***ЗАНЯТИЕ № 6:***

**«Я, Ты, Мы!»**

Каков наш характер, темперамент?

Чувствовать рядом с собой человека. Правила общения.

***Цель:*** воспитание у подростков чувства терпимости по отношению к другим людям, уважения их прав и индивидуальности, традиций, истории, культуры; помочь учащимся понять необходимость и ценность общения. Совместно выработать правила общения, познакомить с существующими правилами общения.

***Форма:*** ролевой и игровой практикум.

***Приёмы:***

1. Творческие задания

▪ смоделировать ситуации нетерпимости (по карточкам);

▪ вспомнить момент ощущения в первые минуты знакомства (записать);

▪ выбрать качества личности, помогающие и мешающие общению (по карточкам).

**2.** Ролевая игра (разбор ситуаций);

**3.** Тест «Нравитесь ли вы людям?»

**4.** Составление правил общения.

**5.** Игра-упражнение на интонацию.

**6.** Ролевая игра «Пойми меня!»

**ХОД ПРОВЕДЕНИЯ:**

Трудно представить общество, в котором все люди абсолютно одинаковы.

Как прекрасно, что все люди разные! Прекрасна жизнь, расцвеченная многими красками!

На Земле живут разные, непохожие друг на друга люди. Разные по цвету кожи и возрасту, по внешнему миру и взглядам на мир, по вероисповеданию и материальному положению, культуре и традициям. Этих различий множество. Нередко мы не задумываемся над тем, что у каждого человека есть право на свою неповторимость, индивидуальность.

Именно в наше время стало не только модным, но и своевременным и актуальным слово «толерантность».

«Толерантность» – (от лат. tolerantia – терпение) терпимость, снисходительность к кому-либо, чему-либо.

*– К чему может быть терпимость?*

|  |  |
| --- | --- |
| ◦ К иной религии;  ◦ К иному образу жизни; | ◦ К иным взглядам на мир;  ◦ К иной манере одеваться. |

*– Как вы считаете, ребята, сложно или просто проявлять терпимость в общении с другими людьми?*

*– Какие качества характера необходимы для того, чтобы проявлять терпимость в общении с другими людьми?*

*– Что проще – проявить терпимость или высказать нетерпение?*

ЗАДАНИЕ: вам предстоит смоделировать ситуации из повседневной жизни, при которых была проявлена нетерпимость, и к чему это привело?

♦ Из жизни школы; ♦ из жизни класса; ♦ из отношений с родителями;

♦ из истории ваших друзей вне школы.

**Разбор ситуаций:**

**Почему люди разные?** У разных людей на разные слова и поступки реакция тоже разная. Люди имеют разный характер, разный темперамент.

«Темперамент» – врождённые реакции человека на трудности и неудачи, на обидное и угрожающее ему поведение, врождённые особенности поведения и преодоления всего этого, особенно в трудных и опасных ситуациях.

Темпераменты впервые описал **Гиппократ**. Он подметил врождённое различие в реагировании людей на опасность и угрозу, в приспособлении к жизни.

**Гален** в соответствии с взглядами Гиппократа впервые употребил термин «темперамент» и назвал темпераменты: сангвиник, холерик, меланхолик, флегматик.

Все темпераменты хороши, обладатели всех темпераментов нужны!

Но к какому типу относится каждый из вас?

Определить это довольно трудно, тем более что в чистом виде, как правило, темпераментов не существует. В характере любого человека найдётся что-то от холерика, а что-то от меланхолика и т. д.

Нет «плохого» или «хорошего» темперамента. Есть психологические особенности, которые человек должен знать о себе и работать над собой, усиливая свои положительные стороны и постепенно нейтрализуя свои слабости.

***Холерик –*** он временами бывает обидчив и неспокоен, агрессивен и возбудим, поддаётся минутным настроениям. Часто неусидчив и суетлив, нетерпелив, резок и прямолинеен в отношениях с людьми. Довольно упрям и импульсивен, склонен к риску и горячности. !Но в то же время холерик оптимистичен, активен, решителен и прямолинеен, находчив в споре, обладает быстрой реакцией и выразительной мимикой, способен быстро решать и действовать в разных ситуациях, настойчив в достижении цели.

