



корпорация
российский
учебник



ПЕРЦЕПТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ

Не следует судить о человеке по лицу — оно
позволяет лишь строить предположения.

Жан де Лабрюйер

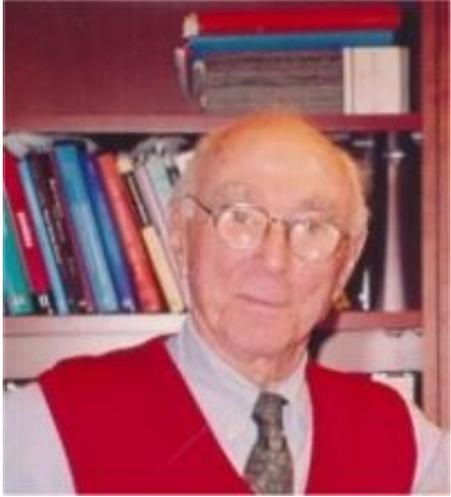
Анализ общения как восприятия

В процессе общения должно присутствовать *взаимопонимание* между участниками этого процесса.

Само взаимопонимание может быть здесь истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок.

Однако и в том, и в другом случаях большое значение имеет тот факт, *как воспринимается партнер по общению*, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван *перцептивной стороной общения*.

Социальная перцепция



Джером Сеймур Брунер (Bruner Jerome) – 1915 – 2016 – американский психолог и педагог, крупнейший специалист в области исследования когнитивных процессов. Президент Американской психологической ассоциации.

Социальная перцепция – процесс, который возникает при взаимоотношении людей друг с другом и включает восприятие, изучение, понимание и оценку людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп или социальных общностей.

Термин «социальная перцепция» впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки так называемого нового взгляда (New Look) на восприятие.

Процесс социальной перцепции является сложной и разветвленной системой формирования в сознании человека образов общественных объектов в результате таких методов постижения людьми друг друга как восприятие, познание, понимание и изучение.

Восприятие или перцепция



Бодалёв Алексей Александрович – 13.10.1923 – 20.12.2014 – специалист в области общей и социальной психологии. В своей докторской диссертации «Восприятие и понимание человека человеком» впервые ввел термин «познание человеком другого человека» и описал феноменологию познания человека человеком - процессы восприятия, памяти, воображения, мышления, актуализирующиеся у людей, когда они взаимодействуют друг с другом.

Термин «восприятие» не является наиболее точным при определении формирования представления наблюдателя о своем собеседнике, так как это более специфический процесс.

Специфика познания человеком другого человека заключается в том, что субъект и объект восприятия воспринимают не только физические характеристики друг друга, но и поведенческие, а также в процессе взаимодействия происходит формирование суждений о намерениях, способностях, эмоциях и мыслях собеседника. Кроме того создается представление о тех отношениях, которые связывают субъекта и объекта восприятия.

Существуют следующие социально-перцептивные механизмы, то есть способы, с помощью которых люди понимают, интерпретируют и оценивают других людей:

1. Восприятие внешнего облика и поведенческих реакций объекта.
2. Восприятие внутреннего облика объекта, то есть набора его социально-психологических характеристик. Это осуществляется через механизмы эмпатии, рефлексии, атрибуции, идентификации, аттракции и стереотипизации.

Механизмы восприятия человека человеком

Эмпатия – это постижение эмоциональных состояний другого человека в форме сопереживания. Принимается во внимание линия поведения партнера, субъект относится к нему с сочувствием, но межличностные отношения с ним строятся, исходя из стратегии своей линии поведения.

Атрибуция – это механизм объяснения поведения личности. Она возникает потому, что информации, поступающей от непосредственного наблюдения недостаточно, чтобы адекватно взаимодействовать с окружением.

