

# Основы эффективного общения

---

1. Понятие общения, его функции, этапы общения
2. Мотив и мотивация в жизни и на дороге.
3. Склонность к рискованному поведению на дороге.
  4. Формирование привычек.
5. Правила взаимодействия с агрессивным водителем.
  6. Конфликты на дорогах.

**Общение - специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми, процесс установления и развития контактов между ними, порождаемый потребностями совместной деятельности**

**или**

**связь между людьми, в ходе которой возникает психический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании, взаимопонимании.**

**В процессе совместной деятельности люди воспринимают друг друга, обмениваются информацией и устанавливают различные связи, взаимодействия. Поэтому в процессе общения выделяются *три взаимосвязанных стороны*:**

- ***перцептивная*** (взаимовосприятие, взаимооценка в общении),
- ***интерактивная*** (регулирование взаимодействия собеседников),
- ***коммуникативная*** (передача информации).

## *Функции общения*

**1) информационно-коммуникативную**

(прием и передача информации),

**2) регулятивно-коммуникативную**

(интерактивную: организация взаимодействия людей в их совместной деятельности),

**3) перцептивно-эффективную**

(восприятие людей как социальных объектов, воздействие на их эмоциональную сферу),

**4) аффективно-экспрессивную**

(эмоциональное самовыражение человека).

***Формы общения:*** деловое, профессиональное, бытовое, частное и публичное.

***Стиль общения человека*** - это скорее предрасположенность к определенному общению, направленность, готовность к нему, которая проявляется в том, как человек склонен подходить к большинству ситуаций.

*Виды стилей общения:*

Духовное общение

Светское общение

Деловое общение

Примитивное общение

Манипулятивное общение

Формально-ролевое или ритуальное общение

Гуманистическое общение

## Духовное общение

Это доверительно-неформальное общение друзей, когда можно затронуть в беседе любую тему и необязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый его участник знает интересы, убеждения своего собеседника, его отношение к тем или иным проблемам, может предвидеть его реакции.

## **Светское общение**

**Суть заключается в его беспредметности, т. е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях. Это общение закрытое (неискреннее), точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения, истинное мнение друг друга собеседников не интересует и не определяет характера коммуникаций.**

### **!!! Кодекс светского общения:**

- > вежливость, такт - соблюдай интересы другого;**
- > одобрение, согласие - не порицай другого, избегай возражений;**
- > симпатии - будь доброжелателен, приветлив.**

## Деловое общение

учитываются особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные «личностные расхождения», довольно большая дистанция между людьми. Выражения эмоций и чувств собеседников при этом ограничены, люди общаются между собой как носители определенных служебных функций.

### Кодекс делового общения:

- принцип кооперативности - твой вклад должен быть таким, какого требует совместно принятое направление разговора;
- принцип достаточности информации - говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент;
- принцип качества информации - не ври;
- принцип целесообразности - не отклоняйся от темы, сумей найти решение.

## Примитивное общение

оценивают другого человека как нужный или мешающий в данный момент объект: если нужен - то активно вступают в контакт, мешает - оттолкнут, порой используя агрессивные, грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого. связаны, как правило, с унижением одним другого. При общении с более сильным человеком попытки унижить быстро меняются на льстивое обращение.

Для него характерны реакции амбиции и знаки превосходства, акценты на внешних признаках человека: «Эй, ты рыжая...», «Подвинься-ка, очкарик...»

## Манипулятивное общение

к партнеру относятся как к средству достижения каких-то целей, управление им за счет преувеличения или преуменьшения собственных личностных особенностей или черт характера, извлечение выгоды из собеседника, использование различных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты)

## **Формально-ролевое или ритуальное общение**

задачей является поддержание связи с социумом, подкрепление представления о себе как о члене общества. Партнер в таком общении является как бы необходимым атрибутом выполнения ритуала. «Маска» с заранее заданными свойствами. Эти ритуалы требуют от участников только одного - знания правил игры. В ритуальном общении для нас существенно следование какой-то роли - социальной, профессиональной или межличностной.

## Гуманистическое общение

глубоко личное, интимное, исповедальное, психотерапевтическое общение, позволяющее удовлетворить потребность человека в понимании, сочувствии, сопереживании, связано с настроенностью и целями партнеров.

**Кодекс общения** – вежливость, этика, учет возраста, умение слушать, умение промолчать.

**Стратегия общения:** открытая (умение высказывать свою точку зрения), закрытая, монологическая (заранее подготовленная), идея.

