

Общеобразовательная автономная некоммерческая организация
«Лицей «Сириус»

Приложение к ООП ООО
ПРИНЯТО:
Решением педагогического совета
ОАНО «Лицей «Сириус»
протокол № 2 от 31.08.2020

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
СРЕДНЕЕ ОБЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

«Психология общения»

Данная программа составлена на основе авторской педагогической разработки Е.Е. Смирновой «Психология общения: Курс для старших классов средней школы». – СПб.: КАРО, 2005.

Данный курс обучения основан на представлении о том, что каждый человек стремится более полно реализовать себя (самоактуализироваться), добиться успеха в жизни. Помочь в этом ученику, призвана, естественно, вся система обучения и воспитания. Специфика данного курса в том, что в нем эта задача выступает в «чистом виде», вне содержания того или иного предмета. Он направлен на развитие умения правильно, реалистично оценивать свои результаты и возможности в той или иной сфере деятельности, на повышение уровня принятия себя, поддержки благоприятного представления о себе, своих потенциалах, своей способности к саморазвитию и самосовершенствованию, освоение технологий эффективной коммуникации.

В программе курса «Психология общения» особое внимание уделяется активным формам работы. Психотехнические игры, элементы психологического тренинга, разыгрывание ситуаций и ролевые игры позволяют учащимся получить «обратную связь», сформировать навыки анализа интересов, чувств, мотивов партнера по общению и самоанализу, конструктивного ведения диалога.

Основным аспектом данного курса является - коммуникативная компетентность личности. Под коммуникативной компетентностью понимается способность устанавливать и поддерживать необходимые, вытекающие из стоящих задач и определяемые ими контакты с другими людьми. Она определяет уровень владения человека общением как многоуровневым процессом.

В состав компетентности включают некоторую совокупность знаний, умений и навыков, которые обеспечивают эффективное протекание процесса общения. Коммуникативные знания представляют собой обобщенный опыт человечества, отражение в сознании людей коммуникативных ситуаций в их причинно-следственных связях. Коммуникативные умения — это комплекс действий, основанных на высокой теоретической и практической подготовленности личности и позволяющих ей творчески использовать коммуникативные знания. Коммуникативные навыки можно рассматривать как автоматизированные компоненты сознательных действий, способствующих быстрому и точному отражению коммуникативных ситуаций.

В последнее время к выпускникам школ предъявляются определенные требования, в числе которых на первое место выдвигаются такие качества, как: коммуникабельность; способность гибко адаптироваться в меняющихся жизненных ситуациях; обладать словарным запасом и умело им пользоваться; умение думать самостоятельно и решать разнообразные проблемы, т.е. адекватно использовать полученные знания.

Требования общества к выпускникам школы вызывают изменения в собственно школьной системе. Процесс обучения должен быть способным обеспечить осознанный выбор будущего направления своей профессиональной деятельности.

Курс «Психология общения» направлен на удовлетворение специфических познавательных интересов учащихся в области психологии межличностных отношений. Психологические знания и практические умения в области общения позволят старшеклассникам выбрать правильную тактику взаимодействия со сверстниками, родителями, педагогами, а также помогут в реализации своего личностного потенциала склонностей и способностей.

1. Планируемые результаты освоения учебного курса

По окончании курса учащиеся должны знать:

- правила эффективного общения;
- проблемы межличностного взаимодействия;
- коммуникативные барьеры;
- стили общения;
- способы поведения человека в конфликтной ситуации.

По окончании курса учащиеся должны уметь:

- рефлексировать свое поведение;
- анализировать ситуации общения;
- понимать невербальную информацию;
- определять ведущий канал информации;
- определять позицию человека в общении;
- получать и оказывать поддержку окружающим; - проявлять чувство ответственности и уверенности в себе;
- отстаивать и защищать свою точку зрения.

2. Содержание учебного курса

Введение. Предмет психологии. История развития и отрасли психологии.