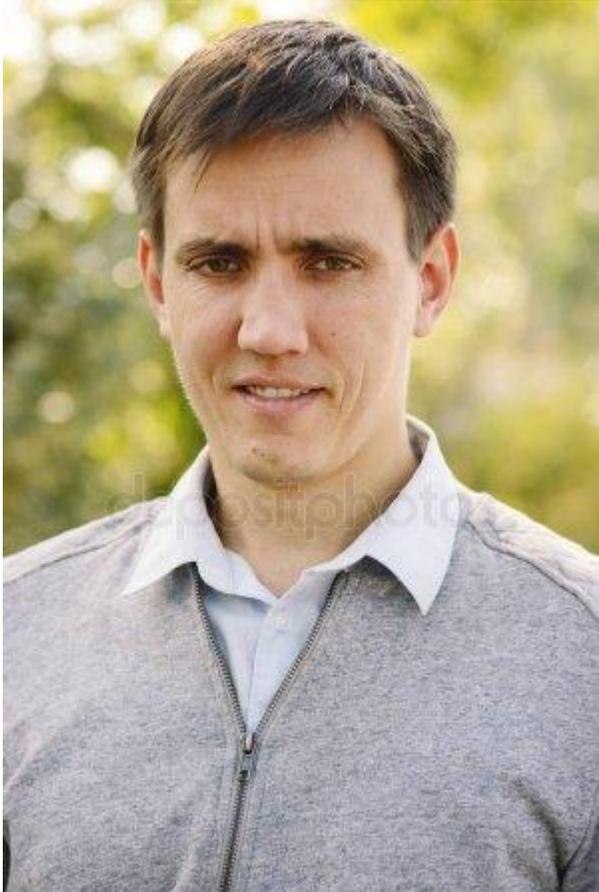
Рефлексия – это осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению, т. е. как будет партнер по общению понимать меня. При взаимодействии взаимно оцениваются и изменяются определенные характеристики друг друга.

Аттракция – это особый вид социальной установки на другого человека, в котором преобладают положительные эмоциональные компоненты. Аттракция проявляется в эмоциональной привлекательности, влечении одного человека к другому.

Идентификация – способ понимания другого человека через уподобление себя ему. В этом случае предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место.

Стереотипизация – это восприятие и оценка социальных объектов на основе определенных стереотипов. Проявляется в приписывании сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы без достаточного осознания возможных различий между ними.

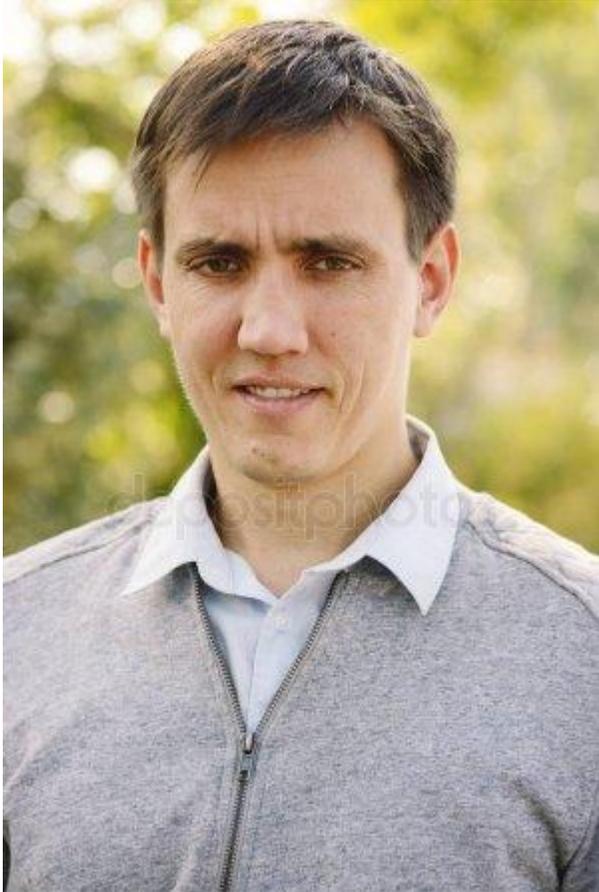
Первое впечатление



Посмотрите на эту фотографию. Перед вами опасный преступник. Попробуйте дать этому человеку психологическую характеристику. Опишите его внешность.

