

Проверено  
Заместитель директора по УВР

Кирилова В.И.  
30.08.2021г

«УТВЕРЖДАЮ»  
Директор ГБОУ СОШ № 2  
п.г.т Суходол  
Чичков А.П.  
31.08.2021

Рабочая программа  
элективного курса «Введение в психологию»  
для обучающихся 10-11-х классов

Педагог: Васенина Наталья Сергеевна

2021 г.

## **Пояснительная записка**

В настоящее время перед образованием поставлены задачи формирования личности адаптированного гражданина. Однако, следует учитывать, что гражданская активность, толерантность, правовое сознание, способность к личностному и профессиональному самоопределению связана с функционированием определенных психологических механизмов личности как субъекта собственной жизнедеятельности и общественной жизни, в которой формируются различные ценности, установки, потребности. Для достижения новых целей и задач образования необходимо ориентировать систему обучения и воспитания на целенаправленное формирование субъективных качеств личности, опирающихся на внутреннюю логику их саморазвития посредством использования социально-психологических особенностей развития личности учащегося и психолого-педагогических механизмов формирования различных установок, ценностей и адаптивных способностей.

Преподавание психологии в школе дает возможность на соответствующих возрастных этапах становления личности способствовать развитию индивида как субъекта психологической активности, способного брать на себя ответственность, самостоятельно ставить перед собой цели и находить пути их достижения, адаптироваться к жизни в сложных современных условиях. Адаптированность, как указывает К.А. Абульханова-Славская, проявляется в собственно личностной активности или пассивности, восприятия себя лишь как участника объекта (или субъекта) происходящего, осознающего, что условия окружающей социальной среды поддаются изменениям, зависящим от личных условий каждого отдельного человека.

Осознание важности овладения психологическими знаниями стимулирует создание большого количества теоретических, научно-методических и практических разработок, касающихся обучения подрастающего поколения основам психологии.

Данный элективный курс направлен на повышение психологической информированности, ориентирование учащихся в психологической науке и формирование коммуникативных навыков и умений.

**Организационно-методический раздел:**

**Цели курса:**

**Обучающая** – актуализировать необходимость психологических знаний в современных условиях жизни, повысить психологическую компетентность учащихся.

**Развивающая** – развивать личностный потенциал и способствовать самораскрытию учащихся.

**Формирующая** – формировать интерес к психологическим наукам и практические навыки взаимодействия в общении.

#### **Задачи курса:**

- определить место психологии в науке, рассмотреть основные разделы и дисциплины психологии, познакомить с основными понятиями и категориями психологии;
- раскрыть основные понятия и категории возрастной психологии, психологии общения и психологии семьи;
- повысить информированность в области общей психологии, психологии общения (вербального, невербального) и психологии семьи;
- сформировать интерес к изучению психологии, своего внутреннего мира, межличностному взаимодействию;
- формировать навыки вербального и невербального общения.

В реализации основных целей и задач данного курса важнейшую роль играют вопросы методики преподавания. Главным аспектом изложения учебного материала являются нацеленность на личность ученика 11 класса с ее потребностями и интересами, индивидуально-психологическими и возрастными особенностями. Методической особенностью преподавания курса является проблемность обучения, которая достигается за счет привлечения учащихся к обсуждению неоднозначных проблем и вопросов как личностного, так и общего характера; предоставление возможности высказывать собственное мнение, получить опыт переживания и разрешения сложных ситуаций. Проблемное обучение предполагает создание под руководством преподавателя проблемных ситуаций и активную самостоятельную деятельность учащихся по их разрешению, в результате чего происходит творческое овладение знаниями, умениями и навыками, формирование собственных личностных позиций. Только интегрировавшись в личный жизненный опыт полученные знания могут стать регулятором поведения человека. Свободная атмосфера творческого поиска ответов на вечные вопросы, понимания себя и других отвечает возрастным

особенностям и актуальным потребностям подросткового и раннего юношеского возраста.

**Место курса в профильной подготовке старшеклассников:** курс расширяет представления учащихся о психологии, ее возможностях, раскрывает понятия психологической интерпретации и анализа, некоторых социально-психологических феноменов, позволяет овладеть навыками эффективных коммуникаций.

Программа разработана в рамках профильной подготовки для учащихся 11 классов в качестве элективного курса. Программа рассчитана на 34 часа.

