**11 класс**

**I. Ответы на вопросы в развернутой форме.**

**Вопрос 1. «Когда психология стала самостоятельной наукой и, частью какой науки она была долгое время?»**

В **середине XVIII века** психология, основанная на этих явлениях сознания, оформилась как самостоятельная область науки, хотя еще была тесно связана **с философией.** Раньше такой самостоятельной науки не было. Были целые исследования, посвященные отдельным областям психологии, но не выделенные в самостоятельную науку. И этот взгляд на предмет психологии, сложившийся в середине XVIII века, продержался долго, до конца XIX века. По мере того как он развивался, появились два обстоятельства, которые подрывали идею психологии как науки, основанной на явлениях сознания.

Началом развития психологии как самостоятельной науки принято считать **1879 год**, в котором В. Вундт – немецкий психолог, физиолог и философ – открыл первую экспериментальную психологическую лабораторию при Лейпцигском университете. Спустя два года на базе этой лаборатории был создан институт экспериментальной психологии, в котором учились многие выдающиеся психологи мира, в том числе и из России – В.М. Бехтерев, Г.И. Челпанов, Н.Н. Ланге. В этом же году Вундт основал первый психологический журнал. Благодаря усилиям Вундта в 1889 г. в Париже был проведен Первый международный психологический конгресс и учреждено научное психологическое сообщество.

**Вопрос 2. Стремление поступать так же, как все члены группы называется…**

А. подражательностью

**Б. конформизмом**

В. упрямством

Г. авторитарностью

**Конформизм** – это морально-политический термин, обозначающий приспособленчество, пассивное принятие существующего порядка вещей, законов, господствующих мнений и т.д. Конформизм означает отсутствие собственной позиции, беспринципное и некритическое следование любому образцу, обладающему наибольшей силой давления (мнение большинства, признанный авторитет, традиция).

В психологии конформизм представляет собой податливость личности реальному или воображаемому давлению группы. Конформизм проявляется в изменении поведения и установок в соответствии с ранее не разделяемой позицией большинства.

Само слово «конформизм» имеет в обычном языке совершенно определенное содержание и означает «приспособленчество». На уровне обыденного сознания феномен конформизма давно зафиксирован в сказке Андерсена о голом короле.

**Вопрос 3. Какие** **из предлагаемых формулировок являются теоретически и экспериментально обоснованными?**

**А)** Межгрупповой конфликт влияет на рост внутригрупповой сплоченности
**Б)** Рост сплоченности группы обязательно увеличивает ее продуктивность
**В) Одним из основных свойств сплоченной группы является привлекательность членов группы друг для друга**

**Г)** Если увеличивается сплоченность группы, то каждый ее член получает
больше возможностей для проявления индивидуальности.

Данные формулировки не являются теоретически и экспериментально обоснованными: **А, Б, Г.**

Согласно современным представлениям, сам по себе межгрупповой  конфликт  не так сильно влияет на рост внутригрупповой сплоченности, что противоречит прежним представлениям о тесной позитивной связи между этими переменными.

Связь групповой сплоченности и продуктивности группы тоже неоднозначна. Рост сплоченности сам по себе не обязательно увеличивает ее продуктивность. Как минимум, два фактора влияют на взаимосвязь этих переменных. Во-первых, принятые в группе нормы, это значит, что если групповые нормы предусматривают низкий уровень эффективности деятельности, то члены высокосплоченных групп в большей мере будут препятствовать ее росту, чем члены низкосплоченных групп. Во-вторых, мотивация к групповой деятельности, оказывается, что продуктивность и сплоченность имеют тенденцию позитивной связи в случае высокой мотивации членов группы на групповое взаимодействие, на взаимное усиление.

Сплоченность группы, несомненно, воздействует на ее членов, изменяя схему их взаимодействия, степень оказания влияния на окружающих, их восприятие и производительность.

Во-первых, взаимодействие и сотрудничество в сплоченных группах значительно усиливается. Члены сплоченной группы вместе разделяют все радости и невзгоды. Одинаковые интересы, общие цели и задачи объединяют людей, обеспечивая высокую степень их взаимодействия.