Фото взято из открытых источников: <https://ru.depositphotos.com/stock-photos/%D0%BE%D0%B1%D1%8B%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%BC%D1%83%D0%B6%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%B0.html?qview=231049734>

Первое впечатление



Посмотрите на эту фотографию. Перед вами человек, который спасает людей. Он – спасатель. Попробуйте дать этому человеку психологическую характеристику. Опишите его внешность.

Фото взято из открытых источников: <https://ru.depositphotos.com/stock-photos/%D0%BE%D0%B1%D1%8B%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%BC%D1%83%D0%B6%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%B0.html?qview=231049734>

Построение образа партнера

Психологами было обнаружено несколько типовых схем, по которым строится образ другого человека и которые в той или иной степени используются всеми людьми. Построение образа партнера по этим схемам иногда приводит к так называемым **эффектам первого впечатления** или **систематическим ошибкам социального восприятия**. Знание этих схем может способствовать пониманию того, как формируется первое впечатление о человеке.

Наиболее часто применяется схема восприятия, которая срабатывает в случае **неравенства партнеров в той или иной сфере**. Ошибки неравенства проявляются в том, что люди склонны систематически переоценивать различные психологические качества тех людей, которые превосходят их по какому-то параметру, существенному для них.

При ошибках неравенства схема восприятия такова. При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем это было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы его недооцениваем. Очень важно помнить, что превосходство фиксируется по какому-то одному параметру.

**У вас не будет второго шанса
произвести первое впечатление**

Коко Шанель



Фото взято из открытых источников: <https://sunmag.me/sovety/25-03-2014-pervoe-vpechatlenie-o-cheloveke-pravda-ili-lozh.html>

3 ошибки при формировании первого впечатления



Почему происходят ошибки восприятия?

В каждой ситуации в "фокусе" восприятия оказываются те признаки другого человека, которые позволяют определить его принадлежность к той или иной группе в соответствии с особенностями ситуации и требованиями к построению дальнейшего поведения.

Все же остальные черты и особенности, оказавшиеся "не в фокусе", просто достраиваются по определенным схемам, и именно здесь появляется вероятность ошибки.

Таким образом, восприятие любого другого человека одновременно и верное и неверное, и правильное и неправильное.

Исследования показывают, что для определения параметра превосходства в нашем распоряжении имеются два основных источника информации:

- 1) одежда человека, весь его имидж;
- 2) манера поведения человека (как он сидит, ходит, разговаривает, куда смотрит и т.д.).

Кроме этих двух признаков, других у нас нет. Но эти источники реально значимы лишь потому, что информация заложена в них в соответствии с исторически сложившимися стереотипами.

Как читать мысли окружающих по их жестам

Австралийский специалист Аллан Пиз утверждает, что с помощью слов передается 7% информации, звуковых средств - 38%, мимики, жестов, позы - 55%. Т.е. не столь значимо, что говорится, а как это делается.

Невербальное общение ценно особенно тем, что оно спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова и контролируют мимику, часто возможна утечка скрываемых чувств через жесты, интонацию и окраску голоса.

Т.е., невербальные каналы общения редко поставляют недостоверную информацию, так как они поддаются контролю в меньшей степени, чем словесное общение.

Пиз Аллан. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. Издательство Эксмо, 2019

Тот, кто лжет на языке слов, выдает себя на языке жестов, на которые он не обращает внимания.

Освальд Шпенглер



Фото взято из открытых источников: <https://estportal.com/yazyk-mimiki-i-zhestov-kotoryi-demonstriruet-silu-i-umenie-vladet-soboj/>

Умеете ли вы читать людей по их жестам?





www.wonderbook.wordpress.com

4tololo.ru

5. Дежурная улыбка: уголки губ неестественно разъезжаются в разные стороны. Как спровоцировать: пригласите в гости своего начальника.

6. Презрение: губы сжаты, глаза сощурены. Как спровоцировать: откажитесь доплатить \$100 за вид на море из вашего номера.

7. Просьба: брови доныком, подбородок дрожит. Как спровоцировать: пообещайте, а потом передумайте.

