

Таничева Е.П.

Программа по психологии общения для учащихся 10-11 классов «Диалог»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа «Диалог» разрабатывается с 2002 года
Обоснование объективной необходимости данной разработки

Курс психологии введен в учебный план гимназии в связи с экспериментальным внедрением психолого-лингвистического профиля. Гимназисты данного профиля ориентированы на профессиональную деятельность, включающую компонент активной коммуникации. Исходя из этого, для учебной программы были выбраны те аспекты психологии общения, которые раскрывают сущность влияния в процессе межличностного взаимодействия. В настоящее время рекомендованные Министерством образования программы по психологии имеют другую направленность.

Приемлемость данной разработки для конкретного образовательного учреждения

В гимназии широко представлено психологическое просвещение учащихся в форме факультативов, спецкурсов и элективных курсов. Предпрофильная подготовка психолого-лингвистического направления включает учебный курс психологии общения (программа «Нить Ариадны» для 7-9 классов), поэтому 10-классников можно считать подготовленными к освоению данного учебного материала. Кроме того, программы английского и французского языка данного профиля (спецкурсы «ABC's communication», «Региональное краеведение») также ориентированы на развитие коммуникативных навыков в иной языковой среде.

Цель целостного педагогического процесса

Теоретическое и практическое освоение данного курса направлено на развитие социального интеллекта учащихся, формирование умений самопрезентации, противостояния чужому влиянию. Изменения фиксируются тестом Гилфорда, СПА.

Изменение содержания в соответствии с указанной выше системой целей

Для программы использованы материалы прикладной психологии, раскрывающие структуру и технику влияния, факторы, способствующие или препятствующие взаимопониманию, теоретические и практические рекомендации психологов-практиков относительно своевременного обнаружения и правильного реагирования на манипулирование, внушение, принуждение и др.

Условия реализации авторской разработки

Изучение курса в течение 2 лет по 2 часа в неделю (128 часов), в 10 классе – 64 часа, в 11 классе – 64 часа. Занятия предполагают дискуссионную, проектную, исследовательскую, тренинговую формы взаимодействия учащихся.

Актуальность

Наша жизнь наполнена множеством коммуникаций, оказывающих позитивное или негативное влияние на развитие личности. Быстрый ритм, большой объем поступающей информации, необходимость постоянной активности и готовности к изменениям режима и содержания деятельности объединяют все раздражители в один суггестивный источник. У человека фактически не остается времени на то, чтобы понять причины своего или чужого состояния и поведения. Выпускник гимназии должен быть психологически грамотным в сфере общения с целью сохранения его психологического здоровья. Профилизация среднего образования дает возможность в качестве профильного предмета ввести в учебный план гимназии социальную психологию, формирующую соответствующие знания и умения.

Новизна программы

Существующие программы по психологии рассматривают общение как процесс обмена информацией.

В программе психологии для 3-11 классов под редакцией И.В.Дубровиной в 9 классе раздел «Поведение и личность» (5 часов) посвящен изучению проявлений личности в вербальном и невербальном поведении, с акцентом на определение свойств личности; в 7 классе – общие представления о конфликтах, специфичных формах общения; в 6 классе раскрываются понятия: структура, виды, формы общения, межличностные отношения.

В учебном пособии В.Б.Хозиева для 10-11 специализированных классов (гуманитарных и психологических) знакомство с научными подходами к изучению памяти, мышления, личности.

В учебнике Андриенко Е.В. «Социальная психология» для студентов высших педагогических учебных заведений дается теория перцептивного, интерактивного, коммуникативного аспектов общения; описания и классификации процессов и явлений как объектов научного изучения.

В отличие от вышеназванных подходов в программе «Диалог» общение рассматривается как средство влияния в процессе взаимодействия: изменение установок и управления поведением, взаимосвязь и взаимовлияние личностных характеристик обеих сторон взаимодействия, внешних и внутренних факторов, социальных и материальных объектов.

Методологические положения

При составлении программы были использованы теоретические и практические исследования в области социальной психологии, теории коммуникации и бизнеса, когнитивной психологии, теории убеждения и изменения установок, личностноориентированной психотерапии зарубежных и отечественных ученых Ф.Зимбардо, М.Ляйпе, К.Изарда, И.Атватера, П.Мицича, Э.Шострема, А.Добрович, Г.Андреевой, Е.Сидоренко, Н.Обозова, В.Шейнова, Е.Вельхова, Э.Берна, Р.Бэндлера и др. Тренинговый курс построен в соответствии с принципами позитивного подхода Н.Пезешкиана, структурированного обучения А.П.Голдштейна и Р.П.Спрафкина.

