрессии. Иногда достаточно просто произнести вслух мысли и озвучить чувства, чтобы испытать облегчение.

5. Упражнение «Я – в умениях саморегуляции». Оцените по 5-балльной системе свое Я, как вы представляете себя в области умений саморегуляции.

Ситуации-пробы «Нужно самообладание»

Проигрыш: вы играете с приятелем в пинг-понг (теннис). Игра для вас не складывается, вы часто ошибаетесь, проигрываете с крупным разрывом. Злитесь, бросаете ракетку – это ухудшает вашу игру. Задание: примените в этой ситуации известные вам способы саморегуляции.

Расставание: ваши любимые родители уезжают в длительную командировку, вы остаетесь с бабушкой. Задание: проанализируйте свои чувства и эмоции в тот момент, когда родители сели в поезд. Как вы будете вести себя в этой ситуации?

Бездомный: вам сообщили, что ваш садовый домик сгорел (не дай Бог, но, к сожалению, случается и такое). Задание: какова будет ваша первая реакция? Как вы будете регулировать свои эмоции?

Социально-приемлемые позиции: самообладание – стремление объективно оценить событие и найти пути решения проблемы; обращение к друзьям и близким; обращение к юристу, в органы страхования, милицию.

Способы предупреждения и сдерживания аффекта:

• Начните немедленно считать в уме до десяти, не предпринимая никаких ответных действий.

• Призовите все свои умения владеть собой: самоприказ, самоубеждение, самовнушение.

• Внушайте себе формулы «Я спокоен», «Я владею собой».

• Немедленно подумайте, что все это – ничто по сравнению с настоящим горем, счастьем и т. п.

• Вывести человека из состояния аффекта можно следующими способами:

– найти отвлекающие обстоятельства, действия;
– воздействовать неожиданными и сильными раздражителями (холодная вода, выстрел, удар);

– ограничить движения (наручники, связывание).

Страхи. Всем знакомы ощущения, связанные с неприятнейшим эмоциональным состоянием: «сердце ушло в пятки», «дыхание перехватило», «бросило в жар», «мороз по коже», «засосало под ложечкой», «спина взмокла» и т. п. Это страх – эмоциональное состояние, которое возникает в ответ на внешние сигналы, предвещающие реальную или воображаемую опасность.

Каждый человек в какой-то период жизни бывает жертвой различных страхов: страха боли, насилия, унижения, страха бедности, болезни, потери любви, страха перед людским судом, страха смерти.

Эмоция страха захватывает все стороны личности: уничтожает инициативу, подрывает уверенность, сковывает мысли, воображение. Страх порождает жадность, подлость, злобу.

Если страх преследует человека постоянно в виде навязчивых идей, его называют фобией (например, клаустрофобия – боязнь замкнутого пространства). Фобии влекут за собой различные тяжелые заболевания – сердечные, желудочные и др.

Но у страха есть и положительная сторона: будучи своеобразной защитной реакцией, он предупреждает нас об опасности. Если бы не страх перед внешней угрозой (осторожность), мы то и дело попадали бы под машины, тонули, падали с высоты.

Иногда страх придает человеку необычайные силу, скорость, ловкость. Известно немало случаев, когда опасность заставляла людей преодолеть непреодолимое в обычных условиях препятствие, поднять и удерживать неподъемный груз.

Причины страха – либо неизвестность, отсутствие знания о людях, ситуациях, последствиях, либо заведомо известная (предполагаемая) опасность отрицательных последствий:

Привыкнуть к страху, к страшному, к отвратительному, преодолеть страх – не значит выносить его без всяких усилий, это значит искусно управлять своими эмоциями.

Способы побороть страх:

- не бегите от страха, анализируйте его и воспринимайте не более чем физическое чувство;
- сопротивляйтесь насилию, воспитывайте в себе готовность к отражению (в большинстве случаев насильники – трусы);
- не терпите унижение, не давайте себя унижать;
- будьте щедрыми, не будьте жадными – и у вас не будет страха бедности;
- живите по законам природы – и у вас не будет страха болезни;
- любите и вы будете любимы. Лучше иметь любовь и потерять ее, чем не иметь ее вовсе;
- живите своим умом, праведно и не обращайте внимания на зависть и сомнительные ценности обывателей.