## *Этапы общения*

- **Адаптация - приспособляемость**
- **Предугадывание состояний и поступков другого**
- **Впечатление от беседы**
- **Прощание**

## *Типы общения*

- **визуальный**
- **аудиовизуальный**
- **кинестетический**
- **обонятельный**
- **вкусовой**

## **Мотив и мотивация в жизни и на дороге.**

**Мотивы** формируются из потребностей человека и бывают осознанными и неосознаваемыми.

**Мотивация** – это совокупность побуждений (мотивов), вызывающих активность индивида, система факторов, детерминирующая поведение человека. Мотивация представляется как непрерывный процесс, в котором субъект действия - человек и ситуация взаимно влияют друг на друга, в результате чего можно наблюдать поведение человека.

## **МОТИВ**

**это то, что принадлежит самому человеку, является его личным свойством, побуждает к деятельности, направляя его на удовлетворение определенной потребности, причина его действий и поступков.**

## **МОТИВАЦИЯ**

**это совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека действовать специфическим, целенаправленным образом; процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения целей организации или личных целей**

**Роль мотива заключается в том, чтобы  
придать поведению импульс и  
направленность к цели.**

## **МОТИВЫ ЖИЗНИ, ПОВЕДЕНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ:**

- **генерализованные и инструментальные**
  - **органические**
  - **функциональные**
  - **материальные**
  - **социальные**
  - **духовные**

**генерализованные** - предмет потребностей и направленность устремлений личности

**инструментальные** - мотивы выбора путей, средств, способов достижения или реализации цели, обусловленные не только потребностным состоянием личности, но и ее подготовленностью, наличием возможностей успешно действовать по реализации поставленных целей в данных условиях.

- **органические** - направлены на удовлетворение естественных потребностей организма и связаны с ростом, самосохранением и развитием организма;
- **функциональные** - удовлетворяются с помощью разного рода культурных форм активности;
- **материальные** - побуждают человека к деятельности, направленной на создание предметов домашнего обихода, различных вещей и инструментов;

**•социальные - порождают различные виды деятельности, направленные на то, чтобы занять определенное место в обществе, получить признание и уважение;**

**•духовные - лежат в основе тех видов деятельности, которые связаны с самосовершенствованием человека.**

**наиболее распространенные мотивации русского водителя являются мотивации типа:**

- **"Со мной не случится";**
- **"Все участники дорожного движения не умеют водить машину";**
- **"Все остальные участники движения знают правила хуже меня";**
- **"Не знаю, куда им всем надо ехать, мне-то нужнее";**
- **«ДПС на дороге..., чтобы брать деньги» (мотив формируется вне зависимости от конкретных реалий на дорогах**

# Этические основы деятельности водителя

«этика» переводится с греческого языка как «обычай», «нрав»

## *правила этики*

- **Относись к другим водителям так, как хочешь, чтобы относились к тебе.**
- **Действуй понятно для других водителей и пешеходов, это поможет избежать многих критических ситуаций.**
- **Терпеливо и снисходительно относись к ошибкам других.**

- **Не возмущайся каждой мелочью - медлительным пешеходом, красным сигналом светофора, трактором, поврежденным участком дороги; относись к ЭТИМ явлениям как к неизбежным, вроде дождя или снега.**
- **Необходимость уступать право проезда другому участнику движения - водителю или пешеходу - не должна вызывать отрицательных эмоций.**

- **Не "заводишься" от хамства и не отвечай тем же.**
- **Укроти бурный темперамент - это полезно и при вождении, и при общении с инспекторами и другими водителями.**
- **Уступай путь водителям, которые хотят въехать в плотное движение или перестроиться. Они наградят тебя улыбкой или кивком благодарности.**

- **Стоя у светофора вечером, не держи ногу на педали тормоза, т. к. яркие стоп-сигналы ослепляют водителей автомобилей, стоящих сзади.**
- **Безопасное движение требует сотрудничества между водителями, а не соревнования.**
- **Не забывай благодарить поднятием руки тех, кто уступил тебе дорогу, когда ты просил, или кто предупредил тебя о чем-то.**

- **Уступай дорогу, если просят другие, предупреждай других о невидимой им опасности.**
- **Не настаивай на своей правоте, а просто уступи дорогу дураку или неопытному.**
- **Старайся устанавливать "зрительный контакт" с другими водителями, чтобы предупредить о чем-либо, для этого можно посигналить.**

**Благородство - основа безопасности на дорогах!**

**Благородный поступок - это такие действия водителя, которые создают оптимальные условия для передвижения других участников дорожного движения и гарантируют им безопасность.**

