План урока по психологии

**Предмет:** Психология

**Раздел:** Социальная психология

**Изучаемая тема:** Общение

**Тема урока:** Невербальное общение

**Цели:** 1. Познакомить учащихся с понятием «Невербальное общение».

2. Познакомить учащихся с невербальными приемами и способами передачи информации

3. Повысить психологическую грамотность учащихся.

**Тип урока:** Урок формирования новых знаний

**Метод обучения:** Рассказ-опрос

**Ход урока**

1. Организационная часть – 5 минут.
2. Узловые вопросы изложения материала – 20 минут.
3. Закрепление изученного материала – 10 минут.
4. Подведение итогов урока – 10 минут.

## Содержание

1. Введение
2. Виды общения
3. Влияние общения на развитие человека
4. Функции общения
5. Понятие невербального общения
6. Формы невербального общения
7. Обратная связь в общении

Урок

Введение

Рассматривая образ жизни человека, было замечено, что в ней, наблюдается 2 типа контактов:

1. Контакты с природой
2. Контакты, которые характеризуются тем, что несколько человек обмениваются информацией с помощью, которой можно повлиять на поведение и настроение другого человека. Эти контакты и называются общением.

Следовательно, без общения невозможно взаимодействие человека с природой, друг с другом. Что еще раз говорит о важности общения (как вербального так и невербального) в нашей жизни.

# **Виды общения**

Общение бывает разным. Например, когда Вы общаетесь со своими одноклассниками или друзьями, то вы ведете разговор легко и непринужденно на понятном вам языке (сленге). Это один вид общения. Другой вид, когда Вы общаетесь с учителями или родителями. Здесь необходимо соблюдать определённые правила поведения и построения предложений.

Кроме этого бывает еще **необходимое общение.**

*Пример: Урок, разговоры в транспорте и т.п.*

**Желательное общение**, когда разговор приносит удовлетворение или пользу.

**Нейтральное общение** оно и не мешает и результатов не приносит. Оно существует как необходимость.

*Пример: Выполнение уроков.*

**Нежелательное общение**.

*Пример: Третий лишний.*

### Влияние общения на развитие человека

Общение имеет огромное значение в развитии психики человека, а также влияет на культурное развитие человека. Через общение с развитыми людьми ребенок сам превращается в развитую личность. Если бы вы, дети, были с рождения лишены общения с людьми, то никогда не стали бы цивилизованными культурно и нравственно развитыми людьми. Человек, до сих пор, оставался бы полуживотным, лишь внешне напоминая человека, не будь в нашей жизни такого фактора как общение.

#### **Функции общения**

Существуют различные функции общения. Через них можно организовать совместные действия, планировать и регулировать групповое взаимодействие – это регулятивная функция; кроме этого через общение приобретаются знания умения и навыки о себе и других людях – это познавательная функция; также через слова, жесты можно определить эмоциональное состояние человека, его настроение – это экспрессивная функция. Ещё существует функция социального контроля с помощью, которой можно решать различные вопросы, контролировать выполнение заданных задач.

Вы (ученики) уже поняли, что такое общение, каким оно бывает и каковы его функции. Теперь необходимо понять как или через что происходит передача информации. Когда говорят о развитии у человека способностей, умений и навыков, говорят о приемах и средствах общения.

Приемы общения – это способы передачи информации от одного человека к другому, включая вербальные и невербальные способы.

Способом вербального общения является человеческая речь и все, что с ней связано, т.е. одни и те же слова могут нести в себе разную информацию, по-разному построенные предложения могут нести разный смысл и т, д.

**Невербальное общение**

Как я уже и говорила выше, невербальное общение является способом передачи, какой-либо информации. Однако вам, наверное, непонятно, что такое невербальное общение?

**Невербалика** – это также передача другому лицу информации, но без помощи слов (с помощью жестов, мимики). Вам, наверное, приходилось что-то показывать, передавать от одного к другому, но так чтобы не увидел кто-то посторонний. Как вы это делаете? Через жесты, покачивание головой, мимику – вот это и есть невербальное общение.

##### Формы невербального общения

***Это общение проявляется в 4 формах:***

*1. Выражается в мимике, жестах и пантомимике. Называется эта форма общения кинессикой.*

Истинную информацию о переживаниях человека способна дать его мимика, т.е. движения мышц лица. **Мимические выражения** несут более 70% информации. Так замечено, что человек, который пытается **скрыть** информацию или **солгать** встречается своими глазами с глазами собеседника менее 1/3 **времени** разговора.

