

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ГОРОДА
НОВОСИБИРСКА «СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА № 8»

Школьный компонент

Педсовет Учреждения
рассмотрел
и рекомендовал к утверждению
29.08.2014г.
протокол №15

СОГЛАСОВАНО
Зам. директора УО
Ишсакова М.В.



Рабочая программа

факультативного курса

«Эффективные коммуникации»

Классы: 5 -6

Составитель:

Ишсакова М.В., педагог-психолог

Пояснительная записка

Курс «Эффективные коммуникации» предназначен для учащихся 5-6 классов, входит в школьный компонент учебного плана школы, соответствует задачам всестороннего развития личности учащихся и нормативным документам:

- Закон Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 26.12.2012 г.

- ФК ГОС

- «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ» Закон РФ № 3802 от 03.07.1998 г.

Рабочая программа факультативного курса «Эффективные коммуникации» направлена на осуществление психолого-педагогического сопровождения обучающихся, ориентированное на развитие личностного потенциала, позитивную социализацию и успешную адаптацию учащихся начального образования.

Методическое обеспечение программы:

1. «Программа уроков психологии в средней школе «Тропинка к своему Я» (О.В.Хулаева; Хулаева О.В. Тропинка к своему Я. М.: Изд-во «Генезис», 2005.)

2. «Цикл психопрофилактических классных часов «Мы-пятиклассники» (А.В.Микляева, П.В.Румянцева; Школьная тревожность: диагностика, профилактика, коррекция. СПб: «Речь», 2004.)

Признаком результативного общения является умение поддерживать контакт с партнером по общению, умение неагрессивно аргументировать свою позицию, умение выходить из сложной конфликтной ситуации без ущерба для себя, не позволять манипулировать собой.

Программа «Эффективные коммуникации» помогает учащимся приобрести умение активно слушать, находить в словах и невербальных сигналах оппонента скрытый мотив, т.е. понять то, о чем не говорит ваш собеседник.

Подробно разбираются факторы, способствующие возникновению и развитию конфликта, поведение людей с разным темпераментом в конфликтной ситуации, а также успешный выход из конфликта. Учащиеся знакомятся с разными видами поведения в конфликтных ситуациях, узнают о способах погашения агрессии.

Цель программы: дать возможность ребёнку оценить личный потенциал, осознать свои сильные и слабые стороны, сформировать уверенность в себе и своих способностях, развить навыки успешных коммуникаций

Задачи курса:

- активизация процесса самопознания, осознание учащимися своих способностей;
- формирование у школьников качества активной и легко адаптирующейся в современных социально-экономических условиях личности;

Планируемый результат

Показателями эффективного освоения курса следует считать рост самосознания учащихся:

- приобрести умение эффективно взаимодействовать со взрослыми и со сверстниками;
- освоить умение выстраивать доверительные отношения с партнером по общению;
- развить навык активного слушания;
- научиться вести групповое обсуждение, активно участвовать в процессе принятия решений группой;
- осознать свои сильные и слабые стороны;
- дать возможность участникам увидеть свои зоны роста и развития.

В связи с этим основными методами преподавания курса должны быть активные методы обучения – уроки-практикумы, тренинги, тестирование, работа в малых группах, дискуссии, деловые игры, в том числе с использованием информационно-телекоммуникационных технологий (ИКТ) – компьютерные презентации, буклеты для учащихся, видеоматериалы.

Курс рассчитан на 17,5 часов, 0,5 часа в неделю, 35 учебных недель. Включает в себя теоретические и практические занятия.

Содержание программы

1. Современные коммуникации.

Понятие «коммуникация». Виды коммуникации и их особенности. Цели и задачи успешной коммуникации. Уровни и каналы коммуникации.

2. Критерии эффективных коммуникаций.

Успех коммуникации, от чего он зависит? Как создать и поддержать доверие в отношениях? Типичные ошибки взаимодействия с окружающими. Начало и завершение разговора. Техника безопасности, «подводные камни».

3. Техники и навыки эффективной коммуникации

Установление эмоционального контакта. Психологическое присоединение. Слушать – значит Слышать! Навыки «активного слушания». Compliment – важность или необходимость в общении. Как задавать Правильные вопросы. о.

4. Невербальные коммуникации.

Анализ поведения людей в процессе общения. Основные кластеры жестов, позволяющих понимать язык телодвижения. Вербальная и невербальная коммуникация. Позы, жесты, мимика, контакт глаз.

5. Основы убеждения.

Суть процесса убеждения: психология конструктивного общения. Поведенческая гибкость: контроль собственных эмоций и поведенческих реакций. Эффект первого впечатления: внутренняя харизма, лидерство. Инструменты выстраивания доверительных отношений: эмпатия, признание оппонента, подстройка.

6. Активное слушание.

Виды активного слушания. Коммуникативные барьеры и способы их преодоления. Механизмы восприятия человека человеком и взаимопонимание в процессе общения.

7. Искусство задавать вопросы.