**Стремитесь получать удовольствие от благородных поступков при вождении. Поверьте, что благородное поведение на дороге не менее важное слагаемое профессиональной подготовки и профессиональной надежности, чем умение управлять ТС. Без благородства как высшего проявления духовных качеств водителя безопасного вождения не обеспечить!**

## **Благородный водитель - это уступчивый и заботливый водитель**

**Водители, обладающие этими качествами, не только получают удовольствие от езды, но и не знают, что такое участвовать в ДТП. Верх благородства - на иномарке уступить дорогу старому «запорожцу», «копейке» и им подобным ТС. Отсюда рождается еще одно правило: Уступить (пропустить) - основной принцип безопасного дорожного движения!**

**Знайте, что при управлении ТС есть действия правильные (соответствуют требованиям ПДД), а есть оптимальные (отвечают особенностям складывающейся дорожной обстановке). Пользуйтесь данным правилом постоянно, в том числе в ситуациях, когда имеете преимущество.**

**Необходимо всегда учитывать, что тот, кто движется по второстепенной дороге, делает левый поворот и т.д. может не увидеть знаков, быть отвлеченным своими горестными мыслями или попросту оказаться человеком невежественным, проще говоря, водителем-хамом.**

**Не забывайте, что ПДД определяют лишь порядок движения транспортных средств, но не обеспечивают безопасность!**

**Последняя зависит только от действий участников дорожного движения и в первую очередь - от ваших лично.**

**Стремление к превосходству - признак интеллектуально слабого и духовно убогого водителя.**

**Азарт гонок на дороге - признак непрофессионализма и низкого интеллекта.**

**Агрессивность, озлобленность, мстительность - "джентельменский" набор водителя - "камикадзе".**

**Совершили неблагородный поступок - найдите мужество извиниться.**

**Уважение к пешеходам - это страховка от ДТП  
Смотреть - не значит видеть, иметь слух - не  
значит слышать!**

**Внезапно увидели пешехода - затормозите, в  
противном случае он "сделает все возможное",  
что бы оказаться под колесами вашего  
автомобиля.**

## **КОРРЕКТНЫЙ ВОДИТЕЛЬ...**

**1. ...не наезжает на пешеходов, которые идут по “зебре”, либо уже подошли к ней, а завидя пешех, плавно и заранее оттормаживается, оставляя несколько “вежливых” метров в запасе.**

**2. ...не выкатывается на перекресток, если дальнейшее движение невозможно - впереди пробка. Это, кстати, одна из главных причин тотальных пробок.**

- **Если другой автомобиль едет медленно, не подгоняй его гудком. Водитель может быть сердитым, больным или иметь проблемы с автомобилем.**
- **Не сигнал, чтобы показать другому водителю, что он сделал ошибку. Гудок может обескуражить его, и он наделает больше ошибок.**
- **Никогда не сигнал от злости.**

3. ...не мешает перестроиться в свой ряд машине из соседнего, в котором возникло препятствие (ДТП, ремонт дороги, поломка и т.п.). При этом перед вами въезжает 1 (один) автомобиль. А следующий не ломится в ту же “дырку”, а так же спокойно встраивается за вами. Это значит, что если два ряда сходятся в один, то машины из этих рядов идут строго через одну. И никаких других вариантов, даже, если у одного из рядов приоритет.

**4. ...не паркуется так, чтобы “морда” полностью блокировала тротуар, а ж... торчала, перекрывая полряда на узкой улице. Если все стоят вдоль, то не стоит заезжать под углом, а если перпендикулярно, то лучше парковаться задним ходом: передние колеса - поворотные, и так проще занять свое место. И при этом если водитель машины следующей за вами видит, что вы притормозили около пустого “окна” и включили “аварийку”, то он не подкатывается вам под самый бампер, а дает возможность спокойно зарулить. И уж тем более первым не ныряет в свободный проем “рыбкой” - мол, кто успел, тот и съел. Это - жлобство.**

**5. ...не едет “из двух рядов по среднему”.**  
**Ширина ряда позволяет на любой машине**  
**удерживаться в его границах, не пересекая**  
**пунктир, - делать это - просто дурной тон. Так**  
**ведут машину даже тогда, когда никто не**  
**видит и на дороге Вы один.**

**б. ...не пользуется в движении габаритными огнями (подфарниками), которые предназначены исключительно для стоянки. Тронулся в темноте - обязан включить “ближний”. Так и безопаснее и лучше видно - причем не ВАМ, а ВАС. Это прописано в Правилах уже 20 лет, а в мире так ездят целых 40. Это примерно вдвое повышает шансы не попасть в аварию, а обходится в 0 руб. 00 коп., так как лампочки при постоянной работе служат дольше, чем при переключениях.**

