

Муниципальное автономное образовательное учреждение  
«Средняя общеобразовательная школа № 3» п. Двуреченск

«Согласовано»

Заместитель директора по УВР  
МАОУ СОШ № 3

Г Храпко Г.А.

«20» июня 2022г.

«Утверждаю»

Директор МАОУ СОШ № 3

Гитова М.Н.

Приказ № 49-01

от «20» июня 2022г.

## **Рабочая программа курса «Психология общения»**

**7 (социально-экономический) класс**

Количество часов: 34 часа  
(1 час в неделю)

Двуреченск

## **ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

### **Личностные:**

- ориентация в системе моральных норм, понимание конвенционального характера морали;

В рамках **ценностного и эмоционального компонентов** будут сформированы:

- доброжелательное отношение к окружающим, нетерпимость к любым насилиям;
- позитивная моральная самооценка и моральные чувства – чувство гордости при следовании моральным нормам, переживание стыда и вины при их нарушении.

В рамках **деятельностного (поведенческого) компонента** будут сформированы:

- умение вести диалог на основе равноправных отношений и взаимного уважения и принятия;
- потребность в самовыражении и самореализации, социальном признании.

Обучающиеся получают возможность для формирования:

- умения конструктивно разрешать конфликты.
- адекватной позитивной самооценки и Я - концепции;
- эмпатии как осознанного понимания и сопереживания чувствам других, выражающейся в поступках, направленных на помощь и обеспечение благополучия.

### **Регулятивные:**

Обучающийся получит возможность научиться:

- самостоятельно контролировать своё поведение в эмоционально-напряжённой обстановке и управлять им;
- принимать решения в проблемной ситуации на основе выбора социально приемлемых форм поведения;
- владеть навыками активного слушания собеседника, приемами обратной связи;
- прилагать волевые усилия и преодолевать трудности и препятствия на пути достижения целей.

### **Коммуникативные:**

Обучающийся научится:

- учитывать при принятии решения разные мнения;
- формулировать собственное мнение и позицию;
- продуктивно разрешать конфликты на основе учёта интересов всех участников;
- адекватно использовать речевые средства для решения различных коммуникативных задач;
- коммуникативной рефлексии.

Реализация данной программы является условием создания коллектива, созданном благодаря формированию коммуникативных умений обучающихся, оказанию помощи в понимании своего места и роли в социальных группах, повышению компетентности в понимании собственных эмоциональных состояний и состояния других людей, формированию навыков разрешения конфликтов, проблем общения, участию в событиях общественного характера.

### **Познавательные:**

Обучающийся научится:

- осуществлять поиск и выделять конкретную информацию с помощью взрослого;
- осуществлять выбор наиболее эффективных способов решения этических задач в зависимости от конкретных условий;
- устанавливать причинно-следственные связи;
- строить логическое рассуждение;
- объяснять явления, процессы, связи и отношения, выявляемые при изучении этических норм и правил поведения человека.

**Первый уровень результатов** – приобретение школьниками знаний о своих психологических особенностях и особенностях других людей, основах конструктивного общения.

Обучающиеся научатся:

Способам самопознания и саморазвития, рефлексии, построения ситуации межличностного взаимодействия.

Обучающиеся получают возможность научиться: исследовать особенности поведения человека в различных ситуациях, понимать партнёра, используя вербальные и невербальные способы общения, аргументировано и убедительно излагать свою точку зрения.

Для достижения данного уровня результатов при реализации программы используются упражнения, направленные на самопознание, тесты, опросники, эссе, рефлексивные упражнения, ролевые и имитационные игры, анализ конкретных ситуаций.

**Второй уровень результатов** – получение обучающимися опыта переживания и позитивного отношения к базовым ценностям общества, ценностного отношения к социальной реальности.

*У обучающихся будут сформированы:* позитивное восприятие себя, уважительное отношение к чужому мнению, иной точке зрения, к людям с ограниченными возможностями здоровья, потребность следовать закону и нравственным нормам.

*Обучающиеся получают возможность* научиться в соответствии с ситуацией проявлять уважение, сочувствие, эмпатию по отношению к другим людям независимо от возраста, особенностей, статуса.

