

**КУЛЬТУРА**

**ОБЩЕНИЯ**

"По одежде встречают, по уму провожают"

В общении важны:

- внешний вид,
- сказанные Вами слова.
- одежда, походка, манера стоять, сидеть, даже смеяться образуют своеобразную знаковую систему;
- так или иначе одетый человек о чем-то заявляет, что-то сообщает о себе другим.

- свадебное платье, праздничный костюм - знаки предстоящего торжества;
- спортивный костюм, теннисная ракетка в руках "говорят", что человек - спортсмен;
- небрежная прическа и неопрятные джинсы - о том, что человек пренебрегает эстетическими чувствами других.
- Грязь под ногтями и запачканная одежда вовсе не сигнализируют о принадлежности человека к рабочему классу. Это просто признаки неряшливости. Значит, человеку недоступны ни правила личной гигиены, ни понятия об эстетике внешнего вида.
- Громкие переговоры во время киносеанса, неснятая в помещении шапка - признаки невоспитанности и эгоизма.

В соответствии с нормами этикета многих народов, сложившимися в глубокой древности, неправильно приступать к обсуждению дела непосредственно с момента встречи и начала общения.

**Обсуждению дела, ради которого  
встреча и состоялась, должен  
предшествовать казалось бы  
ничего не значащий обмен  
любезностями:**

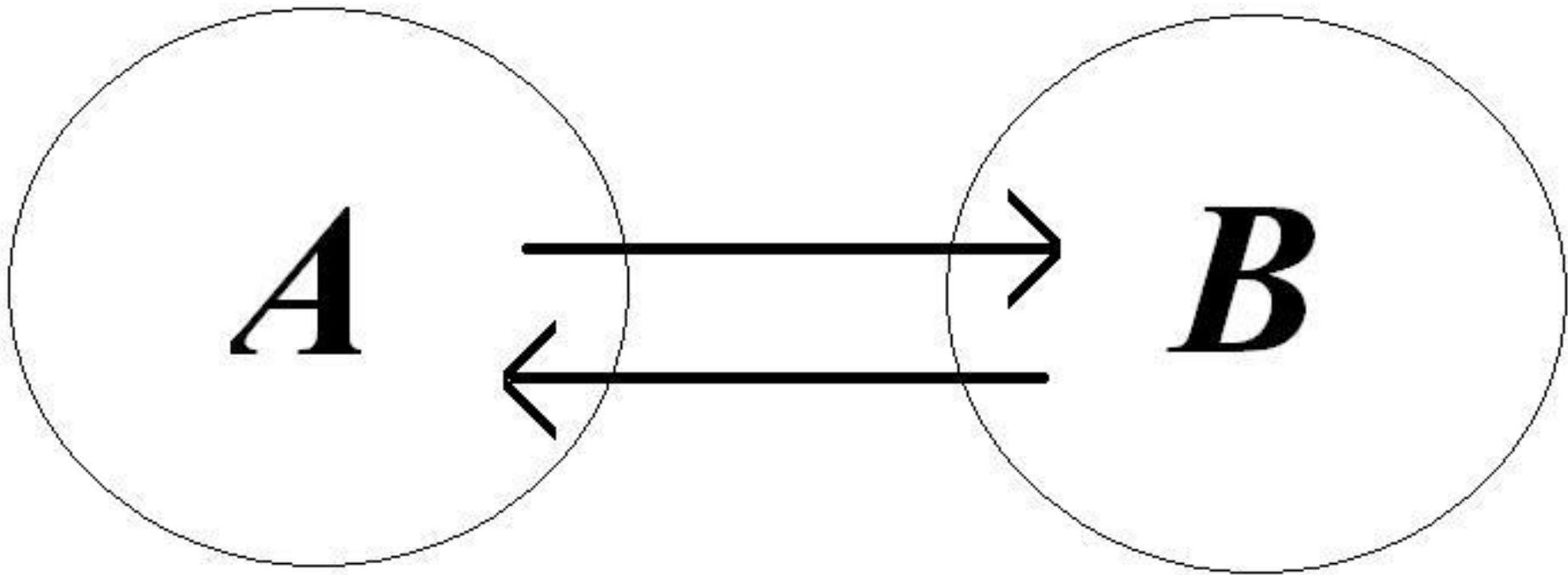
- обсуждение погоды,
- жизни родственников и знакомых,
- прочие разговоры на «отвлечённые темы».