**7. ...не греет перед стартом двигатель своего “коня” до рабочей температуры (!). Вылетающие из трубы крайне вонючие продукты сгорания наносят непоправимый, смертельный ущерб окружающим. Но если на людей и на себя плевать, то хотя бы прислушайтесь к мнению инженеров: для мотора полезнее, если вы тронетесь сразу после пуска, но не будете ехать на повышенных оборотах - износ цилиндров меньше. Поверьте - проверено электроникой.**

**8. ...не лезет в узкое место, где двоим никак не разъехаться, навстречу другому водителю, чтобы выиграть несколько бесполезных метров и застрять даже не вдвоем, а с целой вереницей, подпершей каждого из “баранов” сзади. Останется одно - кто-то все же будет пятиться. А жизнь в это время медленно проходит...**

**9. ...не поворачивает с улицы с односторонним движением налево из правого ряда. Вроде пустяк, но распространен такой маневр повсеместно.**

**10. ...не гудит, кроме исключительных случаев.**

**Гудок - это хамский окрик: “Чё встал, ехай!”**

**11. ...не выезжает на “встречку”, чтобы обогнать “лохов”, замерших в пробке. И, включив дальний, “поквакивая” запрещенными спецсигналами, ползут по встречной полосе.**

**12. ...не препятствует выезду со второстепенной дороги или из двора в свой ползущий поток. Не упирается “бампер в бампер”, чтобы “враг не прошел”. Хотя и прогресс уже есть - не третий, так пятый притормозит и моргнет - “проезжайте, пожалуйста”. В ответ, в благодарность, принято поднять вверх руку открытой ладонью вперед - но, увы, спасибо говорят не все. Многие думают, что кто-то “зевнул”, и ему удалось ловко втереться.**

## **Средства пассивной безопасности**

- Содержи автомобиль исправным, регулярно проверяй шины.**
- Пристегивай ремни безопасности, свой и пассажиров.**
- Помни, что непристегнутый пассажир станет летающим снарядом в случае аварии, т. е. потенциальным убийцей водителя или других пассажиров.**
- Помни, что подушки безопасности без пристегнутого ремня могут убить.**

- Перевозы детей в детском кресле в центре заднего сиденья.**
- Не клади на заднее правое место тяжести и не сажай самого тяжелого пассажира, так как при таком размещении груза и пассажиров и наличии поперечного уклона дороги у автомобиля задирается кверху левая передняя часть и сильно опускается правая задняя.**

- Если в легковом автомобиле, движущемся по дороге с обычным двускатным профилем, всего один пассажир, ему лучше сесть за водителем, чтобы машина левыми колесами надежней прижималась к дороге.
- Закрепляй перевозимые предметы.
- Не пей после ДТП в течение суток или более, попав трезвым в пустяковое происшествие, даже в качестве пострадавшего.

**□ Помни, что в крови алкоголь обнаруживают в течение суток, а в мозгу, печени, сердце он задерживается от 28 часов до 15 дней. Хорошо проспавшийся после «вчерашнего» водитель, попав в аварию по чужой вине, станет виновником, если у него в крови будет обнаружен алкоголь или следы употребления наркотиков.**

**□ Для принятия решения: ехать или не ехать, будучи нетрезвым, представь себе комфорт тюремной камеры. Если слух развит лучше, чем воображение, попробуй напеть первые такты похоронного марша. Если решил ехать, положи в карман записку для своего ребенка, объяснив, почему ты его бросаешь...**

**□ Даже не очень пьяный человек теряет способность к четким, координированным действиям, которые необходимы для управления автомобилем. Дотянись до носа указательным пальцем правой, затем левой руки – это тест под названием «пальценосовая проба». Невыполнение его – один из косвенных признаков опьянения.**

**□ Алкоголь действует именно на принятие решений, зрение и способность выполнять несколько задач одновременно, замедляет сознание и двигательные функции, удваивает время реакции, поэтому дистанция реагирования резко увеличивается.**

**□ Съезжай с дороги, останавливаясь для отдыха. Не спи и не грейся в салоне стоящего автомобиля при работающем двигателе во избежание отравления выхлопными газами, которые попадают в салон автомобиля даже на открытом воздухе, а тем более в гараже.**

**□ Не давай спать пассажирам при движении на большой скорости ни лежа, ни (особенно) сидя. При резком торможении падение с сиденья при расслабленных мышцах приводит к переломам костей. У дремлющего сидя от резкого движения головы при торможении могут сломаться шейные позвонки. В крайнем случае пусть спит лежа, но движение замедли, чтобы исключить необходимость резкого торможения.**

**□ Не оставляй в закрытой машине на жаре ни детей, ни собаку – всегда нужно приоткрывать окна.**

## Формирование привычек

- Пропуск в один день не снижает вероятность **формирования привычки.**
- Некоторым людям требуется **намного больше** времени, чем всем остальным, для **формирования новой привычки.**
- Формирование некоторых привычек может потребовать достаточно длительного времени (18-254дня).

