

Муниципальное общеобразовательное учреждение-  
Средняя общеобразовательная школа деревни Березина  
Унечского района Брянской области

Выписка  
из основной образовательной программы среднего общего образования

РАССМОТРЕНО  
методическое объединение  
естественно-научного цикла  
протокол от 30. 08. 2024 г. №1

СОГЛАСОВАНО  
заместитель директора по ВР  
Бельченко Ю.П.  
30.08.2024 г

## Рабочая программа

курса внеурочной деятельности «Психология общения»  
для среднего общего образования  
Срок освоения: 1 год (10 класс)

Выписка верна 01.09.2024  
Директор МОУ СОШ д. Березина



 Помыканова Н.И.

Составитель:  
Кривопуск Светлана Николаевна,  
учитель математики

## **Пояснительная записка.**

**Рабочая программа курса по выбору «Психология общения» для учащихся 11 класса составлена на основе:**

- 1) Федерального государственного образовательного стандарта общего основного общего образования.
- 2) программ Григорьевой Т.Г. «Основы конструктивного общения», - М.: Совершенство, 1997;
- 3) Основной образовательной программы основного общего образования МОУ – СОШ д. Березина.

**Учебный план МОУ- СОШ д. Березина на изучение внеклассного курса 10 класса основной школы отводит 17 часов в год. Количество часов в неделю — 0,5 часа.**

### **1. Планируемые результаты освоения учебного предмета.**

Учащиеся будут уметь распознавать невербальные сигналы в общении, использовать различные речевые средства (интонацию, темп, громкость речи), знать основные виды психологических защит, анализировать особенности их проявления в поведении человека, уметь управлять своими эмоциями, знать виды конфликтов, стили разрешения конфликтных ситуаций, уметь конструктивно разрешать конфликт, уметь отстаивать свою позицию в коллективе, противостоять давлению сверстников, уметь уверенно сказать «нет», правильно строить деловой разговор.

### **В результате изучения курса учащиеся приобретут умения:**

- выделять и объяснять существенные признаки коммуникации, конфликта;
- находить в разных источниках и анализировать информацию, необходимую для сравнения различных понятий по степени их значимости и по тематике;
- приводить примеры: различных вариантов коммуникаций, конструктивного общения;
- выявлять коммуникативные проблемы в сложных ситуациях, прогнозировать то или иное решение для улучшения качества общения;
- применять практические методики для определения качественных характеристик личности. Использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни для:
  - наблюдения и оценки складывающейся ситуации общения; определения комфортных и дискомфортных условий коммуникации;
  - выражения своих потребностей и принятия потребности окружающих;
  - решения практических задач по выработке совместного решения;
- использовать приемы самосовершенствования в учебной и трудовой деятельности;
- аргументировать свою точку зрения во время дискуссии в группе независимо от высказываемой точки зрения.

## **2. Содержание курса**

### **Раздел 1. Основы психологии общения. (6 часов)**

Сущность общения. Виды, функции и структура общения. Средства коммуникации. Структура речевого акта. Понятие о вербальном и невербальном общении. Искажение и потеря информации при общении: причины и пути преодоления. Коммуникативные барьеры в общении. Барьер темперамента. Барьер характера. Барьер манеры общения. Барьер

отрицательных эмоций. Барьер речи. Преодоление коммуникативных барьеров. Невербальные средства общения. Мимические выражения эмоциональных состояний. Мимика и голос как экспрессивные составляющие общения. Экспрессия взгляда. Организация пространства и времени общения. Территории и зоны в общении. Язык жестов и поз в коммуникации. Виды жестов, используемых в повседневной жизни. Важность анализа совокупности жестов. Место взаимодействия в структуре общения. Формы взаимодействия в процессе общения. Формирование навыков социального взаимодействия. Сущность процесса восприятия одним человеком другого. Эффекты восприятия и оценки партнеров по общению (эффект ореола, эффект новизны, эффект первичности, стереотипизация). Этнические стереотипы и их роль в процессе межличностного общения.