Во-вторых, сплоченные группы оказывают колоссальное влияние и подчинение на своих членов. Например, лидер группы, если он уважаем всеми участниками, может использовать авторитарный стиль руководства, особенно если он в состоянии противостоять угрозам извне и организовать эффективную работу Деспотичное лидерство вполне приемлемо, если группе предстоит выполнить важную задачу и имеется некоторая неуверенность ее участников относительно правильности существующего подхода к решению такого рода проблем (военная деятельность, хирургия).

Но высокая чувствительность к подчинению может оказаться для некоторых людей проблемой. Когда члены группы не могут выражать свое мнение или испытывают чувство страха, боясь не получить одобрение других участников, то они могут терять самоуважение и свою индивидуальность. Группа может потерять преимущества, связанные с возникновением новых идей, утратить честность и открытость в общении.

Поэтому при увеличении сплоченности группы, не каждый ее член получает больше возможностей для проявления индивидуальности.

Формулировка **В**  является теоретически и экспериментально обоснованной.

Групповая сплоченность – один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов. В данном случае исследуется сам процесс формирования особого типа связей в группе, которые позволяют внешне заданную структуру превратить в психологическую общность людей, в сложный психологический организм, живущий по своим собственным законам. Существуют различные интерпретации понятия групповой сплоченности, каждая из которых основана на признании важности эмоциональной стороны взаимоотношений в малой группе.

Основными свойствами сплоченной группы, исходя из многих источников, являются:

**1) привлекательность членов группы друг для друга (степень симпатии, испытываемой к ним окружающими);**

2) сходство между участниками группы (чаще всего в ценностях, установках, стереотипах поведения и т.п.);

3) соответствие групповых целей потребностям членов группы, четкость их постановки, успех группы в их достижении;

4) своеобразие взаимосвязи членов группы (чаще всего здесь идет речь о последствиях кооперативной и конкурентной стратегий поведения членов группы);

5) удовлетворенность групповой деятельностью (как часть общей удовлетворенности трудом);

6)  действительное участие индивидов в выработке групповых решений; 7) доброжелательная групповая атмосфера (ее аналогом, как правило, являются особенности межличностных отношений, складывающихся между членами группы).

**Вопрос 4. Какие из указанных характеристик относятся к** **психологическому консультированию (по Ю. Алешиной)?**

А) Ориентация на психически здоровую личность

**Б) Отсутствие медикаментозного воздействия**

В) Воздействие на глубинные бессознательные слои психики

Г) Решение неосознаваемых и глобальных проблем пациента (острые внутриличностные конфликты, социальная дезадаптация, психосоматические заболевания)

Д) Краткосрочность

Е) Решение повседневных проблем клинически здорового человека

Ж) Использование медикаментозного воздействия

**З) Осознание клиентом причин проблемы**

И) Длительный характер (годы). Прорабатываются неврозы, постановка диагноза, учет симптоматики

К психологическому консультированию (по Ю. Алешиной) могут относиться характеристики **Б (Отсутствие медикаментозного воздействия), З (Осознание клиентом причин проблемы).**

Это подтверждает следующая формулировка, придуманная Алешиной Ю.Е. вместе с Л.Я. Гозманом: "Мы - психологи, советов не даем, никаких лекарств не прописываем. Наша помощь людям состоит в том, что мы разговариваем с ними и стараемся помочь им увидеть их собственную ситуацию со стороны, с другой точки зрения, иначе отнестись к ней и, если нужно, на основании этого принять решение или изменить свое поведение".

**Вопрос 5.** **Ю. Алешина выделяет следующие этапы психологического консультирования:**

начало беседы [1],

расспрос клиента [2],

оказания психокоррекционного воздействия [3],

завершение беседы [4].

**Укажите, какое оптимальное время их продолжительности она предлагает.**

А) 2-3 мин.
Б) 5-10 мин.
В) 10-15 мин.
Г) 15-20 мин.
Д) 25-35 мин.
Е) 30-40 мин.