## **Предоставляй преимущество в движении:**

- водителям, которые не замечают твою машину, выезжая из-за кустарника, зданий или плохо видя через окна, покрытые грязью или льдом;**
- пешеходам, не замечающим машин из-за зонтов или шляп, увлеченно беседующим;**
- детям, перебегающим дорогу;**

- работающим на дороге рабочим;
- слепым с тросточкой или собакой-поводырем;
- водителям,двигающимся неуверенно -  
высматривающим номера домов, иногородним и  
т.п.;
- водителям, которые совершили ошибку -  
вынуждены въехать на твою полосу, избегая  
наезда на велосипедиста, пешехода и т.п.

**- Всегда пропускай пешеходов там, где они имеют преимущественное право движения, жестом приглашай их идти, если они не решаются.**

**- Оказывай помощь в дороге другим водителям.**

**При необходимости помогут и тебе.**

**- Не осложняй жизнь соседям и знакомым своим автомобилем.**

**- Не засоряй землю отработанным маслом, изношенными деталями и мусором - для них есть отведенные места.**

## **уязвимые участники дорожного движения**

- **пешеходы,**
- **велосипедисты,**
- **МОТОЦИКЛИСТЫ,**
- **люди с ограниченными возможностями  
(инвалиды).**

**Склонность к рискованному поведению на дороге**  
слово «риск» объясняется как «возможная опасность» или же как «действие наудачу в надежде на счастливый исход».

- **"Лихачи" - это люди, способные на вредные или преступные действия, ради собственного удовольствия на дороге.**
- **Психическое здоровье (депрессии и тревоги).**

**Планируй допустимый уровень риска  
Стремись доехать живым, а не любой ценой.  
Выигрываешь время или деньги – рискуешь  
жизнью.**

**Соблюдай правила движения – они написаны  
кровью для того, чтобы водители знали, чего  
ждать друг от друга и избегать конфликтов и  
аварий. Игнорирование этих правил приводит к  
хаосу на дорогах.**

**Риск - это действие (поступок), выполняемое в условиях выбора, когда существует опасность в случае неудачи оказаться в худшем положении, чем до выбора.**

- **нарушение правил,**
- **превышение скорости,**
- **пренебрежение ремнями безопасности.**

**Три слагаемые мастерства, которые влияют на планируемый уровень риска: способности восприятия, способности к принятию решений и умение управлять автомобилем.**

**Способности восприятия определяются надежностью, с которой субъективное восприятие риска водителем соответствует объективному риску. Способности восприятия включают возможность корректной оценки собственных способностей принятия адекватных решений и умения управлять автомобилем.**

**Это важно, потому что водители с ограниченным умением принимать решения или недостаточным водительским мастерством имеют малый риск аварий, если осознают свои ограничения и действуют соответственно.**

**Как сказал Леонардо да Винчи: «Боящийся опасности не страдает от нее».**

**Водители с очень большими уровнями всех трех слагаемых мастерства, но с высоким уровнем запланированного риска вероятнее попадут в аварии, чем люди с низким уровнем мастерства. Если способные и умелые переоценивают свое мастерство, это приводит к большему риску аварий, чем у неспособных и неумелых.**

**Навыки и принятие риска независимы друг от друга. Плохие навыки не увеличивают риск, если водитель полностью осознает их, принятый риск остается тем же самым. Водители низкой квалификации могут уменьшить аварийный риск, выбирая маневры, которые соответствуют их навыкам в вождении. Не неопытность молодых водителей сама по себе, а соединение их неопытности с потоком участников движения делает неопытного водителя виновником аварий.**

**Людские потери при дорожных происшествиях зависят не от качества дорог и машин, а от почасового риска людей, от времени, которое они тратят на дорогу, и от общего количества проезжавших людей.**

**Планируемый уровень риска аварий определяется  
четырьмя категориями мотивационных  
факторов:**

**1. ожидаемые выгоды от различных типов  
рискованного поведения: например, финансовый  
или другой деловой выигрыш во времени при езде  
на большой скорости, радость рискованных  
маневров в борьбе со скукой;**

