

**Классный час
с педагогом - психологом на тему
«Секреты общения» (6 класс)**

Цель: Развитие умения сотрудничать в команде. Развитие самоуважения и уважения к другим.

Задачи: 1. Формирование позитивных межличностных отношений через осознание и прочувствование детьми своей общности с другими, своей индивидуальности.

2. Развитие коммуникативной компетентности.
3. Формирование нравственно-этических качеств личности.
4. Формирование эмоционально-чувствительной сферы личности ребёнка.
5. Командообразование.

Форма проведения классного часа: игровая с элементами тренинга и этической беседы.

Методы и приёмы работы:

- проблемные вопросы
- диалоговое общение
- частично-поисковый метод
- метод коллективного принятия решений
- игра

На протяжении всех этапов – педагогическая поддержка.

Ход и содержание классного часа

Три шага ведут к успешной коммуникации.

Первый шаг – знать, чего ты хочешь.

Второй шаг – знать, чего хочет твой партнёр.

Третий – как вам обоим прийти к победе.

Д. Лаборд

Беседа психолога с детьми: Все мы живём среди людей. Чтобы иметь друзей, быть успешным в жизни надо много общаться. Кому из вас не хотелось быть в центре внимания? Любят ли вас окружающие? Как найти общий язык с одноклассниками, добиться их уважения? Мы часто задаём себе подобные вопросы, но не всегда точно знаем ответы на них. Хорошее общение – залог успеха.

Эпиграфом к нашему занятию служит высказывание Джинни Лаборд. Попробуем сами пройти эти шаги и найти ответы на интересующие нас вопросы.

Шаг первый. Знать, чего ты хочешь.

Какой человек для вас является приятным собеседником?
Ребята высказывают своё мнение.

Психолог: Хотите побывать в роли исследователей? Знать себя – великая наука. А любят ли вас окружающие? Предлагаю пройти тест.

Инструкция: Я буду читать вопросы, а вы выбираете тот вариант ответа, который в большей степени подходит вам и отмечаете количество баллов.

Тест.

- 1.) Очень ли вам бывает неприятно, если в присутствии кого-либо вы краснеете от смущения? A. нет (0 баллов) B. немного (2 балла) B. очень (4 балла)
- 2.) Вы оказались в положении, когда оправдываться можно, лишь взвалив вину на другого. Как вы поступите?
A. Постараюсь обвинить этого другого как можно меньше. (2)
B. Вообще не буду пытаться оправдываться. (4)
B. Ничего не поделаешь, придётся пойти на это. (0)
- 3.) Трудно ли вам просить кого-нибудь об услуге?
A. да (2) B. нет (4) B. стараюсь никого не просить (0)
- 4.) Часто ли вы делаете комплименты людям?
A. да, очень часто (4) B. иногда (2) B. редко (0)
- 5.) К вам пришли без предупреждения и не вовремя. Как вы себя поведёте?
A. Постараюсь, чтобы гость не заметил, что его приход нежелателен. (2)
B. Воскликну: «Как я рада!» (4)
B. Не попытаюсь скрыть того, что я не в восторге от его прихода. (0)
- 6.) Можете ли вы представить, что ведёте длинный разговор с человеком, который ошибся номером?
A. конечно (4)
B. не исключено (2)
B. в таких случаях я бросаю трубку (0)

Подсчитаем общее количество баллов. Предлагаю вам выслушать результат.

Если у вас от 0 до 4 баллов, то вы попадаете в группу людей, которые редко улыбаются окружающим и предпочитают, чтобы их считали прямыми, суровыми и холодными.

Подобное поведение ставит стену отчуждения, поэтому у них возникают проблемы с общением.

5-12 баллов. Обаяние этих людей связано с искренностью и непосредственностью, и именно эти черты симпатичны окружающим.

И хотя иногда взрываются, стараются остаться воспитанными людьми.

13-20 баллов. Эти люди одарены обаянием. Симпатии окружающих доставляют им удовольствие, да и им симпатичны все и каждый.

21-24 балла. В них бездна обаяния. Им обычно прощают недостатки. Иногда их упрекают в неестественности – и это, пожалуй, справедливо. Психолог: Правда, приятно, когда вас любят? Каждый из нас хочет, чтобы другие к нам хорошо относились.

Вспомним золотое правило: относись к другим так же, как ты хочешь, чтобы относились к тебе (психолог начинает фразу, ребята продолжают).

