

Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования,  
Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи  
Красносельского района Санкт-Петербурга  
(ЦПМСС Красносельского района)

**Рекомендовано**

Педагогическим советом ЦПМСС  
Протокол № 1 от 12.09.2016 г

**Утверждено**

Директор ГБОУ ЦПМСС

/Косицкая В.А./

Приказ № 99-од от 12.09.2016 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
«Общение – путь к успеху!»  
для учащихся 9-х классов ГБОУ  
на 2016-2017 учебный год  
срок реализации - 2 часа

Составитель: Лаврова Н.Н.

Санкт-Петербург  
2016

## Пояснительная записка

### Актуальность:

Стремительные научно-технические социально-политические, экономические изменения в России воздействуют на человека и приводят к изменениям в образе мыслей, в иерархии ценностей, в поведении. Изменяется отношения людей друг к другу и к себе.

Изменения в современном обществе непосредственно отражаются на социально-психологической атмосфере в школе и семье. В современной семье каждый занят решением собственных проблем и поэтому меньше общаются друг с другом, редко проводят свободное время вместе. Недостаток общения в семье приводит к неумению детей конструктивно взаимодействовать с окружающими. Это чаще всего становится причиной частых ссор с одноклассниками, поводом обращения родителей за помощью к социальному педагогу, психологу.

Обучение по программе позволяет передать учащимся актуальные для них знания и умения медико-биологической, социально-психологической и индивидуально-психологической направленности. Оно включает обучение медико-биологическим аспектам развития человека и навыкам конструктивного общения, развитие коммуникативных способностей и системы взаимоотношений с социумом, развитие самосознания и навыков самовоспитания.

Данная программа может быть признана не только педагогически целесообразной, но и практически значимой для всех участников образовательного процесса.

### Адресат программы.

Учащиеся 9-х классов ГБОУ№ \_\_\_\_\_ Работа ведется в группах не более 15 человек, т.о. класс делится на 2 группы.

### Цели программы:

- Расширение представлений подростков в области личностного, социального и физического здоровья.
- Профилактика девиантного поведения подростков.
- Формирование единой концепции здорового стиля жизни в образовательной среде.

### Задача:

1. Просвещение подростков по актуальным вопросам их физического, психологического и социального развития.
2. Формирование мотивации к здоровому стилю жизни.
3. Создание условий для формирования способов поведения в стиле здорового образа жизни.
4. Профилактика школьных конфликтов и сплочение классного коллектива.

**Особенностью программы** является ее комплексный характер: возможность ее применения с другими программами ЦПМСС и использование ее результатов другими специалистами для групповой/индивидуальной работы.

**Срок реализации программы** – 2 часа.

**Форма занятий** – беседа, дискуссия, работа в малых группах.

**Режим занятий** – занятия проводятся по предварительной договоренности с администрацией ГБОУ.

**Ожидаемый результат:**

Способность использовать знания и умения прогнозирования событий внутренней и внешней жизни, понимание основ проектирования как деятельности, которая дает начало каким-либо позитивным изменениям в жизни.

**Тематическое планирование**

№	Тема	Форма проведения	Кол-во часов	Цель занятия	Оборудование	Число
1.	Общение-путь к успеху.	Групповая работа	1	Формирование навыков конструктивного, бесконфликтного общения. Получение актуальных знаний о самом себе, повышение эмоциональной компетентности.	Доска, мел, бумага А4, карандаши, краски, кисточка.	

**Содержание занятия.**

	Этап занятия	Действия ведущего	Действия детей
1.	Организационный момент.	Приветствие. Тема занятия. Организация групп детей.	Организация групп.
2.	Общение-путь к успеху!	Беседа о сторонах общения, виды общения, вербальное и невербальное общение. Чувства и эмоции в общении.	Участие в беседе. Вопросы, ответы.
3.	Общение-путь к успеху!	Упражнения, показывающие различные стороны общения: «Передача информации», «Марфуша», «Письмо чукчи», «Угадай пословицу», «Спина к спине», «Хрустальные люди»	Участие в упражнении. Обсуждение. Ответы на вопросы.
4.	Тест – «Умеете ли вы контролировать себя»	Проведение тестирования. Ознакомление с результатами тестирования.	Выполнение теста, получение результатов диагностики.
5.	Правильное слушание.	Беседа о умении слушать собеседника. Развитие навыка активного слушания.	Участие в беседе. Дискуссия. Ответы на

			вопросы.
6.	Тест – «умение слушать»	Проведение тестирования. Ознакомление с результатами тестирования.	Выполнение теста, получение результатов диагностики.
7.	Подведение итогов	Завершение занятия	Ответы на вопросы.