**2. ожидаемые расходы для разных типов рискованного поведения: например, затраты на восстановление своего автомобиля, выплаты за вину в аварии – ремонт чужого автомобиля и лечение твоих и чужих пассажиров, тюрьма за гибель пассажиров или пешеходов, потеря собственной жизни или здоровья;**

**3. ожидаемые затраты при различных типах безопасного поведения: например, приобретение ремня и подушек безопасности или автомобиля с современными средствами активной безопасности;**

**4. ожидаемый доход от различных типов безопасного поведения: например, страховые скидки за безаварийное вождение, снижение вероятности гибели, травмирования или ущерба.**

## **Люди,**

**менее уверенные в себе и считающие, что успех в основном зависит от объективных внешних обстоятельств, в опасных ситуациях действуют обычно осторожнее;**

**со слабой нервной системой обычно завышают степень опасности и возможности ее реализации;**

**людям, движимым сильным побуждением к достижению цели и получению выигрыша, свойственно занижать уровень опасности и считать возможность ее появления менее вероятной, чем на самом деле.**

- Будь заметен на дороге**
- Занимай позицию на дороге так, чтобы видеть всех.**
- Убедись, что тебя видят другие участники движения.**
- Создавай вокруг себя свободную зону.**
- Действуй понятно для других водителей и пешеходов.**
- Создавай возможность срочно покинуть занимаемое место при необходимости.**

- **Держи дистанцию в 3–4 секунды пробега – она обеспечит в нормальную погоду достаточно времени для торможения, это резерв времени на реакцию.**
- **Думай о запасном пути движения - на подходе к кривой смотри через плечо на соседнюю зону и решай, что сделаешь, если автомобиль, приближающийся с другого направления, пересечет твою траекторию.**



**Смотри в оба**

**Установи для себя шесть зон наблюдения: дальнюю, среднюю, ближнюю, заднюю и две боковых. Ближняя зона – расстояние, которое автомобиль преодолет за 3–6 секунд, средняя зона – за 12–15, дальняя – за 30-120.**

## Защитное вождение

**Правильная посадка. Регулировку кресла нужно всегда начинать с подбора оптимального расстояния от его подушки до педального узла.**

**При полностью выжатой педали сцепления (для АКПП педали тормоза), нога не должна быть прямой, а между бедром и сиденьем, при этом, должна горизонтально помещаться ваша ладонь.**

**Большее расстояние может привести к повышенной усталости ноги в условиях пробок и возможным серьезным травмам при аварии.**

**Подбирая правильный угол наклона спинки сиденья, всегда нужно помнить о том, что наиболее физиологичное положение нашего позвоночника при движении – вертикальное.**

**В вертикальном положении наши глаза смотрят прямо перед собой без дополнительных усилий и наше дыхание максимально свободно. Исходя из этого, нужно подобрать такой угол наклона спинки сиденья, чтобы он был как можно больше к вертикали, но и так, чтобы при полном контакте спины со спинкой (это обязательное условие) ваше туловище не тянуло к рулю, т.е. чтобы оно не заваливалось вперед.**

**Подголовник должен находиться своей средней частью на уровне нашего затылка.**

**Руль, при наличии регулировок, следует выставить так, чтобы верхняя его часть не загоразживала панель приборов и не затрудняла обзор через лобовое стекло. Нижняя часть руля не должна упираться в ноги или быть на столько низко, что при вращении руля в ноги будет упираться ваши руки. По степени выноса отрегулируйте руль так, чтобы угол в локтевых суставах был в пределах 100-110 градусов. Ближе – труднее рулить, скованнее движения. Дальше –нагрузка переходит с мышц рук в основном только на плечи.**

**Ремень безопасности при пристегивании должен проходить посередине ключицы, а нижняя его часть ниже выступов бедренных костей. Его нужно застегивать только поверх расстегнутой толстой одежды и заключительным движением подтягивать его по фигуре.**

Руки располагаются на руле в точках 10 и 2 или 9 и 3, согласно циферблату часов. Эти положения рук на руле уже давно признаны как наиболее оптимальные. Большие пальцы либо обнимают обод руля, либо лежат на нем параллельно его поверхности. При этом не старайтесь стискивать руль. Его нужно держать нежно, как птицу. Также нежно, чтобы не задушить, и также сильно, чтобы не улетела. Потому что когда вы сильно сжимаете кулаки, у вас закрепощаются локти и плечи в силу напряжения соответствующих мышц.