8. Мольба: лоб наморщен, рот приоткрыт, глаза мокрые. Как спровоцировать: снова пообещайте (см. предыдущий пункт), а потом снова передумайте.



9. Недоуменный гнев: один глаз прищурен, челюсть выдвинута вперед. Как спровоцировать: в честь победы ЦСКА ложитесь спать в бутсах.

10. Оторопь: глаза широко распахнуты, рот приоткрыт. Как спровоцировать: сделайте себе татуировку «Маша» (примечание: если ее зовут Маша, сделайте «Катя»).

11. Глухая ненависть: все мышцы лица каменеют. Как спровоцировать: скажите про новое платье: очень хорошее, точь-в-точь как у моей ассистентки.

12. Робкая покорность: рот закрыт, одна бровь чуть приподнята. Как спровоцировать: неизвестно.



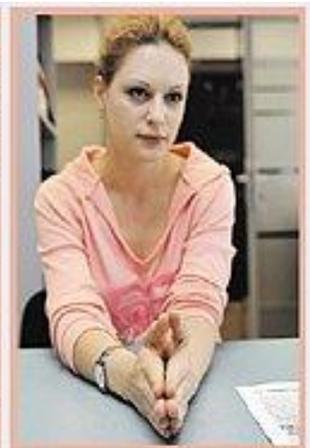
Сдерживается, закрывается.



Уверенность, авторитетность.



Красуется, хочет понравиться.



Внимательно слушает, интерес.

<https://4tololo.ru/content/5521>

<https://psychologies.today/yazyk-tela-o-chem-govoryat-nashi-zhesty-i-pozy/>



Самонадеянность

Руки в карманах, голова и подбородок приподняты, кончик носа – выше линии глаз, губы сжаты в сдержанной ухмылке. Мужчина, принимающий такую позу при знакомстве, четко знает, чего от тебя



Дослушаю до конца

На долю секунды он прикусил нижнюю губу. При этом голова может быть наклонена вперед (более агрессивная поза) или запрокинута назад (поза терпения). Это предельная степень терпения и контроля над



Ложь

Детская и неприкрытая ложь. Конечно, это может быть и искренний шок удивления. Смотри по ситуации. В остальных случаях это ложь человека, который абсолютно не умеет врать. А если он



Продолжай меня развлекать

Поза, повернутая на 90 градусов по отношению к собеседнику, всегда демонстрирует, что он меньше тебя заинтересован в общении. Он просто готов продолжать смотреть и ждать, чего



Не хочу ничего говорить

Человек может стоять на двух ногах или выглядеть уверенно, но его губы сильно сжаты. Это движение губ чаще всего мимолетно, длится чуть более секунды и зависит от того, как разворачивается ваше



Не хочу тебя слушать

Подергивание мочки уха или касание самого – человеку не особо приятно тебя слушать. Совершенно неважно, есть ли у него более важные дела или ему безразлична тема. Слушать он больше не



Мне приятно с тобой

С тобой он чувствует себя спокойно и уверенно. Ему приятно твое общество. Ему не приходится лезть из кожи вон, чего-то добиваясь. Он просто наслаждается общением, потягиваясь перед тобой, как кот. Он



Подстроюсь под тебя

Вся жизнь – экзамен, и этот человек привык проходить экзамены, он готов подстроиться. Его корпус наклонен в твою сторону, но не потому, что ему интересно, а потому, что он следит за тобой. Его взгляд



Человек ОК

Мужчина жестикулирует и улыбается. Поза широкая, руки спокойны. Человек просто привык, что у него все хорошо. У него все ОК, даже тогда, когда случаются неприятности. С ним происходит много



Оптимизм

Постоянно приподнятое настроение, беспричинное веселье, эмоциональный тонус. Человек часто улыбается, активно жестикулирует. Характерная черта – это повышенная активность.