Раздел 1. Структура и функции средства общения.

Общение. Виды взаимоотношений между людьми. Структура и средства общения. Основные каналы общения. Стили общения. Позиции в общении. Ролевая игра «Угадай стиль общения», упражнение «Я и люди в различных стилях общения». Правила эффективного общения. Конструктивное общение. Манипулирование. Причины манипулирования. Типы манипулятивных систем. Что мешает открытому общению. Ролевая игра «Позиции в общении» Эмоции в общении. Умение распознать язык разговора и язык телодвижений. Упражнение «Определи эмоциональное состояние человека». Формально-ролевое или ритуальное общение. Хорошо знакомые учащимся игры «Мафия» и «Крокодил», новый взгляд на них. Позиции в общении. Основные коммуникационные жесты. Как научиться говорить на языке жестов. Упражнение «Передай сообщение».

Раздел 2. Условия и технологии эффективной коммуникации.

Условия и технологии эффективной коммуникации. Механизмы личностного восприятия. Роль первого впечатления. «Эффект ореола». Психологические способы расположения к себе. Ошибки превосходства. Ошибки привлекательности. Фактор отношения к нам. Упражнение «Качества человека, важные для эффективного общения». Установка. Психологические защиты. Вытеснение. Проекция. Замещение. Отрицание. Рационализация. Регрессия. Сублимация. Эмоции в общении. Выступление со стихотворением (прозой). Передача всех эмоций стихотворения при помощи языка тела и языка разговора. Барьеры в общении. Что мешает полноценному общению. Стереотипизация. Препятствия, мешающие нормальному общению. Конструктивное общение. Саботажники общения. Как избежать

ошибок поведения? Способы снижения эмоциональной напряженности. Контроль эмоций. Активное и пассивное слушание. Процесс слушания. Тест «Трансактный анализ общения» Общение как воздействие на партнёра. Состояние Я и трансакции. Проявление различных «Я»- состояний. Исследование соотношения состояний «Родитель», «Взрослый» и «Ребёнок» в поведении учащихся. Тест «Три Я». Приемы расположения к себе. Как правильно делать комплименты. Похвала и поддержка. Репрезентативная система. Тест «Ведущая репрезентативная система».

Раздел 3. Конструктивное преодоление конфликтов.

Конструктивное преодоление конфликтов. Конфликт. Стили разрешения конфликтов. Управление конфликтом. Динамика конфликта. Упражнение «Вербализация эмоционального состояния». Тест «Стратегии поведения в конфликте» (К. Томас). Конструктивное разрешение конфликта. Принципы управления конфликтом. Контроль эмоций. Диагностика предрасположенности учащихся к тем или иным формам социального поведения в условиях конфликта. Тренинг умений Обучение адаптивным способам поведения, отработка навыков уверенного поведения и коммуникативных навыков.

Раздел 4. Межличностное познание в общении.

Общение как восприятие людьми друг друга. Процесс восприятия людьми друг друга. Эффекты межличностного восприятия. Механизмы взаимопонимания в общении: эмпатия, рефлексия, идентификация. Раскрытие понятий эмпатия, рефлексия, идентификация, атрибуция. Практикум. Тест «Умеете ли вы слушать?» Оценка умения слушать собеседника у учащихся. Анализ. Умение поддерживать разговор. Техники поддержания разговора: микротехника, «мостики», техника кивка. Самораскрытие. Особенности и ошибки. Основные проблемы самораскрытия: формирование искажённого образа, недоверие, отстранённость. Зависимость стиля общения человека от его характера и типа темперамента. Типы темперамента: холерик, сангвиник, меланхолик, флегматик. Характер и его акцентуации. Опросник Айзенка по определению темперамента. Определение типа темперамента учащихся.

Раздел. 5. Психология малых групп и коллективов .