В большинстве случаев время приема составляет один час. Ориентировочное распределение времени в процессе проведения консультационной беседы:

1) начало беседы - 5-10 минут;

2) расспрос клиента – 25-35 минут;

3) коррекционное воздействие - 10-15 минут;

4) завершение беседы - 5-10 минут.

**Краткий ответ:**

**1 – Б;**

**2 – Д;**

**3 – В;**

**4 – Б.**

**Вопрос 6. Подчеркните слова, которые обозначают мыслительные операции:**

 анализ, общение, внимание, обобщение, сравнение, радость, классификация,

 деление, обоняние, аналогия.

**Мыслительная деятельность** человека представляет собой решение разнообразных мыслительных задач, направленных на раскрытие сущности чего-либо.

**Мыслительная операция** - это один из способов мыслительной деятельности, посредством которого человек решает мыслительные задачи.

Мыслительные операции разнообразны: **анализ и синтез, сравнение, абстрагирование, конкретизация, обобщение, классификация.** Какие из логических операций применит человек, это будет зависеть от задачи и от характера информации, которую он подвергает мыслительной переработке.

**Анализ** - это мысленное разложение целого на части или мысленное выделение из целого его сторон, действий, отношений.

**Синтез** - обратный анализу процесс мысли, это - объединение частей, свойств, действий, отношений в одно целое. Анализ и синтез - две взаимосвязанные логические операции. Синтез, как и анализ, может быть как практическим, так и умственным. Анализ и синтез сформировались в практической деятельности человека. В трудовой деятельности люди постоянно взаимодействуют с предметами и явлениями. Практическое освоение их и привело к формированию мыслительных операций анализа и синтеза.

**Сравнение** - это установление сходства и различия предметов и явлений. Сравнение основано на анализе. Прежде чем сравнивать объекты, необходимо выделить один или несколько признаков их, по которым будет произведено сравнение. Сравнение может быть односторонним, или неполным, и многосторонним, или более полным. Сравнение, как анализ и синтез, может быть разных уровней - поверхностное и более глубокое. В этом случае мысль человека идёт от внешних признаков сходства и различия к внутренним, от видимого к скрытому, от явления к сущности.

**Абстрагирование** - это процесс мысленного отвлечения от некоторых признаков, сторон конкретного с целью лучшего познания его. Человек мысленно выделяет какой-нибудь признак предмета и рассматривает его изолированно от всех других признаков, временно отвлекаясь от них. Изолированное изучение отдельных признаков объекта при одновременном отвлечении от всех остальных помогает человеку глубже понять сущность вещей и явлений. Благодаря абстракции человек смог оторваться от единичного, конкретного и подняться на самую высокую ступень познания - научного теоретического мышления.

**Конкретизация** - процесс, обратный абстрагированию и неразрывно связанный с ним. Конкретизация есть возвращение мысли от общего и абстрактного к конкретному с целью раскрытия содержания.

Мыслительная деятельность всегда направлена на получение какого-либо результата. Человек анализирует предметы, сравнивает их, абстрагирует отдельные свойства с тем, чтобы выявить общее в них, чтобы раскрыть закономерности, управляющие их развитием, чтобы овладеть ими.

**Обобщение**, таким образом, есть выделение в предметах и явлениях общего, которое выражается в виде понятия, закона, правила, формулы и т.п.

**Вопрос 7. Толерантность - это:**

* редкое заболевание глаз;
* смирение и непротивление злу;
* **уважительное отношение к людям другой национальности, взглядов, вероисповедания и др.;**
* процесс разрушения национальных культур и замещение их однородной "попсой";
* затрудняюсь ответить.

В психологии **толерантность** (лат. tolerantia – терпимость) – это терпимость, снисходительность к кому – или чему-либо. Это установка на либеральное, уважительное отношение и принятие (понимание) поведения, убеждений, национальных и иных традиций и ценностей других людей, отличающихся от собственных. Толерантность способствует предупреждению конфликтов и установлению взаимопонимания между людьми.

**II. Задание 1. Что в данном списке может быть названо способностями? Свой ответ объясните.**

а) подвижность нервных процессов**;**

**б) физическая выносливость;**

**в) математический склад ума;**

г) склонность заниматься определенной деятельностью;

д) знание иностранного языка**;**

**е) хорошая переключаемость внимания;**

**ж) гибкость мышления;**

**з) умение убеждать людей;**

и) высокий темп реакций.

