**Пояснительная записка**

Элективный курс «Психология общения. Основы ораторского искусства» разрабатывался для учеников 10 – х классов МБОУ СОШ. Срок реализации программы: 3,4 четверть (2 – ой семестр). Курс рассчитан на 19 часов.

Программу элективного курса «Психология общения» можно рассматривать как авторскую. Но, стоит отметить, что она не возникла с пустого места. Прежде чем представить ее в готовом виде на суд школьной администрации, была проделана следующая работа:

- Анализ подобных программ, разработанных педагогами – психологами для старшеклассников. В частности были проанализированы следующие программы: Попова, Е.Б. Навыки конструктивного общения // Вестник практической психологии образования №№ 3, 4 - 2009 г., № 1- 2010.; Зубкова, Н.Ф. «Психология общения» [Электронный ресурс] <http://rudocs.exdat.com/docs/index-226550.html>; Пушкина, Т.А. «Секреты общения» // МОУ «Гимназии с. Ивантеевка» 2006-2007; Рудянова, О.Н. Развитие культуры общения в подростковой среде: программа, разработки занятий, рекомендации. – Волгоград: Учитель, 2011. – 151 с.

# - Рассмотрение учебных пособий по социальной психологии (Столяренко Л.Д. Социальная психология – Ростов н/Д, 2009; Семечкин, Н.И. Социальная психология на рубеже веков ч.1 (2001г.), ч. 2 (2003 г.); Андреева, Г. М. Психология социального познания М., 2004 и т.д.)

# - Рассмотрение учебных пособий по психологии общения (Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. – Спб. 2003; Ильин Е.П. Психология общения – Спб. 2009; Крижанская, Ю. С. Третьеков, В. П. Грамматика общения 1990).

*Актуальность изучения курса* «Психология общения» для старшеклассников обусловливается тем, что современное общество требует от своих членов наличие множества качеств и умений. К наиболее важным из которых относятся коммуникативные навыки: умение выступать перед аудиторией, красноречие, умелое использование различных паралингвистических приемов, умение слушать, умение быть услышанным, способность тактично высказывать свои замечание, проявлять понимание и терпение к собеседнику и т. д. Но, к сожалению, далеко не у всех развиты перечисленные умения. Такое положение дел может стать препятствием для личностного и карьерного роста, что в свою очередь может привести к снижению самооценки и в целом оказать негативное влияние на «Я» - концепцию индивида. В связи свыше сказанным, в целях профилактики негативных последствий и для повышения вероятности занять достойное место под солнцем возникает необходимость развития несформировавшихся умений.

*Цель программы:* развитие навыков, необходимых для успешного общения с окружающими и для эффективного выступления на публике.

*Задачи:*

- сформировать представление о таких психологических категориях, как отношение и общение;

- познакомить учащихся с перцептивной стороной общения;

- охарактеризовать коммуникативную сторону общения;

- раскрыть секреты ораторского искусства;

- научить учащихся справляться со «страхом выступления»;

- охарактеризовать интерактивную сторону общения;

- развить умения распознавать и не поддаваться манипуляторному воздействию.

Учебно–методический комплект, способствующий достижению поставленных целей и задач, включает в себя различные учебные пособия и монографии, на основании которых были написаны конспекты элективных занятий, а также сборники развивающих психологических игр и тренингов, фильмы и видеоролики в которых освещаются предусмотренные темы.

*Формы организации учебных занятий*: уроки - лекции, практические занятия, кино-уроки, уроки обобщения и систематизации.

*Формы и способы проверки знаний:* фронтальный опрос учащихся с помощью репродуктивных и продуктивных вопросов с преобладанием последних, рефлексия, выступление с презентацией.

**Основные разделы учебного курса**

1. ***Введение в психологию общения***

Отношение; общение; структура общения; виды и функции общения.

1. ***Перцептивная сторона общения***

Особенности социальной перцепции: каузальная атрибуция, эвристики, эффекты ореола, первичности и новизны, стереотипы и установки. Влияние на общение факторов таких факторов как привлекательность, превосходство и отношение к нам.

1. ***Коммуникативная сторона общения***

Коммуникативный, паралингвистический, невербальный и ольфакторный канал коммуникации; коммуникация и ложь; правила критики и комплиментов; тактики поведения в споре.

1. ***Ораторское искусство***

Понятия: «оратор», «риторика», «ритор»; золотые правила красноречия; композиционное построение речи оратора; приемы привлечения и удержания внимания в устном выступлении; тренировка навыков ораторского искусства; распространенные лексические, стилистические, грамматические, фонетические ошибки и их исправление; правила составления презентации; способы снижения тревожности перед выступлением; эффекты аудитории.

