

Департамент культуры Ярославской области
Государственное учреждение культуры Ярославской области
«Областная юношеская библиотека имени А.А. Суркова»
Отдел психологической поддержки молодежи

Посмотри на меня внимательно

***(закономерности восприятия
незнакомых людей)***

Ярославль
2011

ББК 88.37

П 61

Посмотри на меня внимательно (закономерности восприятия
незнакомых людей) / сост. О.Ю. Одинцова; отв. за вып. Н.Н.
Щепеткова; ГУК ЯО «Областная юношеская библиотека им. А.А.
Суркова», отдел психологической поддержки молодежи. – Ярославль,
2011. – 20 с.

© ГУК ЯО «Областная юношеская библиотека
им. А.А. Суркова», 2011

От автора

Дорогие друзья! Вашему вниманию предлагаются методические рекомендации, посвященные проблеме общения. Зададимся вопросом: умеем ли мы общаться? Уверены, что многие утвердительно ответят на этот вопрос. Но в какой форме проходит наше повседневное общение? Чаще всего это разговор, беседа, обмен информацией. Однако понятие общения намного обширнее, чем обыденное наше понимание. Оно включает и наблюдение за собеседником, и интерпретацию его поступков, и понимание его эмоций и пр. Словом, все то, что в психологии объединяется словосочетанием «социальной перцепции» или *феноменом восприятия другого человека*. Отметим, что этот феномен объединяет множество важных аспектов, таких, как:

- произвольное формирование первого впечатления,
- источники и факторы формирования положительного впечатления;
- закономерности восприятия внешности и поведения незнакомых и малознакомых людей,
- ошибки в восприятии впервые увиденного человека и пр.

Эти вопросы теоретической психологии общения разобраны в методическом пособии просто и ясно, а приведенные игры и упражнения, а также выдержки из литературных произведений, помогут участникам непринужденно освоить материал.

Методические рекомендации могут быть использованы учителями, библиотекарями, наставниками, работающими с молодежью, при проведении занятий, посвященных психологии общения.

Посмотри на меня внимательно (закономерности восприятия незнакомых людей)

Тема 1. Восприятие незнакомого человека

Ведущий: Каждый из нас согласится с тем, что общение играет важную роль в нашей жизни. Например, А. Сент-Экзюпери так определяет место общения в жизни человека: «Единственная настоящая роскошь нашей жизни - это роскошь человеческого общения». Значимость общения для человека высказана и польским психологом Е. Мелибрудой: «Ни для кого не секрет, что общение имеет для нас значение не меньшее, чем воздух, которым мы дышим». Но часто ли мы задумываемся о том, **как** мы общаемся?

Вы будите удивлены, узнав, что на самом деле общение с незнакомым вам человеком начинается не с правильно подобранных фраз, а с *восприятия собеседника* - наблюдением за ним, его внешностью, голосом, особенностями поведения и пр. В психологии весь этот процесс определяется научным термином - социальная перцепция. Дадим ему определение. Итак, **социальная перцепция** — это феномен, включающий:

— восприятия *внешнего облика* собеседника (например, мы отмечаем: «у него сдвинуты брови, он хмурится и выглядит недовольным» и пр.);

— формирование представлений о *характере* («он требовательный и ответственный человек»).

— интерпретацию *причин поведения* собеседника («вероятно, он ведет себя так, потому что устал или на что-то злится»);

— построение стратегии *собственного поведения* («пожалуй, я подойду к нему в следующий раз»).

Итак, проиллюстрируем, как происходит восприятие незнакомого вам человека. Представьте: вы стоите поздним вечером на автобусной остановке и замечаете приближающегося пешехода. Он одет в темную одежду, держит руки в карманах и двигается к вам быстрой, решительной походкой. Если вы спокойны и уверены в себе, то можете подумать об этом человеке приблизительно так: «*Незнакомец выглядит замерзшим – даже на расстоянии 7 метров заметно, что он дрожит. Этот человек быстро идет, спешит куда-то, а может, хочет поскорее добраться до дома или опаздывает на свидание*».