### **Требования к усвоению содержания курса:**

Учащийся должен:

- *знать:* основные понятия психологической науки, место и роль психологии в системе наук, ориентироваться в психологической информации;
- *уметь:* проводить и обрабатывать тесты, анализировать и интерпретировать психологическую информацию;
- *владеть навыками:* применения теоретических знаний для решения практических задач, эффективных способов межличностных коммуникаций.

### **Содержание курса:**

#### Раздел 1. ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ

##### **Тема 1. Психология как наука.**

Определение психологии как науки. Житейская, донаучная, научная психология. Предмет, объект и методы психологии. Отрасли психологической науки. Взаимосвязь психологии с другими науками.

Д/З Провести на себе тест “20 Я”

##### **Тема 2. Личность в психологии.**

Структурные компоненты личности (фенотип, генотип, познавательные процессы, способности и задатки, темперамент, характер, мотивационно-потребностная сфера, воля, навыки, самооценка, локус контроля, нормативно-ценностные ориентации).

Д/З Провести на себе тест “Выявление локуса контроля”

##### **Тема 3. Темперамент человека.**

Определение темперамента. Основные параметры нервной системы в определении темперамента человека. Типы темпераментов.

Тест Г. Айзенка адаптированный А.Г. Шмелевым на определение типа темперамента.

Д/З Провести тест и определить тип темперамента одного из родственников или друзей .

#### **Тема 4. Психология конфликта.**

Определение понятия конфликт. Классификация конфликтов. Участники конфликта. Виды объектов конфликта. Стадии развития конфликта (предконфликтная ситуация, инцидент, конфликтное поведение, кульминация, разрешение конфликта, послеконфликтная стадия). Способы разрешения конфликта.

Д/З Провести на себе тест диагностика предрасположенности личности к конфликтному поведению К.Томаса (адаптация Н.В Гришиной).

### **Раздел 2. ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ**

#### **Тема 5. Введение в психологию общения.**

Психология общения, ее роль и место в теории и практике психологической науке. Функции общения (коммуникативная, интерактивная, перцептивная). Уровни общения (фактический, информационный, личностный, аутентичный).

Д/З Провести на себе психометрический тест С. Деллингера.

#### **Тема 6. Этапы и виды общения.**

Этапы общения (потребность, выбор цели, ориентировка, планирование, кодировка, средства общения, восприятие и оценка, корректировка). Виды общения (“контакт масок”, примитивное общение, формально-ролевое, деловое, межличностное, духовное, манипулятивное, светское).

Д/З Провести тест Лидерские качества (модификации для подростков А.Г. Грецова).

#### **Тема 7. Вербальные средства общения.**

Средства общения. Речь, слово (денотация, контекст, коннотация). Приемы речевого общения. Виды слушания. Приемы эффективного слушания.

Д/З Провести на себе тест Коммуникативные и организаторские склонности (КОС-2 модификация А.Г. Грецова).

## **Тема 8. Невербальные средства общения (язык телодвижений).**

Кинесика, такесика, проксемика. Жесты врожденные и приобретенные. Значение жестов разных стран.

Д/З Провести на себе тест Стратегии поведения в общении (модификация А.Г.Грецова).

## **Тема 9. Территории и зоны в общении.**

Территории общения у животных и людей. Зоны общения (публичная, социальная, личностная, интимная). Позии и установки в общении. Бессознательное и осознанное в проявлении языка телодвижений.

Д/З Провести наблюдение за разными (близкими и малознакомыми) людьми на предмет зон в общении (устанавливать различные зоны при общении с людьми, фиксировать и записать ответные реакции на данные изменения собеседников).

## **Тема 10. Жесты ладоней, рук.**

Демонстрация раскрытой, закрытой ладони, потеряние ладони. Рукопожатия. Жесты рук (сцепленные руки; руки у лица; жесты, связанные с щеками и подбородком; потеряние различных частей лица руками).

Прилагаются наглядные пособия.

Д/З целенаправленно наблюдать за разными людьми в процессе общения с ними, анализировать и интерпретировать жесты рук собеседников.

## **Тема 11. Барьеры в жестах рук и ног.**

Жесты оценки. Варианты жестов принятия решения. Руки и ноги как барьер. Частичный барьер. Типичные ошибки в истолковании жестов скрещивания конечностей.