Лидерство

Жест говорит о явном желании руководить. Это проявляется во всем, такой человек может давать тебе маленькие указания, например «садись тут», уточнять детали при заказе еды и другие мелочи. Если эти



Владею территорией

Первое, что приходит на ум при взгляде на позу, – «всеобъемлющая». Люди в таком состоянии могут «захватить» весь диван, развалившись на нем не столько удобно, сколько широко. Либо обхватить стол, держать



Каналы восприятия или ведущая репрезентативная система

Каналы восприятия касаются именно получения информации от органов чувств. Когда речь идёт об обработке информации, о способе обращения к собственному внутреннему опыту человеком, говорят о репрезентативных системах.

Репрезентативная система — понятие нейролингвистического программирования, означающее преимущественный способ получения человеком информации из внешнего мира.

Репрезентативные системы делят по сенсорному способу представления информации:

Визуальная (В) - обработка зрительной информации;

Кинестетическая (К) - обработка чувственной информации (тактильные ощущения, внутренние, вкус, запах);

Аудиальная - звуки, тон голоса;

Дигитальная - внутренний диалог.

ПРЕДПОЧИТАЕМАЯ МОДАЛЬНОСТЬ

У термина "*модальность*" есть несколько значений.

В психологии (и часто в НЛП) под модальностью подразумевается именно канал получения информации - вижу, слышу, чувствую. В лингвистике (и языковой модели НЛП) понятие модальности шире - модальность может описывать способ получения информации (увидел, вспомнил, приснилось), оценку (нравится, рад, боюсь, счастлив) и описывать границы действия (так называемая "логическая модальность": можно, нельзя, законно, запрещено).

Обычно человек более ориентирован на одну из репрезентативных систем – он проводит в ней больше времени, она запускает его мышление и этот способ восприятия для него как бы более важен, чем остальные. Это предпочитаемая модальность.*



Рисунки взяты из открытого источника: <https://www.liveinternet.ru/users/rosinka7304/post349811273/>

В мультфильме про Винни Пуха есть: аудиал, визуал, кинестет и дигитал.

*<https://trenings.ru/entsiklopediya-nlp/modeli/871-model-nlp-metaprogramma-predpochitaemaya-modalnost.html>.

Винни Пух и все, все, все...



Кинестетик Винни-Пух — плотный,двигающийся, озабоченный, что бы поесть. Жестикулирует низко, эмоциональный, дома беспорядок, постоянно почесывается... «Любовь не надо писать... Ее надо чувствовать». «Никто не может грустить, когда у него есть воздушный шарик!»



Аудиал Сова — особенно это заметно по большому желанию поговорить по любому поводу и проверке орфографии на слух. Жестикуляция на среднем уровне, пытается передать максимум информации голосом. «Знаешь, что, Пух, скажи это просто так — на словах».



Визуал Кролик (очками это особенно подчеркивается) — тощий, ходит и сидит прямо, жестикуляция выше головы, дома все красиво расставлено. «Между прочим здесь написано: Вытирайте ноги!», «Не вижу в этом большого смысла».



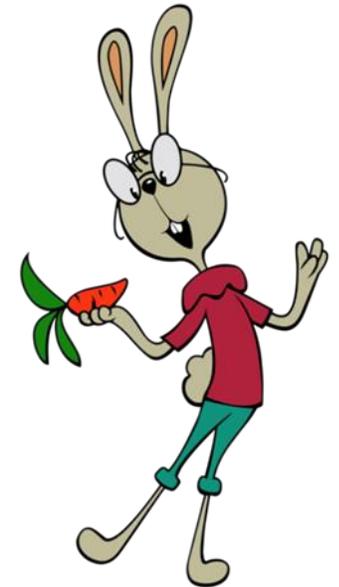
Дигитал Ослик Иа — завязший в рассуждениях, понурый, говорящий очень обще и на отвлеченные темы с самим собой: «Ну вот, я так и думал. С этой стороны ничуть не лучше». «А все почему и по какой причине?», «И какой из этого следует вывод?»