Основные теоретические идеи

- В процессе социального влияния поведение одного человека имеет своим следствием или целью внесение изменений в то, как другой человек ведет себя, чувствует себя или думает о чем-либо.
- Социальное влияние повсюду. Реклама, политические кампании, психотерапия – во всех этих сферах используются методы влияния, равно как и в нашем каждодневном взаимодействии с друзьями, семьей и группами сверстников.
- Эффективное использование слов и риторических приемов является сутью убеждения.
- Даже если попытка влияния не оказывает непосредственного воздействия на поведение, она способна изменить убеждения или установки, таким образом подготавливая почву для дальнейших изменений в поведении.
- Поведение может подвергаться прямому влиянию ситуационных стимулов, которые подразумевают, что определенное действие даст позитивный результат (закрепление) или негативный результат (наказание).
- Осознавать что-то – это значит отдавать себе в этом отчет. Обычно мы осознаем лишь небольшую часть поступающих стимулов и сосредотачиваем свое внимание на этой части, хотя внимание может разделяться между несколькими стимульными событиями. В то время как сознательное внимание поглощено чем-то одним, может происходить неосознаваемая обработка другого стимула.
- Наши сознательные мысли являются результатом психических процессов высшего порядка – понимания, оценивания и интегрирования, которые протекают неосознанно. Поэтому даже заметные стимулы могут влиять на нас способами, о которых мы не можем знать: наши установки и решения часто основываются на неосознанной обработке этих стимулов.
- В основе многих проблем психического здоровья лежит плохая адаптация, мешающая справиться со стрессом, обусловленные эмоции и негативные стили мышления – все эти проблемы вполне поддаются решению с помощью обычных процессов изменения поведения и установок.

Социально-психологический подход к влиянию:

- 1) внимание концентрируется на индивидуальном поведении и психических процессах;
- 2) акцентируется значимость ситуационных факторов при выборе линии поведения;
- 3) предполагается, что восприятие социальной ситуации оказывает на поведение большее влияние, чем объективная реальность.¹

Основные понятия курса

Установка – это осознанная готовность человека реагировать определенным образом в конкретной ситуации в соответствии со своими потребностями, целями и задачами.

Психологическое влияние – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.

Инициатор влияния – тот из партнеров, который первым предпринимает попытку влияния любым из известных (или неизвестных) способов.

¹ Зимбардо Ф., Ляйпе М.

Адресат влияния – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния, но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействия, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние – адресатом.

Манипуляция – скрытое управление человеком против его воли, приносящее инициатору одностроннее преимущество.

Противостояние чужому влиянию – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Информация* - субъективные или объективные знания лежащие в основе содержания, направления и выбора средств влияния.

Поведение* - осознанные или неосознанные действия, совершаемые в ответ на ситуационные стимулы.

Цель и задачи учебного курса

Цель. - Развитие социального интеллекта учащихся с целью повышения их адаптивности в малых группах и сохранения психологического здоровья.

Задачи:

1. Развитие социального интеллекта в процессе изучения психологических аспектов межличностного взаимодействия.
2. Повышение адаптивности учащихся в малых группах посредством овладения навыками понимания партнера и управления своим поведением.
3. Формирование психологически грамотных установок социального поведения, способствующих самореализации личности.

Краткое описание структуры авторской разработки

В программе «Диалог» дается 120 часов на теоретические, диагностические и тренинговые занятия, 8 часов оставлены на резерв.

Теоретическая часть (60 часов) состоит из 4 разделов, взаимосвязанных и последовательно (с опорой на предыдущие) раскрывающих структуру влияния:

Раздел 1. «Мелочи, из которых состоит наш образ» – как по внешнему образу человека спрогнозировать его поведение.

Раздел 2. «Почему так трудно понять другого» – как социальные качества личности и контекст взаимодействия способствуют взаимопониманию или приводят к конфликту.

Раздел 3. «Формулы общения» – как слабости и потребности человека способствуют чужому управлению его поведением; как определить присутствие скрытого управления и противостоять ему.

Раздел 4. «Что важнее, понять или убедить?» – как вести разговор, дискуссию, беседу чтобы быть понятым и достичь своей цели.

Упражнения на освоение теоретического материала включают обсуждение личного опыта, рефлексию, работу с иллюстративным, литературным и видеоматериалом. (Приложение 1)

Упражнения и творческие задания по освоению теоретической части разработаны автором программы. (Приложение 2)

Тренинг социальных умений (40 часов: 20 занятий по 2 часа) составлен с целью способствовать повышению социальной компетентности учащихся. В ходе тренинга должны быть реализованы следующие задачи:

- формирование позитивной системы отношений;
- развитие установки на безоценочное принятие другого;
- развитие социальной уверенности;
- развитие перцептивных способностей;
- формирование навыков ролевой пластичности;
- формирование корпоративных умений;
- формирование навыков познания партнера и прогнозирования его поведения;
- формирование навыков саморегуляции эмоциональным состоянием и управления своим поведением в трудных коммуникативных ситуациях;
- формирование навыков влияния и противостояния влиянию;
- эффективное взаимодействие как достижение цели при сохранении или улучшении отношений.

Содержание занятий соответствует изучаемому учебному материалу, в связи с чем, тренинг состоит из блоков: «Самопознание и познание партнера», «Групповое принятие решений», «Ведение дискуссии».

Тренинг перцептивных способностей основывается на знании типологий личности, включает упражнения реориентационного тренинга, трансактного анализа, психогимнастики, ролевые игры.

Навыки саморегуляции, необходимые для конструктивного взаимодействия, приобретаются в процессе медитативных, релаксационных упражнений, самонаблюдения и групповой рефлексии, психогимнастики и психосинтеза (формирование гармоничной личности).