Взгляд может быть **деловым** (в районе лба собеседника), предполагает создание атмосферы делового партнерства; **светским,** когда взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника (до уровня губ), это способствует созданию атмосферы непринужденного светского общения; **интимным,** когда направляется не в лицо, а на другие части тела до уровня груди. Такой взгляд может говорить о большей заинтересованности друг другом в общении; **взгляд искоса** говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

Лоб, брови, рот, подбородок, глаза, нос – эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, печаль и т.п. Причем распознаются легче всего положительные эмоции: радость, удивление; труднее воспринимаются человеком отрицательные эмоции – печаль, гнев, отвращение. Основную нагрузку в выражении чувств несут брови и губы.

**Жесты бывают:**

1. **иллюстраторы** – жесты сообщения; указатели, образные картины изображения (вот такой глаз); также это могут быть движения телом; жесты-биты (отмашки); движения руками, соединяющее воображаемые предметы;
2. **регуляторы** – выражающие отношение говорящего к чему-либо (улыбка, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками);
3. **эмблемы** – заменители слов, фраз в общении (сжатые руки на манер рукопожатия).
4. **адаптеры** – специфические привычки человека, связанные с движением рук (почесывания, подергивание, касания партнера, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой);
5. **аффекторы** – выражают через движения тела, мышц лица определенные эмоции. Существуют и микро жесты: движения глаз, покраснение щек, подергивание губ и т.д.

Ложные движения обычно начинаются с конечностей и заканчиваются на лице (а не наоборот).

**При общении человек обычно использует следующие виды жестов:**

1. Оценки – почесывание подбородка, вытягивание указательного пальца вдоль щеки, прохаживание туда-сюда.
2. Уверенности – соединение пальцев в купол пирамиды, раскачивание на стуле.
3. Нервозности, неуверенности – переплетенные пальцы рук, пощипывание ладони, постукивание по столу пальцами, дотрагивание до спинки стула, перед тем, как при сесть и т.д.
4. Самоконтроля – руки заведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотники.
5. Жесты ожидания – потирание ладоней, медленное вытирание влажных ладоней о ткань.
6. Отрицания – сложенные на груди руки, дотрагивание до кончика носа.
7. Расположения – прикладывание рук к груди, прерывистое прикосновение к собеседнику и др.
8. Доминирования – жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз.
9. Неискренности – прикрытие рукой рта, прикосновение к носу, бегающий взгляд

2. *Это смех, плач, паузы и т.д. и все что связано с голосом, изменением его диапазона и тональности. Называется эта форма паралингвистикой.*

3. *Третья форма невербального общения называется проксемикой. Сюда входят пространственные и временные нормы общения, т.е. личностное пространство.*

**Ежедневно общаясь с другими людьми человек (не всегда осознанно) учитывает зоны дистанции:**

1. интимная зона (15–45 см.) – допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди; для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос, тактильный контакт, прикосновение. Нарушение интимной зоны влечет определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове и пр. преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его прикосновенность;
2. личная, персональная зона (45 – 120 см.) для обыденной беседы с друзьями и коллегами предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор;
3. социальная зона (120 – 400 см.) обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, преподавательских и др. служебных помещениях, как правило, с теми кого не очень знают;

• публичная зона (свыше 400 см.) подразумевает общение с большой группой людей в лекционной аудитории, на митинге и пр.

4. *Последней формой общения является визуальное общение или контакт глаз.*

Все формы невербального общения могут дополнять речевое, а могут являться единственным средством получения и передачи информации. Например, глухонемые люди общаются и прекрасно понимают друг друга только с помощью невербальных средств общения.

