

Классный час.

Класс: 8

Тема: Тренинг «Эффективное общение»

Форма проведения занятия: занятие с элементами тренинга.

Цель – создание условий для проведения обучающимися содержательного досуга; расширение представлений, обобщение знаний детей

Задачи:

- *образовательная*: расширять представления школьников о культуре общения;
- *развивающая*: способствовать развитию мышления, памяти связной речи детей;
- *воспитывающая*: содействовать воспитанию уважения к культуре общения и к своим товарищам.

Метапредметные результаты (УУД):

1. *Познавательные УУД:*

Способствовать формированию:

- целостного, социально ориентированного взгляда на мир;
- стремления использовать знания о природе для сохранения и укрепления здоровья;
- логических действий сравнения, анализа, синтеза, построения рассуждений, отнесения к известным понятиям.

2. *Регулятивные УУД:*

Способствовать формированию:

- способности принимать и сохранять цели и задачи учебной деятельности;
- умения осуществлять взаимный контроль в совместной деятельности, адекватно оценивать собственное поведение и поведение окружающих;
- умения планировать, контролировать и оценивать учебные действия в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации;

3. *Коммуникативные УУД:*

Способствовать формированию:

- умения активно использовать речевые средства для решения коммуникативных и познавательных задач;

- способности осознанно строить речевое высказывание в соответствии с задачами коммуникации;
- навыков сотрудничества со сверстниками в разных социальных ситуациях

4. *Личностные УУД:*

Способствовать формированию:

- мотивов, потребностей, привычек к здоровому образу жизни;
- умений устанавливать и выявлять причинно-следственные связи в окружающем мире.

Уровень образовательных результатов:

1-й уровень – школьник знает и понимает общественную жизнь.

Место проведения: учебный кабинет.

Оборудование и оформление:

Демонстрационный материал (на доску)

1. Компьютерная презентация
2. Рисунки с изображением

Раздаточный материал (на парты)

1. Карточки для рефлексии, кроссворд

ТСО

1. Компьютер, проекционная аппаратура.

Ход занятия

Этап занятия	Планируемый результат	Содержание	Наглядно – иллюстративный материал
I. Вступительная часть	<p>Личностные: <u>самоопределе</u> <u>ние</u> (мотивация к деятельности) Познавательные : - формулирование познавательной цели; - поиск и выделение информации</p>	<p>1. Приветствие Здравствуйте, ребята. В начале занятия хочу предложить вам принять правила тренинга.</p> <p>2.Принятие правил тренинга. 1) <u>Правило "здесь и теперь"</u>. (Важно, чтобы анализировались мысли и чувства, возникающие в данный момент.) 2) <u>Правило искренности и открытости</u>. (Это основа эффективного межличностного взаимодействия. Каждый участник группы должен чувствовать себя защищенным и иметь право раскрыться в той мере, в какой он считает нужным для данного момента.)</p>	Слайд 1.

	<p>Коммуникативные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планирование учебного сотрудничества <p>Регулятивные:</p> <ul style="list-style-type: none"> -целеполагание 	<p>3) <u>Правило "Я"</u>. (Запрещается говорить: "У всех такое мнение...", "Мы считаем..." и т.п. Все высказывания должны строиться с использованием "я". Человека берет ответственность за действия и высказывания на себя.)</p> <p>4) <u>Правило активности</u>. (В группе не должно быть пассивных наблюдателей. Упражнения включают всех участников)</p> <p>5) <u>Правило конфиденциальности</u>. (Все, что говорится в группе относительно участников, должно оставаться внутри группы. Это этическое требование является условием создания атмосферы психологической безопасности и самораскрытия. Но конкретные приемы, знания, техники могут и должны использоваться вне)</p> <p>3.Постановка темы «Все умеют говорить, но не все умеют общаться.» - <i>Как вы понимаете это высказывание?</i> Общение — процесс установления и развития контактов между живыми организмами, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, обладающий взаимным восприятием и попытками влияния друг на друга. - <i>В каких сферах жизни нам необходимо искусство общения?</i></p>	
--	--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> - Назовите еще виды деятельности, которые охватывают все сферы нашей жизни. - Сформулируйте и запишите : для чего нужно уметь общаться лично вам?(конкретика)Последующее обсуждение. - Общение - это ценнейший дар, он помогает человеку производить впечатление, добиться своих целей, легко адаптироваться к любой ситуации. - С чего начинается общение? - Каким может быть приветствие? Почему в приветствии должно содержаться обращение? - Какую роль играет комплемент? Каким должен быть комплемент? 	
<p>II. Основная часть</p>	<p>Метапредметные результаты (УУД): <i>Познавательные</i> ууд: формирование: -целостного, социально ориентированно</p>	<p style="text-align: center;">Упражнение «Искренний комплемент».</p> <p>Инструкция: Упражнение выполняется по цепочке. Участники должны поприветствовать друг друга и произнести комплемент.</p> <p>Рефлексия: - <i>Кому было трудно сказать искренний</i></p>	