Для достижения данного уровня результатов особое значение имеет использование в ходе занятий ролевых и имитационных игр, дискуссий, диспутов.

**Третий уровень результатов** – получение обучающимися опыта самостоятельного общественного действия.

*Обучающиеся должны* приобрести опыт межличностного взаимодействия (различные способы информирования, ведение переговоров, выявление потребностей других) на основе нравственных норм.

*Обучающиеся получают возможность* осознать многообразие проявлений личности в социуме и ценность каждого человека. Овладеть навыками принятия и терпимости в ситуациях различного социального взаимодействия.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ГРУППОВЫХ ЗАНЯТИЙ**

Каждое занятие с учащимися рассчитано на 1 академический час, частота проведения – один раз в неделю.

**Количество часов: 34 ч.**

**Категория участников:** обучающиеся 7 класса социально-экономического профиля

подготовки.

Проведение занятий по темам программы «Психология общения» предполагает использование разнообразных методов и форм работы:

Занятия содержат интерактивные методы:

- творческие задания; игровые элементы; мозговой штурм; интерактивные лекции (использование видеоматериала);
- информационно-практические: уроки-лекции, уроки-беседы, дискуссии, семинары-практикумы.
- практические и тренинговые занятия, ролевые игры.
- обучение через опыт и сотрудничество.
- психодиагностические: тестирования и опросы с целью самопознания.
- проигрывание и анализ жизненных ситуаций, моделирование ситуаций.
- анализ статей научно-популярной литературы.
- систематическое повторение ранее изученного материала.
- проверка и самопроверка знаний и умений.

В процессе обучения используются различные дидактические материалы: презентации по темам курса, видеоматериалы, схемы и т.п.

Каждое занятие имеет следующую структуру:

1. Информационная часть
2. Практическая часть
3. Рефлексия.

## СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

### **Тема: «Самопознание и саморазвитие» (2 ч.)**

Что такое самопознание? Зачем нужно знать себя. Этапы самопознания. Определение собственных личностных качеств. Способы самопознания. Кто я? Какой я? Самооценка. Я глазами других людей. Многообразие личностных качеств.

### **Тема: «Межличностное общение» (6 ч.)**

Человек как социальный феномен. Понятие коммуникации. Виды и уровни коммуникации. Механизмы общения: эмпатия, рефлексия, идентификация. Вербальный и невербальный компонент общения. Общение как взаимодействие. Личные границы.

### **Тема: «Вербальный компонент общения» (3 ч.)**

Речь как уникальный феномен человеческой природы. Особенности вербальной коммуникации. Экстралингвистические средства общения. Активное слушание как важнейший инструмент эффективного общения.

### **Тема: «Невербальный компонент общения» (3 ч.)**

Особенности невербальной коммуникации, паралингвистические средства общения. Эмоциональная составляющая общения. Понятие конгруэнтного и не конгруэнтного взаимодействия.

### **Тема: «Искусство убеждения» (3 ч.)**

Важность умения отстаивать свою точку зрения. Взаимосвязь уверенности в себе и успешности. Методы и приемы убеждения другого человека. Публичное выступление, навыки работы с аудиторией.

**Тема: «Деловое общение» (3 ч.)**

Особенности и правила делового общения. Составляющие успешной презентации. Общение через электронные средства: особенности телефонного общения, деловой переписки.

**Тема: «Конфликты и их разрешение» (5 ч.)**

Понятие конфликта, причины возникновения конфликтов. Этапы развития конфликта. Различные стили поведения в конфликте. Стратегия «выиграть-выиграть» как наиболее эффективный способ разрешения конфликта. Эмоциональная составляющая конфликта, способы выражения и совладания с агрессивным поведением.

**Тема: «Манипуляции» (2 ч.)**

Манипуляция как скрытое управление собеседником против его воли. Как понять, что тобой манипулируют. Приемы противостояния манипуляции.