1. ***Интерактивная сторона общения***

Манипуляторные техники

**Учебно – тематический план элективного курса**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **№ Урока** | **Тема (Теоритическая часть)** | **Практическая**  **часть** | **Соотнесение времени, отводимого на теоритическую часть и практическую (в %)** | **Общее**  **Кол-во часов, отведенное на изучение темы** |
| 1 | 1 | Что такое общение и отношения? | Дискуссия по теме занятия | Теория: 80%  Практика: 20% | 1 |
| 2 | 2;3 | Перцептивная сторона общения | Дискуссия по теме занятия | Теория: 80%  Практика: 20% | 2 |
| 4 | 4 | Слышать = слушать? | Проигрывание упражнений | Теория 50%  Практика 50% | 1 |
| 5 | 5;6 | Коммуникативный и паралингвистический канал коммуникации | Коммуникативный тренинг | Теория 30%  Практика 70% | 2 |
| 7 | 7 | Невербальный и ольфакторный канал коммуникации | Работа с картинками; проигрывание упражнений | Теория 60%  Практика 40% | 1 |
| 8 | 8 | Правила критики и комплиментов | Проигрывание упражнений | Теория 70%  Практика 30% | 1 |
| 9 | 9 | Правила поведения в споре | Дискуссия по теме занятия; проигрывание упражнений | Теория 60%  Практика 40% | 1 |
| 10 | 10 | Ложь и коммуникация | Дискуссия по теме занятия | Теория: 80%  Практика: 20% | 1 |
| 11 | 11;12;13;14;15;16 | Ораторское искусство | Просмотр видеороликов; выполнение упражнений; выселение с презентациями | Теория 40%  Практика 60% | 6 |
| 17-19 | 17; 18;19 | Противостояние манипуляции | Выполнение упражнений; чтение басен | Теория 40%  Практика 60% | 3 |
| Всего | 19 | 10 тем |  |  | 19 часов |

**Требования к уровню подготовки учащихся**

После изучения курса ученики должны **знать:**

- что такое общение и отношения;

- структуру общения;

- особенности социальной перцепции;

- в чем отличия между слышать и слушать;

- какие бывают каналы коммуникации;

- правила комплиментов и критики;

- правила поведения в споре;

- секреты успешного выступления на публике;

- какие бывают манипуляторные техники.

**Уметь:**

- применять техники активного слушания;

- не использовать стереотипы;

- понимать невербальное поведение;

- правильно составлять презентации;

- выступать на публике;

- справляться со страхом выступления;

- распознавать и противостоять манипуляции.

**Учебно – методические средства обучения**

*Оборудование и приборы*: ноутбук, проектор.

**Список литературы**

***Основная***

1. Атватер, И.Я Вас слушаю. - «Экономика»,1988. – 111 с.
2. Крижанская, Ю. С. Третьеков, В. П. Грамматика общения 1990
3. Андреева, Г. М. Психология социального познания М., 2004
4. Вердербер, Р., Вердербер К. Психология общения. – Спб. 2003
5. Ильин, Е.П. Психология общения– Спб. 2009.
6. Поварнин, С.И. Искусство спора. О теории и практике спора. М.:ТЕРРА, 2009. - 192 с.
7. Рудякова, О.Н. Развитие культуры общения в подростковой среде: программа, разработки занятий, рекомендации. – Волгоград: Учитель, 2011. – 151 с.
8. Семечкин, Н.И. Психология малых групп: учеб. пособие / Н. И. Семечкин. - Владивосток: изд-во Дальневосточного государственного университета, 2005. – 117 с.
9. Семечкин, Н.И. Социальная психология на рубеже веков: история, теория, исследование: учеб. Пособие – Владивосток: изд. Дальневосточного университета, 2001. – 149с.
10. Сидоренко, Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. — СПб: Речь,2002. — 256 с.
11. Чалдини, Р. Психология влияния. 5-е изд. – Спб.: Питер, 2013. – 304 с.

***Дополнительная***

1. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.:, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
2. Панкратов, В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация. - Изд-во Института Психотерапии, 2000.
3. Пиз, А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам - Нижний Новгород: Ай Кью, 1992. 265 с.
4. Столяренко, Л.Д. Социальная психология – Ростов н/Д, 2009.
5. Трунов, Д.Г. Механизмы манипуляции и типы манипуляторов // Коммуникация в современной парадигме социального и гуманитарного знания: Материалы 4-й международной конференции РКА «Коммуникация-2008». М., 2008. С. 474-476.
6. Шепелева, Л.Н. Программы социально-психологических тренингов. – СПб: Питер, 2011. – 160 с.
7. Экман, П. Узнай лжеца по выражению лица. - СПб: Питер, 2010. - 272 с.