**Тема: Общение**.

**Цель:**

-разъяснить ученикам сущность «общения» в обществе людей, его видов и форм;

-познакомить с элементами культуры общения лю­дей,

-научить элементарным приемам делового, бытового и других форм общения.

**После изучения темы учащиеся должны**:

-знать, что представляет собой общение людей и какую роль оно играет в их жизни;

-уметь анализировать различные формы общения;

-иметь элементарные навыки культурно-грамотного общения в деловых, бытовых и иных жизненных ситуациях;

-уметь разъяснять сущность следующих понятий: общение, речевое и неречевое общение, служебное, повседневное, убеждающее, ритуальное, межкультурное общение.

Ход урока.

1.Орг. момент.

2.Изучение нового материала.

План урока.

1.Общение и его роль в жизни человека.

2.Основные формы общения и правила поведения людей в про­цессе общения.

1. Разговор на тему, обозначенную в названии урока, можно организовать с выяснения сущности общения. В учебнике дано определение этому понятию.

Общение — это социально-психологический процесс взаимо­действия двух или более людей. В современной науке об общении существует огромное количество несовпадающих определений. Американский теоретик общения Фрэнк Дэне насчитал 96 опре­делений общения. Но почти все специалисты подчеркивают, что общение для нас является одним из видов деятельности.

 Необходимо обратить внимание ребят на то, что в процессе об­щения взаимодействуют именно люди. Значит, при употребле­нии этого слова в выражениях «общение с природой, животны­ми, самим собой» оно приобретает иной смысл.

В науке выделяют такие виды общения 1-перцептивное (умение чувствовать другого), 2-вербальное (словесное), 3-интерактивное (взаимодействия людей, рещающих определенную проблему)

В учебнике показано, что в зависимости от средств передачи информации различают два вида общения: *речевое и неречевое* (при помощи мимики и жестов).Разъясняя сущность видов общения, учитель должен обра­тить внимание учащихся на то, что:

*Вербальное общение* предполагает передачу мыслей с помо­щью слов. Известный физиолог И.П. Павлов заметил, что «слова — это самое эффективное средство воздействия». Слово — это мощное орудие, которым можно убить или воскресить чело­чка. Пусть ученики попытаются доказать этот факт. Испытывали ли они на себе мощное воздействие слова? (В рассказе Чапека описывается случай, когда молодой парень, услы­хав обидные слова о себе от крестьянина, бросил в него камень Весом в 10 кг, который пролетел 21 метр и задел руку обидчика. На следственном эксперименте это не удалось повторить. Когда уехал следователь, крестьянин рассмеялся и вновь разозлил парня. Последний от его слов пришел в ярость и бросил камень на 30 метров.)

*Интерактивное общение* предполагает взаимодействие людей и приспособление их друг к другу в процессе совместной работы, учебы, отдыха. В процессе такого общения у людей возникают симпатии, взаимопонимание. Такой вид общения включает в себя кооперацию, конкуренцию людей. Общаясь друг с другом, люди нередко вступают в конфликтные ситуации.

*Перцептивное общение-* это умение чувствовать другого человека, улавливать его психическое состояние. В процессе такого общения учитываются мотивы поведения людей.

Ребятам предлагается подумать:

-можно ли считать общением экстрасенсорное воздействие психотерапевта на своего пациента?

- можно ли назвать общением тушение пожара людьми на соседней улице?

- каких формах осуществляется общение людей на уроках в школе?

2.Главным средством общения людей друг с другом является речь. Первоначально она была примитивной и представляла со­бой лишь звуковые сигналы. Еще в середине XX в. известные ученые мира, изучая черепа первобытных людей, доказали, что «зона, ответственная за движение губ, языка, мышц гортани, в процессе речи» мало отличалась от величин, характерных для современных людей, а потому уже питекантроп разговаривал.

|  |  |
| --- | --- |
| Деловое | Осуществляется в форме приказов, советов, просьб. Люди воздействуют друг на друга с це­лью решения определенной проблемы. |
| Повседневное | Осуществляется между родственниками, близкими людьми при решении семейных, бы­товых проблем. |
| Убеждающее | Влияние друг на друга с целью изменения по­ведения людей. Директор фирмы может убеж­дать сотрудников в необходимости изменить режим труда и т. д. |
| Ритуальное | Представляет собой процессе соблюдения или выполнения предписанного поведения. Предложим, мужчина, при входе в дом, пропускает даму вперед. |
| Межкультурное | Общение людей, принадлежащих разным культурам… |

Формы общения.

Ученикам предлагается заполнить таблицу, указав характер­ные черты следующих основных форм общения

Выполнив такую работу, ученики знакомятся с содержатель**ны**м аспектом вопроса, а затем возникает необходимость закре**пи**ть новый материал. С этой целью класс делится на несколько групп и моделирует варианты разных видов общения.

Группа 1.

Разыгрывается сцена делового общения. Предположим, об­щение двух директоров фирм.

Группа 2.

Эта группа представляет вариант повседневного общения. Предположим, между мамой и сыном.

Группа 3.

Показывает вариант убеждающего общения. Предположим, общение ученика с учителем.

Группа № 4.

Моделирует ритуальное общение. Предположим**, возникшее при заключении брака**.

Показывая варианты различных видов общения, ученики внимательно наблюдают друг за другом, анализируя в конце ошибки, допущенные в процессе общения.

Учителю следует обратить внимание на культуру общения. Под этим понятием подразумевается целый комплекс умений Уважительного, понимающего отношения к партнеру.

В культуру общения входят такие элементы, как:

* умение выслушать другую сторону, понять ее;
* вежливость и корректность поведения;
* точность и обязательность;
* скромность и естественность;
* тактичность и деликатность.

Для делового человека соблюдение этих требований открывает большие возможности в достижении успеха.

## Умение быть приятным и хорошим собеседником — одно из важных требований делового общения. Ребятам предлагается тест, в котором на вопросы надо ответить «да» или «нет».

## 1.Вы любите больше слушать, чем говорить?

## 2.Всегда ли вы сможете найти тему для разговора даже с не­знакомым человеком?

## 3.Всегда ли вы внимательно слушаете собеседника?

## 4.Любите ли вы давать советы?

## 5. Если тема разговора вам не интересна, станете ли вы пока­зывать это собеседнику?

## 6. раздражаетесь ли, когда вас не слушают?

## 7.У вас собственное мнение по любому вопросу?

## 8.Если тема разговора вам незнакома, станете ли вы ее разви­вать?

## 9.Вы любите быть центром внимания?

## 10.Есть ли хотя бы три предмета, по которым вы обладаете достаточно твердыми знаниями?

## 11.Вы хороший оратор?

## Если вы ответили положительно на вопросы 1,2,3, 7, 8, 9, 10, 11 и отрицательно на вопросы 4, 5, 6, запишите себе по одному баллу за каждый.

## 1—3 балла. Трудно сказать, то ли вы молчун, из которого не вытянешь ни слова, то ли настолько общительны, что вас стара­ются избегать. Общаться с вами не всегда приятно, но всегда крайне тяжело.

## 4—9 баллов. Вы, может быть, и не слишком общительный че­ловек, но почти всегда внимательный и приятный собеседник. Можете быть весьма рассеянным, когда не в духе.

## 10—11 баллов. Вы очень приятный человек в общении. Вряд ли друзья могут без вас обойтись. Вам действительно приятна ва­ша роль или иногда приходится играть, как на сцене?

**Подведение итогов.**

-выставление оценок;

-задание на дом П.8