## Приложение 1.

### Общение – путь к успеху.

Беседа о том, что такое общение.

**Общение** – специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества: в общении реализуются социальные отношения людей.

В общении выделяют три взаимосвязанных стороны:

- коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми;
- интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между людьми;
- перцептивная сторона общения (включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания).

**Общение** — это установление и развитие контактов между людьми, оно может происходить в разных формах, из которых явно выделяются три.

- **Анонимное общение** — это взаимодействие между незнакомыми людьми или же не связанными личными отношениями людьми. Это могут быть временные связи между субъектами, в которых они выступают как граждане, жители одного микрорайона, пассажиры транспорта, зрители одного зала. Они встречаются, вступают в контакт друг с другом и расходятся. Партнеры по общению остаются анонимными.
- **Функционально-ролевое** общение предполагает связи между его участниками, выполняющими определенные социальные роли на временных отрезках различной деятельности. Партнеров в этом общении связывают взаимные обязанности по отношению друг к другу: врач — больной, руководитель — подчиненный, лектор — слушатель, педагог — учащийся. В основном функционально-ролевое общение обусловлено должностными позициями его участников. Так, на производстве мастер выполняет распоряжения начальника цеха и исполняет социальную роль подчиненного, а вернувшись домой, в отношениях “отец — дети” он же занимает ведущую позицию.
- **Неформальное общение** представляет собой всевозможные личностные контакты за пределами официальных отношений. Это, например, общение между друзьями. Его особенностью является избирательность в отношении партнера.

## Приложение 2.

### Упражнение “Передай другому”

Участники занятия-тренинга сидят в кругу и по очереди каждый без слов передает соседу какой-либо воображаемый предмет. Сосед должен “взять” его соответствующим образом и назвать. Затем он предлагает уже другой, свой предмет следующему по кругу. Упражнение повторяется до тех пор, пока все не примут участие.

*Обсуждение.*

- Легко или трудно было передавать предмет?
- Кому легко?

- А в чем были трудности?
- Легко или трудно было отгадывать предмет?
- Кому было легко?
- А в чем заключались трудности?

### Упражнение “Спина к спине”

Участники (по желанию) садятся на стулья спиной друг к другу. Их задача — вести диалог на какую-либо интересующую обоим тему в течение 3-5 минут. Остальные участники играют роль молчаливых зрителей.

*Обсуждение.*

*Дети делятся своими ощущениями.*

- Легко ли было вести разговор?
- В чем были трудности?
- Есть ли удовлетворение от разговора?

Зрители высказывают свои наблюдения. Можно повторить упражнение еще с одной парой участников.

### Упражнения “Передача информации”.

Сейчас все участники покидают комнату, останется только один человек. Ему зачитывается текст. После этого приглашается в комнату второй участник, и первый перескажет ему текст, который только что прослушал. Затем приглашается в комнату третий участник и т.д.. Просьба ко всем внимательно слушать каждого участника.

Затем выполняется упражнение согласно инструкции.

Текст подбирается психологом произвольно. Желательно, чтобы он был малознакомым.

Хорошо подходят газетные заметки из рубрики “Информация”.

Необходимо, чтобы было два-три героя и определенная протяженность действия. Объем текста — около 50 строк

*Обсуждение.*

- За счет чего произошло искажение информации?
- Что “своего” каждый внес в рассказ?
- Бывает ли так в жизни?
- Что надо делать, чтобы искажения были минимальными?
- Что с вами происходит, когда вы не понимаете смысла происходящего, что вы чувствовали и как раньше на это реагировали?

Приложение 3.