**Левая нога располагается на подставке, слева от педального узла, правая – пяткой между педалями газа и тормоза, носком готова нажать на газ.**

## **Оптимальная техника руления**

**1. Вращение руля с перекрещиванием рук – наиболее эффективно при быстром вращении и повороте руля на значительный угол. Его основной минус заключается в том, что если у вас срабатывает подушка безопасности в тот момент, когда руки находятся в скрещенном положении, то ими вы разбиваете себе лицо.**

2. Вращение руля на боковых секторах без перекрещивания рук. Руль здесь просто передается из руки в руку и при этом отпадает проблема с подушкой безопасности, но страдает скорость руления. Если вы выберете себе этот стиль, то советую делать больше амплитуду движений: от точек 3 или 9 вести руль до точки 12 и только там передавать его в другую руку. Это позволяет сократить количество производимых движений и, стало быть, уменьшить накопление усталости.

**3. Руление без отрыва рук от руля – им пользуются многие гонщики. Многие городские и пригородные повороты можно пройти вообще не отрывая рук от руля, это позволяет более точно чувствовать поведение автомобиля и момент возвращения руля в прямое положение. Однако есть и минусы – это относительно небольшой угол поворота (зависит от параметров самого автомобиля) и опасность запутаться в руках, слишком далеко заведя их в скрещенное положение. Поэтому выбирая этот стиль руления, не стоит выворачивать себе руки, скрещивая их. Просто в тот момент, когда верхняя рука уже придет в точку 12, следует просто выполнить его перехват, как в первом способе.**

## **Правила взаимодействия с агрессивным водителем.**

**агрессивность - поведение, направленное на причинение физического или психологического ущерба.**

- 1. постоянно агрессивные водители,**
- 2. пассивно агрессивные водители, агрессию которых могут вызвать бессовестные действия других водителей.**

**Радость** - положительное эмоциональное состояние, связанное с возможностью достаточно полно удовлетворить актуальную потребность, вероятность чего до этого момента была невелика или неопределенна.

**Страдание** - отрицательное эмоциональное состояние, связанное с полученной информацией о невозможности удовлетворения важнейших жизненных потребностей, которое до этого момента представлялось более или менее вероятным, чаще всего протекает в форме эмоционального стресса.

**Удивление** - не имеющая четко выраженного положительного или отрицательного знака эмоциональная реакция на внезапно возникшие обстоятельства. Удивление тормозит все предыдущие эмоции, направляя внимание на объект, его вызвавший, и может переходить в интерес.

**Отвращение** - отрицательное эмоциональное состояние, вызываемое объектами, соприкосновение с которыми вступает в противоречие с идеологическими, нравственными или эстетическими принципами субъекта.

Отвращение, если оно сочетается с гневом, может в межличностных отношениях мотивировать агрессивное поведение.

**Гнев** - отрицательное эмоциональное состояние, протекающее в форме аффекта и вызываемое внезапным возникновением серьезного препятствия на пути удовлетворения исключительно важной для субъекта потребности.

**Аффект.** В критических условиях при неспособности субъекта найти быстрый выход из опасной ситуации возникает аффект - сильное и кратковременное эмоциональное состояние, сопровождаемое резко выраженными двигательными проявлениями и изменением в функциях внутренних органов.

**Эмоциональный стресс** - состояние чрезмерно сильного и длительного психологического напряжения, которое возникает у человека, когда его нервная система получает эмоциональную перегрузку. Эмоциональный стресс появляется в ситуациях угрозы, опасности, обиды и т.д. Стресс дезорганизует деятельность человека, нарушает нормальный ход его поведения.

**Фрустрация** - психологическое состояние расстройства, подавленности, вызываемое объективно непреодолимыми (или субъективно так воспринимаемыми) трудностями, возникающими на пути к достижению цели (отрицательные эмоции, озлобленность, подавленность, внешняя и внутренняя агрессия).

**Уровень** зависит от

- силы и интенсивности воздействующего фактора,
- состояния человека и сложившихся у него форм реагирования на жизненные трудности.

**Источник фрустрации** - отрицательная социальная оценка, затрагивающая значимые отношения личности.

**Устойчивость** человека к фрустрирующим факторам зависит от степени его эмоциональной возбудимости, типа темперамента, опыта взаимодействия с такими факторами

## **Негативные эмоции характеризуются:**

- **стягиванием мышц лица;**
- **прищуриванием глаз;**
- **приподнятым подбородком;**
- **дрожанием или сжиманием губ;**
- **расширением крыльев носа;**
- **пристальным взглядом;**
- **отсутствием наклона головы.**

## **КОНФЛИКТ -**

**ОТ ЛАТ. CONFLICTUS – СТОЛКНОВЕНИЕ**

**Конфликт - перерастание конфликтной ситуации в открытое столкновение; борьба за ценности и претензии на определенный статус, в которой целями являются нейтрализация, нанесение ущерба или уничтожение соперника.**