**Есть некоторые факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей.**

**Основные из них таковы:**

1. **Наличие заранее заданных установок, оценок,** убеждений, которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека.
2. Наличие уже **сформированных стереотипов,** в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт.
3. Стремление сделать **преждевременные заключения** о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация. Некоторые люди, например, имеют «готовое» суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз повстречали или увидели его.
4. **Безотчетное структурирование** личности другого человека проявляется в том, что логически объединяются в целостный образ только строго определенные личностные черты, и тогда всякое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается.
5. **Эффект «ореола»** проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности переносится на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке – на оценку его отдельных качеств. Если общее впечатление о человеке благоприятно, то его положительные черты переоцениваются, а недостатки либо не замечаются, либо оправдываются. И наоборот, если общее впечатление о человеке отрицательно, то даже благородные его поступки не замечаются или истолковываются превратно как своекорыстные.
6. **Эффект «проецирования»** проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния. Человек, воспринимая и оценивая людей, склонен логически предположить: «Все люди подобны мне» или «Другие противоположны мне». Упрямый подозрительный человек склонен видеть эти же качества характера у партнера по общению, даже если они объективно отсутствуют. Добрый, отзывчивый, честный человек, наоборот, может воспринять незнакомого через «розовые очки» и ошибиться. Поэтому, если кто-то жалуется, какие, мол, все вокруг жестокие, жадные, нечестные, не исключено, что он судит по себе.
7. **«Эффект первичности»** проявляется в том, что первая услышанная или увиденна я информация о человеке или событии, является очень существенной и малозабываемой, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку. И если даже потом вы получите информацию, которая будет опровергать первичную информацию, все равно помнить и учитывать вы больше будете первичную информацию. На восприятие другого влияет и настроение самого человека: если оно мрачное (например из-за плохого самочувствия), в первом впечатлении о человеке могут преобладать негативные чувства. Чтобы первое впечатление о незнакомом человеке было полнее и точнее, важно положительно «настроиться на него».
8. **Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей,** стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать его.
9. **Отсутствие изменений в восприятии и** оценках людей, происходящих со временем по естественным причинам. Имеется в виду тот случай, когда однажды высказанные суждения и мнение о человеке не меняются, несмотря на то что накапливается новая информация о нем.
10. **«Эффект последней информации»** проявляется в том, что, если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке

При межличностном общении важно уметь «снимать маску», быть открытым и искренним. Без открытого общения не могут существовать теплые и близкие отношения с людьми. Человек, заинтересованный в том, чтобы лучше ориентироваться в особенностях своих отношений с окружающими, должен интересоваться реакциями других людей на его поступки в конкретных ситуациях, учитывать истинные последствия своего поведения. Собирая подобную информацию от разных людей, получаешь возможность увидеть себя как бы в разных зеркалах. Обеспечение других обратной связью – сведениями о том, какие чувства и мысли вызывает у нас их поведение – может повышать взаимное доверие. Для того чтобы высказывать и принимать обратные связи, нужно обладать не только соответствующими умениями, но и смелостью.

###### Обратная связь в общении

*Обратная связь в общении* – это сообщение, адресованное другому человеку, о том, как я его воспринимаю, что чувствую в связи с нашими отношениями, какие чувства вызывает у меня его поведение. Правила обратной связи:

1. Говори о том, что конкретно делает данный человек, когда его поступки вызывают у тебя те или иные чувства.

2. Если говоришь о том, что тебе не нравится в данном человеке, старайся в основном отмечать то, что он смог бы при желании в себе изменить.

3. Не давай оценок. Помни: обратная связь – это не информация о том, что представляет собой тот или иной человек, это в большей степени сведения о тебе в связи с этим человеком, с тем, как ты воспринимаешь данного человека, что тебе приятно и что тебе неприятно.

**Психологическое просвещение**

**Тема: «Что такое СПИД?»**

**Обоснование выбора темы:** Распространение ВИЧ-инфекции требует предпринять решительные шаги в области воспитания. На наш взгляд этим шагом может стать проведение занятий, направленных на формирование у учащихся установок на безопасное для здоровья и ответственное перед собой и другими людьми поведение, на здоровый образ жизни, информация представлена с учетом возраста детей.

Определение места и значения темы в системе целого курса «Человек и мир»: Тема рассматривается в разделе «Человек и его здоровье». Данное занятие является единственным и завершает блок «Здоровый образ жизни».

Обязательная литература:

1. Безопасное и ответственное поведение. В 3 ч./ Под ред. А.Н. Сизанова. – Мн.: Тесей, 1998. 4.1.
2. Белая В.Л. и др. Человек и мир. – Мн.: Народная асвета, 2000
3. Вы хотите знать о СПИДе // Вестник. 1996. №3.
4. Медико-санитарное просвещение в школе в целях профилактики СПИД и болезней, передаваемых половым путем. // Серия публикаций ВОЗ №10, СПИД. – Женева, 1992.

**Аудитория:** учащиеся 3 «А» класса СШ №51.

**Цель:** ознакомить учащихся с понятиями «СПИД», «вирус», «профилактика», путями передачи ВИЧ.

**Задачи:**

1. Дать определение понятию СПИД.
2. Дать определение понятию вирус.
3. Дать информацию о признаках заболевания и способе диагностики.
4. Доказать необходимость профилактики СПИДа.
5. Указать источники заражения.
6. Разъяснить возможности общения с больными СПИДом.
7. Донести информацию о международном дне профилактики СПИДа.
8. Повысить общую культуру учащихся путем усвоения знаний о СПИДе.