Формирование навыков оказания влияния и противостояния чужому влиянию осуществляется в ходе психогимнастики, дискуссий, деловых и ролевых игр. (Приложение 3)

С целью самопознания и саморазвития учащихся автором программы составлен пакет социально-психологических диагностических методик, направленных на изучение тех социальных качеств личности (20 часов), о которых идет речь в теоретической части, и на развитие которых направлены тренинговые занятия: коммуникативные способности, эмоциональное состояние, особенности восприятия, типология личности, осознанность поведения, стрессоустойчивость, коммуникативные стратегии, способности оказывать влияние, мотивация общения. Построение личностного профиля создает условия для саморазвития. (Приложение 4)

Для учащихся составлен сборник учебных материалов (имеется электронный вариант, формат А4), снабженный иллюстрациями, таблицами, опорными схемами. (Приложение 5)

Для удобства работы с учебным материалом, выполнения творческих заданий и самодиагностики оформлена рабочая тетрадь для учащихся. (Приложение 6)

Учебный курс программы подкрепляется социально-психологической практикой в объеме 40 часов в 10 классе (во внеурочное время). Каждый учащийся за это время должен овладеть навыками исследовательской работы, проведения социально-психологической диагностики, психологических упражнений с учащимися среднего звена. Практика заканчивается экзаменом в форме защиты реферата или исследовательской работы с мультимедийным сопровождением. (Приложение 7)

Цель: формирование у учащихся навыков исследовательской деятельности.

Задачи:

- Развитие организаторских способностей через работу с группой учащихся при проведении психологического обследования.
- Развитие аналитических способностей через обработку, сравнение и обобщение результатов психологического обследования.
- Развитие социального интеллекта через применение теоретических знаний при проведении психологических упражнений с подростками.
- Развитие умений художественного оформления публичного выступления через создание мультимедийного сопровождения доклада.

Этапы:

1 – Диагностический: проведение обследования учащихся средних классов в рамках гимназического мониторинга психологического здоровья.

2 – Практический: проведение профилактических занятий, коммуникативных тренингов, в соответствии с результатами психологического обследования.

3 – Творческий: оформление мультимедийного сопровождения доклада по психологии.

Оценка усвоения учебного и практического материала проводится на теоретических занятиях, при проверке домашних и контрольных заданий, в форме экзамена за полугодие (учащиеся могут выбрать для сдачи экзамена психологию как один из профильных предметов). (Приложение 8)

Домашние задания по теоретическому материалу носят исследовательский характер (наблюдение, опрос, анкетирование, тестирование, реферативная работа), дается несколько вариантов на выбор. Учащиеся также могут выбрать тему исследования для работы по ней в течение года. (Приложение 9)

Содержание учебного курса и социально-психологической практики сформировано не окончательно, проходит апробацию и дополняется. Тексты научных изданий адаптируются в процессе проведения уроков, с целью определения достаточного и необходимого уровня упрощения. Оставленная терминология тщательно прорабатывается и легко усваивается учащимися: по завершении каждого курса они уже правильно оперируют новыми понятиями.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

№	Тема	теория	диагностика	тренинг
10 класс		количество часов		
1.	Введение	2	-	-
1. Мелочи, из которых состоит наш образ				
2.	Все о личности собеседника	2	-	2
3.	На лице все написано	2	-	2
4.	Каллиграфия характера	2	-	2
5.	Цветовые предпочтения	2	-	2
6.	Умение преподнести себя	2	-	2
2. Почему так трудно понять другого?				
7.	Барьеры взаимопонимания	2	2	2
8.	Какие эмоции мы испытываем	2	2	2
9.	Лучше один раз увидеть или услышать	2	2	2
10.	Дон-Кихоты и Есенины	2	2	-
11.	Разные точки зрения	2	2	-
12.	Сложные ситуации	2	2	2
13.	Из искры разгорится пламя	2	2	2
		26	14	20
11 класс				
3. Формулы общения				
14.	Общение как влияние на другого	2	-	-
15.	У каждого своя игра	2	-	-
16.	Маски и «работа лицом»	2	-	-
17.	«Командующий» или «Друг»	2	2	-
18.	Мишени и приманки	2	-	-
19.	Привлекательность собеседника	2	2	2
20.	Кукловоды и марионетки	2	2	2
21.	Магия внушения	2	-	2
22.	Как понять, что происходит?	2	-	2
23.	Быть жертвой или победителем?	2	-	2
4. Что важнее, понять или убедить?				
24.	Деловое общение	2	-	-
25.	Разговоры бывают разные	2	-	-
26.	Передача информации	2	-	2
27.	Умение слушать	2	-	2
28.	Сила убеждения	2	-	2
29.	Нейтрализация замечаний	2	-	2
30.	Принятие решений	2	-	2
		34	6	20
		60	20	40



ОПИСАНИЕ РАЗДЕЛОВ ПРОГРАММЫ

*«Я не могу управлять направлением ветра,
но всегда могу так поставить паруса,
чтобы достичь своей цели».*

О. Уайльд

Введение

Первое занятие посвящается повторению знаний по психологии общения. В ходе беседы и выполнения упражнений учащиеся формулируют определение общения, различие между перцептивной, коммуникативной и интерактивной сторонами общения. Обсуждение притчи «Дуб и Тростник» подводит учащихся к разговору о стратегиях общения. В разговоре об «информации» провести разделение между вербальными и невербальными средствами общения.

На втором этапе дается новый учебный материал о правилах общения и степени открытости / искренности участников взаимодействия. Ставится проблема: «Как понять партнера по общению?», нацеливающая учащихся на изучение первого раздела программы.