**В наиболее ярком выражении такого рода казалось бы ухода от обсуждения сути дела, ради которого предстоит общение, представляет собой традиция, согласно которой гостю с дороги необходимо предоставить весьма продолжительное время на отдых и проявить разного рода заботу о нём (в русских сказках принимающая сторона обязана истопить для гостя баньку, накормить, дать отдохнуть, и только после этого получает право начинать спрашивать про житьё-бытьё).**

Психика человека, пока он был в пути, решала другие задачи (в древности, это прежде всего задачи готовности к обороне), поэтому предписанный этикетом обмен любезностями и *запрет начинать деловое общение до завершения церемониала встречи непосредственно с первых моментов общения людей* был ориентирован прежде всего на то, чтобы от настроения дороги (с готовностью реагировать на угрозы и опасности) или от настроения ожидания встречи её участники смогли бы перейти к настроению адекватного обмена информацией. Позволительными исключениями из этого общего правила были только уведомления о началах войн, стихийных бедствиях и ещё каких-то чрезвычайных событиях, реакция на которые должна была быть настолько быстрой, что терять время на этикет и протокол встречи, представлялось недопустимым.

- **Монголов** спрашивают о состоянии личного скота
- **американцев** — о делах
- **русских и немцев** интересует здоровье, благополучие.

**Изобразите схему  
информационных  
потоков в процессе  
общения двух людей,  
условно  
обозначаемых  
«А» и «Б»**



**ИЛЛЮЗИЯ ОБЩЕНИЯ**

# ПСИХИКА ЛИЧНОСТИ



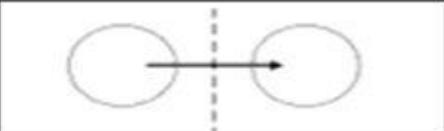
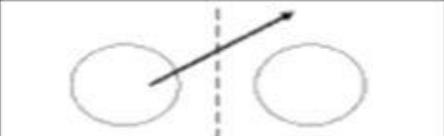
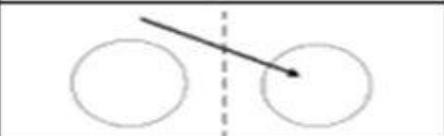
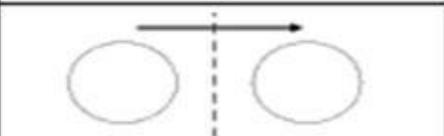
# Сознание