Визуалы

Очень часто могут быть достаточно худощавы и поджары. Часто у них бывают тонкие губы (не путайте с Дигиталами, у которых губы достаточно плотные, но поджатые – разница, надеюсь, вам понятна). Привычная гримаса – слегка приподнятые брови как знак внимания. Голос, чаще всего, высокий. Визуалы сидят обычно прямо, да и стоят тоже. Если сутулятся, голову все равно задирают вверх. Дистанция такая, чтобы лучше разглядеть собеседника. Поэтому обычно садятся в некотором отдалении, чтобы увеличить поле зрения.

Визуалы – хорошие рассказчики, они могут представить себе картину и описать ее. И планируют они хорошо. Вообще, визуальная система весьма удачна для придумываний и мечтаний. Это тот тип людей, которых в кинематографе в первую очередь привлекает работа оператора, костюмера и специалиста по эффектам – красивые планы, оригинальные костюмы, красочные взрывы.

*Если Визуалу что-то объясняешь, желательно одновременно показывать графики, таблицы, рисунки, картинки, фотографии. Ну, в крайнем случае, покажите руками, какого это размера и где расположено. Они и сами, когда жестикулируют, руками показывают, где расположены картинки, на каком расстоянии и в каком направлении. Выбирая мебель или какие-нибудь предметы, Визуалы обращают внимание на сочетание цветов и гармоничные формы.**



[*https://trenings.ru/entsiklopediya-nlp/modeli/871-model-nlp-metaprogramma-predpochitaemaya-modalnost.html](https://trenings.ru/entsiklopediya-nlp/modeli/871-model-nlp-metaprogramma-predpochitaemaya-modalnost.html)

Кинестетики

Предпочитают мягкую удобную мебель, как бы призывающую лечь и расслабиться. Это люди, ценящие удобство, комфорт и внимательно относящиеся к собственному телу. Оно у них бывает достаточно плотное, губы – широкие, полнокровные. Кинестетики обычно сидят с наклоном вперед, часто сутулятся.

Говорят они относительно медленно, голос часто глухой и низкий.

Это те люди, которые могут носить старый потрепанный свитер с заплатками только потому, что он удобен.

А каков его внешний вид – не столь важно.

Кинестетики – это люди действия. Им необходимо двигаться, бегать, раскручивать, трогать, пробовать и нюхать. Это их способ восприятия мира, они по-другому просто ничего не понимают (кстати, все глаголы действия обычно относятся к кинестетике: бегать, ходить, дергать, жать, катить, пилить, строгать, бить, размахивать).

У Кинестетиков часто бывают трудности с планированием – в этой системе нет возможности что-то придумывать. Поэтому они предпочитают "сначала ввязаться в драку, а разбираться уже позже". Это как раз те люди на семинаре, для которых разделиться на микрогруппы гораздо важнее задания, ради которого все это затевается. И они же говорят о том, что "разговоров много, а дела мало". Для них это действительно так.

Чтобы донести нужную информацию до Кинестетика, нужно эмоционально привязывать ее к определенному ощущению. Вы можете на протяжении длительного времени объяснять кинестетику свою точку зрения, приводя логические доводы, но ничего не добьетесь. Ему необходимо пощупать, прочувствовать и пропустить информацию через эмоции.



Аудиалы

Поза Аудиала – нечто среднее между позами Визуала и Кинестетика – они сидят прямо, но с легким наклоном вперед. У них есть достаточно характерная "телефонная поза" – голова немного набок, ближе к плечу. А вот если голова набок и немного вперед, то это, если наклон вправо, скорее, кинестетика, а если влево, то цифровой канал.

Насчет тела сказать что-либо сложно, особо характерных признаков как бы нет. Зато говорить они любят. Это для них все, они живут в разговоре, в звуках, в мелодиях и ритмах. Они только ищут повод поговорить – для них нет риторических вопросов. Если вы спросите, как жизнь, они вам честно начнут рассказывать, как жизнь. При этом они могут не особенно упираться на аудиальные слова, а пользоваться и визуальными, и кинестетическими, зато в очень большом количестве.

Как говорила одна героиня комедии Островского: "Как же я узнаю, о чем я думаю, если не скажу это вслух?"