Основные понятия: процесс общения, невербальное общение, вербальное общение, перцептивный, коммуникативный, интерактивный, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание, приспособление, правило общения, универсальное правило, конкретно-ситуативное правило, разрушительные формы поведения, окошко Йохари, арена, фасад, слепая зона, мертвая зона.

Раздел 1. Мелочи, из которых состоит наш образ

*Имидж – это результат умелой ориентации
в конкретной ситуации.*

В общении важное значение имеют все компоненты личности: возраст, пол, расовая принадлежность, анатомо-физиологические характеристики, черты характера, преобладающие эмоциональные состояния. Стили и способы общения, направленность, восприятие окружающего мира легли в основу типологий личности, благодаря которым, зная об одних признаках, можно предположить и другие, а также прогнозировать поведение человека.

Содержание раздела составлено с учетом того, что учащиеся уже знакомы с языком жестов, экстра- и паралингвистическими особенностями речи, знаками мимики и дистанции (7 класс «Лабиринт общения»). С целью развития наблюдательности и понимания значимости любых мелочей в программу включены методы графологии, цветологии, физиогномики, которые подводят к понятию «самопрезентация»: мы воспринимаем / оцениваем других также как они оценивают нас. Важно правильно выбрать форму и модель поведения.

Тренинг «Познание и самопознание» направлен на осознание и управление такими факторами общения как психологическое пространство, вербальные и невербальные средства, сенситивность и социальные роли.

Основные знания и понятия: личность, типы личности; качества личности, значимые для общения; черты лица, информационные знаки; символизация цвета, отношение к цвету, влияние цвета; имидж, самопрезентация, модель поведения, средства самопрезентации.

Умения и навыки: учащиеся должны уметь различать типы личностей по внешним признакам и стилям поведения; организовывать и проводить самопрезентацию вербальными и невербальными средствами; владеть навыками ролевой пластичности.



Раздел 2. Почему так трудно понять другого?

Если вы безуспешно пытаетесь установить контакт – проверьте, на «языке» ли собеседника вы говорите?

Почему одних людей мы понимаем с полуслова, а других нам очень трудно понять? – Данный раздел призван ответить на этот вопрос.

Начинается раздел с описания барьеров взаимопонимания. Далее показывается как эмоциональные, перцептивные, социальные, когнитивные особенности личности могут препятствовать достижению взаимопонимания, и как это можно преодолеть.

Человек ведет себя не всегда одинаково в обычной обстановке и в ситуации стресса. Поэтому для понимания партнера (особенно в конфликте) необходимо учитывать влияние стресса на самообладание, восприятие, установки личности.

Логическим завершением раздела является тема «Из искры разгорится пламя» - отсутствие взаимопонимания может привести к конфликту. Учащиеся должны получить ответы на вопросы: Как найти истинную причину конфликта? Как вести себя в конфликтной ситуации? Как все исправить и наладить отношения?

Самодиагностика в соответствии с содержанием раздела направлена на изучение эмоционально-волевых особенностей личности, модальной структуры восприятия, определения ролевых позиций в межличностных отношениях, стрессоустойчивости и стиля поведения в конфликтных ситуациях.

В тренинг «Познание и самопознание» включены психогимнастические упражнения, развивающие навыки осознания межличностных отношений, формирующие умения социальной уверенности, навыки самопознания, саморегуляции и социальной перцепции.

Основные понятия: барьеры взаимопонимания и их виды; триада враждебности, межличностная привлекательность, интерес; типы репрезентативных систем; структура социотипа; стресс; типы, структура конфликта, конфликтоген.

Умения и навыки: осознавать наличие барьера и знать как его преодолеть; понимать, что у каждого человека «своя реальность», и учитывать это в процессе общения; владеть навыками конструктивного решения конфликта.





Раздел 3. Формулы общения

*Только та победа является истинной,
когда никто не чувствует себя
побежденным.*

Будда

В процессе общения происходит обмен информацией (вербальной или невербальной), которое, независимо от желания человека оказывает влияние (осознаваемое или неосознаваемое) на собеседника. В данном разделе описываются различные виды и стратегии влияния, а также контрвлияния. Объясняется, как правильно (конструктивно) выбрать способ влияния / контрвлияния. Раскрывается механизм скрытого влияния (манипуляция, внушения). Как человек «сохраняет лицо» в ситуациях деструктивного влияния, и для чего нужны «маски».

Цель раздела: выработать навыки своевременно анализировать взаимодействие и контролировать ситуацию (свое поведение), не попадаться на «удочку» мошенников, критически относиться к СМИ и т.д.

Тренинг «Групповое принятие решений» состоит из ролевых игр, направленных на групповое принятие решений.

Самодиагностика: изучение способностей оказывать влияние, мотивации общения, стратегий достижения цели.

Основные понятия: влияние, контрвлияние; виды общения; стратегии общения; маска; виды влияния и контрвлияния; мишень, приманка, уловка; аттракция; манипуляция, внушение, скрытое влияние; виды манипуляций и психологических защит; инициатор, адресат; активная и пассивная защиты; виды защит.

Умения и навыки: определять вид влияния и выбирать конструктивный вид контрвлияния; осознавать наличие скрытого влияния; владеть приемами психологической защиты; уметь конструктивно работать в группе.

Раздел 4. Что важнее, понять или убедить.