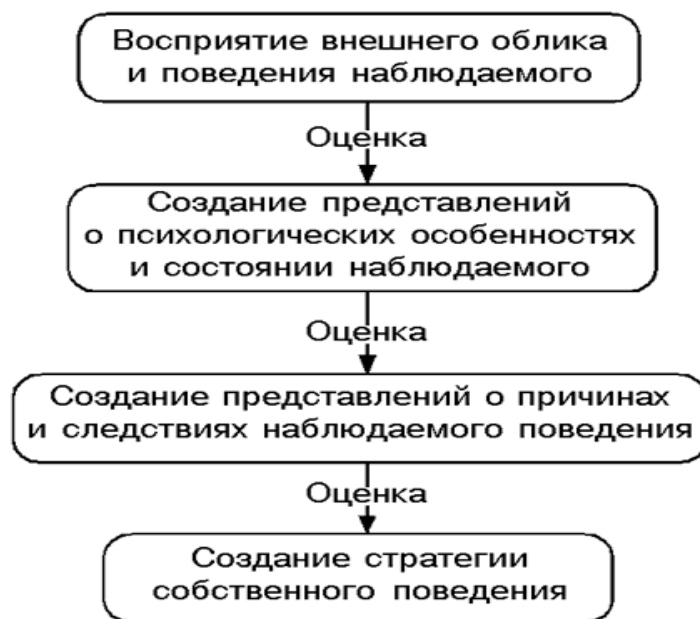
Если же вы тревожны и мнительны, то можете рассудить по-другому: «*Как быстро этот незнакомец направляется ко мне! И что*

ему нужно? Спросить что-то хочет? Нет, такой тип задавать вопросы не будет: вид у него недружелюбный (и руки в карманах держит, и лицо хмурое)! А вдруг он хочет меня обокрасть – на остановке я один?! Пойду я, пожалуй, подальше от этого человека. Как много нынче хулиганов!».

На этом примере легко проследить важную закономерность социальной перцепции. Скорее всего, вы были внимательны и заметили ее: **мы сами формируем отношение к нам других людей**. Если мы воспринимаем окружающих как своих потенциальных обидчиков, то не стоит ждать от них хорошего отношения; если же мы доброжелательны и благодушны к людям, то и они будут относиться к нам также.

Таким образом, восприятие другого человека можно представить в виде схемы (Ведущий записывает ее на доске):

Схема 1. Процесс восприятия незнакомого человека



Однако самым загадочным из этих этапов является восприятие внешнего облика собеседника. Остановимся на нем поподробнее.

Итак, **восприятие** незнакомого человека начинается с оценки его **внешнего облика**. Но что же во внешнем облике человека является наиболее важным? Психологи А.А. Бодалев и В.Н.Панферов изучали этот вопрос и пришли к выводу, что в наибольшей степени запоминаются следующие аспекты внешнего облика:

- Выражение глаз человека;
- Выражение лица (мимика);
- Осанка

Действительно, **выражение глаз** - главный источник информации о человеке. Подсчитано, что Л.Н. Толстой в «Войне и мире» описал не менее 85 оттенков выражения глаз. Взгляд может быть очень красноречивым и выражать самые различные чувства и состояния. В художественной литературе накоплено подробная интерпретация различных оттенков выражения глаз. Приведем лишь некоторые из них:

- Широко открытые глаза свидетельствуют о внимательности и сосредоточении человека на информации: *«У Батистова чуть дыхание не захватило; он сидел все время с раскрытым ртом и выпученными глазами – и слушал, слушал, как отроду не слушал никого...»* (И. Тургенев «Рудин»). Однако широко открытые глаза могут также интерпретироваться как испуг: *«Степан Трофимович таращил глаза и трепетал»* (Ф. Достоевский «Бесы»);

- Прищуривание одного глаза (и соответствующая улыбка) объясняется как желание понравится: *«Глазами Марья Ивановна кокетничала, бойко и гордо их прищуривала»* (И. Бунин «На даче»);