—

как область  
отождествления  
осознающего себя «Я»  
с Жизнью как таковой

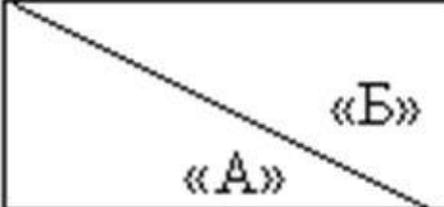
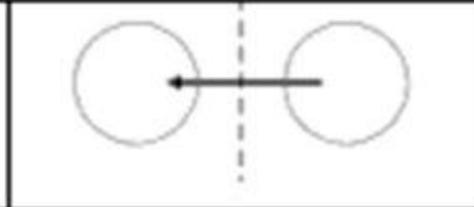
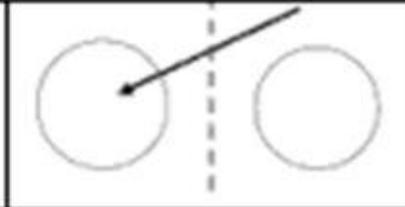
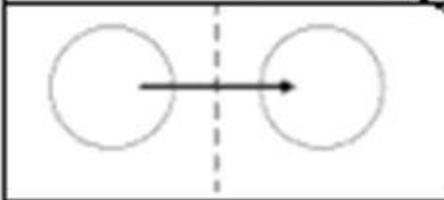
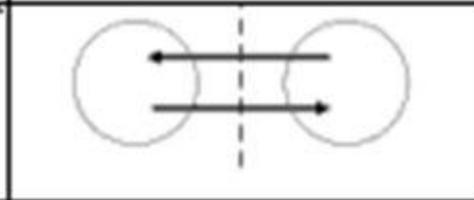
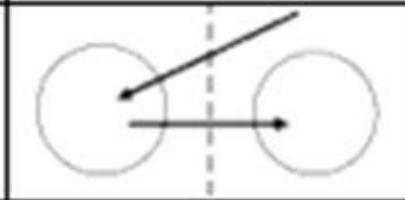
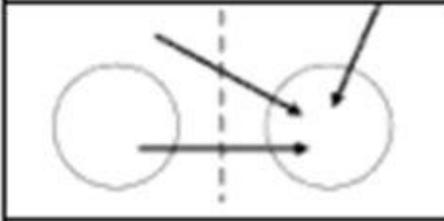
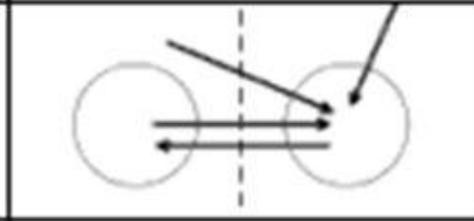
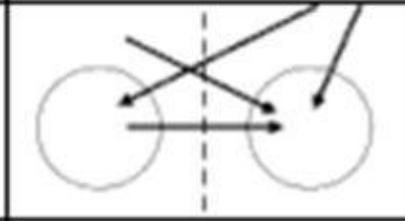
**Бессознательно-  
эгрегорияльная составляющая  
психики, принадлежащая как  
личности, так и остальному  
Мирозданию, в том числе и  
другим личностям,  
включающая в себя всё то, что  
пребывает вне сознания в  
рассматриваемый момент  
времени**

Таблица 1. Первичные базовые варианты информационной активности «А»

1		Монолог, подчинённый осознанной воле «А», при молчании эгрегоров.
2		Монолог, подчинённый осознанной воле «А», уходящий в эгрегоры «Б».
3		Монолог эгрегора «А», доходящий до сознания «Б».
4		Монолог эгрегора «А», уходящий в эгрегоры «Б».
5		Монолог эгрегора «Б», возбуждённый присутствием «А».
6		Монолог, сознания «А», уходящий в его же эгрегоры.
7		Одержимость «А» его же эгрегором. Стрелка, обозначающая информационный поток, — волнистая, чтобы показать отличие варианта 7 от варианта 5: одержимость — свойство «А», не обусловленное присутствием «Б», что и отличает вариант 7 (в отношении «А») от варианта 5 (в отношении «Б»).