**Тема: «Общение в группе». (6 ч.)**

Малая и большая группы. Группа и коллектив. Структуры формальной и неформальной группы. Психологический климат в группе и коллективе. Обратная связь и правила ее предоставления. Групповое влияние и умение ему противостоять.

**Итоговое занятие. (1 ч.)**

Обобщение полученных знаний, умений и навыков. Рефлексия личных успехов в повышении уровня коммуникативной культуры.

**ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

№	Тема	Кол-во часов
1	Самопознание и саморазвитие	2
2	Межличностное общение	6
3	Вербальный компонент коммуникации	3
4	Невербальный компонент коммуникации	3
5	Искусство убеждения	3
6	Деловое общение	3
7	Конфликты и их разрешение	5
8	Манипуляции	2
9	Общение в группе	6
10	Итоговое занятие	1
	<b>Итого:</b>	<b>34 ч.</b>

**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ**

№ п/п	Тема занятия	Всего учебных часов	Из них	
			Теоретическая часть	Практическая часть
	Самопознание и саморазвитие	2	1	1

1.	Что такое самопознание? Зачем нужно знать себя.	1	0,5	0,5
2.	Способы самопознания. Кто я? Какой я? Я глазами других людей.	1	0,5	0,5
<b>Межличностное общение</b>		<b>6</b>	<b>2,5</b>	<b>3,5</b>
3.	Человек как социальный феномен. Понятие коммуникации	1	0,5	0,5
4.	Виды и уровни коммуникации	1	0,5	0,5
5.	Механизмы общения: эмпатия, рефлексия, идентификация	1	0,5	0,5
6.	Общение как взаимодействие	2	1	1
7.	Личные границы, базовое доверие в коммуникации	1		1
<b>Вербальный компонент общения</b>		<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
8.	Особенности вербальной коммуникации	1	0,5	0,5
9.	Экстралингвистические средства общения	1	0,5	0,5
10.	Активное слушание как важнейший инструмент эффективного общения	1		1
№ п/п	Тема занятия	Всего учебных часов	Из них	
			Теоретическая часть	Практическая часть
<b>Невербальный компонент общения</b>		<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
11.	Особенности невербальной коммуникации	1	0,5	0,5
12.	Эмоциональная составляющая общения.	1	0,5	0,5
13.	Конгруэнтное общение	1		1
<b>Искусство убеждения</b>		<b>3</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>
14.	Уверенность в себе и умение отстаивать свою точку зрения	1	0,5	0,5
15.	Методы и приемы убеждения другого человека	1	0,5	0,5
16.	Публичное выступление, навыки работы с аудиторией	1	0,5	0,5
<b>Деловое общение</b>		<b>3</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>
17.	Особенности и правила делового общения	1	0,5	0,5
18.	Общение через электронные средства коммуникации	1	0,5	0,5
19.	Составляющие успешной презентации	1	0,5	0,5
<b>Конфликты и их разрешение</b>		<b>5</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
20.	Конфликт - когда возникает, как развивается, для чего нужен	1	0,5	0,5
21.	Стратегии поведения в конфликте	2	1	1

22.	Наши эмоции в конфликтной ситуации	2	0,5	1,5
<b>Манипуляции</b>		<b>2</b>	<b>0,5</b>	<b>1,5</b>
23.	Манипуляция как скрытое управление собеседником	1	0,5	0,5
24.	Приемы противостояния манипуляциям.	1		1
<b>Общение в группе</b>		<b>6</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
25.	Что такое малая и большая группы. Группа и коллектив.	1	1	
26.	Формальные и неформальные группы.	1	0,5	0,5
27.	Положение человека в группе и коллективе. психологический климат в группе и коллективе.	2	1	1
28.	Групповое влияние и умение ему противостоять	1	0,5	0,5
29.	Важность обратной связи и навыки ее предоставления	1		1
<b>Итоговое занятие</b>		<b>1</b>		<b>1</b>
<b>ИТОГО ЧАСОВ</b>		<b>34</b>	<b>14</b>	<b>20</b>

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

**СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП**

Сертификат 603332450510203670830559428146817986133868575968

Владелец Титова Марина Николаевна

Действителен с 18.04.2022 по 18.04.2023