- Частое моргание означает отсутствие понимания, растерянность: *«Игнатий заморгал, развел руками и произнес растерянно: «Да что же это за доказательство?!»* (И. Бунин «На даче»);

- Взгляд искоса - признак осторожности и наблюдательности человека: *«Когда Чичиков взглянул искоса на Собакевича, он ему на это раз показался весьма похожим на средней величины медведя»* (Н. Гоголь «Мертвые души»);

- Фиксированный, долгий и неотрывный взгляд «глаза в глаза» может интерпретироваться как превосходство, гордость или презрение: *«Сталин медленно поднялся, не протянул руки, продолжая в упор смотреть на Будягина. Он был ниже ростом, но смотрел не снизу, даже не прямо, а как-то сквозь тяжелые опущенные веки»* (А. Рыбаков «Дети Арбата»);

- Нежелание смотреть человеку в глаза, уклоняющийся взгляд объясняется как неуверенность или скромность: *«Вчера еще в глаза глядел, а нынче все косится в сторону!»* (М. Цветаева);

- Твердый, прямой, «холодный» взгляд признак недоверия и враждебности: *«Чтобы положить конец недоразумению, Юрий Андреевич смерил его взглядом и обдал его холодом, отбивающим охоту к сближению»* (Б. Пастернак «Доктор Живаго»). *«Он дерзко смотрел ей прямо в глаза; видеть перед собой так близко лицо*

собственного сына, искаженное ненавистью, оказалось выше ее сил» (С. Цвейг «Жгучая тайна»).

Как вы смогли убедиться, существует огромное количество оттенков выражения глаз. Глаза могут быть добрыми, холодными, лучистыми, хитрыми, злыми, колючими... Они как будто настраивают нас на определенную манеру общения с незнакомым человеком: доверительную, настороженную, агрессивную, доброжелательную и пр. Однако не менее важным является мимика (**выражение лица**) человека. Разговаривая о мимике, невозможно не вспомнить о *физиогномике* - науке об определении характера и душевных качеств человека, исходя из особенностей его лица. Одна из первых физиогномических систем появилась в Китае в III веке до н.э. Согласно древнекитайскому учению, лицо человека делится на три зоны (*ведущий схематично изображает их на доске*):

- От лба до бровей. Это так называемая «верхняя зона». Она отражает умственные способности человека.

- От бровей до кончика носа. Ей соответствует средняя зона, которая сигнализирует о силе духа и самоконтроле человека.

- От кончика носа до подбородка принадлежит нижней зоне. Эта зона указывает на привязанности человека и его успех в жизни.

Несмотря на то, что физиогномика так и осталась научно необоснованной, в повседневной жизни мы часто неосознанно пользуемся ей, когда впервые видим человека. Например, каждый из нас знает, что квадратный подбородок имеют люди властного характера и сильной воли, узкие, тонкие губы принадлежат строгому человеку, высокий лоб является признаком ума, а жесткие волосы предупреждают об упрямом характере. Так, мимические выражения лица несут более 70 процентов информации о незнакомых нам людях.

Однако мы также стереотипно¹ воспринимаем и особенности **телосложения** человека, его конституцию. Так, например, испытуемых попросили охарактеризовать незнакомых людей, отличавшихся разным типом телосложения. Результаты оказались следующие:

- Люди с округлыми формами, склонные к полноте невольно воспринимаются как сердечные, добродушные, общительные, доверчивые, эмоциональные и открытые. Но, если мы сопоставим эти характеристики с историческим персонажем, отличающимся данным

¹ *Стереотип* - определенное устойчивое мнение по отношению к людям, фактам или событиям.

типом телосложения - Уинстоном Черчиллем – премьер-министром Великобритании, то убедимся, на сколько обманчивыми бывают стереотипы.

- Люди с атлетическим сложением бессознательно воспринимаются как сильные, смелые, энергичные, дерзкие и инициативные.

- Высокие, худощавые и хрупкие на вид незнакомцы воспринимаются как нервные, честолюбивые, подозрительные и скромные.