*Никто не знает так много,
как все мы вместе.*

Надпись на ратуше

Люди в большей степени ориентированы на вербальное общение, но не все владеют этим искусством в совершенстве. Учеными разработаны нормы и правила делового общения, которые могут пригодиться учащимся уже сегодня, не говоря уж о будущем. Лоцманами в море общения станут правила этикета и классификации разговоров.

Сообщение о желании, намерении или ожидании должно быть точным, своевременным, обоснованным, иначе вас не поймут. Говорить одному, может быть, и удобно, но ничего нового не узнаешь – для этого надо уметь слушать. Не все спешат с вами согласиться, поэтому надо уметь убеждать и аргументировать свои выводы и требования. Умеете ли вы спокойно реагировать на едкие или надоедливые замечания? – надо уметь! Многие испытывают трудности в ситуациях принятия решения, зная некоторые приемы, можно облегчить этот процесс.

В данном разделе даются объяснения и рекомендации по поводу того, как справиться с вышеперечисленными проблемами.

Тренинг ведение дискуссии расширяет и закрепляет, получаемые теоретические знания.

Основные понятия: разговор, беседа, спор, дискуссия, полемика; виды вопросов; правильные дебаты; правила ведения беседы, разговора, переговоров; правила критики; способы прекращения разговора; Вы-подход; языковой фильтр; аргументация; рефлексивное и нерефлексивное слушание; нейтрализация замечаний; виды замечаний.

Умения и навыки: правильно начинать беседу, владение техниками постановки вопросов, нейтрализации замечаний и активного слушания; навыки аргументации и контраргументации, принятия решений.





ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА СОЦИАЛЬНЫХ УМЕНИЙ



Раздел 1. Познание и самопознание – 20 часов	
Занятие 1. Невербальный контакт. – 2 часа	
1) «Имя и движение»	Тр38
2) «Перевоплощение»	П206
3) «Два круга»	П204
4) «Скульптура»	П196
5) «Речевая экспрессия»	П206
6) «Двигательная экспрессия»	П207
7) «Краткий аутотренинг»	П210
Занятие 2. Пространство. – 2 часа	
1) «Звездный мир»	П225
2) «Внутреннее движение»	П224
3) «Мостик»	П224
4) «Социометрия»	П226
5) «Рисунок вдвоем»	
6) «Степень близости»	П227
7) «Сессия Я-посланий»	Тал370
Занятие 3. Вербальный контакт. – 2 часа	
1) «Апельсин»	Хр215
2) «Сосед слева»	П207
3) «Встреча»	П207
4) «Здесь и сейчас»	П213
5) «Сила языка»	П214
6) «Очаровывающее чтение»	В189
7) «Монолог»	
8) «Волшебники»	В305
Занятие 4. Ощущения. – 2 часа	
1) «Чудо гласных звуков»	В326
2) «Три королевства»	П208
3) «Король и королева»	П208
4) «Чувствование противоположных сил»	П214
5) «Два стула»	П214
6) «Сенситивность»	Хр165
7) «Медведь Пуатье»	В328
8) «Массажный круг»	В217
Занятие 5. Роли – 2 часа	
1) «Мысленное путешествие»	П211
2) «Ощущение тела»	П216
3) «Лицо»	П216
4) «Роли»	Тр129
5) «Парные роли»	Тр130
6) «Организация»	Тр133
7) «Надписи на лбу»	Тал361
8) «Трансакции»	Тал618
9) «Круг субличностей»	Тал679
Занятие 6. Отношения. – 2 часа	
1) «В некотором царстве»	П208
2) «Я в группе»	П212
3) «Положение в пространстве»	П215
4) «Ассоциации»	П219
5) «Проекция»	Тал459
6) «Обнаружение драйверов»	Тал631
7) «Синтез»	Тал719

Занятие 7. Социальная уверенность. – 2 часа	
1) «Ворона и Павлин»	Тр41
2) «Установление контакта»	Тр102
3) «Очередь»	Тр103
4) «Сложные ситуации»	П209
5) «Полет белой птицы»	П212
6) «Дрессировка»	П229
7) «Эмоциональная устойчивость»	П230
8) «Коридор просветления»	П230
9) «Падение спиной»	П180
Занятие 8. Самоизучение. – 2 часа	
1) «Я и мой мир вокруг меня»	Тр126
2) «горячий стул»	П231
3) «Мои достоинства»	П232
4) «Способность к искренности»	П233
5) «Десять недостатков»	П234
6) «Музей обидных воспоминаний»	П234
7) «Приятное об отсутствующем»	П220
8) «Система рэкета»	Тал646
Занятие 9. Эмоции. – 2 часа	
1) «Восточные стихи»	Тр32
2) «Злость»	Тр27
3) «Скульптура Недоверие-Доверие»	Тр48
4) «Город Лжецов и город Правдивцев»	Тр59
5) «Говорим гадости»	Тр61
6) «Скульптура чувства»	Тр89
7) «Передай маску»	Тр83
8) «Попугай»	Тр89
9) «Поглаживания»	Тал619
Занятие 10. Восприятие. – 2 часа	
1) «Вижу разницу»	Тр104тр105
2) «Вечные темы»	Тр77
3) «Рисунок по инструкции»	Тр104
4) «Описание друг друга»	Тр108
5) «Таможенника и контрабандисты»	Тал437
6) «Вербализация»	Тал445
7) «Чувство вины и обиды»	
8) «Тотем»	В290
9) «Социограмма власти»	В164
10) «Земля, воздух, огонь, вода»	
Раздел 2. Групповое принятие решений. – 10 часов	
Занятие 1. Навыки кооперации. – 2 часа	
1) «Красное и черное»	К39
2) «Авиакатастрофа»	
Занятие 2 Конструктивные приемы обсуждения. – 2 часа	
1) «Решение задачи»	Тут309
2) «Письмо»	Тут313
Занятие 3. Стили поведения. – 2 часа	
1) «Круглый аквариум» - роли	Тр120
2) «Круглый аквариум» - лидер	
3) «Круглый аквариум» - стиль	
Занятие 4. Исследование ролей. – 2 часа	
1) «Содиодрама»	Хр152
Занятие 5. Конструктивное лидерство. – 2 часа	
1) «Катастрофа на воздушном шаре»	К50
2) «Необитаемый остров»	К55
Раздел 3. Ведение дискуссии. – 10 часов	
Занятие 1. Беседа. – 2 часа	