Страсть. К «строптивым» эмоциям надо отнести и страсть – сильное чувственное влечение, пристрастие, при котором человек теряет власть над собой. Самый яркий пример страсти – страстная любовь, и об этом речь будет идти позже. Другие виды страстей и пристрастий: к играм (азарт), к труду (трудоголики), к вещам, к телевизору (телеманы), к компьютеру, к спорту (фанаты) и т. п. Страсть вообще ненормальное явление, но всего хуже, когда человеком овладевает страсть к чему-либо недоброму, приносящему вред ему самому или окружающим: к курению, к алкоголю, к наркотикам (наркомания), к азартным играм, к воровству (клевтомания), к развлечениям.

В страсти у человека меняются мышление и чувства, образуется искаженное представление о действительности. Страсть затягивает, человек все больше утрачивает контакт с самим собой, с близкими. Верный признак страсти – неумеренность, потребность обманывать, оспаривать.

Способы избавления от страсти:

- непереносимое условие успеха на пути исцеления от страсти – распознавание и признание своей страсти и желание освободиться от нее;
- отнеситесь к своей страсти как к крику о помощи попавшего в беду вашего Я;
- осознайте, что ваша страсть опасна для вашего здоровья и благополучия;
- ни на кого и ни на что не сваливайте вину за приобщение к страсти;

- примите искреннее решение исцелиться и поверьте в исцеление;
- удалите, отведите, уничтожьте препятствия на пути к исцелению;
- используйте помощь окружающих людей.

Ситуация-проба «Когда страшно»

Вы летите в пассажирском самолете. Ваше место у окна, через которое виден двигатель. И вот на ваших глазах он начинает гореть. Вас пронзает чувство страха. Задание: подготовьте себя к аналогичной ситуации. Какие методы саморегуляции вы примените?

Социально приемлемые позиции: самообладание, надежда, человеческое достоинство, молитва, помощь ближнему, подчинение командам бортпроводника.

Способы заглушить в себе зависть:

- запретить себе завидовать;
- найти отрицательные стороны в объекте зависти;
- противопоставить объекту зависти то, чему могут позавидовать у вас другие (Зато у меня ...!);
- если произошла несправедливость, скажите себе: «Ничего, Господь все видит, и каждому воздастся по заслугам!»;
- если произошла случайность, имейте в виду, что она подчиняется закону «сегодня ты, а завтра – я»;
- найдите оправдание в судьбе: «От судьбы не уйдешь, значит, так и должно быть»;
- невзгоды, невезения делают настоящего человека лучше, закаляют, а слава, фанфары, богатство часто ведут к утрате человеческих качеств, чувства меры, приносят больше шансов сбиться с пути (свалиться с высоты);
- в конце концов, надо мириться с реальностью или бороться за лучшее не переживаниями (завистью), а честными способами.

Борьба со стрессом «Берегите нервы». Если вы заранее знаете, что при определенных обстоятельствах у вас могут появиться неадекватные эмоции, вы можете поставить перед собой цель сдержать развитие нежелательной эмоции.

В острой стрессовой ситуации, при дистрессе:

- Не принимайте никаких решений (исключение составляют стихийные бедствия, когда речь идет о спасении самой жизни).
- Прислушайтесь к совету предков – сосчитайте до десяти.
- Займитесь своим дыханием. Медленно вдохните носом и на некоторое время задержите дыхание. Выдыхайте постепенно, также через нос, сосредоточившись на ощущениях, связанных с вашим дыханием.
- Потрите, помассируйте лоб, виски, грудь, смочите их холодной водой.

– Медленно осмотритесь по сторонам, даже если помещение, в котором вы находитесь, хорошо вам знакомо. Переводя взгляд с одного предмета на другой, мысленно описывайте их внешний вид.

– Если есть возможность, посмотрите на небо. Сосредоточьтесь на том, что видите.

– Если есть возможность выпить воды, воспользуйтесь ею: пейте медленно, сосредоточившись на том, как жидкость течет по вашему горлу.

При накапливающемся стрессе, депрессии:

– Устраните, отведите, уйдите от обстоятельств, причин возникновения эмоций.

– Примените самоубеждение, самовнушение, самоиронию, наконец, самоприказ.

– Ослабьте ваши требования к себе. Не все вещи, которые нужно делать, стоит делать хорошо. Будьте более гибкими, совершенство не всегда достижимо, а если даже достижимо, то оно не всегда этого стоит.