Еще одной важной характеристикой незнакомого человека является *осанка*. Прямая, красивая осанка обычно оценивается как уверенность в себе. Если же человек сутулится, окружающие могут интерпретировать это как проявление слабости, подчиненности.

Таким образом, восприятие внешнего облика незнакомого человека часто происходит автоматически, неосознанно, причем этот процесс достаточно сложный: мы невольно обращаем внимание на выражение глаз и лица человека, его мимику и осанку. Все это дает большое количество информации о человеке, даже если мы его видим впервые и он не произнес нам ни слова. Однако мы также можем научиться владеть искусством самопрезентации, самопозиционирования, чтобы производить благоприятное первое впечатление.

(Ведущий на собственное усмотрение может распределить занятие на две встречи. В этом случае уместно в конце первой встречи попросить слушателей выполнить домашнее задание (см. Приложение 1), направленное на самопознание и самоанализ, и следующую тему начать с его обсуждения).

Тема 2. Эффект первого впечатления

Ведущий: Сегодня мы поговорим о том, как формируется первое впечатление и какие ошибки при этом могут быть. А для начала разберемся: что же означает это словосочетание?

Итак, *первое впечатление* — это мнение о человеке, формирующееся у собеседника в первые несколько минут (5-10) при первой встрече. Первое впечатление возникает ненамеренно и произвольно, и его роль очень важна. Благодаря первому впечатлению мы создаем образ незнакомого человека, который **регулирует наше последующее поведение** и позволяет правильно и

эффективно строить взаимодействие с едва знакомым или вовсе незнакомым человеком. Действительно, для каждой категории собеседников существуют разные «техники» общения, выбор которых и определяется первым впечатлением.

Факторы формирования первого впечатления

Выделяются три фактора формирования первого впечатления:

1. фактор превосходства;
2. фактор привлекательности;
3. фактор отношения.

Очевидно, что в реальной жизни эти три фактора действуют в тесном единстве. Рассмотрим их проявление в формировании первого впечатления о другом человеке более детально.

Фактор превосходства. Для того, чтобы этот фактор подействовал в ходе общения, стоит задаться вопросом: по каким характеристикам мы оцениваем социальное положение и статус человека? Прежде всего, для демонстрации фактора превосходства в вашем распоряжении есть два основных источника (*ведущий записывает их на доске*):

- одежда,
- невербальное поведение человека.

В самом деле, информация о превосходстве так или иначе отражается в одежде, в ней всегда есть элементы, свидетельствующие о принадлежности человека к той или иной социальной группе. Можно достаточно определенно утверждать, что роль одежды в кодировании превосходства остается значимой. Заметим, что описание одежды является важным литературным приемом раскрытия характера персонажа: *«Он понял, что между надменным dandy, стоящим перед ним в хохлатой парчовой скуфейке, в золотистом китайском халате, опоясанном турецкой шалью, и им, бедным кочующим артистом, в истертом галстуке и потертом фраке, ничего не было общего»* (А.С.Пушкин «Египетские ночи»).

Однако многие ошибаются, полагая, что цена одежды является показателем социального положения человека. Гораздо важнее выбор силуэта одежды. Как правило, строгий, официальный, деловой стиль более выигрышный. Немаловажен и цвет одежды. Согласно исследованиям, черно-белая цветовая гамма воспринимается как признак высокого статуса собеседника. Вместе с тем, одни и те же элементы одежды могут свидетельствовать о разном: *«На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, летние панталоны, ...*

истертый черный галстук, на желтоватой манишке блестел фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, висела как ведро. Встреться с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе — за политического заговорщика; в передней — за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком» (А.С.Пушкин «Египетские ночи»).

Итак, сделаем практический вывод: для того, чтобы произвести благоприятное впечатление, используя фактор превосходства, наиболее предпочтительным является деловой стиль одежды классического фасона, гармоничные цветовые сочетания, умеренность в украшениях и отсутствие вызывающих деталей.

Теперь обратимся к анализу невербального поведения человека в целях демонстрации превосходства, а для того, чтобы наш разговор был более наглядным, выполним упражнение.

Упражнение «Застенчивость или уверенность?»