### Анкета “Умеете ли вы контролировать себя” (А.Толстых)

Подчеркните “да”, если вы согласны с утверждением, или “нет”, если не согласны.

1. Мне трудно подражать другим. **Да Нет**
2. Я бы, пожалуй, мог при случае свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих. **Да Нет.**
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер. **Да Нет.**
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле. **Да Нет.**
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания. **Да Нет.**
6. В различных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному. **Да Нет.**
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден. **Да Нет.**
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают увидеть. **Да Нет.**

9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу. **Да Нет.**

10. Я всегда такой, каким кажусь. **Да Нет.**

Начислите себе по одному баллу за ответ “нет” на 1-й, 5-й и 7-й вопросы и за ответ “да” на все остальные. Подсчитайте сумму баллов.

**0-3 балла** – у вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным его изменять в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают вас “неудобным” в общении по причине вашей прямолинейности.

**4-6 баллов** – у вас средний коммуникативный контроль. Вы искренни, но сдержаны в своих эмоциональных проявлениях. Вам следует больше считаться в своем поведении с окружающими людьми.

**7-10 баллов** – у вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменения ситуации и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

Обсуждение результатов.

Приложение 4.

### Правила ведения беседы и дискуссии.

Предлагается участникам назвать основные условия ведения беседы и дискуссии. В ходе коллективного обсуждения принимаются правила ведения дискуссии:

- покажите свое дружеское расположение к собеседнику;
- стремитесь, чтобы вашим собеседникам было интересно и приятно общение с вами;
- умейте выслушать мнение другого, не перебивайте говорящего;
- не отвлекайтесь, когда говорят другие;
- не избегайте взгляда собеседника, смотрите в глаза говорящего или слушающего вас;
- не бойтесь высказаться;
- четко и кратко излагайте свою мысль, избегайте многословия и отклонения от темы;
- аргументируйте свою речь, будьте логичны в доказательстве своего мнения;
- не делайте вывода до того, как поймете мнение другого и проблему до конца;
- принимайте в расчет, что вы и говорящий можете обсуждать не один и тот же вопрос;
- следите за тем, чтобы для вас и говорящего слова имели одинаковый смысл;
- проявляйте уважение к мнению другого, признавайте его право иметь свою точку зрения, возможно, и отличную от вашей;
- имейте мужество признать свою неправоту, не обижайтесь на собеседника, тем более, не оскорбляйте его;
- будьте вежливы и тактичны;
- не злоупотребляйте временем другого;
- не занимайте негативную позицию по отношению к собеседнику;
- умейте чувствовать собеседника, контролируйте свое поведение при помощи вопросов: “Правильно ли он понимает меня?”, “Правильно ли я понимаю его?”

Какова бы ни была цель общения, всегда полезно знать **приемы правильного слушания:**

**1. Выясните свои привычки слушать.** Каковы ваши сильные стороны? Какие вы делаете ошибки? Может, вы судите о людях слишком быстро? Часто ли вы перебиваете собеседника? Какие помехи общения наиболее вероятны в ваших ответах? Какие из них используются вами чаще всего? Знание своих привычек слушать является первым этапом в их коррекции.

**2. Не уходите от ответственности за общение.** Помните, что в общении участвуют два человека: один говорит, другой слушает. Как может кто-нибудь узнать, что вы его не понимаете, пока вы сами не скажете ему об этом?

**3. Будьте физически внимательны.** Повернитесь лицом к говорящему. Поддерживайте с ним визуальный контакт. Убедитесь, что ваша поза и жесты говорят о том, что вы слушаете. Сидите

или стойте на таком расстоянии от собеседника, которое обеспечивает удобное общение обоим. Помните, что говорящий хочет общаться с внимательным, живым собеседником, а не с каменной стеной.

**4. Сосредоточьтесь на том, что говорит собеседник.** Поскольку сосредоточенным внимание может быть недолго (менее одной минуты), слушание требует сознательной концентрации внимания. Стремитесь свести к минимуму ситуационные помехи. Например, телевизор или телефон, не допускайте “блуждание” мыслей. Помочь сконцентрироваться на том, о чем говорит собеседник, вероятнее всего, может ваше физическое внимание и речевая активность.