	<p>го взгляда на мир; -стремления использовать знания о природе для сохранения и укрепления здоровья; -логических действий сравнения, анализа, синтеза, построения рассуждений, отнесения известным понятиям.</p> <p><i>Регулятивные УУД:</i> формирование: -способности принимать и сохранять цели и задачи учебной деятельности;</p>	<p><i>комплемент? Почему?</i></p> <p>- <i>Что включает в себя общение? (интонацию, мимику, жестикуляцию)</i></p> <p>Важно не только то, что мы говорим, но и как мы говорим.</p> <p>Упражнение «Догадайся без слов».</p> <p>Инструкция: Упражнение выполняется по группам. Каждая группа получает карточки-задания с описанием сценки. Задача участников - с помощью мимики, жестов, интонации передать определенную эмоциональную ситуацию; задача зрителей - понять увиденное.</p> <p>Карточки-задания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Первый извиняется, второй успокаивает первого, сообщает, что давно простил. 2) Первый извиняется, второй остается зол, не хочет слышать об извинениях. 3) Первый сообщает радостную новость, второй удивляется и просит сообщить подробности, завязывается оживленный разговор. 4) Первый грустит, второй хочет узнать, в чем дело; первому не хочется рассказывать, но он сообщает причину своих несчастий, второй его начинает успокоить. 5) Первый сердит и обижен, высказывает претензии второму; второй сначала оправдывается, но затем 	
--	--	---	--

	<p>-умения осуществлять взаимный контроль в совместной деятельности, адекватно оценивать собственное поведение и поведение окружающих;</p> <p>-умения планировать, контролировать и оценивать учебные действия в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации;</p> <p><i>Коммуникативные УУД:</i></p> <p>формирование: -умения активно использовать</p>	<p>оскорбляется, и начинаются взаимные претензии.</p> <p>б) Первый что-то восторженно сообщает, второй удивлен, разозлен сообщением и старается узнать подробности, первый растерянно отвечает.</p> <p>Время подготовки – 5 минут, время выступления каждой группы – 1 минута.</p> <p>Рефлексия: <i>Кому было трудно изобразить чувства? Кто ошибался или с трудом угадывал? Какие выводы можно сделать?</i></p> <p>- <i>Какое общение можно назвать эффективным?</i></p> <p>- <i>Что необходимо для эффективного общения?</i></p> <p>(манера, психологический контакт, умение говорить, умение слушать, знать цель общения)</p> <p>Упражнение « Взаимные презентации»</p> <p>Инструкция:</p> <p>Работа в парах. Первый этап работы заключается в том, что один из участников рассказывает своему партнеру о себе, о своей будущей специальности. Слушающий может задавать наводящие вопросы. Вторым этапом работы будет представление группе своего партнера на основе этой беседы. Поэтому постарайтесь получить как можно больше разносторонней информации о своем партнере. Хотелось бы, чтобы вы отразили в самопрезентации следующие важные вопросы:</p>	
--	--	--	--

	<p>речевые средства для решения коммуникативных и познавательных задач; -способности осознанно строить речевое высказывание в соответствии с задачами коммуникации; -навыков сотрудничества со сверстниками в разных социальных ситуациях <i>Личностные УУД:</i> формирование: -мотивов, потребностей, привычек к здоровому образу жизни;</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Как я вижу свою профессию; - Что я ценю в самом себе; - Предмет моей гордости; - Какие качества ты наиболее ценишь в людях? - Что ты считаешь самым отвратительным? - Чего бы тебе хотелось добиться в жизни? И т.п. <p>Время первого этапа- 5 минут.</p> <p>Презентации будут происходить следующим образом: один из членов пары сидит на стуле, второй встает за его спиной, положив первому руки на плечи. Стоящий будет говорить от лица сидящего, называя себя именем своего партнера. Ваша задача – стать двойником собеседника и построить свою презентацию так, чтобы она длилась ровно шестьдесят секунд. После этого любой член группы имеет право задать выступающему вопросы, на которые тот должен отвечать также от лица сидящего. Понятно, что вы можете и не знать истинного ответа на заданный вопрос, поэтому вам нужно понять, почувствовать, как ответил бы ваш партнер.</p>	
--	---	---	--