Коллектив и личность. Роль процесса социализации в развитии личности. Этапы формирования коллектива. Распределение ролей в коллективе. Лидерство Особенности личности лидера. Типы лидеров. Социально-психологические особенности взаимодействия людей в малой группе. Групповые нормы. Конформизм. Эмоции в общении Эксперимент С. Аша. Факторы, влияющие на уровень комфортности. Развитие навыков уверенного отказа. Право на отказ. Почему не всегда удастся сказать «нет»? Приемы противостояния давлению. Упражнение «Передай чувство».

Раздел 6. Основы делового общения.

Деловая беседа. Функции деловой беседы. Фазы беседы. Принятие решений и завершение деловой беседы. Конструктивная критика. Как воспринимать критику. Психологические особенности публичного выступления. Неречевые компоненты публичного выступления. Контроль эмоций. Выступление с убедительной речью. 1 Оценка знаний Составление учащимися убедительной речи по интересующей их теме. Выступление с подготовленной речью. Психологические аспекты.

Раздел 7. Профориентация.

Профессиональное самоопределение. Профориентационная игра «Кто есть кто?» Профориентационная игра «Подарок». Профориентационная игра «День из жизни». Проектирование профессионального жизненного пути. Выбор профессии. Классификация профессий. Типология личности Голланда. Возможные затруднения при выборе профессии. Процесс принятия решений. Ошибки при выборе профессии. Обобщение и систематизация знаний. Рефлексия учащихся, их ощущения и переживания по ходу прохождения курса.

3. Тематическое планирование с указанием количества часов, отводимых на освоение каждой темы

Количество часов, отведенное на изучение каждой темы, может быть незначительно скорректировано учителем в сторону уменьшения или увеличения часов в зависимости от степени усвоения материала учащимися. Точное (итоговое за год) количество часов определяется конкретным годовым учебным календарным графиком.

№ п/п	Название раздела, темы		Количество часов	
			Теория	Практика
1	Введение. Предмет психологии. История развития и отрасли психологии.		1	
2	Раздел 1. Структура, виды, функции средства общения.	Общение. Виды взаимоотношений между людьми. Структура и средства общения.	1	
3		Практикум. Основные каналы общения. Стили общения. Позиции в общении. Ролевая игра «Угадай стиль общения», упражнение «Я и люди в различных стилях общения».		1
4		Правила эффективного общения. Конструктивное общение.	1	
5		Манипулирование. Причины манипулирования. Типы манипулятивных систем. Ролевая игра «Позиции в общении».		1
6		Практикум. Эмоции в общении. Умение распознать язык разговора и язык телодвижений. Упражнение «Определи эмоциональное состояние человека».		1

7		Практикум. Формально-ролевое или ритуальное общение. Хорошо знакомые учащимся игры «Мафия» и «Крокодил», новый взгляд на них.		1
8		Практикум. Позиции в общении. Основные коммуникационные жесты. Правила общения на языке жестов. Упражнение «Передай сообщение».		1
9	Раздел 2. Условия и технологии эффективной коммуникации.	Условия и технологии эффективной коммуникации. Механизмы личностного восприятия. Роль первого впечатления. «Эффект ореола».	1	
10		Практикум. Психологические способы расположения к себе. Ошибки превосходства. Ошибки привлекательности. Фактор отношения к нам.		1
11		Практикум. Упражнение «Качества человека, важные для эффективного общения». Установка. Психологические защиты. Вытеснение. Проекция. Замещение. Отрицание. Рационализация. Регрессия. Сублимация.		1
12		Практикум. Эмоции в общении. Выступление со стихотворением (прозой). Передача всех эмоций стихотворения при помощи языка тела и языка разговора.		1
13		Барьеры в общении. Стереотипизация. Препятствия, мешающие нормальному общению. Конструктивное общение. Саботажники общения. Ошибки поведения.	1	
14		Способы снижения эмоциональной напряженности. Контроль эмоций. Активное и пассивное слушание. Процесс слушания.	1	
15		Практикум. Тест «Трансактный анализ общения» Общение как воздействие на партнёра. Состояние «Я» и трансакции.		1
16		Проявление различных «Я»- состояний. Исследование соотношения состояний «Родитель», «Взрослый» и «Ребёнок» в поведении учащихся. Тест «Три Я».		1