**Форма организации:** тренинги, ролевые игры, клуб «Язык жестов», мастерская «Я – это ты, ты – это я»

**Вид деятельности:** познавательная, проблемно-ценностное общение.

## **Раздел 2. Психические техники общения. (4 часа)**

Качества личности, необходимые для успешного общения. Правила подачи обратной связи. Правила принятия обратной связи. Техника активного слушания. Техника «Я-высказывание». Психотехника овладения инициативой в общении: прямое включение, экспрессия, юмор, неожиданность, прогнозирование реакции, активизация сопереживания, сокращение коммуникативной дистанции, вовлечение в действие. Психотехника «Создаем себе настроение». Психологическая техника убеждающего воздействия: психотехнические приемы убеждающего воздействия, тактические и риторические методы аргументации. Психологическая техника формирования аттракции (симпатии) в общении: Психологический прием «Имя собственное»; психологический прием воздействия улыбкой; психологический прием «Золотые слова»; психологический прием «Терпеливый слушатель». Транзактный анализ общения. Техники транзактного анализа общения. Психология как наука.

Определение психологии как науки, её место среди наук о человеке. Житейская и научная психология: сходство и различия. Основные понятия психологии. Психика и особенности строения мозга. Латерализация функций головного мозга.

**Форма организации:** психологический клуб, дискуссия

**Вид деятельности:** проблемно-ценностное общения

## **Раздел 3. Психология делового общения. (7 часов)**

Сущность делового общения и его специфические черты. Виды и формы делового общения. Речевой этикет в деловом общении. Нормы делового общения. Личный тайм-менеджмент. Правила распределения времени между различными видами деятельности. Понятие об имидже. Составляющие имиджа. Коммуникативные функции имиджа. Создание имиджа – элемент психотехники оказания влияния на окружающих. Психологические особенности публичного выступления. Секреты успешного публичного выступления. Собеседование при приеме на работу. Составление резюме.

**Форма организации:** тренинг, дискуссия, ролевые игры, в гостях у имиджмейкера, клуб знатоков

**Вид деятельности:** проблемно-ценностное общение, познавательная.

### 3. Тематическое планирование

№ п/п	Название темы	Количество часов
1	Основы психологии общения	6
2	Психологические техники общения	4
3	Психология делового общения	7
4	итого	17

### Календарно- тематическое планирование

№	Перечень разделов и тем урока	Количество часов	Дата план	Дата факт
<b>Раздел 1. Основы психологии общения</b>		<b>6</b>		
1	Сущность общения. Средства коммуникации. Понятие о вербальном и невербальном общении.	1		
2				
3	Коммуникативные барьеры в общении. Невербальные средства общения.	1		
4	Общение как взаимодействие. Формы взаимодействия в процессе общения.	1		
5	Язык жестов и поз в коммуникации. Формирование навыков социального взаимодействия	1		
6	Сущность процесса восприятия одним человеком другого. Эффекты восприятия и оценки партнеров по общению.	1		
<b>Раздел 2. Психологические техники общения</b>		<b>4</b>		
7	Качества личности, необходимые для успешного общения.	1		
8	Правила подачи и принятия обратной связи. Техника активного слушания.	1		
9	Техника «Я-высказывание». Психотехника овладения инициативой в общении.	1		
10	Психологическая техника убеждающего воздействия и формирования аттракции (симпатии) в общении. Психологические приёмы в общении.	1		
<b>Раздел 3. Психология делового общения</b>		<b>7</b>		
11	Сущность делового общения и его специфические черты. Виды и формы делового общения.	1		
12	Речевой этикет в деловом общении. Нормы делового общения.	1		

13	Правила распределения времени между различными видами деятельности.	1		
14	Понятие об имидже. Составляющие имиджа. Коммуникативные функции имиджа.	1		
15	Создание имиджа – элемент психотехники оказания влияния на окружающих.	1		
16	Психологические особенности публичного выступления. Секреты успешного публичного выступления.	1		
17	Собеседование при приеме на работу. Составление резюме.	1		