Основные виды вопросов и их роль в процессе общения. Методики задавания вопросов. Техника логического убеждения на основе задаваемых вопросов.

8. Аргументация своей позиции.

Методы и способы аргументации в общении. Техника аргументации. Лингвистические приемы убеждения. Работа с возражениями.

9. Конфликтология.

Факторы, способствующие возникновению и развитию конфликта. Поведение людей с разным темпераментом в конфликтной ситуации. Способы поведения в

конфликтных ситуациях, погашения агрессии. Закономерности конфликтного взаимодействия.

10. Коммуникация между сверстниками

Ты тот, каким тебя видят окружающие. Имидж. Снятие физических и психических зажимов, стеснения и боязни общения. Различия между «общением» и «отношением». Типы личности и способы взаимодействия с ними. Типы личности и методы подстройки под них. Дистанция. «Своя» территория.

Учебно-тематическое планирование

Номер и наименование темы	Кол-во часов
1. Современные коммуникации	1
2. Практическая работа: Критерии эффективных коммуникаций	1
3. Техники и навыки эффективной коммуникации	1
4. Практическая работа: «Навыки активного слушания»	1
5. Невербальные коммуникации	1
6. Основы убеждения	1
7. Практическая работа: Инструменты выстраивания доверительных отношений	1
8. Активное слушание	1
9. Искусство задавать вопросы	1
10. Коммуникативные барьеры и способы их преодоления.	1
11. Аргументация своей позиции	1
12. Практическая работа: Методы и способы аргументации в общении	1
13. Конфликтология	1
14. Практическая работа: Способы поведения в конфликтных ситуациях, погашения агрессии	1
15. Коммуникация между сверстниками	1
16. Практическая работа: Снятие физических и психических зажимов	1
17. Типы личности и способы взаимодействия с ними	1
18. Итоговое занятие. Деловая игра «Своя территория»	1

Литература

Для учителя:

1. Абрамова В.Е. Психическая регуляция нравственно-делового общения подростков: Автореф. дис. канд. психол. наук. - М., 2001. - 29 с.
2. Амяга Н.В. Самораскрытие и самопредъявление личности в общении // Личность. Общение. Групповые процессы. - М., 1991.
3. Аникеева Н.П. Обучение школьников способам общения // Психологический климат в коллективе. - М.: Просвещение, 1989. - С. 131-183.
4. Батаршев А.В. Психодиагностика способности к общению, или как определить организаторские и коммуникативные качества личности. - М.: ВЛАДОС, 1999. - 174 с.
5. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Деловая риторика: Учебное пособие. - Ростов н/Д.: Март, 2001. - 512 с.
6. Биркенбиль В. Коммуникационный тренинг. Наука общения для всех. - М.: ФАИР-Пресс, 2002. - 352 с.
7. Джидарьян И.А. Психология общения и развитие личности // Психология формирования и развития личности. - М., 1981.
8. Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Растянинников П.В. Диагностика и развитие компетентности в общении. - М., 1991. - 96 с.
9. Коротаева Е.В. Игровые модули общения: учебные материалы к тренингу. - Екатеринбург, 1995. - 31 с.
10. Лебединская К.С. и др. Дети с нарушениями общения. - М., 1989.
11. Леонов Н. Психология делового общения. Учеб. пособие. - М.: МПСИ, 2002. - 216 с.
12. Лабунская В. Психология затрудненного общения. - М.: Академия, 2001. - 288 с.
13. Мокшанцев Р.И. Психотехнология переговоров: Учебное пособие. - М., Новосибирск: Инфра-М, 2002. - 352 с.
14. Морозов А.В. Психология влияния. - СПб.: Питер, 2001. - 512 с.
15. Шейн С.А. Диалог как основа педагогического общения // Вопросы психологии. - 1991. - № 1.

Для учащихся:

1. Андреева Г.М. Взаимосвязь общения и деятельности // Общение и оптимизация совместной деятельности. - М., 1987.
2. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. пособие. - Минск: Новое знание, 2000. - 328 с.
3. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. - СПб.; М.: Прайм-ЕВРОЗНАК; ОЛМА-ПРЕСС, 2003. - 318 с.
4. Войскунский А. Я говорю, мы говорим. Очерки о человеческом общении. - М.: Знание, 1990. - 239 с.

5. Горелов И., Енгальчев В. Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. - М.: Молодая гвардия, 1991. - 240 с.
6. Иванова Е.Н. Эффективное общение и конфликты. - СПб, 1997.
7. Лавриненко Н.М. Социальная психология и этика делового общения. - М., 1995.
8. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практик. пособие. - М.: Ось-89, 2003. - 319 с.
9. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. - М., 1998.
10. Шапарь В. Гений общения или искусство быть разным. - Ростов н/Д.: Феникс, 2004. - 512 с.
11. Шипицына Л.М. и др. Азбука общения. - СПб., 1998.
12. Шипицына Л.М. Навыки общения. - СПб., 2001.