

# БЕЗОПАСНОЕ ВОЖДЕНИЕ - ЭТО

«Управление автомобилем таким образом,  
чтобы избежать ДТП, несмотря на  
неверные действия других водителей и  
плохие дорожные условия»



# Этические основы деятельности водителя

## 1. Цели обучения управлению ТС

Управление автомобилем — сложный, эмоционально-насыщенный процесс, требующий постоянного нервного напряжения и максимальной мобилизованности, способности ежеминутно анализировать окружающую обстановку и прогнозировать развитие ситуации.

Сопrotивляемость влиянию отрицательных факторов вождения автомобиля различна и зависит от индивидуальных особенностей водителя, его психологических качеств и навыков.

### 3. Этика и этические нормы водителя.

Этика водителя — это нормы поведения, мораль, совокупность нравственных правил водителя.

Этика складывается из следующих нравственных отношений:

- уважительное отношение ко всем без исключения участникам движения;
- предупредительный, вежливый стиль езды;
- помощь другим водителям;
- на дороге недопустимо мщение за ошибки;
- ответственность за рядом сидящих пассажиров;
- использование наиболее безопасных приемов управления ТС;
- управление ТС исключительно в трезвом адекватном состоянии;
- постоянное внимание за техническим состоянием и внешним видом своего ТС.

□ Этика водителя связана с прогнозированием развития ситуации и, следовательно необходима как важный элемент взаимодействия на дорогах.

□ Этичное поведение на дороге предполагает не использовать преимущество, данное правилами в ущерб другим участникам движения. Оно напротив, предполагает помочь другим участникам движения, чтобы в итоге помочь себе:

1. **Не ослепляй дальним светом фар.**
2. **Уступайте, даже имея преимущество в движении.**
3. **Правило пропуска – «через одного».**
4. **Двигайся строго по обозначенным полосам.**
5. **При интенсивном движении не меняйте полосу без необходимости.**
6. **По возможности освобождайте левые полосы движения.**
7. **Пропускай пешеходов на нерегулируемых перекрёстках и пешеходных переходах.**
8. **Оказывайте помощь при обгоне: обгоняемый видит то, чего не видит обгоняющий.**
9. **Будьте понятны и предсказуемы в своих действиях.**
10. **Внимательно относитесь к пешеходам.**



## **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.**

## Мотивация в жизни и на дороге

□ Мотив – это то, что заставляет активно включаться в деятельность. Мотив отвечает на вопрос «Зачем человек садится за руль?», «Какую ценность я получу, если буду безопасно управлять автомобилем?». Говоря о мотивах, человек всегда использует глаголы. Например: «Я хочу научиться водить автомобиль, чтобы ездить на дачу и получить одобрение жены».



Не будь пассажиром по  
жизни, будь водителем!  
Прокладывай свой путь  
сам.



## Склонность к рискованному поведению на дороге

- Люди, умеренно ориентированные на успех предпочитают средний уровень риска, а люди с мотивацией избегания неудач предпочитают малый или слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация к успеху, тем ниже готовность к риску.
- Интересно, что те, кто мотивирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в аварии, чем те, кто имеют высокую готовность к риску и избегают неудач. Кроме того, с возрастом склонность к риску снижается, также она снижается у опытных водителей.



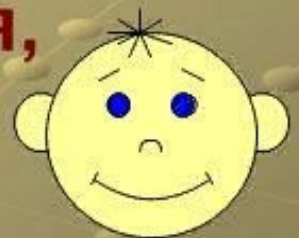


# Типы темперамента

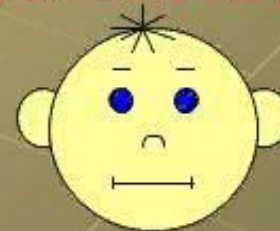
**Холерик:** нервная система сильная, неуравновешенная, подвижная.