***Флегматик*** – его отличают полное спокойствие и хладнокровие, вдумчивость, миролюбие, старательность, осторожность и рассудительность. Он, как правило, очень терпелив, строго придерживается выработанного распорядка в жизни. Легко сдерживает свои порывы, незлобив, постоянен в своих интересах. Но в то же время пассивен, иногда апатичен, медленно включается в работу и переключается с одного дела на другое, с трудом приспосабливается к новой обстановке, довольно замкнут.

***Сангвиник*** – открыт и разговорчив, доступен в общении и беззаботен, проявляет инициативу. Практически всегда весел и жизнерадостен, энергичен и деловит, легко переживает различные неудачи и неприятности, легко приспосабливается к новым обстоятельствам. Быстро включается в любую работу, но при этом тяготится однообразием. Вынослив и работоспособен, сохраняет самообладание в сложной обстановке. Но в то же время склонен переоценивать себя, часто не доводит начатое дело до конца, быстро остывает, если дело перестаёт его интересовать, часто несобран, проявляет поспешность в решении важных вопросов.

***Меланхолик*** – для него характерна тревожность, раздражительность, неподатливость, пессимистичность, необщительность. Он стеснителен и застенчив, не верит в свои силы, теряется в новой обстановке, быстро утомляется, часто чувствует подавленность, затрудняется устанавливать контакты с окружающими его людьми. Склонен к подозрительности и мнительности, болезненно чувствителен и легко раним, малоактивен и робок. Но в тоже время легко переносит одиночество и приспосабливается к характеру собеседника, чрезвычайно восприимчив к одобрению, предъявляет высокие требования к себе.

Сообществу людей извечно необходимы отважные, целеустремлённые люди, не щадящие себя. Быстрые, ловкие, находчивые, медлительные, терпеливые, миролюбивые, надёжные. И такие разные!

Во все времена холерики искали, находили новые территории и пробивали дороги, флегматики осваивали эти территории, а сангвиники помогали и тем, и другим.

**Как мы воспринимаем людей?** Почему кто-то становится нам другом, а кто-то недругом?

Уже в первые минуты знакомства с человеком мы составляем определённое представление о нём.

Задача: вспомните свои ощущения в момент знакомства с людьми.

Один мог произвести впечатление пустого и неинтересного человека. *(Почему?)* Это оттого, что с первых минут он уже болтал всякую чепуху, а вам даже рта не позволил раскрыть.

Другой, наоборот, вызвал ваше расположение готовностью слушать и соглашаться со всем, что вы говорите.

Третий не понравился скованностью, «будто аршин проглотил».

Четвёртый сразу пошутил над чьим-то, а не над своим недостатком, и вы почувствовали себя с ним легко и свободно. Но первое впечатление, как говорят, обманчиво.

ЗАДАНИЕ: попытайтесь воспроизвести свои ощущения, возникающие в первые минуты знакомства с людьми.

**Выпишите** на листочках наиболее распространённые проявления в поведении, которые: **а).** сразу привлекают; **б).** сразу отталкивают

Вспомните, какими оказались эти люди в дальнейшем.

*Обсуждение полученных результатов.*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

**ТЕСТ: «Нравитесь ли вы людям?»**

Читаю утверждения. Вы внимательно слушаете и либо соглашаетесь, либо нет.

Отвечайте: «***Да***» (**+**), «***Нет***» (**-)**.

**1.** Я должен помнить, что почти ежеминутно в течение дня меня пристально оценивают те, с кем приходится общаться.

**2.** У человека должно быть достаточно развито чувство независимости, чтобы обсуждать с друзьями своё хобби. Независимо от того, разделяют они его увлечения или нет.