– Откладывание на следующий день является стрессовым фактором. То, что вы хотели сделать завтра, сделайте по возможности сегодня. Планируйте наперед.

– Не полагайтесь на свою память, вместо этого заведите ежедневник, в который записывайте время назначения встреч и других дел. Таким образом, у вас не будет постоянно беспокоящего чувства, как будто вы что-то должны сделать, но не можете вспомнить, что именно.

– Старайтесь иметь спокойных, стрессоустойчивых друзей, которые не слишком беспокоятся и тревожатся. Ничто так не способствует постоянному беспокойству, чем волнения и переживания вместе с другими хронически озабоченными, терзающимися людьми.

– Прощайте и забывайте. Не жалуйтесь, не ворчите, не испытывайте недовольство другими. Примите тот факт, что люди вокруг вас и мир, в котором мы живем, несовершенны.

– В случае разрастания, увеличения опасностей, грозящих аффектом, прибегните к медикаментозным способам (примите успокоительное).

– И наконец, стресс можно снять общением с близким человеком, интенсивной мышечной нагрузкой, действием музыки, песни.

Упражнение «Я – в управлении эмоциями».

Оцените свое Я (в настоящем), как вы его представляете в области управления важнейшими эмоциями: настроением, проявлениями симпатии и антипатии, страхом, азартом, обидой, агрессией, стрессом, аффектом (5 баллов причисляется за умение сдерживать, управлять этими эмоциями; 1 балл – за отсутствие умения).

Занятие № 11. Я – хозяин своего поведения

Цель: отрефлексировать, какие изменения произошли в процессе тренинга у каждого участника, определить общую атмосферу в группе.

Оборудование: ручка, тетрадь.

Ход занятия

1. Упражнение «Чемодан». Один из участников выходит из комнаты, другие начинают собирать ему в дорогу «чемодан», складывая положительные качества, которые группа особенно ценит в этом человеке, то, что поможет товарищу в общении с людьми. Но отъезжающему обязательно напоминают, что будет мешать ему в дороге, – те отрицательные качества, которые ему надо побороть, чтобы жизнь его стала лучше. Затем «отъезжающему», который все это время находился в другой комнате, зачитывается и передается весь список. У него есть право задавать любой вопрос по прочитанному. Затем выходит следующий участник и процедура повторяется до тех пор, пока все участники не получат по «чемодан».

2. Упражнение «Доверяющее падение». Участники делятся на пары, один человек будет падать, другой ловить. Ловящий чуть-чуть приседает на расстоянии примерно 90 см позади партнера, чтобы успеть прервать падение. Падающий закрывает глаза и расслабленно падает на руки партнера, стараясь не подстраховывать себя во время падения. Партнеры меняются местами.

3. Упражнение «Пожелание друг другу». Участники по кругу говорят друг другу пожелания. Могут говорить соседу справа или любому участнику по желанию.

ТРЕНИНГ «ОБЩЕЖИТИЕ – НАШ ОБЩИЙ ДОМ»

Цель: обоснование важности процессов межкультурной адаптации студенческой молодежи, являющейся залогом успешного взаимодействия в условиях проживания в общежитии, выявление признаков, объединяющих молодежь.

Упражнение «Все, что у тебя в руках». Каждому участнику предлагается обрисовать свою руку на листе бумаги. На месте большого пальца написать свое имя, указательного – ваша оценка «микроклимата» в комнате проживания, среднего – каких результатов вы ожидаете от сегодняшней встречи, безымянного – ваши мотивы поступления в вуз, мизинца – какие личностные качества вы надеетесь приобрести вместе с дипломом выпускника. После выполнения задания каждый из присутствующих расшифровывает свою руку.

Ведущий каждому предлагает назвать тех, с кем он чаще всего общается в процессе своей жизнедеятельности в общежитии. Предполагается,

что это будут соседи по комнате, однокурсники, представители диаспоры, внешние педагоги, администрация, староста этажа и т. д. Мы попытаемся изменить наше отношение к ним с помощью упражнения «Карусель».