Шаг второй. Знать, чего хочет твой партнёр.

Психолог: А вы знаете, что общаться можно по-разному. А какую информацию мы запоминаем лучше? Как можно общаться, не разговаривая?

Невербальные средства: движение рук, головы, ног, туловища, мимика, кожные реакции (покраснение, побледнение, потение), прикосновение, объятия, смех, кашель, вздохи и т.д.

Упражнение «Приветствия».

В разных странах люди по-разному приветствуют друг друга. Европейцы - рукопожатием, японцы - кланяются, африканцы – трутся носами. А давайте и мы поприветствуем друг друга так же.

Психолог: В общении очень важна интонация, жесты, мимика. Они выражают ваше отношение к людям и подчас лучше, чем сами слова. Давайте угадаем настрой человека к общению.

Психолог показывает картинки с изображением разных людей (с разным эмоциональным настроем) и ребята высказываются, какой это человек. Называют тех, с кем им было бы приятно общаться...

- Жесты «лжи»: рука прикладывается ко рту, как бы в попытке задержать обман; прикосновение к носу; потирание века, уха.
- Руки в замок выражают попытку спрятаться от неблагоприятной ситуации.
- Сжатие пальцев в кулак означает враждебность (подавленность, неуверенность).

Психолог: Как лучше всего происходит передача информации, каким способом? Как вы считаете?

Психолог: Установлено, что лучше всего человек запоминает информацию, если он видит, слышит её и сам в ней участвует с помощью мимики и жестов. Даже слова, сказанные с разной интонацией, воспринимаются по-разному.

Шаг третий. Как обоим прийти к победе.

Психолог: А теперь попробуем прийти к взаимопониманию и поработать в команде.

Игра «Чем мы похожи?»

Психолог: Вы сейчас будете объединяться в группы по признакам сходства. Называются признаки: цвет глаз, волос, элементы одежды, имя начинается с одной буквы и т.д.

Постройтесь по росту.

Прежде чем объединиться мы смотрим на человека.

Упражнение «Сменяющиеся команды».

Цель: получения опыта общения и взаимодействия в разных командах.

Этапы игры:

1. Дайте сигнал (свистните или позвоните в колокольчик) и крикните, например, «Четверки!». Это означает, что игроки должны как можно быстрее образовать группы по четыре человека в каждой.
2. Как только команды появились, назовите действие, которое должны выполнить игроки, например, «пожмите каждому руку и представьтесь друг другу», затем подайте следующий сигнал.
3. Следите за тем, чтобы каждый раз по Вашему сигналу образовывались новые команды. Предлагайте новые действия, интересные темы. Основная идея игры заключается в том, чтобы участники все время находились в движении, общались и разговаривали с как можно большим количеством людей.
4. Возможные варианты раундов представлены ниже:
 - «Тройки!» – участники берутся за руки и рассказывают друг другу, какие запахи им особенно нравятся;
 - «Шестерки!» – игроки выставляют вперед правое плечо, каждый говорит о том, что умеет хорошо делать;
 - «Четверки!» – все члены команды поднимают руки над головой и сообщают о месте своего рождения;
 - «Пятерки!» – игроки поднимают брови, каждый говорит о том, кого считает лучшим из мужчин или прекраснейшей из женщин;
 - «Семерки!» – попытавшись пошевелить ушами, члены группы рассказывают друг другу о звуках, которые им приятно слышать;
 - «Двойки!» – игроки хлопают себя по плечу и вслух вспоминают свои достижения за прошлый год;
 - «Восьмерки!» – каждый участник, почесав подбородок, задает какой-нибудь волнующий его вопрос.
5. В конце занятия игроки собираются в середине комнаты, выстраиваются в круг и обхватывают за талию стоящих рядом. Ведущий предлагает всем сделать шаг вперед, чтобы круг стал настолько тесным, насколько это возможно, и громко крикнуть: «А-а-а!»

Упражнение «Фигуры».

Ребята встают в круг и берутся за руки, образуя круг.

Задание: закрыть всем глаза, и, не выпуская рук, построить фигуру, названную

психологом. Сначала возникает путаница, затем ребята приходят к взаимопониманию.

Учащиеся делятся ощущениями от совместной деятельности.

Психолог: А теперь давайте подарим друг другу жесты – пожелание добра и добрые слова.

Рефлексия. Ребята по очереди высказываются о том, комфортно ли они себя чувствовали, работая единой командой? С какими чувствами они уходят с занятия?