Прилагаются наглядные пособия.

Д/З целенаправленно наблюдать за разными людьми в процессе общения с ними, анализировать и интерпретировать жесты конечностей собеседников.

## **Тема 12. Жесты агрессивности. Сигналы глаз.**

Различные варианты жестов, говорящие об активной агрессии, готовности нападения, пассивной агрессии. Сочетание различных жестов тела. Деловой взгляд. Неформальный взгляд. Взгляд искоса. Веки. Жесты и сигналы ухаживания. Очки и взгляд.

Прилагаются наглядные пособия.

Д/З целенаправленно наблюдать за разными людьми в процессе общения с ними, анализировать и интерпретировать жесты собеседников.

### **Тема 13. Жесты территориальности и собственности.**

Жесты, указывающие на границы собственности. Наклон тела и социальный статус. Жесты указатели. Углы и треугольники. Позиции доминирующий - подчиненный. Эффективные способы блокирования доминирования в жестах. Позиции “на равных”. Тело в положении сидя. Правила ведения беседы с учетом положения тела.

Прилагаются наглядные пособия.

Д/З целенаправленно наблюдать за разными людьми в процессе их общения, анализировать и интерпретировать жесты (стороннее и включенное наблюдение).

### **Тема 14. Совокупность жестов и обстоятельств, используемых в повседневной жизни.**

Важность анализа совокупности жестов. Типичные ошибки анализа. Несовместимость жестов и речи. Противоречащие друг другу жесты.

Практическая работа.

Прилагаются наглядные пособия.

Д/З Провести на себе тест Оценка уровня общительности В.Ф.Ряховского.

### **Тема 15. Правила эффективной коммуникации.**

Основные принципы человеческой природы (собственная значимость, интерес к самому себе, “действие равно противодействию”). Правила общения. Compliments в общении.

#### **Практическая работа.**

Памятка (листочки остаются ученикам):

1. Величайшая потребность человеческой природы – ощущать собственную значимость и быть оцененным по достоинству (чем более значимым почувствует себя ваш собеседник, тем более позитивно и благожелательно он станет к вам относиться).
2. Более всего любого человека интересует он сам (старайтесь дать людям то, чего они хотят, и сказать то, что они думают).
3. Действие равно противодействию – закон природы (все то, что вы отдаете, вернется к вам).

## **Правила эффективного общения**

### Прием 1. Как делать искренние комплименты:

- комплименты должны касаться поведения, внешности или имущества (собственности) человека;
- скажите, что вам нравится, а затем объясните, почему;
- начинайте комплимент с имени собеседника;
- если вы получили комплимент, примите его, поблагодарите собеседника и объясните, почему вы ему благодарны.

### Прием 2. Как научиться эффективно слушать:

- используйте прием “активного слушания” (перефразируйте слова собеседника и повторите их, с “вы” или “ты”);
- не прерывайте собеседника;
- не меняйте тему разговора первым;
- дайте собеседнику высказаться;
- используйте слова и фразы, стимулирующие разговор.

### Прием 3. Как правильно выразить благодарность:

- ваша благодарность должна быть четкой и недвусмысленной;
- сохраняйте визуальный контакт, прикасайтесь к локтю собеседника, когда будете его благодарить;
- называйте собеседника по имени;
- посылайте письменные благодарности.

### Прием 4. Как запомнить имена собеседников (помните, что для человека звук его имени является самым важным звуком человеческой речи):

- повторить имя собеседника; провести какую-нибудь ассоциацию.

### Прием 5. Как разговаривать с людьми:

- Более всего людей интересуют они сами, поэтому забудьте о словах “я”, “мне”, “мой”. Замените их на “вы”, “ваш”.

### Прием 6. Как правильно задавать вопросы:

- Задавайте открытые вопросы (“как”, “почему”, “каким образом”, “расскажите мне о...”)

### Прием 7. Как начать разговор:

- начинайте с рассказа либо о ситуации, либо о своем собеседнике; начинайте с вопроса;

#### Прием 8. Как поддерживать разговор:

- используйте “мостики”: “например?”, “итак?”, “таким образом?”, “и тогда вы?”, “то есть вы хотите сказать?”