**Основные понятия:** СПИД, вирус, профилактика.

**План:**

1. Организация урока.
2. Проверка знаний, умений и навыков учащихся.
3. Изложение нового материала.
4. Закрепление учебного материала.
5. Итог занятия.

**Организация урока.**

Проверка прихода учащихся на занятие (кто отсутствует, по какой причине?), и их готовности к занятиям, организация учащихся: мобилизация их внимания, требования к подготовке рабочих мест и др.

**Проверка знаний, умений и навыков учащихся.**

Сегодня мы с вами поговорим о болезни человека.

Какие болезни вы знаете?

Как ими можно заболеть?

Что нужно делать, чтобы не заболеть?

Какие вы знаете неизлечимые болезни?

Вы знаете что такое СПИД?

**Изложение нового материала.**

СПИД – это тяжелая болезнь, от которой страдают и взрослые и дети во всем мире. Название болезни – СПИД – расшифровывается как:

**Синдром**

**Приобретенного**

##### Иммуно

##### Дефицита

Синдром – сочетание признаков, указывающих на наличие болезни. Какой синдром при простуде?

Приобретенный – это значит, что болезнь не наследственная, а приобретенная самим человеком.

Иммунодефицит означает, что иммунитет, т.е. защитная система человека, которая охраняет его организм от инфекций и болезней, перестала защищать организм.

СПИД вызывается вирусом. Вирус – очень маленький организм, который способен вызвать разные заболевания, в том числе и СПИД. Вирус проникает в клетки защитной системы организма. Организм становится незащищенным от болезней, с которыми эти клетки обычно борются.

У СПИДа бывают самые разные признаки. Это длительный кашель, частые утомления, расстройства желудка, постоянные простуды. Но поставить диагноз можно лишь после того, как человек сделает специальный анализ крови.

##### Как можно заразится СПИДом?

* при переливании зараженной крови;
* при использовании игл и шприцев, которыми кто-то уже пользовался;
* при пользовании маникюрным и другими инструментами, которые употреблял человек, страдающий этим недугом;
* вирус передается от матери ребенку во время беременности, при рождении ребенка, кормлении грудным молоком.

Заразится ВИЧ-инфекцией нельзя: при рукопожатии; через поцелуй; через еду;

* от укуса насекомого и др.

СПИД – это неизлечимая болезнь. От нее умирают. Ученые еще не создали таблеток, лекарств для лечения, поэтому, чтобы не заразиться, надо заниматься профилактикой. Профилактика – это правила поведения, которые помогут избежать заболевания. Надо соблюдать правила личной гигиены.

##### А какие правила личной гигиены вы знаете?

…чистить зубы собственной щеткой и ни с кем ей не обмениваться; гуляя на улице, не поднимать и не прикасаться к выброшенным иглам, лезвиям, шприцам и другим колющим и режущим предметам, так как они могут быть заражены вирусом.

Вы можете заразится от больного вирусом СПИДа через капельки крови и ранки на коже. Поэтому, если вы видите, что у вашего друга (больного СПИДом) течет кровь, то сразу же позовите взрослых. Ребенок не может заразиться, просто находясь рядом с больным СПИДом, который может быть его другом. Можно спокойно давать ему свои книжки, ручки, мяч, сидеть с ним за одной партой, купаться в бассейне и ездить на одном транспорте. Не надо боятся людей, которые заболели СПИДом.

1 декабря – всемирный день профилактики СПИД. В этот день во всем мире проводят много мероприятий, чтобы обратить внимание людей на данную проблему. Каждый ребенок может принять участие, нарисовав рисунок, поделившись с другом знаниями об этой болезни, сделав собственными руками подарок для больных СПИДом детей.

Закрепление учебного материала.

**Вопросы и задания:**

1. Чем вызывается СПИД?
2. Кто чаще болеет СПИДом?
3. Что такое профилактика?
4. Излечим ли СПИД?

# **Формирование навыков общения**

# **Процедура 1. Здесь и теперь**

**Назначение:** включение каждого участника в ситуацию групповой работы.

**Инструкция:** «Сейчас у каждого из вас будет 1,5 минуты для того, чтобы обратиться к группе. Цель обращения: помочь каждому отвлечься от проблем, не относящихся к нашей работе, сосредоточиться на ситуации «здесь и теперь», включиться в работу».

Вопросы для обсуждения:

1. Чьё обращение подействовало на вас наиболее сильно?