Упражнение «Карусель». Всем присутствующим предлагается образовать два круга, участники садятся лицом друг к другу, таким образом, у каждого есть партнер для дискуссии. Ведущий выносит на обсуждение вопрос «Идеальный сосед(ка) по комнате». Каждая пара участников обменивается мнениями, обсуждение происходит очень быстро и прекращается строго по остановке ведущего. Далее ведущий предлагает студентам из внешнего круга пересесть на соседний стул (по часовой стрелке) и продолжить обсуждение в новом составе. Затем ведущий просит пересесть на соседний стул (против часовой стрелки) участников внутреннего круга и продолжить обсуждение этого вопроса.

Подобная технология соблюдается при обсуждении вопросов «Социальный педагог для меня это – ...» или «Староста этажа – это...».

После остановки «карусели» ведущий делит участников на три команды, рассчитывает на первый, второй и третий номера всех участников внешнего и внутреннего круга (отдельно). Участникам под разными номерами надо собраться в трех группах соответственно. Каждой группе необходимо подготовить коллективный ответ на один из обсуждаемых во время игры вопросов, который озвучивает представитель от каждой группы.

Упражнение «Шаг навстречу». Ведущий просит выйти в середину двух участников и стать на расстоянии лицом друг к другу. Задание заключается в следующем: каждому сделать шаг навстречу и сказать что-либо приятное. Студенты шагают до тех пор, пока не приблизятся друг к другу.

Упражнение «Комплект». Студенты садятся в большой круг. Каждому студенту необходимо внимательно посмотреть на сидящего слева соседа и сказать, какую черту характера и достоинства партнера ему хотелось бы отметить. Марафон комплиментов начинается ведущий.

Упражнение «Твои действия». Каждый из присутствующих вытягивает из лототрона карточку с описанием ситуации, с которой студенты общежития могут столкнуться ежедневно. Свою реакцию в данном случае участник должен озвучить. Например: «Ты заходишь на кухню, там никого нет, горит пустая конфорка...»; «Из крана течет вода, кран не закрывается...»; «Ты ненадолго выскочил на кухню. В комнате никого нет. Закроешь ли ты дверь?». Если участники не согласны с ответом, ситуация обсуждается до нахождения правильного решения.

Упражнение «Хвост дракона». Участники становятся в затылок друг другу. Каждый держит за талию стоящего впереди. Теперь «голова

дракона», т. е. участники, стоящие впереди, должны поймать «собственный хвост» (последних). Участники, стоящие в середине, должны крепко держаться друг за друга, чтобы дракон не развалился. Через некоторое время участники из середины переходят на места в хвосте и голове дракона, так как они тоже должны активно двигаться.

Упражнение «Зеркало». Предстоит выполнить несколько несложных заданий, точнее симитировать их выполнение. Задания следующие: дежурим на кухне; сдаем экзамен; признаемся в любви; проспали «пару». Каждое из них вы должны выполнять попарно, причем один будет исполнитель «миниатюры», а второй станет зеркалом, т. е. будет копировать движения своего партнера. Затем партнеры меняются ролями. Каждая пара выступает по очереди.

Зрители оценивают актеров, играющих роль зеркала, по 5-балльной системе (с помощью ладони). Оценки каждого участника суммируются, победитель получает приз.

Упражнение «Автопортрет». Каждому участнику, сидящему по кругу, необходимо описать себя (устно) в третьем лице. Например, «Иван – высокий парень, 20 лет, его вес находится практически в идеальном соотношении с ростом. У него (описание черт лица, отличительных особенностей характера). Участники могут задавать вопросы, направленные на уточнение деталей (также в третьем лице). Начинает ведущий.

Упражнение «Печатная машинка». Ведущий загадывает фразу. Буквы, из которых она состоит, распределяются между участниками. Фраза должна быть произнесена как можно быстрее путем произношения каждым участником своей буквы в определенной последовательности.

Упражнение «Умение слушать друг друга». Всем присутствующим предлагается образовать два круга и сесть лицом друг к другу. Ведущий дает инструктаж: «Сейчас каждый из партнеров по очереди в течение двух минут поделится своей проблемой. Задача другого – понять суть проблемы, разобраться в ней, пользуясь только определенными приемами общения: безмолвное слушание, уточнение, дальнейшее развитие мыслей собеседника».

Обсуждение: Легко ли было понять и разобраться в проблеме вашего собеседника? Какие приемы вы использовали чаще всего?

Упражнение «Умиротворяющие жесты». Вспомните конфликтную ситуацию, которая произошла после того, как вы нарушили данное вами обещание или непреднамеренно причинили человеку неудобство. Представьте, что этот человек сидит на стуле в центре круга. Подумайте и произнесите для него высказывание, используя те примирительные жесты, которые, на ваш взгляд, помогут вам реабилитировать себя!