**3.** Самое мудрое – это сохранять достоинство даже тогда, когда это кажется невозможным.

**4.** Если человек замечает ошибки в речи других. Он должен их поправлять.

**5.** Когда вы встречаетесь с незнакомыми людьми, вы должны быть достаточно остроумны, общительны и привлекательны, чтобы произвести на них впечатление.

**6.** Когда вас представляют другому человеку, а вы не расслышали его имя, вы должны его попросить повторить.

**7.** Вы уверены, что вас уважают за то, что вы никогда не позволяете другим подшучивать над собой.

**8.** Вы должны быть всегда настороже, не то окружающие начнут подшучивать над вами и выставлять вас в смешном виде.

**9.** Если вы общаетесь с блестящим или остроумным человеком, лучше не ввязываться в соревнование, а отдать ему должное и выйти из разговора.

**10.** Человек всегда должен стараться, чтобы его поведение соответствовало настроению компании, в которой он находится.

**11.** Вы должны всегда помогать друзьям, потому что может настать время, когда вам понадобится их помощь.

**12.** Не стоит оказывать слишком много услуг даром, потому что в конце концов, очень немногие оценивают эти услуги по достоинству.

**13.** Лучше, если другие зависят от вас, чем, если вы зависите от других.

**14.** Настоящий друг старается помогать своим друзьям.

**15.** Человек должен выставлять напоказ свои лучшие качества.

**16.** Если в компании рассказывают анекдот, который вы уже слышали, вы должны остановить рассказчика.

**17.** Если в компании рассказывают анекдот, который вы уже слышали, вы должны быть достаточно вежливы, чтобы от всего сердца посмеяться над анекдотом.

**18.** Если вас пригласили к другу, а вы предпочитаете сходить в кино, вы должны сказать, что у вас болит голова. Или придумать какое-либо объяснение но не рисковать возможностью обидеть друга, сообщая ему действительную причину.

**19.** Настоящий друг требует, чтобы его близкие поступали всегда наилучшим образом для него, даже когда они не хотят этого.

**20.** Люди не должны упрямо и настойчиво защищать свои убеждения всякий раз когда кто-нибудь выразит противоположное мнение.

**Подсчёт баллов:**

Ставьте себе по **5** баллов, если у вас:

«**Нет**» – 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19;

«**Да**» – 6, 13, 14 20.

Сложите сумму баллов.

* 0 – 60 – плохо;
* 65 – 70 – удовлетворительно;
* 75 – 80 – хорошо;
* 85 – 100 – отлично.

Чем выше сумма баллов, тем больше у вас оснований считать, что вы окружающим вас людям нравитесь.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Стремление познать себя, сформировать свой характер, развить способности и волю на благо людей – всё это необходимо человеку для полноценной жизни.

*– Может ли человек быть счастлив в обществе без полноценного общения с другими людьми? Как вы думаете?*

**В:** Человек не может обходиться без общения с другими людьми, потому что он – существо общественное.

Робинзон Крузо, известный вам по книге Даниеля Дефо, оказавшись на необитаемом острове, ощутил всю тяжесть человеческого общения. Первым делом он научил говорить попугая, разговаривал сам с собой, читал Библию. Робинзон выжил, 28 лет он сражался с дикой природой и победил. Но е было дня, чтобы он не вглядывался в морскую даль. Он мечтал увидеть на горизонте парус корабля, который вернёт его в общество. Потому что человек, даже вне общества, не утрачивает главное – радость общения с другими людьми.

Наверное, у каждого человека бывают такие моменты, когда очень хочется побыть одному, но никто не захочет продлить это одиночество на всю жизнь. Даже когда человек уходит в монастырь, то он покидает этот суетный мир, чтобы общаться с теми, кто во многом похож на него.

Тысячи невидимых нитей связывают человека с обществом. Он учится и работает. Он ходит в магазин и ездит в транспорте. Человек бывает в музеях, театрах, кино. Иногда он посещает поликлинику, отделение связи и другие учреждения коммунальных услуг. Он ходит в гости к другим людям. Смотрит телевизор, слушает радио, читает газеты. Человек общается.