2. Что помогло отвлечься от проблем, не относящихся к групповой работе?

## Процедура 2. Почувствуй моё состояние

**Назначение:** обучение пониманию своего состояния и состояния собеседника в общении.

**Инструкция:** «Бросая друг другу мяч, вы будете называть вслух имя того, кому бросаете мяч. Тот, кто получает мяч, принимает такую позу, которая отражает его внутреннее состояние, а все остальные, воспроизводя позу, стараются почувствовать, понять состояние этого человека. После того, как относительно каждого будет предложено несколько гипотез, следует обратиться к самому человеку с тем, чтобы он сам сказал, какое у него состояние».

**Вопросы для обсуждения:**

1. Какие чувства вы испытывали во время упражнения?

2. Как вы чувствуете себя сейчас?

3. Что помогало вам понять состояние другого?

## Процедура 3. Установление контакта

**Назначение:** развитие способности использовать невербальные средства установления контакта, сензитивности к партнеру по общению.

**Инструкция:** «Пусть каждый из вас по очереди выйдет в центр и попытается любыми доступными ему невербальными средствами установить контакт с каждым участником

группы».

**Вопросы для обсуждения:**

1. Какие чувства возникли у вас в процессе выполнения упражнения?

2. Какие средства установления контакта вы использовали?

3. По каким признакам вы определяли, что контакт установлен?

## Процедура 4. Уличное знакомство

Назначение: использование различных способов знакомства, определение наиболее эффективных стратегий установления контакта с незнакомыми людьми. Инструкция: «Выберите себе пару. Один из участников пары должен будет вступить в контакт с другим, «совершенно незнакомым» ему человеком. Учтите, что знакомство происходит на улице. Для того чтобы познакомиться, можно использовать любые вербальные и невербальные средства. Второй человек в паре, наоборот, любыми путями пытается уйти от знакомства. Цель считается достигнутой, когда первому удаётся узнать у второго его имя и номер телефона. Затем участники пары меняются ролями».

**Вопросы для обсуждения:**

1. Какие средства и способы знакомства оказались наиболее эффективными?

2. Какие ваши личностные особенности способствовали, а какие препятствовали достижению цели?

3. В какой из двух ролей вы чувствовали себя менее комфортно, и почему?

4. Опишите ваше самочувствие на данный момент.

## Процедура 5. Ошибочное мнение

**Назначение:** осознание интерпретационных искажений при восприятии качеств и отношений других людей (феноменов межличностного восприятия: эффекта ореола первого впечатления, новизны, стереотипизации и др.).

**Инструкция:** «Сейчас вы разделитесь на подгруппы по 4 – 5 человек. Каждый из вас постарается вспомнить ситуацию, в которой ваше представление о человеке или его качестве, отношении к вам или другим людям оказалось ошибочным. Когда все будут готовы, по очереди максимально подробно опишите эту ситуацию членам своей подгруппы. Постарайтесь сформулировать причину вашей ошибки. Когда все расскажут о своих ситуациях, обобщите обнаруженные вами ошибки и будьте готовы к тому, чтобы сообщить всей группе сделанные выводы».

**Вопросы для обсуждения:**

1. Насколько легко было вспомнить и подробно описать ситуацию?

2. Перечислите причины тех ошибок межличностного восприятия, о которых вы услышали от участников своей подгруппы.

3. Что, по вашему мнению, может помочь избежать искажений в восприятии других людей?

## Процедура 6. Безусловное достоинство

**Назначение:** снятие эмоционального напряжения путем позитивной обратной связи.

**Инструкция:** «Давайте закончим сегодняшнее занятие тем, что обратим ещё раз внимание друг на друга, подумаем друг о друге и сделаем это так: закроем глаза и мысленно пройдём по кругу, остановимся перед каждым участником группы и подумаем над тем, какие у этого человека есть достоинства, сильные стороны в общении. (Тренер тоже участвует в упражнении, это позволяет ему рассчитать время, нужное для того, чтобы мысленно «подойти» к каждому.) Откроем глаза. Теперь пусть один из вас бросит мяч какому-либо участнику группы и скажет, каким безусловным достоинством в общении обладает этот человек. Тот, у кого мяч, передаст его следующему и скажет о его сильных сторонах при взаимодействии с другими, и так до тех пор, пока мяч не побывает у каждого. Каждый должен узнать о своих сильных сторонах».

**Вопросы для обсуждения:**

1. Как вы себя сейчас чувствуете?

2. Что нового о себе вы узнали?