**Способности** — это свойства личности, являющиеся условиями успешного осуществления определённого рода  деятельности. Способности не сводятся к имеющимся у индивида знаниям (например, знание иностранного языка), умениям, навыкам. Они обнаруживаются в быстроте, глубине и прочности овладения способами и приёмами некоторой деятельности и являются внутренними психическими регуляторами, обусловливающими возможность их приобретения.

Основываясь на этом, рассмотрим каждый пункт.

а) **«подвижность нервных процессов»** не является способностью, т.к это одно из первичных свойств нервной системы, состоящее в способности быстро реагировать на изменения окружающей среды.

б) **«физическая выносливость»** является способностью, т.к. выносливость - это способность организма к продолжительному выполнению какой-либо работы без заметного снижения работоспособности.

в) **«математический склад ума»** является способностью к оценке, анализу и расчёту, применяемая и к бытовым ситуациям.

г) **«склонность заниматься определенной деятельностью»** не является способностью человека, т.к склонность - это избирательная направленность индивида на определенную деятельность, побуждающая ею заниматься.

д) **«знание иностранного языка»** не является способностью, так как это знания, которые дали преподаватели.

е) **«хорошая переключаемость внимания»** является способностью, т.к хорошая переключаемость внимания – это способность быстро ориентироваться в ситуации и переходить от одного вида деятельности к другому.

ж) **«гибкость мышления»** - способность человека к быстрому и легкому поиску новых стратегий решения.

з) **«умение убеждать людей»** - это способность влиять на человека, убеждая его в чем либо.

и) **«высокий темп реакции»** не является способностью.

Таким образом, в данном списке способностями могут быть названы:

**б) физическая выносливость;**

**в) математический склад ума;**

**е) хорошая переключаемость внимания;**

**ж) гибкость мышления;**

**з) умение убеждать людей.**

**Задание 2. От чего больше зависит успеваемость школьника: от способностей или от мотивации? Обоснуйте ответ.**

Существует множество факторов, которые влияют на успеваемость в школе. Среди них можно выделить три основных группы причин: социальные, педагогические и психологические, но все они влияют непосредственно на желание ребёнка обучаться, т.е. на его мотивацию к учению.

Сильное влияние на ребенка во время обучения в школе оказывает его социальное окружение. Сюда можно отнести родителей, одноклассников, дворовых друзей. Если семья не формирует ценность овладения знаниями, то, скорее всего, ребенок не будет желать учиться. Важно, чтобы родители на собственном примере показывали, что учеба важный и интересный процесс. Если большинство членов семьи учились плохо и не особо лестно отзываются о времени, проведенном в школе, то ребенок может заранее принять установку, что обучение не принесет ему удовольствия, его мотивация будет снижена, и он будет учиться плохо.

К снижению мотивации и, соответственно, успеваемости, могут привести материальные проблемы семьи. Школьник, не обладающий основным набором принадлежностей для обучения, никогда не сможет полноценно учиться. Образ жизни семьи также влияет на мотивацию. Асоциальные семьи, в которых отсутствуют нормы морали и нравственности, не смогут создать благоприятные условия для обучения. Когда вечно хочется есть и спать не до учёбы вовсе.

Следующая причина – это педагогический фактор. Как же им любят пользоваться нынешние родители, прикрывая неудачи ребёнка в учёбе. Действительно, важным человеком в жизни большинства людей является их первый учитель. Если отношения с педагогом в [начальной школе](https://www.kakprosto.ru/kak-104330-kak-povysit-kachestvo-obrazovaniya) не сложились, ребёнок разочаровался в новой для него деятельности, то и дальнейшей мотивации не следует ждать, т. к. вполне возможно, что за данный период ученик мог получить отставание в развитии, а это весьма затруднит  дальнейшую учёбу.

