**11-12 группа**

**11-12 группа(Физика)**1. Просмотрите матерал по теме: «Решение задач: Строение атома и атомного ядра» - [«Ссылка»](https://www.youtube.com/watch?v=HmUpPQ6BLQY&t=107s)
2. Решить задачи:  ***Задача-шаблон 1.***Определи число электронов, протонов, нейтронов, нуклонов, зарядовое и массовое числа в изотопе хрома $\frac{52}{24}Cr$
 ***Задача-шаблон 2.***
Какой элемент получается в результате $∝ - распада $ изотопа плутония $\frac{244}{94}Pu$
**11-12 группа(Математика)**
1. Повторить материал по теме «Производная» пар. 44-52
2. Выполнить задание: Проверь себя стр. 288.

Гр. 11-12

 *История* Тема: Успехи советской космонавтики (назвать основные достижения в освоении космоса в 1950-1991 годы)

*Обществознание*  Тема: Тема*:* Государство ( что такое государство, назвать формы правления, формы государственно-территориального устройства и политические режимы)

**Работы высылать на почту** **Polboris57@yandex.ru** **или принести в рабочей тетради на последующем уроке**

**БЖ для групп 9, 11-12**
Назначение и задачи гражданской обороны (письменный ответ)

**Русский язык для групп 6, 9, 11-12
Анализ разных типов простых и сложных предложений**

**Задание 1.Спишите, вставляя пропущенные буквы и раскрывая скобки. Графически покажите, какими конструкциями осложнены предложения.**

1. Стекля(н, нн)ый, редкий и ядрё(н, нн)ый, с весёлым ш\_рохом сп\_ша, промчался дождь, и лес зелёный з\_тих, прохладою дыша. 2) Хорошо, пр ятно, молодо, но всё(таки) чересчур буйно шумели гр\_чи, в несметном к\_(л, лл)ичестве нап\_лнявшие в\_ршины старых деревьев. 3) Щурясь от ветра, я гл\_жу в эту тёмную даль. 4) Листья, пригретые солнцем, слабо к\_леблясь, пад\_ли на тёмные, сырые дорожки. 5) То дождь, то град, то снег, как белый пух, то солнца блеск, лазурь и водопады... 6) На лету они звонко поют, а вокруг зеленеют луга, и стоит, словно зеркало, пруд, отражая свои берега. (И. Бунин)

**Задание 2.Из простых предложений составьте три бессоюзных сложных предложения, используя различные средства связи:**

1) Ночью ударил первый морозец с ветерком.
2) После тёплого лета и дождливой осени он казался с непривычки задиристым и крепким.
3) Всё вокруг побелело.

**Задание 3. Перепишите предложения, составьте схемы. Объясните постановку тире.**

1. 1) Ветер подул с юга — будет дождь (Горький). 2) Его глаза никогда не смотрят просто — они все высматривают да подсматривают (Тургенев). 3) Засыпая, вздрагивают вершины деревьев — на землю сыплются капли дождя (Горький). 4) Столыпин постоял-постоял, попробовал окликнуть друга, тронул за плечо — ответа не было (Антокольский). 5) Резкий воздух обмыл лицо холодной водой — сон сразу прошел (Паустовский). 6) Пришло лето — он, сверх ожидания, остался в Петербурге (Достоевский). 7) Спесивому кланяться — он пуще чванится (пословица).

**Литература для группы 11-12**
А. Вознесенский. Поэзия
Анализ одного стихотворения (письменно)

**Ком.практикум III курс гр.11-12**

25.10.20-30.11.21

**Тема: «Стили общения»**

Выполнить письменно в тетради и направить фотоотчет на почту olhagulimova@yandex.ru

* Изучить тему **«**Стили общения»
* Заполнить таблицу:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Стиль общения** | **Определение, цель** | **Средства общения** | **Применение****( приемлемо – неприемлемо)** |
|  |  |  |  |  |

* Практическое задание: Какие стили общения преобладают у вас? (отметьте в таблице галочкой)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Стиль общения** | **С друзьями** | **С родителями** | **С педагогами** | **С одногруппниками** |
|  |  |  |  |  |

**Стили общения**

Вы не раз наблюдали, что в разных жизненных ситуациях перед вами стоят

разные цели, раскрываются разные ваши качества. Вы как будто преображаетесь и, в зависимости от ситуации, выбираете тот или иной стиль общения.