**Сангвиник:** нервная система сильная, уравновешенная, подвижная.



**Флегматик:** нервная система сильная, уравновешенная, инертная.



**Меланхолик:** нервная система слабая.



Темперамент по Гиппократу	Краткая характеристика	Свойства нервной системы по Павлову	Выдающиеся личности
ФЛЕГМАТИК	Работоспособный Малоэмоциональный Серьезный Надежный Спокойный	Сильный Уравновешенный Малоподвижный	Кутузов Крылов Ньютон
САНГВИНИК	Активный Энергичный Жизнерадостный Легкомысленный Беззаботный	Сильный Уравновешенный Подвижный	Наполеон
ХОЛЕРИК	Очень энергичный Вспыльчивый Эмоциональный Напористый Чувствительный	Сильный Неуравновешенный Подвижный	Петр Первый Пушкин Суворов
МЕЛАНХОЛИК	Замкнутый Ранимый Сдержанный Задумчивый Грустный	Слабый Неуравновешенный Сдержанный	Лермонтов Блок Гоголь

# ТЕМПЕРАМЕНТ И ПРОФЕССИЯ ВОДИТЕЛЯ

Водители с темпераментом **холерика** хорошо чувствуют машину в движении, однако часто ошибаются при торможении или выборе безопасной дистанции.



## ТЕМПЕРАМЕНТ И ПРОФЕССИЯ ВОДИТЕЛЯ

**Сангвиники** характеризуется большой работоспособностью и энергией. **Сангвинику** подходит вождение, в котором встречаются разные ситуации, оно постоянно ставит перед ним новые задачи, однако количество допускаемых им ошибок выше, чем у водителей с другими типами темперамента.



## ТЕМПЕРАМЕНТ И ПРОФЕССИЯ ВОДИТЕЛЯ

Водители- **флегматики** испытывают затруднения при движении в скоростном потоке, они предпочитают вести себя и свой автомобиль спокойно, **особенно не рискуя**.



## ТЕМПЕРАМЕНТ И ПРОФЕССИЯ ВОДИТЕЛЯ

**Меланхолик** отличается повышенной чувствительностью к внешним раздражителям. Водители с таким темпераментом педантично соблюдают правила дорожного движения, но испытывают существенные затруднения, когда попадают в неординарные ситуации (например, в городской пробке или в сложных погодных условиях, требующих повышенного внимания)



# Агрессивный гонщик

- Водитель из категории «повстречаешь – не скоро забудешь». Это люди, которые на дороге крайне агрессивны и зачастую непредсказуемы. Они резко трогаются с места, постоянно перестраиваются из ряда в ряд, им вечно кто-то мешает. Все вокруг такого водителя являются априори виноватыми, зачастую он постоянно нелестно отзывается о водительских способностях попутчиков, комментирует их ошибки, надевая нелюбезными эпитетами. Одним словом – агрессор.





**Агрессивный стиль езды быстрее изнашивает тормозные диски**



# Принципиальный скандалист



- На первый взгляд такой водитель едет по правилам, сохраняет скоростной режим, не перестраивается без нужды из ряда в ряд. Но стоит кому-нибудь медленно тронуться перед ним с места на светофоре, попытаться втиснуться впереди него в транспортный поток в пробке или, не дай боже, обогнать на повороте — всё, человека словно подменили. Он ни за что не прощает «ущемления собственных прав»: помешает перестроиться в другой ряд, будет настырно сигналить, принципиально мешать движению.
- Как правило, представители такой модели поведения отличаются строгими понятиями дисциплины. Они убеждены, что в жизни всё должно происходить исключительно по правилам, а если кто-то эти правила не соблюдает, его нужно учить тут же, как можно более жёстко и решительно. Девиз этих людей — «делайте что угодно, но по правилам, и, главное, не за мой счёт!»

# Меланхоличный «тормоз»



- Наверное, каждому водителю хоть раз доводилось встретить на дороге автомобиль, который едет аккуратно посередине дороги, мешая манёврам и обгону. Или машину, которая с минимальной скоростью в 40 км/ч «ползёт» в крайнем левом ряду оживлённой трассы.
- 
- Водители, которые убеждены, что они на дороге – главные, а остальные просто «погулять вышли», также имеют определённую характеристику психологов.

# Незамутнённый нахал



- Ещё один типаж водителя также неприятен: это – нахал. Такой припаркует свой автомобиль таким образом, что парочка запаркованных по соседству машин не сможет выпарковаться. Или остановится в крайнем правом ряду, поставит машину на «аварийку» и отправится в магазин, совершенно не заботясь о том, что тем самым практически остановил движение всего правого ряда.
- 
- Этим людям глубоко плевать на окружающих, для них существуют только собственные интересы. В жизни рядом с таким человеком неуютно: никогда не знаешь, когда он тебя подставит или предаст. Психологи характеризуют их поведение как эгоистическое, с элементами вызова. Надо ли говорить, что общение с такими людьми вне трассы раздражает так же, как и на дороге: как правило, их стараются игнорировать и держаться от них подальше.