На успеваемость, безусловно, могут влиять и психологические причины: личностные характеристики обучающегося, особенности его психических процессов (память, внимание, мышление), способности. Чаще всего младшие школьники оправдывают низкий уровень оценок, ссылаясь на плохое внимание, память. Старшие школьники, наоборот, видят основу проблем в личных качествах, таких как лень, пассивность, безволие. Недостатки в развитии познавательных процессов действительно могут привести ученика к плохим оценкам. Однако в большинстве случаев при помощи школьного психолога и систематических занятий, такие функции как память, внимание и логическое мышление можно довести до необходимого уровня. Но всё дело опять в мотивации. Со слов педагога-психолога, чаще всего родители таких детей в своём плотном графике не могут найти время для коррекции, либо считают рекомендации психолога абсурдом. Острее обстоит ситуация с личностными качествами учащихся. У нынешнего поколения подростков отсутствует стремление к активной деятельности, потому что родители их обеспечивают модной одеждой, новомодными гаджетами, покупают им жильё и автомобили. Они искренне не понимают необходимость в обучении. А это и есть отсутствие мотивации. Если у ребенка отсутствует адекватная мотивация к обучению, и он не проявляет никакой активности в получении знаний, то успеваемость будет заведомо низкая.

**Задание 3. Некоторые люди считают, что есть хорошие и плохие темпераменты, и что лучше, например, быть сангвиником, чем меланхоликом. Так, И.П.Павлов долгое время утверждал, что меланхолический тип является «инвалидным» типом темперамента. А затем отказался от такого категоричного утверждения.**

**Что вы думаете по этому поводу?**

Я думаю, что он отказался от такого утверждения потому, что не досконально изучил природу темперамента. Век живи – век учись. Я считаю, что Природа создаёт свои объекты для конкретных целей. Темперамент, как известно – это врожденное качество, данное природой. У всего, созданного Природой есть своя миссия, своё великое предназначение. Мы, люди, просто не всегда это видим.

Да, возможно среди меланхоликов нет известных великих полководцев. Высокая чувствительность в сочетании с потребностью в одиночестве рождает не полководцев, а творцов. Большинство поэтов, художников, музыкантов - меланхолики. Их произведения – память об их чувствах и переживаниях. Силой своего таланта они заставляют других переживать свое счастье и свое страдание. Возможно, именно меланхолический темперамент позволил нам восторгаться произведениями Н.В. Гоголя, А. Блока, М.Ю. Лермонтова.

Любая группа людей работает эффективней, если в ней есть представители всех темпераментов. Меланхолики  первыми чувствуют, в каком направлении надо начинать поиск. Холерики выполняют функции бесстрашных разведчиков. Сангвиники являются источником положительных эмоций и постоянно генерируют неожиданные идеи. Флегматики анализируют информацию и предлагают взвешенное решение.

Например, в войны ввязываются холерики, воюют сангвиники, а восстанавливают города и села после войны флегматики. Холерики – импульсивны, энергичны, агрессивны, в ситуации зарождающегося конфликта нетерпимы и склонны быстро действовать, не задумываясь о последствиях. Эти проявления холерического темперамента у лиц, принимающих политические решения, могут быть катализаторами на начальных этапах конфликтов, доводя их до военной формы. Сангвиники энергичны, легко приспосабливаются к изменяющимся условиям, сохраняют самообладание в неожиданной, сложной обстановке, какой и является военная деятельность. Флегматики осторожны и рассудительны, уравновешены, терпеливы. Они склонны доводить начатое до конца, последовательны и настойчивы в продвижении к цели. В восстановительных работах именно такие динамические свойства личности могут обеспечить выполнение длительных и масштабных задач.

В бизнесе также работа найдётся для всех типов темперамента. Они дополняют друг друга, обеспечивая слаженность работы и результат. Заместитель президента фирмы - сангвиник, т.к. обладает высокой реактивностью, активностью, быстрым психическим темпом, высокой пластичностью, экстравертированностью. Агент по связям с общественностью – холерик или сангвиник, т.к. характеризуются высокой активностью, реактивностью, пластичностью, общительностью. Бухгалтер – флегматик, т.к. отличается малой сензитивностью, высокой активностью, которая преобладает над реактивностью (действует обдуманно, взвешивая обстоятельства, в связи с поставленной целью), из-за склонности к ригидности редко возбуждается.