Время на подготовку упражнения: 3 минуты, демонстрация упражнения: от 5 до 15 минут.

Ведущий: Мне нужно два человека, желающих принять участие в игре, а остальные слушатели становятся наблюдателями.

Двоим желающим дается инструкция тет-а-тет: Вам нужно разыграть маленькие сценки жизненных ситуаций, написанных на карточке, а вашим партнером «по сценарию» буду я.

Карточка № 1. Постарайтесь отказать приятелю в просьбе пройти на вечеринку под предлогом объемного домашнего задания. При этом ведите себя застенчиво: говорите виноватым, извиняющимся тоном («ты только не обижайся, но...»), тихим голосом, сбивчиво («ой, я совсем забыл, что...», «я пердумал»), не глядя собеседнику в глаза, подчеркивая зависимость от решения собеседника.

Карточка № 2. Постарайтесь вернуть в магазин некачественный товар, при этом вести себя уверенно: говорите спокойно, но настойчиво, умеренно громко, глядя на собеседника, излагайте свои аргументы, при необходимости повторяйте их, произносите глаголы в повелительном наклонении («верните», «замените», «позовите и пр.»).

Обсуждение: Давайте поделимся своими впечатлениями от каждой сценки. Какие чувства возникли у игрока, демонстрирующего застенчивость? Какие чувства испытывал участник, демонстрирующий уверенное поведение? Легко ли было разыграть застенчивость или уверенность в себе? Как в жизни сложнее себя вести – уверенно или

скромно, застенчиво? А при первой встрече с собеседником какое поведение лучше выбрать?

Итак, оба игрока пытались продемонстрировать жизненные ситуации, которые, наверняка, вам знакомы или гипотетически могли бы случиться. Однако на примере этого упражнения мы можем легко проследить влияние двух слоев нашего поведения (вербального и невербального) на собеседника. Вы убедились, что даже если мы вербально выражаем свое несогласие с какой-либо ситуацией, но невербально наше поведение расходится со словами, поведение окажется неэффективным.

Фактор привлекательности. Схема действия этого фактора такова: если человек нам нравится, то мы *автоматически* приписываем ему положительные качества. Иными словами, если мы видим собеседника всего несколько минут, но он нам был симпатичен, приятен, то невольно мы считаем, что незнакомец еще умный, добрый, внимательный, воспитанный и пр. Итак, чем более привлекателен для нас человек, тем более положительным он кажется во всех других отношениях. Однако речь идет вовсе не о внешней привлекательности, а о какой? О так называемой **«социальной привлекательности»** человека. Давайте обсудим ее основные правила формирования:

- *Улыбайтесь.* Продемонстрированная улыбка рождает ответную реакцию. В психологии описано явление «психологического заражения», когда состояние одного человека (например, доброжелательности, соучастия) передается окружающим. Таким образом, ваша открытая, искренняя улыбка благодаря психологическому заражению поможет начать новые знакомства с симпатии и дружелюбия.

- *Обращайтесь к человеку по имени.* Установлено, что человеку приятно слышать свое имя. Не случайно знаменитый психолог Д. Карнеги в книге «Гений общения» пишет: «Собственное имя – лучшая музыка для человеческих ушей». Вы, наверное, и сами замечали: когда мы выражаем симпатию или глубокие чувства к человеку, мы произносим его имя неоднократно. И, наоборот, всячески стараемся почти не упоминать имя того, кто нам не нравится или вызывает внутреннее напряжение. Итак, имя, произнесенное внятно и уважительно является важным началом в формировании дружеских отношений.

- *Смотрите собеседнику в глаза.* Еще один важный элемент создания привлекательности – визуальный контакт. Нередко мы можем наблюдать за собой, что от тех, кто нам нравится, мы словно не можем отвести взгляд. Поэтому, говорить и слушать лучше, глядя собеседнику в глаза, тем самым мы ему «сообщаем» о том, что он нам важен и интересен. Оптимальная продолжительность визуального контакта в среднем составляет 10 секунд.