***Какие функции выполняет общение?***

Общение выполняет множество функций: обмен и передачу информации, формирование эмоций и обмен ими, познание человека, корректировку взаимоотношений, совместную деятельность.

Общение имеет свои правила и закономерности. *Каковы они?*

ЗАДАНИЕ: давайте попробуем разработать свои правила общения.

*Ребята работают.*

**правила общения**, предложенные российским психологом

**А. Н. Кочетовым:**

*ВЫВЕСТИ НА ЛИСТ БУМАГИ.*

1. Надо понять, что хочется другому. Мы становимся нужными людям, разделяя их увлечения. Необходимо узнавать мир других людей. Учиться понимать их, видеть жизнь под их углом зрения.
2. Не судите о людях за глаза, не собирайте о них пересуды, не передавайте сплетни. О своих знакомых, которых вы знаете хорошо, не позволяйте говорить дурно, решительно обрывайте человека, посмевшего за глаза осуждать других.
3. Умейте выслушать людей, не перебивая. Всё, что они говорят, для них очень важно, если даже вам и кажется второстепенным. Ни в коем случае нельзя с ходу отвергать или оспаривать каждую мысль собеседника.
4. Чаще улыбайтесь людям, особенно если искренне цените их. Улыбка – сигнал доброго отношения между людьми, это визитная карточка друга, средство успокоения встревоженного, обезоруживание рассерженного, побуждение к размышлению.
5. Шутите в меру. Каждый нормальный человек может вынести лишь определённую дозу насмешек.
6. Извлекайте уроки из допущенных ошибок в общении.

*– Ещё раз посмотрите на эти правила, и выскажите свою точку зрения – со всеми ли вы этими правилами согласны?* *Может быть, что-то из предложенного, вам кажется неверным?*

**правила общения**, предложенные американским психологом

**Дэйлом Карнеги:**

*ВЫВЕСТИ НА ЛИСТ БУМАГИ.*

1. Высказывайте своё одобрение людям.
2. Улыбайтесь.
3. Придерживайтесь дружелюбного тона.
4. Помните, что имя человека – самый сладостный для него звук.

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*– Посмотрите на эти правила и подумайте, есть ли в них разногласия?*

*– С чем вы не согласны?*

*– Как осуществляется процесс общения?*

*– Как вы думаете, ребята, что играет важную роль в восприятии нами другого человека?* Интонация.

В восприятии нами другого человека важную роль играет интонация.

**Интонация** – тон и манера произношения слова, выражающего отношение говорящего к тому, что он произносит. Очень важно следить не только за тем, что вы говорите, но и с какой интонацией вы обращаетесь к человеку.

**Игра – упражнение на интонацию.**

ЗАДАНИЕ: работают либо 2 человека, либо 2 группы по 2 – 3 человека.

Из предложенных карточек, на которых записаны качества личности человека,

1-ая группа выбирает те, которые помогают общению;

2-ая группа выбирает те, которые усложняют общению.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| доброта | открытость | подозрительность | внимание |
| душевность | грубость | тактичность | зависть |
| скупость | искренность | лицемерие | лживость |
| порядочность | эгоизм | доверчивость | честность |

*– Без чего невозможно общение?*

Общение невозможно без умения слушать собеседника.

**Игра «Пойми меня!»**

Несколько ребят – самых смелых прошу выйти из класса.

Оставшиеся ребята условно делятся на 6 группок.

Им показывается пословица: «**Не рой** **другому** **яму** – **сам** **в неё** **попадёшь!»**

Каждая группка заучивает своё слово.

Задача игроков – произносить свои слова одновременно.

Задача вышедших и вошедших игроков – понять, что им сказали.

|  |  |
| --- | --- |
| В жизни по-разному можно жить,  В горе можно и в радости.  Вовремя есть. Вовремя пить.  И вовремя делать гадости. | А можно и так: на рассвете встать  И не помышляя о чуде,  Рукой обнажённой солнце достать  И подарить его людям! |