В чистом виде темпераменты встречаются редко. В каждом человеке есть что-то от холерика, сангвиника, флегматика и меланхолика. Вопрос, кем лучше быть, не имеет смысла, как и вопрос, какое время года лучше. В каждом есть свои плюсы и свои минусы. Надо их знать и действовать, выбирая эффективную модель поведения в зависимости от ситуации, не идя на поводу у природных качеств, а развивая их.

**Задание 4. Объясните с точки зрения психологии, почему у разных учителей ученики могут показывать различный уровень успеваемости по одной и той же дисциплине.**

Одними из важных факторов, почему у разных учителей ученики могут показывать различный уровень успеваемости по одной и той же дисциплине, могут стать индивидуальный стиль учителя, стиль общения с учениками и организация урока.

«Для ребят идея неотделима от личности. То, что говорит любимый учитель, воспринимается совсем по-другому, чем то, что говорит чуждый им человек», - писала Н. К. Крупская. Из чего же складывается авторитет учителя? Я считаю, что авторитет учителя складывается из следующих его качеств:

1. Любовь к детям и к своей работе
2. Уважение и доверие к школьнику,
3. Культура поведения учителя, внешний вид
4. Правильная и выразительная речь
5. Оптимизм
6. Эрудиция и самообразование
7. Настойчивость и последовательная требовательность
8. Обладание наблюдательностью и знаниями психолога
9. Обладание педагогическим тактом
10. Знание своего предмета
11. Умение хорошо объяснить материал

Одним словом, учитель должен быть интересен ученику, он должен привлекать к себе внимание, он должен побуждать, он должен уметь руководить. Учитель не может быть в роли хладнокровного наблюдателя за тем, как стихийно развивается и складывается личность ученика, он должен вести за собой, стимулировать развитие личности обучающегося, повышать мотивацию к обучению. Мотивация влияет на успеваемость, на отношение ребёнка к учению. Желание ребёнка показать себя с самой лучшей стороны, хорошо выполнять все требования педагога и является высокой учебной мотивацией.

Ещё Л. Н. Толстой писал: «Если учитель имеет только любовь к делу, он будет хороший учитель. Если учитель имеет только любовь к ученику, как отец и мать, он будет лучше того учителя, который прочёл все книги, но не имеет любви ни к делу, ни к ученикам. Если учитель соединяет в себе любовь к делу и ученикам, он совершенный учитель».
Психологи Калифорнийского университета в прошедшем году провели исследование, в рамках которого выяснили, каким образом личность учителя влияет на успеваемость учеников. Проанализировав полученные данные, эксперты пришли к выводу, что у тех педагогов, которые более свободно, уважительно и доверительно общаются с учениками, не боятся признаться в ошибках или незнании чего-то, могут и пошутить на уроке, успеваемость учеников выше.

Таким образом, даже самые минимальные эмоциональные вложения со стороны учителя положительно влияют на желание ребенка учиться.

Почти все школьники, рассказывая о преподавателях тех предметов, по которым они имели высокие оценки, упоминали, что педагоги не боятся дискутировать с детьми, легко идут на контакт, шутят, рассказывают о собственных неудачах, относятся к ученикам с уважением, проявляют заботу.

Итак, хороший учитель может научить намного большему, чем определённому предмету, а плохой человек даже с хорошими знаниями может изувечить своим характером всю дальнейшую жизнь ребёнка.

**Задание 5. Разберите ситуацию. Так ли обстоят дела на самом деле, как пишет этот человек? С чем вы солидарны, в чем не согласны с его позицией? Что бы вы сделали на его месте? Может ли он сам без посторонней помощи изменить ситуацию?**