Для Аудиалов бумажка с инструкцией менее эффективна, чем непосредственное общение. Причем содержание особой роли не играет, главное – голос, тон сообщения. Для того, чтобы добиться нужного эффекта от разговора с аудиалом, стоит проговаривать информацию несколько раз, давать возможность Аудиалу высказать свое мнение по вопросу.



Дигитал

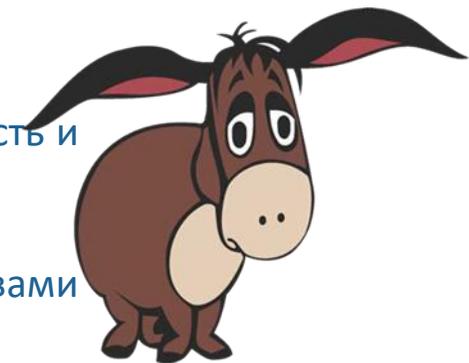
Телом Дигиталы бывают похожи на Кинестетиков – плотное тело, широкие (хотя обычно и поджатые) губы... Они, в общем-то, и получаются из Кинестетиков – если то, что человек чувствует, те эмоции, которые он испытывает, для него слишком болезненны, один из путей избавиться от них – уйти в рассуждения. И вы уже как бы ничего не чувствуете, вы знаете. Они практически не жестикулируют, так как это не несет для них никакой информации; говорят достаточно монотонно – интонации не нужны, и они их воспринимают с трудом.

Дистанция отдаленная, смотрят либо в лоб собеседнику, либо "поверх толпы". Прикосновений не любят.

Дигиталы – это весьма своеобразный тип людей. Они более ориентированы на смысл, содержание, важность и функциональность. Как сказал один мальчик: "Я полюбил чеснок после того, как узнал, какой он полезный."

Дигиталы как бы оторваны от реального опыта – они более думают самими словами, а не тем, что за словами стоит.

Дигиталу не столь важна красивая картинка, звучные слова или телесные ощущения - ему важно: в том, что он слышит есть логика или нет? Это ему понятно или нет? Если ему непонятно, он будет переспрашивать до тех пор, пока ему не станет понятно, если Дигиталу объяснить все логично - он быстро отстанет и пойдет заниматься делом, если дискрету не объяснить доходчиво - он будет приставать с вопросами: "А почему так?" до тех пор, пока Вы ему не объясните или он сам не найдет ответа на вопрос.