	<p>-умений устанавливать и выявлять причинно- следственные связи в окружающем мире.</p>	<p>Вопросы, которые задают участники группы и ведущий выступающему, начинаются с обращения к нему по игровому имени человека, которого он презентует, и могут касаться тем, затронутых в презентации.</p> <p>Упражнение завершается обсуждением чувств и мыслей участников. При этом важно уделить внимание трем аспектам :</p> <ol style="list-style-type: none">1.способности учитывать время при презентации2.способности верно и сжато передать полученную информацию от партнера и3.способность «вчувствоваться» в другого человека настолько, чтобы домыслить недостающую информацию. <p>Рефлексия:</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Оцени успешность твоей презентации своего партнера.</i>- <i>Удалось ли партнеру верно изложить сведения о тебе?</i>- <i>Получилось ли у твоего партнера стать твоим</i>	
--	---	--	--

двойником?

- Правильно ли он угадал ответы, которые давал от твоего имени?

- Тяжело ли было говорить от имени другого?

Отмечено, что при общении двух человек имеют место шесть процессов, а именно:

- то, что я думаю о вас;
- то, что вы думаете о себе;
- то, что я думаю о самом себе;
- то, что вы думаете обо мне;
- то, что я думаю, что вы думаете обо мне;
- то, что вы думаете, что я думаю о вас.

- Как вы понимаете фразу « психологический контакт»? Почему он необходим для общения?

- Что необходимо для установления психологического контакта?

Помните: нам приятно общаться с людьми, рядом с которыми мы комфортно себя чувствуем.

- Как установить психологический контакт?

1. Проявляйте искренний интерес и уважение к личности собеседника.
2. Обращайтесь к человеку по имени и отчеству.
3. Будьте позитивны, открыты,

доброжелательны и приветливы.

4. Постарайтесь понять круг интересов собеседника. Ведите беседу с учетом его индивидуальных особенностей, вкусов, желаний. Говорите с человеком на понятном ему языке.
5. Выразите словами одобрения и похвалы достоинства человека, с которым вы общаетесь.
6. Будьте терпимы к чужому мнению. Не осуждайте других людей, а постарайтесь понять мотивы, побуждающие их поступать именно так. Не допускайте критики.
7. Умейте поставить себя на место другого, чтобы понять его.
8. Будьте внимательным слушателем, дайте человеку высказаться.
9. Указывая на очевидные ошибки собеседника, начинайте разговор с подчеркивания положительных качеств. Делайте акцент на фактах, а не на личностных особенностях.
10. Никогда не критикуйте человека при посторонних, чтобы не унижить его самолюбия.

Как уклониться от неприятной темы или вопроса?

Упражнение «Я не хочу об этом говорить»

Инструкция:

Работа парами. Каждый должен придумать 2 вопроса. Задача собеседника уклониться от ответа.

-А теперь попытаемся увеличить объем упражнения. Беседа в парах.

Упражнение "Доброжелательное выспрашивание"

Инструкция:

Участники разбиваются по парам, где отрабатывают умение захватывать инициативу в разговоре, переводя партнеров в нужное русло коммуникации. Задача – делать это аккуратно, не вызывая подозрений в преднамеренности выхода на ту или иную тему...

1 участник – семья, хобби (чем увлекается), какие любимые блюда

2 участник – распорядок дня, любимые фильмы или книги, друзья

Рефлексия: - *Получилось ли подвести к нужной*

теме? Удержать инициативу? Узнать информацию?

Пятый блок.

Навыки убеждения.

-Когда мы встречаемся с необходимостью убеждения? (приведите примеры)

-Что надо учитывать, когда ваша цель – убедить?(личность собеседника, его состояние в данный момент, конечную цель)

- Что поможет нам убедить собеседника?(аргументы, манера общения, тактика)

Правила убеждения:

1. (правило Гомера): порядок приведенных аргументов часто влияет на их убедительность. Самый есть такой порядок: сильные - средние - один самый сильный (слабыми аргументами вообще не пользуйтесь, они приносят вред, а не пользу. Сила (слабость) аргументов должна определяться не с точки зрения докладчика, а с точки зрения лица, принимающего решения. Ваш оппонент, если он не совсем с вами согласен, непременно будет искать слабые места в ваших аргументах, а потому изначально следует свести к

минимуму риск получить отказ.