1) «Открытые вопросы»	Тр102
2) «Задавание вопросов»	Тр137
3) «Начало беседы»	Тр138
4) «Принятие критики»	Тр139
5) «Просьба о помощи»	Тр141
6) «Ведение переговоров»	Тр141
7) «Выражение благодарности»	Тр143
8) «Символ начала беседы»	Хр52
9) «Искусство вопроса»	В145
10) «Нерешительные вопросы»	Тр153
Занятие 2. Активное слушание. – 2 часа	
1) «Испорченный телефон»	Тр109
2) «Эхо»	Тр110
3) «Проблема»	Тр111
4) «Кузнец Родион»	Тал365
5) «Перефразирование стихов»	Тал369
6) «Уточнение»	Хр68
7) «Истинная причина»	Хр71
8) «Слушающий, говорящий»	Хр71
Занятие 3. Аргументация. – 2 часа	
1) «Разные ответы»	Тр112
2) «Нападающий и защищающийся»	Тал439
3) «Как сказать «нет»»	Тр140
4) «Отстаивание своего мнения»	Тр142
5) «Преодоление обвинения»	Тр143
6) «Манипуляция»	К83
Занятие 4. Информация. – 2 часа	
1) «Доска объявлений»	Тр158
2) «Личный герб»	Тр179
3) «Вакансия»	Хр57
4) «Передача информации»	Хр59
5) «Доклад с помехами»	
Занятие 5. Ведение дискуссии. – 2 часа	



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ДИАГНОСТИЧЕСКИХ
МЕТОДИК

	Тема	Методика
Раздел 2. Почему так трудно понять другого		
1.	Барьеры взаимопонимания	«Личностный дифференциал», «Социальная эмпатия», Тест на измерение импульсивности «Социальная изолированность», «Эмоциональный интеллект», «Социальная креативность»
2.	Эмоциональное состояние	«Эгоцентризм», «Стратегии конфликтного поведения», «Враждебность», «Вербальная диагностика самооценки личности», «Самооценка», «Коммуникативный контроль», «Воля»
3.	Физиология восприятия	«Ведущая репрезентативная система», ОМСВ, «Диагностика доминирующей перцептивной модальности»
4.	Социальная типология	Тест Кейрси
5.	Осознанность поведения	«Определение ролевых позиций в межличностных отношениях» (по Э.Берну); «Модифицированный опросник Джонгарда»
6.	Восприятие стресса	«Фрустрированность», «Тип стрессоустойчивости»
7.	Поведение в конфликте	«Коммуникативная агрессивность», «Конфликтоустойчивость», «Эмоциональные барьеры в межличностных отношениях», «Стиль поведения в конфликтах»
Раздел 3. Формулы общения		
8.	Способности оказывать влияние	«Умеете ли Вы влиять на других?», Тест Рейдаса «Уверенность в себе», «Межличностные отношения», «Экспертная оценка невербальной коммуникации», «Самоуправление в общении», «Эмоциональная экспрессивность», «Коммуникативная компетентность», «Уровень перцептивной невербальной компетентности»
9.	Мотивация общения	«Эмоциональная направленность», «Интерактивная направленность», «Мотивация в межличностной коммуникации», «Стратегии самоутверждения»
10.	Коммуникативные стратегии	«Манипулятивное отношение», «Стратегии импунитивного поведения», «Стратегии достижения цели», «Толерантность»