Все люди различаются по **стилю общения — устойчивым характеристикам**

**общения в различных ситуациях.**

Стили общения определяют поведение человека при его взаимодействии с другими людьми. **Выбор того или иного стиля общения определяется целым рядом факторов**, среди которых важными являются следующие: цель общения, ситуация, в которой оно осуществляется, статус и личностные особенности собеседника, его мировоззрение и положение в обществе, характеристика самой формы взаимодействия.

Мы постоянно общаемся между собой, и, конечно, замечаем, что с разными людьми мы общаемся по-разному, да и к нам тоже окружающие адресуются вовсе не по шаблону. Одни – приветливо и с улыбкой, другие что-то у нас просят, третьи фактически отдают приказ. Приходишь в незнакомый коллектив, здороваешься, и по первым ответным репликам можно судить, как будут складываться отношения.

Кто-то радушно откликается - «Привет! В нашем полку прибыло», кто-то демонстрирует безразличие, а кто-то скомандует: «Садись здесь!».

Основные стили общения надо различать каждому, чтобы знать, как правильно

вести себя в той или иной ситуации, понимать, с кем имеешь дело и как реагировать, чтобы, с одной стороны, не потерять своего достоинства, а с другой – не вступить без необходимости в ненужный конфликт.

Сколько стилей общения существует? На этот вопрос трудно ответить: ученые

выделяют разные стили и виды общения в зависимости от конкретных критериев.

*Одна из основных классификаций*, принятых в психологии, различает стили

коммуникации в зависимости от того, чего ожидает от разговора ваш собеседник:

стать вам другом, показать свое превосходство или скрытно вами управлять. И

понимание этого позволяет прояснить истинные намерения вашего собеседника.

***1. Ритуальный, или вежливый, стиль*** представляет собой принятый в социуме набор довольно стандартныхслов и выражений. Этот стиль обычно задается культурой, в которой живет человек. Ритуальным, например, может быть **стиль приветствий и вопросов,з**адаваемых при встрече, и ответов.

Так, в американской культуре принято на вопрос: «Как дела?» отвечать: «Прекрасно», как бы дела ни обстояли в действительности. Для нашей культуры свойственно отвечать «по существу», не стесняясь отвешивать негативные характеристики собственному существованию.

Человек, привыкший к другому ритуалу, будет озадачен, получив подобный ответ.

К стандартным выражениям относятся, например, ряд приветствий («Здравствуйте», «Привет»), подтверждений («Да-да», «Я вас слушаю» и т.п.), вопросов («Как дела?», «Что новенького?») и так далее. Подобные фразы и словосочетания используются главным образом для того, чтобы показать другому человеку вежливое к нему отношение, общепринятое в культурной среде.

***2. Императивный, или авторитарный, стиль общения*** отличается тем, что

один из партнеров по общению стремится подчинить себе другого, хочет кон-

тролировать его поведение и мысли, принуждает к определенным действиям.

К такому типу общения нередко прибегают строгие родители, стремясь ограничить во всем своих детей. Они говорят, когда надо встать с постели и когда лечь спать, что нужно есть и нельзя пить, что надеть и как разговаривать с их друзьями и т. д. При этом партнер по общению рассматривается как машина, которой надо управлять, как бездушный объект воздействия; он выступает пассивной стороной. Особенность авторитарного воздействия

заключается в том, что конечная цель общения — принуждение партнера к чему-либо — не скрывается. Вам прямо и откровенно говорят, что вы должны сделать.

 *Например*: «Немедленно убери за собой!» В качестве **средств общения**

используются приказы, указания, предписания, требования, угрозы и пр.

Человек с лидерскими замашками не нуждается в наделении полномочий

(например, быть начальником), он сам принимает такой стиль поведения для

подчинения окружающих. Но, если авторитарная личность начинают

злоупотреблять императивным стилем, могут возникнуть проблемы и конфликты.

Однако в некоторых профессиях этот тип общения **используется** достаточно

**эффективно**. Сюда можно отнести: отношения в армии, где все определено

воинским уставом; отношения между начальником и подчиненным; все виды

работ в экстремальных условиях, при чрезвычайных обстоятельствах, когда нет

времени на обсуждения и промедление может привести к непоправимым потерям.