17		Приемы расположения к себе. Как правильно делать комплименты. Похвала и поддержка.		1
18		Репрезентативная система. Практикум. Тест «Ведущая репрезентативная система». Самопрезентация.		1
19	Раздел 3. Конструктивное преодоление конфликтов.	Конструктивное преодоление конфликтов Конфликт. Стили разрешения конфликтов. Управление конфликтом. Динамика конфликта. Упражнение «Вербализация эмоционального состояния».		1
20		Практикум. Тест «Стратегии поведения в конфликте» (К. Томас).		1
21		Конструктивное разрешение конфликта. Принципы управления конфликтом. Контроль эмоций.	1	
22		Диагностика предрасположенности учащихся к тем или иным формам социального поведения в условиях конфликта.		1
23		Практикум. Тренинг умений. Обучение адаптивным способам поведения, отработка навыков уверенного поведения и коммуникативных навыков.		1
24	Раздел 4. Межличностное познание в общении.	Межличностное познание в общении. Общение как восприятие людьми друг друга. Процесс восприятия людьми друг друга. Эффекты межличностного восприятия. Механизмы взаимопонимания в общении: эмпатия, рефлексия, идентификация. Раскрытие понятий эмпатия, рефлексия, идентификация, атрибуция.	1	
25		Практикум. Тест «Умеете ли вы слушать?». Оценка умения слушать собеседника у учащихся. Анализ.		1
26		Умение поддерживать разговор. Техники поддержания разговора: микротехника, «мостики», техника кивка. Самораскрытие. Особенности и ошибки. Основные проблемы самораскрытия: формирование искажённого образа, недоверие, отстранённость.	1	

27		Зависимость стиля общения человека от его характера и типа темперамента. Типы темперамента: холерик, сангвиник, меланхолик, флегматик. Характер и его акцентуации.	1	
28		Практикум. Опросник Айзенка по определению темперамента. Определение типа темперамента учащихся.		1
29	Раздел 5. Психология малых групп и коллективов.	Психология малых групп и коллективов. Коллектив и личность. Роль процесса социализации в развитии личности. Этапы формирования коллектива. Распределение ролей в коллективе. Лидерство. Особенности личности лидера. Типы лидеров. Социально-психологические особенности взаимодействия людей в малой группе. Групповые нормы. Конформизм.	1	
30		Эмоции в общении. Эксперимент С. Аша. Факторы, влияющие на уровень комфортности. Развитие навыков уверенного отказа. Право на отказ. Приемы противостояния давлению. Упражнение «Передай чувство».		1
31	Раздел 6. Основы делового общения.	Основы делового общения. Деловая беседа. Функции деловой беседы. Фазы беседы. Принятие решений и завершение деловой беседы. Конструктивная критика. Как воспринимать критику. Психологические особенности публичного выступления. Неречевые компоненты публичного выступления. Контроль эмоций.	1	
32		Практикум. Правила общения-техники эффективной коммуникации. Выступление с убедительной речью. Оценка знаний. Составление учащимися убедительной речи по интересующей их теме. Выступление с подготовленной речью. Психологические аспекты.		1
33	Раздел 7. Профориентация.	Профориентация. Профессиональное самоопределение. Проектирование профессионального жизненного пути. Выбор профессии. Классификация профессий. Профориентационная игра «Кто есть кто?».		1

34		Профориентационная игра «Подарок». Профориентационная игра «День из жизни». Типология личности Голланда. Возможные затруднения при выборе профессии. Процесс принятия решений. Ошибки при выборе профессии. Обобщение и систематизация знаний. Рефлексия учащихся, их ощущения и переживания по ходу прохождения курса.		1
----	--	---	--	---