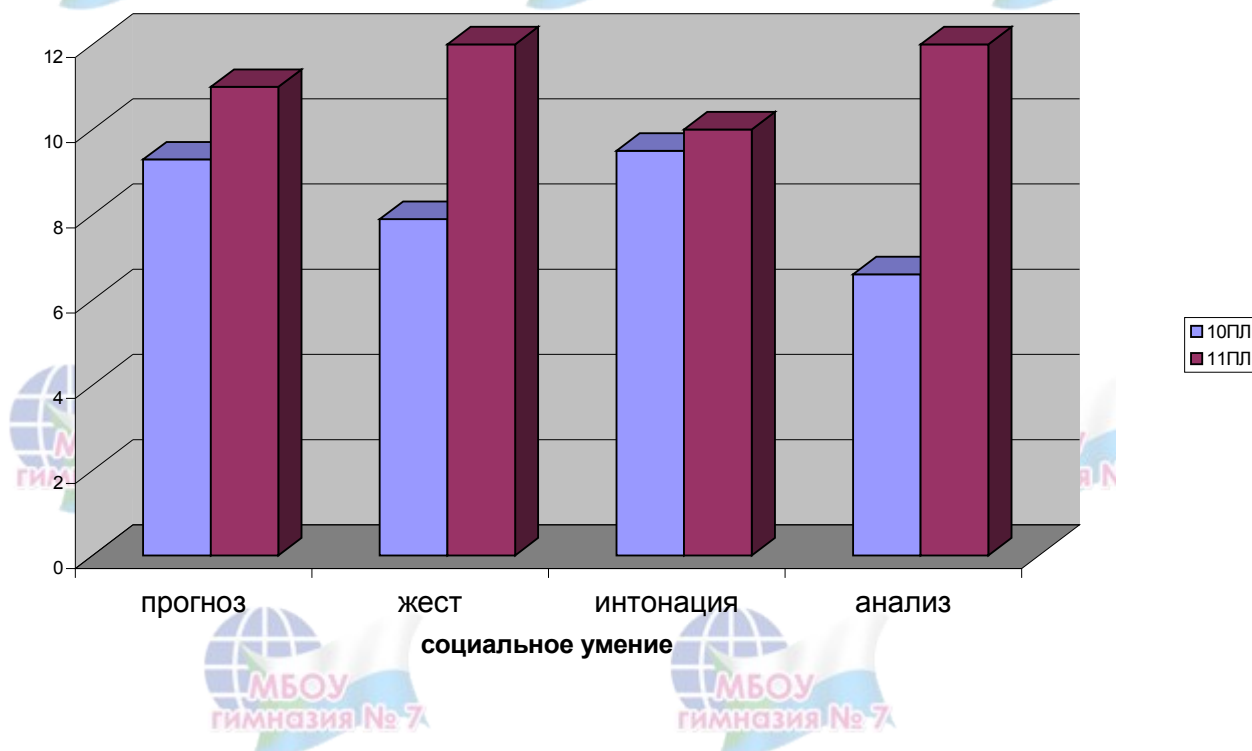
ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ
ДЛЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ УЧАЩИХСЯ
ПО ПСИХОЛОГИИ
для учащихся психолого-лингвистического профиля

1. Половозрастные особенности мотивации аффилиации.
2. Влияние модальности восприятия на мотивацию аффилиации.
3. Фонемный ряд в ощущениях.
4. Способы общения в животном мире. (реферат)
5. «Язык» невербальной коммуникации.
6. Структура предложения и модальность восприятия.
7. Причины конфликтов между одноклассниками.
8. Условия формирования ценностных ориентаций у подростков.
9. Нужно ли формировать коллектив в классе?
10. Структура группового давления в 8 классе.
11. Возрастные особенности конформности.
12. Социальные роли в школьном коллективе подростков.
13. Творческая структура микрогруппы друзей.
14. Лидерство в коллективе подростков.
15. Проявления негативизма в группе подростков.
16. Модальность восприятия и статус в группе.
17. Влияние самооценки на конформность
18. Определения личностных характеристик в русском языке.
19. Социально-психологическая адаптация учащихся 9 классов.
20. Психологическая защита у старшеклассников.
21. Особенности саморегуляции у старшеклассников.
22. Причины проявления агрессии у старшеклассников.

23. Условия формирования девиантности.
24. Влияние виртуальных игр на состояние подростков.
25. Подростковый сленг.
26. Национальные особенности восприятия.
27. Психолингвистический анализ предвыборных статей.
28. Влияние цвета на самочувствие.
29. Значение данных семантики, теории информации, семистики и лингвистики для социально-психологического анализа вербального общения.
30. Роль отношений человека в процессе идентификации.
31. Структура подражания.
32. Сущность психологического управления.
33. Эмоциональное состояние в процессе публичного выступления.
34. Изучение и оценка воздействия СМИ
35. Соотношение рациональных и эмоциональных сторон в рекламе.
36. Влияние рекламы, воздействие моды на мотивы и социальные установки потребителя.
37. Сочетание личных и общественных интересов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ АВТОРСКОЙ РАЗРАБОТКИ

Развитие социального интеллекта учащихся 11 класса, прошедших курс обучения по программе "Диалог"



РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

для изучения 1 раздела

1. Журавлев А.П. Звук и смысл. Книга для внеклассного чтения (IX-XI классы). – М.: Просвещение, 1981.
2. Бологова А.К., Макарова И.В. Прикладная психология: Учебник для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001.
3. Данкелл Самюэл. Позы спящего. – М.: ЦГЛ РОН, 1998.
4. Зуев-Инсаров Д.М. Почерк и личность. – М.: СТ, - 1993.
5. Пиз Алан. Язык жестов. – Н.Новгород, 1992.
6. Соринны сестры. Язык одежды. – СПб.: Питер, 2000.
7. Соснин В.А., Лунев П.А. Как стать хозяином положения. – М.: ЦГЛ РОН, 2000.
8. Фадеева Е.И. Тайны имиджа: Учебно-методическое пособие. – М.: ЦГЛ РОН, 2002. – 128 с.