Но можно выделить и те сферы человеческих отношений, где **применение**

**императива неуместно.** Это отношения между друзьями, супругами, детско- родительские контакты, а также вся система педагогических отношений.

***3. Манипулятивный стиль*** сходен с императивным**. Цель его** — оказать

воздействие на партнера по общению. Но здесь достижение своих намерений

осуществляется скрыто. Чаще всего **манипуляции встречаются** в сфере бизнеса,

деловых отношений, рекламы, торговли и пропаганды. Мы, сами того не зная,

нередко прибегаем к подобным отношениям. Самый простой вариант добиться своего — задобрить партнера по общению. Если вы, перед тем как попросить своего приятеля о чем-то, сделаете ему небольшой подарок или скажете комплимент, то он будет более расположен пойти вам навстречу. Вспомните, как школьники используют хорошие отметки. Свое обращение к родителям с просьбой, чтобы их отпустили подольше погулять, они начинают словами: «А я сегодня пять по русскому получил!»

Манипулятивное общение бывает довольно трудно распознать. Человек может общаться с вами вполне вежливо и благожелательно, но при этом, умело на вас воздействуя на уровне подсознания, нажимая на те или иные кнопки (ревность, страх, комплексы), добивается от вас того, что ему нужно. **Использование средств манипулятивного воздействия может принести определенный вред.** Сильнее всего **разрушаются** от манипуляции отношения, построенные на любви, дружбе и взаимной привязанности.

При манипулятивном типе общения мы не видим в партнере целостную

уникальную личность. Он становится для нас носителем определенных, «нужных»

нам свойств и качеств. Скажем, мы дружим с Вовой только потому, что его все

боятся, и его можно использовать для устрашения окружающих.

Императивную и манипулятивную форму общения можно охарактеризовать

как монологическое общение. Человек, рассматривающий другого как объект

своего воздействия, по сути дела общается сам с собой, со своими целями и

задачами, не видя истинного собеседника, игнорируя его.

***4. Диалогичный, или гуманистический,***

***стиль*** противостоит авторитарному и манипулятивному типам, т.к. основан на

равноправии партнеров. Проявляется во время дружеской беседы, диалога, обмена мнениями.

Так мы часто общаемся с одноклассниками, товарищами по спортивной команде,

коллегами, попутчиками в поезде и пр. **Цель такого общения** – не подчинить, не

манипулировать, а понять другого человека, его взгляды, предпочтения, интересы.

Такое общение позволяет достигать полного взаимопонимания, строить общую

реальность с другими людьми, познавать мир.

Диалогическое общение возникает лишь при соблюдении *правил взаимоотношений*:

1. Психологический настрой на эмоциональное состояние собеседника и

собственное психологическое состояние (следование принципу «здесь и теперь»).

2. Полное доверие к намерениям партнера без оценки его личности (принцип

доверительности).

3. Восприятие собеседника как равного, имеющего право на собственные

мнения и решения (принцип паритетности).

4. Направленность общения на общие проблемы и нерешенные вопросы

(принцип «проблематизации»).

5. Обращение к собеседнику от своего имени (без ссылки на чужое мнение),

выражение своих истинных чувств и желаний (принцип персонифицирования

общения).

Гуманистический стиль – самый приемлемый стиль общения для современного

цивилизованного человека, он позволяет достичь более глубокого

взаимопонимания, самораскрытия собеседников.

Обычно у человека «по жизни» вырабатывается какой-то определенный,

превалирующий стиль общения. Но это не значит, что эта личность усваивает его

раз и навсегда. **Стили общения, поведения, действий могут меняться у человека в**

**зависимости от ситуации, под внешним воздействием.**

Чтобы ваше общение было эффективным, правильно выбирайте стили

общения — такие, которые способствуют не вражде, а взаимопониманию. Это

самый верный путь заслужить авторитет и уважение окружающих людей.

**Дистанционное обучение 25.10 – 30.10 (задание переслать по почте)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **группа** | **дата**  | **день/нед** | **кол/час** | **задание**  |
| 11-12(публ) |  | суббота | 1 | Составить презентацию по теме «Социальная сеть VK» В презентации отразить следующие вопросы: регистрация в сети, добавиться к кому-либо в друзья, общение в сети, публикация на своей страничке информации разного типа, подписаться на группу «Мудрая сова», удалить свою страничку, удалить из друзей.Материал взять из интернета и собственного опыта. |