2. (правило Сократа): для получения положительного решения по важному для вас вопросу поставьте его на третье место, а перед ним - два коротких, простых для собеседника вопроса, на которые он наверняка без проблем ответит вам «да». Уже 2400 лет существует это правило и проверено на практике (оказывается, когда человек говорит слово «да», в ее кровь поступают эндорфины («гормоны удовольствия»), а получив две порции «гормонов удовольствия», собеседник начинает ко всему относиться доброжелательно, поэтому ему психологически легче сказать «да», чем «нет».

Особенно, если в вопросах уже содержатся аргументы. (Мама, ты помнишь Наташу? Ты помнишь, мы с ней как-то ходили в кино? Ты не против, если я схожу с ней на вечеринку?)

НО: Некоторые настаивают уже на втором вопросе, и не важно как он сформулирован, насколько дипломатично произнесен.

Переговорщики просто не любят много соглашаться - это нас настаивает на уровне инстинктов. На третий раз уже хочется сказать свое веское слово, а не быть ведомыми. Будьте

осторожны!

3. Правило Паскаля – «Ничто так не разоружает лучше, как условия почётной капитуляции» (Паскаль). Порою собеседник не соглашается с вами только потому, что воспринимает согласие как поражение. Поэтому, пытаясь в чём-либо убедить вашего оппонента, не загоняйте его в угол. Постарайтесь создать такие условия, чтобы дав своё согласие, он имел возможность сохранить своё лицо и не чувствовал себя проигравшим. (Покажите, что ваше предложение удовлетворяет какую-то из потребностей собеседника.)

4. НЕ загоняйте себя в угол, не унижайте свой статус проявлением признаков неуверенности, лишних извинений (фразы: «Извините, если я мешай», «Пожалуйста, если у вас есть время меня выслушать ...»). Они унижают ваше положение.

5. НЕ унижайте собеседника, так как любое проявление неуважения, пренебрежения к собеседнику вызывает негативную реакцию.

6. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа / статуса убеждающего.

7. К аргументам приятного нам собеседника мы

относимся снисходительно, а к аргументам неприятного – с предубеждением.

8. Желая переубедить, начинайте не с разделяющих Вас моментов, а с того, в чем Вы согласны с оппонентом.

9. Будьте хорошим слушателем. Проверяйте, правильно ли Вы понимаете собеседника.

10. Избегайте конфликтов.

11. Американское правило «Мы». Только когда объединяемся с собеседником.

Упражнение «Убеди меня».

Инструкция: Выполняется по группам. Каждая группа получает тему. Задача – подобрать аргументы и выстроить стратегию убеждения.

Принцип: убедить, а не настоять!

Темы: 1. Заменить компьютер на новый. 2. Отпустить с подругой на дачу 3. Дать больше времени на написание сочинения 4. Подать документы в другой институт. 5. Отпустить с урока, если болит голова. 6. Убедить молодого человека пойти не на концерт, а в музей. 7. Убедить родителей купить собаку 8. Убедить, что вы хотите заниматься не танцами, а дзю-до.

		<p>Рефлексия: - У кого возникли затруднения в подборе аргументов? – Почему? - Что вам мешало в процессе убеждения? – Какие выводы можно сделать?</p>	
<p>III. Заключительная часть</p>	<p>Регулятивные: <u>оценка</u> (выделение и осознание учащимися того, что уже усвоено и что ещё подлежит усвоению, осознание качества и уровня усвоения); <u>рефлексия</u></p>	<p>1. Заклучительная беседа 2. Рефлексия</p> <p>Наш тренинг подходит к концу.</p> <p>Рефлексия: (7 минут)</p> <p>- Итак, подведём итоги.</p> <p>- Что нового вы для себя открыли?</p> <p>- Что необходимо для того, чтобы общение было эффективным?</p> <p>- Какие умения и навыки требуется совершенствовать?</p> <p>Упражнение «Рукопожатие»</p> <p>-Мы все сегодня плодотворно поработали, и все</p>	

		<p><i>заслужили благодарность. Пока я считаю до пяти, вы должны успеть поблагодарить друг друга рукопожатием.</i></p>	
--	--	---	--

Благодарю за активное участие!