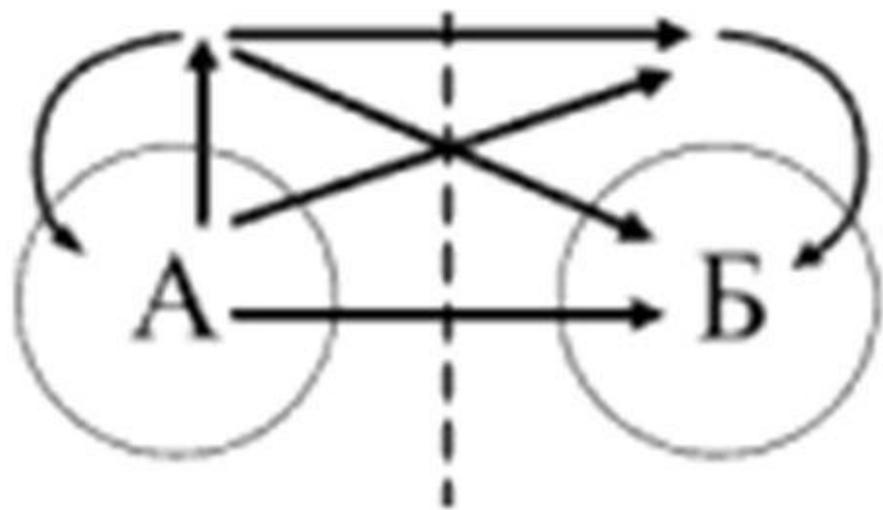
В таблице 1 не показаны варианты, в которых происходит уход информации в общие для «А» и «Б» эгрегоры. Их можно изобразить как наложение друг на друга вариантов № 2 и № 6, в которых информация уходит либо в эгрегоры «А», либо в эгрегоры «Б».

Таблица 2. Матрица возможных информационных потоков в общении «А» и «Б»

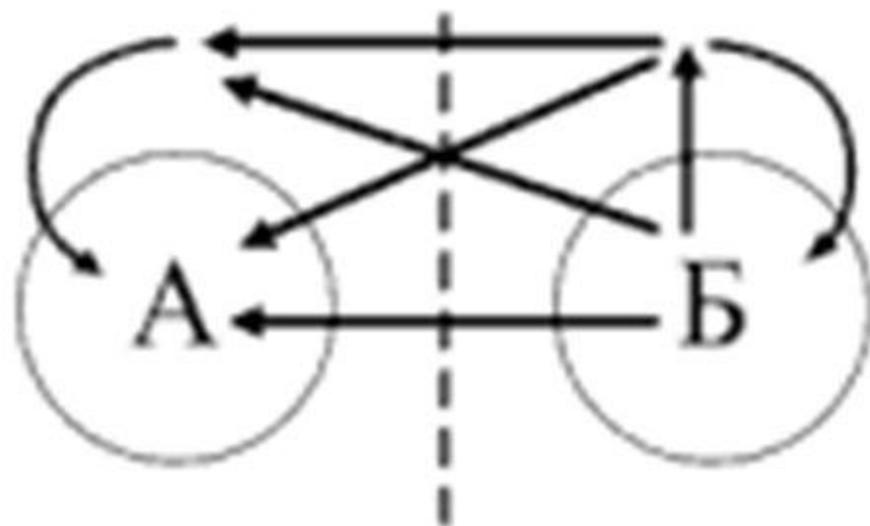
		<p>...</p>		<p>...</p>	<p>N</p>
		<p>...</p>		<p>...</p>	<p>...</p>
<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>
		<p>...</p>		<p>...</p>	<p>...</p>
<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>
<p>N</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>	<p>...</p>