# Вежливый водитель



- А вот эта категория на наших дорогах, к сожалению, редка. А может быть, просто более не приметна? Ведь в глаза бросаются в первую очередь проявления грубости, хамства, безалаберности. Как бы то ни было, вежливые водители у нас тоже встречаются.
- 
- В жизни это, как правило, наиболее адекватные, уравновешенные люди. Они философски воспринимают любые житейские неурядицы, проявляют дружелюбие к окружающим и без страха смотрят в будущее. На дороге такие водители не стремятся к самоутверждению или наказанию других, они просто едут по своим делам.

# Причины различного поведения за рулём



- Манера вождения – это следствие особенностей характера человека. Это особенности формируются постепенно, в течение жизни, и зависят от:
  - семейного воспитания;
  - положения в обществе;
  - наличия опыта и образования;
  - жизненных ситуаций, с которыми довелось столкнуться человеку;
  - особенностей профессиональной деятельности.

Социальное давление — психологическое воздействие общества, оказывающее влияние на характер поведения его членов и приводящее их личные привычки, установки, ценности и нормы поведения в соответствие с его требованиями. Социальное давление не зависит от желания личности и может проявляться по-разному, в том числе, толкать на поступки, которые в норме люди не совершают.

Социальное научение — это научение путем наблюдения.

- Простое подражание — это слепое копирование действий других особей, без понимания его последствий.
- Викарное научение — это подражание успешной

# Воздействие рекламы на психику человека

- Основным психомеханизмом воздействия рекламы на психику человека является **внушение**.
- **Внушение** – психологическое воздействие на сознание человека при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок. Внушение может приводить к появлению у человека, помимо или против его воли определённых состояний, чувств, отношений к самому себе и к окружающим.

# Влияние рекламы на человека

Реклама может повлиять на потребительский выбор, предоставляя потребителям истинную или вводящую в заблуждение информацию, воздействующую на их предпочтения.

Воздействие рекламы на получателя призвано создавать у него социально-психологическую установку. "Установка — это внутренняя психологическая готовность человека к каким-либо действиям".