#### Прием 9. Как способствовать позитивному отношению собеседника к вам:

- чаще улыбайтесь. Улыбка покажет, что вы рады видеть собеседника и полностью принимаете его;

- говорите собеседнику, что понимаете его чувства, что вы или кто-то из ваших знакомых испытывает те же чувства. А затем расскажите о найденных вами или вашими знакомыми решениях.

#### Прием 10. Необходимо соглашаться с собеседником.

- соглашайтесь с истинностью слов собеседника, со справедливостью критики; - соглашайтесь с правом собеседника на собственное мнение, пусть даже и критическое.

#### Прием 11. Как пробудить симпатию к себе:

- вы должны быть позитивно настроены по отношению к себе самому и своим поступкам;

- говорить нужно с энтузиазмом; - не критикуйте никого и ничего.

#### Прием 12. Как привести собеседника к согласию:

- найдите причину, по которой собеседник может согласиться с вами; - задайте такие вопросы, на которые собеседник сможет ответить только утвердительно;

- кивайте, когда будете говорить или слушать; - предлагайте собеседнику выбор из 2х вариантов, каждый из которых является утвердительным.

#### Прием 13. 17 самых бесполезных фраз, которые нужно исключить из своей речи:

Эти фразы мешают собеседнику относиться к вам с доверием: Нечто вроде...  
Такого рода... Вы понимаете, что я имею в виду... Жена/муж/партнер...  
Честно говоря... Поверьте... Положа руку на сердце... Если откровенно...  
Разумеется... Следует/вы должны... Не поймите меня превратно... По моему скромному мнению... Я не хотел бы... Я постараюсь... Я сделаю все, что в моих силах... Со всем уважением...

Прием 14. 12 самых полезных для общения слов:

Открытие, гарантия, любовь, доказано, результаты, сэкономить, легко, здоровье, деньги, новый, безопасность, вы.

Прием 15. Как превратить негативные выражения в позитивные:

- найдите способ превратить деструктивную критику в похвалу.

Прием 16. Как произвести благоприятное первое впечатление:

- входя в помещение, не мешкайте, идите решительно и уверенно;

- во время рукопожатия ваша рука должна быть протянута прямо.

Пожимайте руку собеседника с той же силой, что и он вам;

- улыбайтесь. Во время улыбки должны быть видны зубы. Улыбайтесь всем лицом, а не только одними губами;

- знакомясь, на долю секунды поднимите брови; - за первые 15 секунд разговора дважды повторите имя собеседника; - ваше тело должно быть повернуто на 45 градусов относительно собеседника.

- используйте четкие, простые, осознанные движения и жесты;

- без суеты соберите свои вещи и выйдете (женщине можно у дверей остановиться, повернуться и улыбнуться присутствующим)

Прием 17. Как высказать недовольство и критику (задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказы):

- используйте “прием сэндвича” (чтобы смягчить удар, похвалите человека за что-либо, а затем выскажите критические замечания. Завершите беседу очередной похвалой);

- критикуйте действия, а не человека; - просите о помощи (не требуйте сделать так или этак, скажите что вам необходима его помощь в решении или сотрудничестве); - Признавайте, что вы тоже совершали подобные ошибки, предложите собственные решения; делать замечание следует только 1 раз и только наедине; - закончите выговор в дружелюбном тоне.

Единственный способ добиться наилучшего результата в споре – это уклониться от спора.

Прием 18: Как сделать свое выступление убедительным: - начинайте речь с интересной и веселой истории; - сообщите аудитории, почему вы решили выступить и почему ваши слова важны для слушателей; основное выступление (используйте примеры, разъяснения); - итак, подведение итога

(предложили поступать определенным образом рассмотренных ситуациях).  
Никогда не благодарите аудиторию за то, что люди вас выслушали.

Прием 19: 10 эффективных приемов языка телодвижений: - ваши ладони должны быть на виду; - не растопыривайте пальцы рук; - держите локти на подлокотниках; - уважайте личное пространство; - зеркально повторяйте сигналы языка телодвижений собеседника; - говорите с той же скоростью, что и собеседник; - не скрещивайте руки, и постарайтесь чтобы собеседник этого не делал; - прикасайтесь к локтю собеседника; - повторите имя собеседника; - во время разговора не прикасайтесь к своему лицу.