- *Соблюдайте дистанцию!* Важную роль в установлении контакта с новым знакомым играет взаимное расположение собеседников в пространстве. У каждого из нас существует так называемое «собственное пространство», равное 20 – 40 сантиметрам. Поэтому, данную дистанцию лучше не сокращать, если мы видим человека впервые, иначе он будет испытывать дискомфорт.

Я попробую доказать вышесказанное. Например, вы заходите в общественный транспорт и половина мест в нем пустые, а определенная часть занята пассажирами. Какое место вы займете? Разумеется, то, где вы будете сидеть одни. А вы задумывались почему? Потому что у каждого из нас функционирует индивидуальное личное пространство! Отмечу еще одну интересную деталь: чтобы настроить человека доброжелательно, лучше подойти к нему сбоку, именно такое расположение («плечом к плечу») – вызывает у собеседника доверие. Нежелательно находиться напротив друг друга, такое расположение может вызвать неловкость, спровоцировать спор: не случайно в русском языке слово «**ПРОТИВОСТОЯНИЕ**» – синоним слова «конфликт».

- *Обращайте внимание на жесты.* Каждый человек способен правильно истолковать основные жесты и позы даже незнакомых людей, и сейчас мы постараемся в этом убедиться.

Упражнение «Жесты»

Ведущий делит слушателей на 4 команды. Каждая команда получает по одной карточке, изображающей мужчину с разными позами и жестами (см. Приложение 2). После чего, ведущий произносит инструкцию: *«Перед вами лежат карточки, на которых изображен человек. А теперь представьте его перед собой. Как вы думаете, о чем «говорят» позы и жесты этого человека? Интересно ли ему с вами? Хочет ли он поддерживать беседу? Время для поиска ответа на эти вопросы – 3 минуты. Посмотрим, какая группа будет самой проницательной и заслужит наши аплодисменты».*

Спустя 3 минуты, ведущий выслушивает комментарии каждой группы, интерпретирует позы и жесты изображенных персон, резюмирует.

Вывод: Итак, совершенно очевидно, что скрещенные руки и ноги во время разговора, «отсутствующий взгляд» свидетельствуют о напряжении и недоверии, а их свободное расположение – об открытости и желании контактировать.

Таким образом, фактор привлекательности вовсе не основан на канонах красоты человека. Гораздо важнее не индивидуальное впечатление о незнакомце, а его социальная привлекательность, которая проявляется в доброжелательности человека, отраженной в улыбке, проницательном взгляде, жестах, позах, расположении в пространстве. Важно подчеркнуть, что фактор привлекательности влияет на представление о человеке только в момент образования первого впечатления. В дальнейшем оценивание человека определяется фактором отношения. характером общения с ним и ценностью его дел и поступков.

Фактор отношения. Этот фактор действует таким образом, что *люди, которые хорошо к нам относятся, оцениваются выше тех, кто к нам относятся хуже.* Иными словами, если человек высказывает (или показывает) к нам свое благожелательное отношение, то мы (невольно!) начинаем считать его обаятельным, добрым, внимательным, умным, общительным и пр., т.е. переоцениваем собеседника.

Давайте посмотрим, как на практике действует фактор отношения, а для этого выполним упражнение «Комплимент».

Упражнение «Комплимент»

Дополнительный инвентарий: мяч (или любой мягкий предмет, который можно подбросить, например, мягкая игрушка).

Ведущий: Я попрошу всех слушателей сесть в круг так, чтобы каждый из нас мог видеть друг друга. В моих руках находится мяч. Сейчас я его передам другому человеку, а когда он у него окажется в руках, я произнесу для него комплимент. Затем он также передаст мяч другому участнику игры, делая при этом ему комплимент. В конце игры каждый из нас услышит

Далее следует демонстрация: ведущий передает мяч одному из слушателей и произносит комплимент. (*Например:* «Аня, вы сегодня

были очень внимательны», «Александр, вы отлично справились с заданием», «Юля, у вас красивая прическа» и пр).