Остальные члены группы дают оценку вашей попытке примирения (с помощью аплодисментов). Победитель «умиротворения» (определяется по громкости аплодисментов) получает приз.

Ведущий: Одна из широко известных техник умиротворения предложена Д. Карнеги. Если вы уверены, что не правы, нарушили обещание, причинили боль или неудобства, возьмите инициативу на себя.

Лучше подвергнуть себя самокритике, чем услышать ее из чужих уст! Говорите о себе то, что хотел бы сказать он, и он уже этого не скажет. «Любой глупец может пытаться защищать свои ошибки – большинство из них так и поступает, но признание собственных ошибок ставит человека выше общей массы и преисполняет его чувством благородства...» – утверждал Д. Карнеги.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ И РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Орлов, Ю. М. Беседа и анкета как методы исследования / Ю. М. Орлов // Методы педагогического исследования : лекции для студентов пед. ин-тов. – М. : Просвещение, 1972. – С. 89–114.
2. Павлова, И. Д. Новые направления исследований в психологии речи и психолингвистике / И. Д. Павлова // Психол. журн. – 2007. – Т. 28, № 2. – С. 19–30.
3. Палкин, А. Д. Ассоциативный эксперимент как способ кросс-культурного исследования образов сознания / А. Д. Палкин // Вопр. психологии. – 2008. – № 4. – С. 81–90.
4. Панферов, В. Н. Психология общения / В. Н. Панферов // Вопр. философии. – 2004. – № 7. – С. 126–131.
5. Парыгин, Б. Д. Основы социально-психологической теории / Б. Д. Парыгин. – М. : Мысль, 1971. – 352 с.
6. Парыгин, Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории / Б. Д. Парыгин. – СПб. : ИГУП, 1999. – 592 с.
7. Парыгин, Б. Д. Социально-психологический барьер и его природа / Б. Д. Парыгин // Философия и социальная психология / под ред. Б. Д. Парыгина. – Л. : ЛГПИ, 1975. – Вып. 3. – С. 3–13.
8. Петровская, Л. А. Общение-компетентность-тренинг : избр. тр. / Л. А. Петровская. – М. : Смысл, 2007. – 387 с.
9. Петровский, А. В. Социальная психология коллектива / А. В. Петровский, В. В. Шпалинский. – М. : Просвещение, 1978. – 175 с.
10. Полякова, Е. И. Формирование у студентов интереса к освоению опыт межкультурного взаимодействия : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / Е. И. Полякова ; Рос. ун-т дружбы народов. – М., 2009. – 223 л.
11. Почебут, Л. Г. Взаимопонимание культур: методология и методы исследования этнической и кросс-культурной психологии. Психология этнической толерантности / Л. Г. Почебут. – СПб. : Питер, 2003. – 718 с.
12. Психология и культура / под ред. Д. Мацумото. – СПб. : Питер, 2003. – 718 с.
13. Психология межличностного познания : сб. ст. / АПН СССР ; под ред. А. А. Бодалева. – М. : Педагогика, 1981. – 223 с.
14. Психология общения : энцикл. слов. / под общ. ред. А. А. Бодалева. – М. : Когито-Центр, 2011. – 600 с.
15. Психология : словарь / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Политиздат, 1990. – 494 с.

16. Психосемантический анализ этнических стереотипов: Лики толерантности и нетерпимости / В. Ф. Петренко [и др.]. – М. : Смысл, 2000. – 74 с.

17. Социально-коммуникативный тренинг «Психология общения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nsportal.ru/vuz/psichologicheskie-nauki/library/2012/03/09/sotsialno-kommunikativnyy-trening-psikhologiya>.

Учебное издание

**СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ АДАПТАЦИЯ
ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ**

Пособие

Составитель **Иванюк Юлия Евгеньевна**

Подписано в печать 02.07.2019. Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная.
Гарнитура Таймс. Ризография. Усл. печ. л. 4,19. Уч.-изд. л. 4,45.

Тираж 50 экз. Заказ № 252.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Учреждение образования

«Брестский государственный университет имени А. С. Пушкина».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий

№ 1/55 от 14.10.2013.

Ул. Мицкевича, 28, 224016, Брест.