Д/З Пробуем способы взаимодействия, указанные в памятке, применять на практике (регулярно перечитываем памятку, применяем в общении, анализируем и интерпретируем результат, вносим коррективы).

### **Тема 16. Как стать отличным собеседником.**

Три эффективных способа коммуникации (интерес к собеседнику, выбор эффективных фраз, эффективные вопросы беседы). Начало разговора. Поддержание разговора. Принцип достаточности. Как проявлять симпатию к собеседнику. Золотое правило общения.

### **Практическая работа.**

Д/З В повседневном общении с разными людьми применяем принципы и правила эффективных коммуникаций.

### **Тематическое планирование**

№	Тема	Количество часов		Всего часов
		Урок-лекция	Урок-практикум	
I.	Введение в психологию			
1.	Психология как наука	1		1
2.	Личность в психологии	2		2
3.	Темперамент человека	1	1 (тест)	2
4.	Психология конфликта	3	1 (тренинговые упражнения)	4
II.	Основы психологии общения			
5.	Введение в психологию общения	1		1

6.	Этапы и виды общения	1	1 (тренинговые упражнения)	2
7.	Вербальные средства общения	2 Комбинированный		2
8.	Невербальные средства общения (язык телодвижений)	2		2
9.	Территории и зоны в общении	1 Комбинированный		1
10.	Жесты ладоней, рук	1 Комбинированный		1
11.	Барьеры в жестах рук и ног	1 Комбинированный		1
12.	Жесты агрессивности. Сигналы глаз	1	1 (практическая самостоятельная работа)	2
13.	Жесты территориальности и собственности	1	1 (практическая самостоятельная работа)	2
14.	Совокупность жестов и обстоятельств, используемых в повседневной жизни	1	2 (практическая самостоятельная работа)	3
15.	Правила эффективной коммуникации	1	2 (практическая самостоятельная работа)	3
16.	Как стать отличным собеседником	3 Комбинированный (тренинговые упражнения; практическая самостоятельная работа)		3
17.	Итоговое занятие	2 Комбинированный		2
	<b>Итого</b>			<b>34</b>

### **Методы и формы обучения:**

Основной формой является комбинированное занятие лекционного и практического блоков. Проблемное обучение (дискуссии, обсуждения, мозговой штурм). Учащимся раздаются наглядные пособия по психологии общения (жестов) и памятки.

### **Структура:**

Занятия по каждой теме разбиваются на 5 блоков: объявление темы и цели занятия; повторение пройденного материала; изучение нового материала;

подведение итогов; объявление домашнего задания. Занятия содержат практические и самостоятельные задания.

### **Форма контроля:**

Текущий контроль – самостоятельные работы.

### **Разделы курса:**

- Раздел 1. ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ
- Раздел 2. ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ

### **Рекомендуемая литература:**

#### **Основная**

1. Алан Пиз Язык телодвижений. М.: Эксмо, 2006 .– 288с.
2. Введение в психологию /Под ред. В.А.Петровского. – М.: Академия, 1995. – С.362-374, 380-384.
3. Годфруа Ж. Что такое психология: в 2-х томах. – М.: Мир, 1992. – Т.2. – С 221-222, 240-276.
4. Дайл Карнеги Как приобрести друзей и влиять на людей. М., 2000.
5. Немов Р.С. Психология в трех томах. М.: Владос, Кн.1 , 2002.
6. Панфилова А.П. Теория и практика общения. М.: Академия, 2007 – 288с.

#### **Дополнительная**

1. 1. Абрамова Г.С. Возрастная психология. М.: Академический проект, 2001.
2. 2. Бодалев А.А. Личность и общение. М.: МГУ, 1995.
3. 3. Гамезо М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии. 3-е изд. – М.,1999.
4. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. М., 1987. – 175с.
5. Ефимов Н.С. Психология взаимопонимания. С-Пб, 2004 – 176с.
6. 3. Фрейд Психопатология обыденной жизни. – М., 2000.
7. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие, Самара, 2007. -672с.
8. Райгородский Д.Я. Психология семьи. – Самара: Бахрах-М, 2002. – 752 с.
9. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. Спб.: Питер, 2003.
- 10.Скрипкина Т.П. Психология доверия. М., 2000.

11. Шнейдер Л.Б. Психология семейных отношений. – М.: Эксмо-пресс, 2000. – 512с.