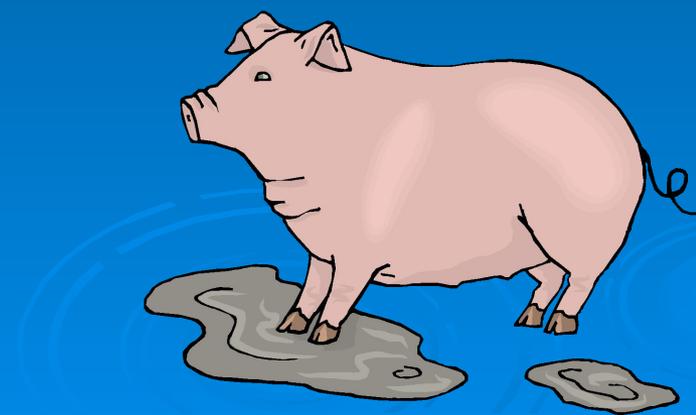
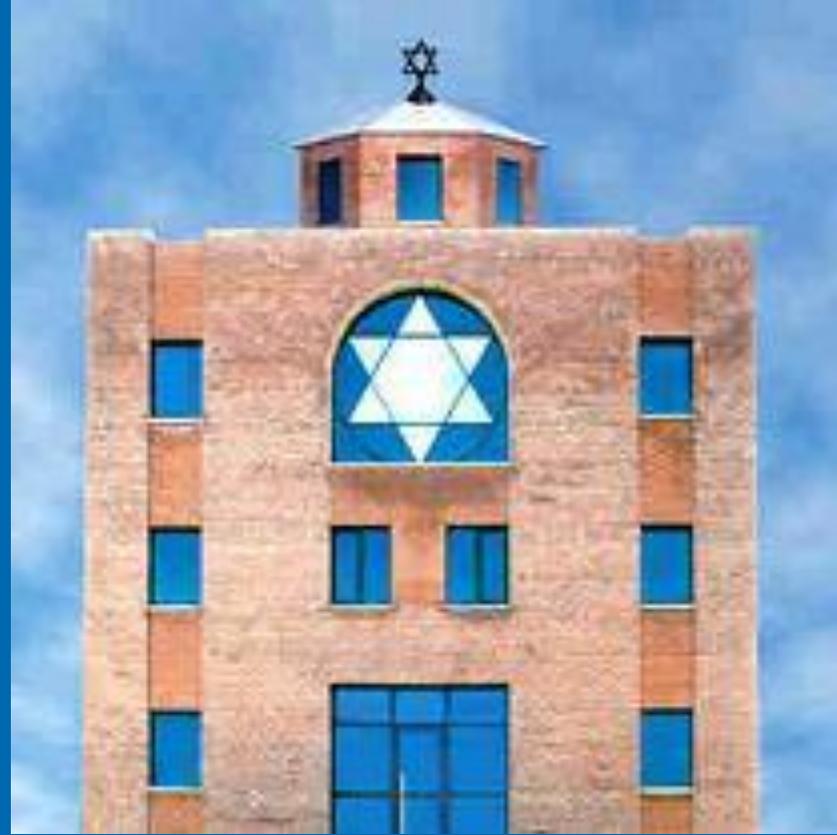
Суть искусства общения (в смысле адекватности донесения и получения информации в процессе общения) состоит в осознанно-волевом управлении бессознательно-эгрегорияльным «маревом», обладающим собственной динамикой и алгоритмичностью активности.



Информационная  
активность «А»



Ответная  
активность «Б»



«Его друг Даришвили вспоминал, как бабушка читала им Евангелие, историю предательского поцелуя Иуды. Маленький Сосо, негодуя, спросил:

— Но почему Иисус не вынул саблю?

— Этого не надо было делать, — ответила бабушка. — Надо было, чтобы Он пожертвовал собой во имя нашего спасения.

Но этого маленький Сосо понять не в силах: всё детство его учили отвечать ударом на удар. И он решает самое понятное — отомстить евреям! Он уже тогда умел организовать дело и остаться в стороне, страшась тяжелой руки матери. План Сосо осуществили его маленькие друзья — впустили в синагогу свинью. Их разоблачили, но Сосо они не выдали. И вскоре православный священник сказал, обращаясь к прихожанам в церкви: “Есть среди вас заблудшие овцы, которые несколько дней назад свершили богохульство в одном из домов Бога”. И этого Сосо понять не мог. Как можно защищать людей другой веры?»

**КУЛЬТУРА**



# *культура*

**Совокупность  
производственных,  
общественных,  
духовных  
достижений людей**



# ДЕЙЛ КАРНЕГИ

- НЕ перебивай
- Слушай
- не возражай
- старайся соглашаться
- Не обвиняй
- найди и скажи доброе, приятное