**«Я одинок».Это отрывок из дневника: *«Я снова занял в классе старое и насиженное место общепризнанного шута. Ребятам, конечно, весело, но мне это душу рвет. Раньше все знали, что я, кроме шутовства, хоть газету могу выпустить, а теперь, после ссоры со всеми, я совсем превратился в шута…Класс я люблю, но безнадежно. Класс живет, а я стою в стороне, хотя меня иногда «пускают», чтобы послушать пару моих грошовых острот и снова оставить меня одного. Мои отношения с Котом (самым близким другом) пропитаны соперничеством и поэтому очень скользки…Я один. В классе живет только моя оболочка. Все те, с кем я в ссоре, висят на моей совести, как балласт. Мне тяжело, ибо я в классе поганка-мухомор. Меня сейчас обуревает желание завоевать обратно свое положение, и я добьюсь этого».***

Человек всегда ощущает себя частью целого. Но все-таки одно дело быть наедине с самим собой и совсем другое находиться в массе, среди людей. Здесь, во-первых, в какой-то мере меняется сам человек – его реакция на окружающий мир, психические явления, которые могут существовать только в процессе непосредственного общения.

Многообразные отношения, возникающие между людьми в процессе длительного взаимного общения, составляют 2 основные системы: систему деловых отношений и систему личных отношений. В школе это – учение, различные виды общественной работы. К одним одноклассникам ученики испытывают симпатию, к другим – антипатию, к третьим – безразличие. Все эти отношения и составляют систему личных взаимоотношений, которые складываются из многообразных по характеру, устойчивости и значению для человека отношений. Это – и дружба, и товарищество и вражда.

Личные взаимоотношения, которые как бы пронизывают коллектив невидимыми нитями симпатий, привязанности, антипатий, оказывают сильное воздействие на жизнь каждого школьника и на деятельность группы в целом. Именно личные взаимоотношения представляют собой один из важных факторов эмоционального климата группы и эмоционального благополучия.

Особенно остро взаимоотношения с товарищами переживаются в подростковом и юношеском возрасте. Любое нарушение в этой сфере воспринимается человеком нередко как трагедия. Иллюстрацию этих взаимоотношений мы можем наблюдать в предложенном отрывке «Я одинок».

Автор кричит о проблеме одиночества. Истоки этой проблемы начинаются «после ссоры со всеми», когда он «снова занял в классе старое и насиженное место общепризнанного шута», ненавистное ему. Автору явно претит роль «шута», но он готов её играть в угоду одноклассникам, чтобы хоть как-то выделиться, привлечь к себе внимание любимого класса («класс я люблю, но безнадежно»). Одноклассники игнорируют его («класс живет, а я стою в стороне») и даже с самым близким другом отношения не складываются, они «пропитаны соперничеством и поэтому очень скользки».

Такой «шут-одиночка» встречается в каждом классе. Эти ребята бывают очень умны, общительны, но высокомерны и саркастичны. Их шутки часто бывают не к месту или могут больно ранить. Иногда коллектив дозволяет им проявить себя и покривляться на публику, но близкие дружеские отношения с такими ребятами завязывать бояться – неизвестно, что от них ожидать.

Кто виноват в этом? Чаще всего проблема не в коллективе, а в наших неосознанных страхах быть им отвергнутыми, это заниженная самооценка, боязнь самореализации. Именно эти страхи не позволяют нам быть более открытыми, искренними. Не многие из таких ребят осознают всю тяжесть своего положения, не признают собственной вины за сложившуюся ситуацию, но автор – человек глубокий, вдумчивый, совестливый («Все те, с кем я в ссоре, висят на моей совести, как балласт»). Он готов меняться и это радует, т.к. осознание проблемы – это путь к её решению. Не нужно ждать, когда вас примут и полюбят, нужно брать инициативу в свои руки!

Итак, вот четыре совета по изменению ситуации.

Во-первых, нужно убрать из отношений с другом соперничество, отдав ему первенство («В споре проигрывает умнейший»), если само по себе соперничество не привлекательно, как игра. И выяснить отношения с другом через доверительную беседу, узнав его отношение к этой проблеме. Скорее всего, отношения дружбы после этого возобновятся, но на другом уровне.

Во-вторых, нужно разобраться, какими правилами руководствуются в данном коллективе, и стараться придерживаться их.