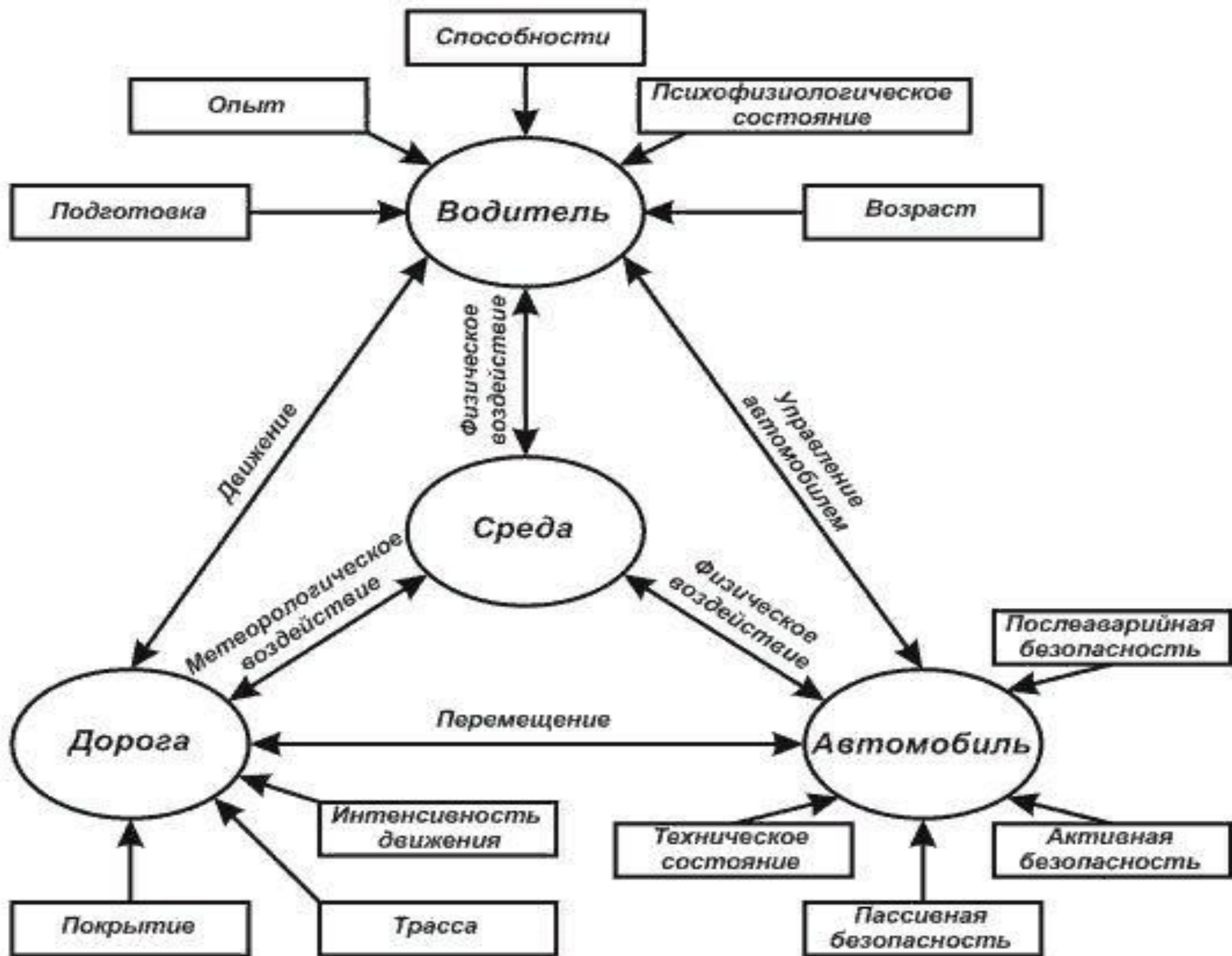


# ЛОЖНОЕ ЧУВСТВО БЕЗОПАСНОСТИ

# Психология начинающего водителя

- ❖ 1-й ЭТАП: преодоление постоянного чувства опасности
- ❖ 2-й ЭТАП: недооценка опасности.
- ❖ 3-й ЭТАП: коррекция повышенного чувства безопасности.
- ❖ 4-й ЭТАП: объективная оценка опасности
- ❖ 5-й ЭТАП: снижение чувства безопасности.

Чем старше и опытней водитель, тем быстрее начинают этапы идти в обратной последовательности!



# Виды психологического противостояния влиянию



**Контраргументация** – сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.

**Психологическая самооборона** – применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов.

**Информационный диалог** – прояснение позиции партнера и собственной позиции путем обмена вопросами и ответами, сообщениями и предложениями.

**Конструктивная критика** – подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий, и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям.

**Конфронтация** – открытое и последовательное противопоставление своей позиции и своих требований.

**Энергетическая мобилизация** – намеренная активизация факторов, производящих, питающих, восстанавливающих и усиливающих индивидуальную энергию.

**Творчество** – создание нового, пренебрегающего влиянием образца, примера или моды, либо преодолевающее его.

**Уклонение** – стремление избегать любых форм взаимодействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.

**Отказ** – выражение своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

## Каждый участник дорожного движения:

- должен осознавать свою ответственность за поведение на дороге,
- быть внимательнее,
- неукоснительно соблюдать правила,
- быть вежливым и корректным по отношению к другим водителям и пешеходам.



# Эффективное общение участников

БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ



## ВНИМАТЕЛЬНОСТЬ, ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ, РЕАКЦИЯ, ГЛАЗОМЕР

- Водитель должен уметь предвидеть возможные изменения дорожно-транспортной обстановки, в которой движется водитель.
- Основой такого прогноза служат опыт водителя, его знания и та информация об обстановке на дороге, которую он получил.

# Водители автобуса и маршрутного такси











## Взаимоотношения водителя с другими участниками дорожного движения

- Оптимальной стратегией взаимодействия на дороге является стратегия «выиграл-выиграл». Необходимо быть понятным в своих действиях на дороге другими водителями. Информировать участников дорожного движения о своих маневрах надо заранее, оставляя им время на реакцию. И не нужно лениться лишней раз поблагодарить за помощь или извиниться. Для этого в систему дорожного общения входит система жестов, световых и звуковых сигналов.



Вопрос 1: Общая культура человека как основа для безопасного поведения на дорогах. Этические качества личности. Этика водителя как важнейший элемент его активной безопасности. Понятие конфликта. Источники и причины конфликтов. Динамика развития конфликтной ситуации. Профилактика возникновения конфликтов. Способы регулирования и конструктивного завершения конфликтов. Возможности снижения агрессии в конфликте

**Не настаивай на своей правоте, а просто уступи дорогу «дураку» или неопытному водителю.**

**Старайся устанавливать «зрительный контакт» с другими водителями чтобы предупредить о чем-либо, для этого можно посигналить.**

**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.**