Сравнительная таблица

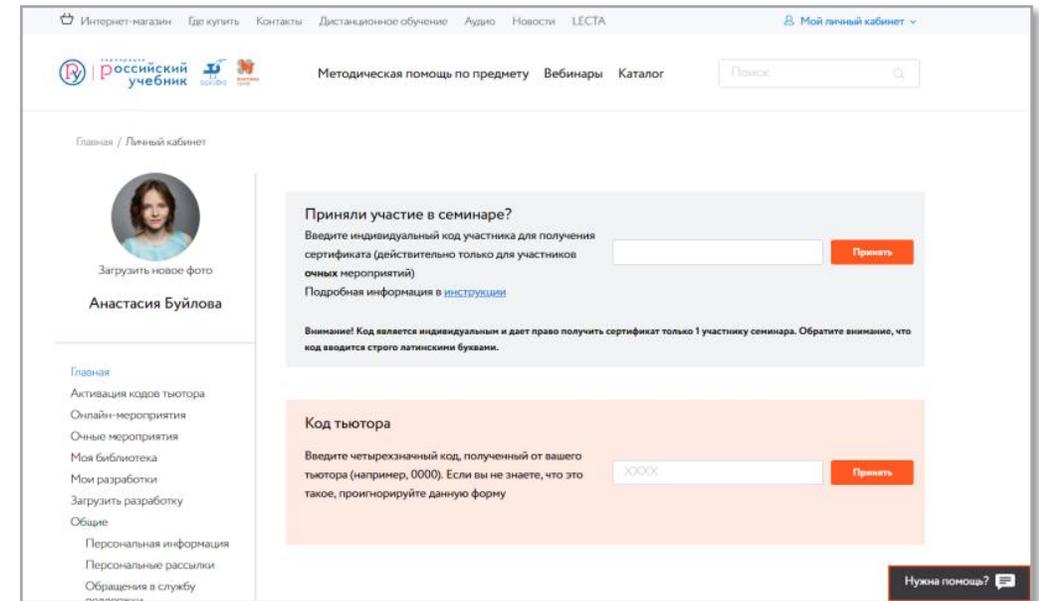
Паттерны	Визуал	Кинестетик	Аудиал	Дигитал
ПРЕДИКАТЫ	кажется взгляд яркий перспектива фокус красочный 	чувствую схватывать касание прочный теплый спокойно 	тон громкий отзвук послышалось звучит как... ритмичный 	предикатов нет 
ПОЗА	Прямая, расправленная, голова и плечи приподняты	Расслабленная, голова и плечи опущены. Сидит с наклоном вперед.	Голова набок, "телефонная поза", посадка прямая	Скрещенные руки, прямая осанка, поднятая голова.
ТИП ТЕЛА	Как "тощий" так и "тучный"	Пухлый, округлый, мягкий.	Четкой зависимости нет	Мягкое, полное
ДВИЖЕНИЯ	Указующие жесты.	Передают состояние.	То зажатые, то свободные.	Движения негибкие, застывшая поза.
ФОРМА ГУБ	Тонкие, узкие	Пухлые, мягкие.	Различная.	Узкие, стянутые.
ДЫХАНИЕ	Высокое, грудное.	Низкое, брюшное.	В полном объеме.	Ограниченное.
ГОЛОС	Высокий, чистый, быстрый, громкий.	Низкий, медленный, хриплый.	Мелодичный, ритмичный, меняющийся.	Монотонный. прерывистый, густой.
НАПРАВЛЕНИЕ ВЗГЛЯДА	Над окружающими	Под окружающими	Глаза опущены.	Смотрит над толпой.
ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ	"Посмотри, чтобы услышать".	Скорее прикоснется, нежели посмотрит.	"Чтобы услышать, не смотри".	Никакого зрительного контакта.
ДИСТАНЦИЯ	Большая, чтобы видеть. Прикосновений не любят.	Очень близкая, чтобы коснуться	Небольшая, но предохраняются от прикосновений.	Отдаленная.
ХАРАКТЕРНАЯ ЧЕРТА	Не хотят быть ниже собеседника.	Из стресса выходят, беря вину на себя.	Очень многословны, нет риторических вопросов.	При стрессе становятся свехрациональны.
ГЛАВНОЕ СЛОВО	КРАСИВО	УДОБНО	ТИХО	ФУНКЦИОНАЛЬНО

Барьеры восприятия в общении



РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА САЙТЕ ROSUCHEVNIK.RU И ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА

- Регистрируйтесь на очные и онлайн-мероприятия
- Получайте сертификаты за участие в вебинарах и конференциях
- Пользуйтесь цифровой образовательной платформой LECTA
- Учитесь на курсах повышения квалификации
- Скачивайте рабочие программы, сценарии уроков и внеклассных мероприятий, готовые презентации и многое другое
- Создавайте собственные подборки интересных материалов
- Участвуйте в конкурсах, акциях и спецпроектах
- Становитесь членом экспертного сообщества
- Сохраняйте архив обращений в службу техподдержки
- Управляйте новостными рассылками



rosuchebnik.ru, [росучебник.рф](http://rosuchebnik.ru)

Москва, Пресненская наб., д. 6, строение 2
+7 (495) 795 05 35, 795 05 45, info@rosuchebnik.ru

Нужна методическая поддержка?

Методический центр
8-800-2000-550 (звонок бесплатный)
metod@rosuchebnik.ru

Хотите купить?

 **book 24**

Официальный интернет-магазин
учебной литературы book24.ru



Цифровая среда школы
lecta.rosuchebnik.ru



Отдел продаж
sales@rosuchebnik.ru

Хотите продолжить общение?



youtube.com/user/drofapublishing



fb.com/rosuchebnik



vk.com/ros.uchebnik



ok.ru/rosuchebnik