В-третьих, не нужно принимать все на свой счет, необходимо методично завоевывать авторитет у одноклассников: непосредственно заняться учёбой; возобновить выпуск газеты и сконцентрировать свой дар шутовства на выражении его в слове, при этом ограничивая непосредственное общение; записаться в школьную команду КВН. Тогда твоего общения будут искать, а не "пускать" в свой круг на время

В-четвёртых, нужно забыть обиды на одноклассников, мысленно отпустить эту неприятную ситуацию и начать все с чистого листа.

Общение – это искусство, которому нужно обучаться всю жизнь. Без него люди становятся одинокими и теряют жизненную активность.

**III.** **Сформулируйте рекомендации для решения данной проблемы: «Как стать успешным?»**

Успех - это довольно растяжимое понятие. Каждый человек определяет успех для себя по-своему. Для одного стать успешным - означает управлять большой компанией или организацией, а для другого - просто найти свое место в жизни. Кто-то посчитает себя успешным, получив деньги, а кто-то - построив семью. Все индивидуально и зависит от личных особенностей конкретного человека.

Я буду исходить из того, что успех – это достижение своей цели. Как научиться достигать своей цели? Этим вопросом я задалась не так давно, изучив биографии известных, успешных в своих сферах деятельности людей (Б. Гейтс, Н. Водянова, М. Джордан, В. Дикуль и т.д.), сформулировала для себя основные правила успешного человека. Представляю их на ваш суд.

1. Определите конкретную цель. Успех приходит к тому, кто твердо знает, что ему нужно. Если ваша цель слишком глобальна, разбейте ее на несколько микроцелей и добивайтесь выполнения каждого пункта.
2. Планируйте и размышляйте. Используйте любую свободную минуту для того, чтобы запланировать свои следующие действия. И когда вы приступите к делу, вы твердо будете знать, [что делать](https://www.kakprosto.ru/kak-23555-kak-spravitsya-s-toskoy).
3. Доводите все до конца. Главный признак успешных людей – доведенные до конца проекты.
4. Не опускайте руки перед трудностями и не бойтесь ошибаться. Как сказал Ницше, «всё, что нас не убивает, делает нас сильнее». Ошибки – это тоже опыт.
5. Не отчаивайтесь ни при каких обстоятельствах и не обвиняйте окружающих в своих неудачах. В своих неудачах виновны только вы. Это плохой тон – сваливать свои беды на окружающих. Подумайте, почему у вас не получилось достигнуть успеха, сделайте выводы и сделайте себя лучше.
6. Не бойтесь начать сначала и не корите себя за прошлое. Если вы начинаете что-то во второй, в третий или даже в сотый раз – это не с нуля. У вас есть опыт, [как делать](https://www.kakprosto.ru/kak-835843-iskusstvo-delat-komplimenty) уже не надо. Поэтому начать «с чистого листа» в любом случае не получится. Просто не повторяйте былых ошибок. Уинстон Черчилль говорил: «Успех — это движение от неудачи к неудаче без потери энтузиазма»
7. Занимайтесь работой последовательно. Не беритесь за сто дел сразу – вы не Юлий Цезарь.
8. Уделяйте работе определенное время каждый день. Только системность поможет вас завершить работу – и добиться успеха.
9. Наведите порядок во времени, убейте хронофагов. Подумайте, сколько времени вы тратите на общение в социальной сети, игры, разговоры с соседями, просмотр телевидения? Устраните все это – и у вас появится время для реальных дел.
10. Читайте. Чтение развивает наш ум, обогащает наш словарный запас, развивает воображение и учит азам человеческой психологии.
11. Не стесняйтесь спрашивать. Привлекайте к своей работе друзей и знакомых.
12. Продолжайте свое обучение. Наше время требует от человека многопрофильности. Чтобы добиться успеха, приходится разбираться во многих вещах. Не стоит зацикливаться на одном.
13. Не делайте работу только ради денег. Деньги – недостаточная мотивация. Работа должна приносить удовольствие.
14. Ведите здоровый образ жизни. Вредные привычки – это путь в никуда!
15. Чаще улыбайтесь! Если вы будете улыбаться, окружающие к вам потянутся. А у вас самого на душе будет отлично. А с радостью в душе добиваться успеха проще!