- **субъект конфликта - участников конфликтного взаимодействия;**
- **объект конфликта - предмет противодействия у участников конфликта;**
- **инцидент - причина столкновения интересов.**

**Конфликт = Конфликтная ситуация + Инцидент.**

## **Конфликты различают:**

- по способам их разрешения - антагонистические и компромиссные;**
- по природе возникновения - социально-организационные и эмоциональные;**
- по направленности воздействия - вертикальные и горизонтальные;**
- по степени выраженности - открытые, скрытые и потенциальные;**
- по количеству участников, задействованных в конфликте, - внутриличностные, межличностные и межгрупповые и др.**

## Конфликтная ситуация

противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу;

или стремление к противоположным целям или использование различных средств для их достижения; или несовпадение интересов, желаний.

Для перерастания конфликтной ситуации в конфликт необходимо внешнее воздействие, толчок или инцидент.

## Негативные функции конфликта:

- эмоциональные и материальные затраты на участие в конфликте;
- представление о побежденных оппонентах, как о врагах; ухудшение социально-психологического климата в коллективе;
- чрезмерное увлечение процессом конфликтного взаимодействия в ущерб работе;
- уменьшение степени сотрудничества между частью сотрудников после завершения конфликта;
- сложное восстановление деловых отношений (шлейф конфликта).

## **Позитивные функции конфликта:**

разрядка напряженности между конфликтующими сторонами;

сплочение коллектива при противоборстве с внешним врагом;

стимулирование к изменениям и развитию;

снятие синдрома покорности у подчиненных;

получение новой информации и диагностика возможностей оппонентов.

## **Конфликты возникают там, где появляются «пересекающиеся интересы».**

- Неисправности автомобиля.
- Структуры личности и опыта вождения, его психоэмоционального состояния.
- Часто агрессивное поведение на дороге бывает вызвано такими отрицательными эмоциями, как острое разочарование или гнев.
- Факторы внешней среды.
- Наличие рядом конфликтного пассажира.

## **Соблюдайте правила дорожного движения.**

- 1. Представьте водителя, раздражающего вас, в другой ситуации, например на отдыхе. Проверьте, как изменится ваше отношение к нему.**
- 2. Перед тем как ответить на претензии другого водителя, сделайте три небольших вдоха и выдоха.**
- 3. Похвалите своего оппонента за то, в чём он действительно хорош.**
- 4. Соблюдайте правило трёх Д: «дай дорогу дураку».**

**Конфликты на дорогах, как правило, провоцируют люди, которые находятся под воздействием постоянного стресса или испытывают серьёзное психологическое давление.**

Если вы видите, что соседний автомобиль без причины сбавил скорость и начинает наезжать на разметку, мысленно настройтесь на то, что он вот-вот перестроится: нужно либо сбавить скорость, либо уйти в другой ряд, либо подать сигнал - «побибикать» или слегка моргнуть «дальним». Если же поворотник у вас не работает - открывайте окно и предупреждайте о маневрах сигналами левой руки (согнутый локоть вверх - поворот направо, вытянутая рука - поворот налево).

**Если вам сигналият уступить дорогу, не сопротивляйтесь.**

**Разворот через сплошную - мысленно готовьтесь к экстренному торможению.**

**Езда по встречной - перестроиться в крайний правый ряд.**

**Конфликты при парковке - положите под лобовое стекло (или закрепите под дворниками) записку с номером своего мобильного.**

- **Имейте в виду, идя на обгон или же не уступая дорогу, вы сами провоцируете людей на агрессивное поведение.**
- **Держитесь подальше от машин, едущих слишком медленно или слишком быстро.**
- **Если водитель ругается или демонстрирует вам грубые жесты, никогда не проявляйте грубость в ответ.**
- **Старайтесь не смотреть на него в упор. Если агрессивный водитель приближается к вам, не выходите из своей машины, закройте двери.**
- **Если ситуация вышла из-под контроля, вызовите полицию.**

## Способы психической саморегуляции (самовоздействия).

Естественные приемы регуляции организма:

- смех, улыбка, юмор;
- размышления о хорошем, приятном;
- различные движения типа потягивания, расслабления мышц;
- наблюдение за пейзажем;
- рассматривание цветов в помещении, фотографий, других приятных или дорогих для человека вещей;
- купание (реальное или мысленное) в солнечных лучах;
- вдыхание свежего воздуха;
- высказывание похвалы, комплиментов и пр.