Обсуждение: Понравилась ли вам эта игра? Почему? Ожидали ли вы получить комплименты. Которые услышали? Кто, на ваш взгляд, произнес в ходе игры самые приятные комплименты? Кому можно присудить титул «мистер комплимент» или «мисс комплимент»? Изменилось ли что-то в нашей группе или осталось прежним?

Вывод: Как правило, после подобных игр атмосфера в группе становится более доброжелательной и раскрепощенной. Надеюсь, мы также смоли ее достигнуть после этого упражнения, а также смогли убедиться, что русская поговорка «как аукнется, так и откликнется» действительно работает: чем более МЫ дружелюбны к окружающим, тем более ДРУГИЕ ЛЮДИ расположены по отношению к нам.

Ну, а в конце нашего занятия мне бы хотелось привести примеры, когда первое впечатление о человеке бывает обманчивым, что в психологии носит название **«ошибка социальной перцепции»**:

1. *Эффект внешней знакомости* – к человеку, внешне похожему на кого-либо из нашего окружения (брата, сестру, подругу), мы склонны относиться так же, как и к тому человеку, которого он напоминает.

2. *Эффект проекции* – способность людей приписывать приятному собеседнику свои собственные достоинства («он такой же умный, добрый, ласковый, как и я»), а неприятному – свои недостатки.

3. *Эффект «последовательности»* - мнение о малознакомом человеке складывается под влиянием первой информации о нем, даже если эти сведения не отражают действительность. Очень распространенным является и *эффект «авансирования»*, при котором человеку приписываются несуществующие положительные качества.

4. *Эффекты «первичности» и «новизны»* - способность людей при противоречивой информации о другом человеке, придавать большее значение данным, полученным вначале.

Список литературы:

1. Бодалев А.А. Познание человека человеком / А.А. Бодалев, Н.В. Васина. – СПб.: Речь, 2005. – 324 с.
2. Филатова Е.С. Искусство понимать себя и окружающих / Е.С. Филатова. – СПб.: Дельта, 1999. – 368 с.

Домашнее задание

(Ведущий просит слушателей письменно выполнить следующие упражнения):

Задание 1. Я в глазах других

В течение дня в различных ситуациях и с разными людьми (например, с родителем, другом, учителем) постарайтесь посмотреть на себя их глазами. Оцените, какое впечатление вы производите? Что о вас думает собеседник?

Задание 2. Сопереживание

Разговаривая с собеседником на важные для вас темы, постарайтесь активно и заинтересованно (не внешне, а внутренне!) слушать его, не перебивая и не перехватывая инициативу, а сопереживая и пытаясь поставить себя на его место. Поменялось ли что-то в ходе вашей беседы? Если да, то что?

Задание 3. Оценка

Попробуйте перестать быть оцениваемым и оценивающим, а просто наблюдателем. Посмотрите, как рядом с вами стали чувствовать себя окружающие? Им уютно рядом с вами? Если кто-то совершил ошибку, обратите внимание не на этот факт, а на свою реакцию в этой ситуации.

Примерный список вопросов для обсуждения упражнений:

- Легло ли было выполнять эти задания? Какое из предложенных заданий оказалось для вас наиболее трудным? Почему?

- Смогли ли вы посмотреть на себя «со стороны»? Трудно ли было поставить себя на место другого человека? Что при этом поменялось? У кого не получилось выполнить задание «Я в глазах других»? Почему?

- Сложно ли абстрагироваться от желания постоянно оценивать других людей и быть просто наблюдателем? Что меняется, когда мы перестаем давать оценки действиям, поступкам и даже внешности других людей? Кто не справился с заданием «оценка»? Почему? Хотелось бы вам, чтобы вас оценивали? Какие оценки вы хотели бы получать?

- Трудно ли быть внимательным по отношению к другому человеку? Требовало ли это от вас специальных усилий?

Посмотри на меня внимательно
(закономерности восприятия незнакомых людей)

составитель О.Ю. Одинцова
ответственный за выпуск Н.Н. Щепеткова

тираж 50 экземпляров

отпечатано в ГУК ЯО «Областная юношеская библиотека
им. А.А. Суркова»

150048, г. Ярославль, Московский проспект, 147