для изучения 2 раздела

1. Грановская Р.М. Конфликт и творчество в зеркале психологии. – М.: Генезис, 2002.
2. Н.П.Дедов, А.В.Морозов, Е.Г.Сорокина, Т.Ф.Сулова Социальная конфликтология: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Под ред. А.В.Морозова. – М.: Академия, 2002.
3. Зеркин Д.П. Основы конфликтологии. – М.: Академия, 2003.
4. Каммероу Дж, Баргер Н., Кирби Л. Ваш психологический тип и стиль работы. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2001.
5. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. – М.: Академия, 2003.
6. Практическая психология для преподавателей / Под редакцией М.К.Тутушкиной. – М.: Филинь, 1997.
7. Рабочая книга практического психолога: Пособие для специалистов, работающих с персоналом / Под ред. А.А.Бодалева, А.А.Деркача, Л.Г.Лаптева. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002.
8. Рутман Э.М. Как преодолеть стресс. – М.: ТП, 1998.
9. Свенцицкий А.Л. Социальная психология. – СПб: Питер, 2000.
10. Таланов В.Л., Малкина-Пых И.Г. Справочник практического психолога. – СПб: Сова, 2003.
11. Филатова Е. Соционика для вас. – Новосибирск, 1994.
12. Харрис Т.А. Я благополучен – Ты благополучен. – Красноярск, 1993.

для изучения 3 раздела

1. Добрович А.. Общение: наука и искусство. – М.: АОЗТ Яуза, 1996.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М.: .: Издательство Московского университета, 1998.
3. Зимбардо Ф., Ляйпе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2000.
4. Курс практической психологии, или как научиться работать и добиваться успеха. – Ижевск, 1996.
5. Кэррол Е.Изард. Эмоции человека. – М.: Издательство Московского университета, 1980.
6. Межличностное общение / Сост. и общая редакция Н.В.Казариновой, В.М. Погольши. – СПб: Питер, 2001.
7. Морозов А.В. Психология влияния – СПб: Питер, 2000.
8. Обозов Н.Н.. Межличностные отношения. – Л.: ЛГУ, 1979.
9. Соснин В.А., Лунев П.А. Как стать хозяином положения. СПб, 1998.
10. Станкин М.И. Психология общения: курс лекций. – М.: Московский психолого-социальный институт; 2000.
11. Чалдини Р.. Психология влияния. – СПб.: Питер, 1999.
12. Шейнов В.П. Психология влияния: Скрытое управление, манипулирование и защита от них. – М.: Ось-89, 2002.
13. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – Мн.: ТПЦ Полифакт, 1992.
14. Шубников А.. Психософия целенаправленного влияния на человека. – М.: МГУ, 2003.

для изучения 4 раздела

1. Курс практической психологии, или как научиться работать и добиваться успеха. – Ижевск, 1996.
2. Мамонтов С. Поверь в себя – СПб.: Питер, 2001.
3. Мелибруда Е. Я-Ты-Мы: Психологические возможности улучшения общения. - М.: Прогресс; 1986.
4. Морозов А.В. Психология влияния – СПб: Питер, 2000.
5. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика: Кн. Для учащихся ст. классов ср.шк. – М.: Просвещение, 1991.
6. Станкин М.И. Психология общения: курс лекций. – М.: Московский психолого-социальный институт; 2000.
7. Холл Дж. Влияние межличностного общения на эффективность коммуникации в организации. – М., : Московский психолого-социальный институт; 2000.

для организации тренинговых занятий

1. Алиева М.А., Гришанович Т.В., Лобанова Л.В., Травникова Н.Г., Трошихина Е.Г. Я сам строю свою жизнь / Под ред. Е.Г.Трошихиной. – СПб: Речь, 2003.
2. Петрушин С.В. Психологический тренинг в многочисленной группе. – М.: Академический Проект, 2004.
3. Психогимнастика в тренинге / Под ред. Н.Ю.Хрящевой. – СПб: Речь, Изд-во Института Тренинга, 2002.
4. Рабочая книга практического психолога: Пособие для специалистов, работающих с персоналом / Под ред. А.А.Бодалева, А.А.Деркача, Л.Г.Лаптева. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002.
5. Семенова Е.М. Тренинг эмоциональной устойчивости педагога. Учебное пособие. – М.: Изд-во Института Психотерапии.
6. Таланов В.Л., Малкина-Пых И.Г. Справочник практического психолога. – СПб.: Сова, 2003.
7. Фадеева Е.И. Тайны имиджа: Учебно-методическое пособие. – М.: ЦГЛ РОН, 2002. – 128 с.
8. Фопель К. Уверенное управление. – М.: Генезис, 2004.
9. Фопель К. Эффективный воркшоп. Динамическое обучение. – М.: Генезис, 2003.

для организации самодиагностики

1. Болотова А.К., Макарова И.В. Прикладная психология: Учебник для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001.
2. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / Под редакцией А.А. Крылова, С.А.Маничева. – СПб: Питер, 2000.
3. Панс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб: Питер, 2000.
4. Рабочая книга практического психолога: Пособие для специалистов, работающих с персоналом / Под ред. А.А.Бодалева, А.А.Деркача, Л.Г.Лаптева. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. –
5. Фадеева Е.И. Тайны имиджа: Учебно-методическое пособие. – М.: ЦГЛ РОН, 2002. – 128 с.
6. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: изд-во Института Психотерапии, 2002. – 490 с.