**5. Старайтесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника.** Помните, что люди передают мысли и чувства “закодированными” — в соответствии с социально принятыми нормами. Слушайте не только информацию, но и передаваемые чувства.

**6. Наблюдайте за невербальными реакциями говорящего.** Поскольку большая часть общения является невербальной, будьте внимательными не только к словам, но и к мимике и жестам говорящего. Следите за выражением лица говорящего и за тем, как часто он смотрит на вас пристально или как он поддерживает с вами визуальный контакт. Следите за тоном голоса и скоростью речи. Обратите внимание на то, как близко или далеко от вас стоит говорящий, способствуют ли невербальные моменты усилению речи говорящего или они противоречат высказываемому словами.

**7. Придерживайтесь одобрительной установки по отношению к собеседнику.** Это создает благоприятную атмосферу для общения. Чем больше говорящий чувствует одобрение, тем точнее он выражает то, что хочет сказать. Любая отрицательная установка со стороны слушающего вызывает защитную реакцию, чувство неуверенности и настороженности в общении.

**8. Старайтесь выразить понимание.** Пользуйтесь приемами рефлексивного слушания, чтобы понять, что в действительности чувствует собеседник, и что он пытается понять. Эмпатическое общение означает не только одобрение говорящего, но позволяет точнее понять сообщение.

**9. Слушайте самого себя.** Это особенно важно для выработки умения слушать других. Когда вы озабочены или эмоционально возбуждены, то меньше всего способны слушать то, что говорят другие. Если же чье-то сообщение затронет ваши чувства, выразите их собеседнику: это прояснит ситуацию и поможет вам слушать других лучше.

**10. Отвечайте на просьбы соответствующими действиями.** Помните, что часто цель собеседника — получить что-либо реально осязаемое, например, информацию, или изменить мнение, или заставить сделать что-либо. В этом случае адекватное действие — лучший ответ собеседнику.

Приложение 5.

### Тест “Умение слушать”

Учащимся предлагается ответить на вопросы теста .

*Инструкция:* На каждый из нижеприведенных вопросов следует дать один из пяти вариантов ответа: “почти всегда”, “в большинстве случаев”, “иногда”, “редко”, “почти никогда”.

Видимо, не будет лишним напомнить, что наиболее точный ответ вы получите при максимальной искренности.

*Вопросы.*

1. Стараетесь ли Вы “свернуть” беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны вам?
2. Раздражают ли Вас манеры Вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное его выражение спровоцировать Вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малоизвестным человеком?
5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
- 7- Меняете ли тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто Ваш собеседник?
8. Меняете ли тему разговора, если собеседник коснулся неприятной для Вас темы?

9. Поправляете ли человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия?

10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем Вы говорите?

#### **Обработка результатов:**

- “почти всегда” — 2 балла,
- “в большинстве случаев” — 4 балла,
- “иногда” — 6 баллов,
- “редко” — 8 баллов,
- “почти никогда” — 10 баллов.

Какова сумма набранных вами баллов?

#### **Трактовка результатов:**

Если вы набрали **более 62 баллов**, то данная тема для вас неактуальна, если вы набрали **от 55 до 62 баллов** — вы слушатель “среднего уровня”, рекомендуем вам использовать приемы правильного слушания и развивать навыки правильного слушания. Если вы набрали **менее 55 баллов**, то настоятельно рекомендуем внимательно изучить записи, которые вы сделали на занятии и постоянно использовать предложенные рекомендации в практической деятельности.

#### **Список литературы.**

1. Вилюнас В.К. Психология эмоциональных явлений. М.: Изд-во МГУ, -2009.-234с.
2. Изард К. Эмоции человека. М.:Изд-во МГУ. -2014.- 630с.
3. Козлов И.И. Как относиться к себе и людям, или практическая психология на каждый день. М.: Новая школа, -1993.-38с.
4. Микляева А.В.,Румянцева П.В. «Трудный класс»: диагностическая и коррекционная работа.- СПб.:Речь, -2007.- 320с.
5. Сמיד Р. Групповая работа с детьми и подростками. М.:Генезис,-2005.- 178с.