**Конспект классного часа с психологом на тему «Секреты  общения»**

**(6 класс)**

**Педагог-психолог**

**МБОУ ООШ № 1 пгт. Шахтерск**

**Новгородова Марина Александровна**

**Цель:**  Развитие навыков коммуникации и сотрудничества.  Развитие самоуважения и уважения к другим.

**Задачи:**

1.  Формирование позитивных межличностных отношений путем осознания подростками своей общности с другими, а так же своей индивидуальности.

1. Развитие  коммуникативной  компетентности подростков.
2. Формирование  нравственно-этических  качеств  личности.
3. Формирование  эмоционально-чувствительной  сферы  личности.
4. Сплочение коллектива, 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**

*Беседа психолога с детьми:* Все мы живём среди людей. Человеку необходимо много общаться для того, чтобы иметь друзей и быть успешным. Кому из вас не хотелось быть в центре внимания? Нравитесь ли вы окружающим? Как найти общий язык и подружиться с одноклассниками, добиться их уважения? Мы часто задаём себе подобные вопросы, но не всегда точно знаем ответы на них. Хорошее общение – залог успеха.

**Шаг  первый.  Знать,  чего  ты  хочешь**.

*Психолог:* Ребята, предлагаю Вам задуматься, какой  человек для  вас  является  приятным  собеседником?

Ребята  высказывают  своё  мнение.

Психолог:  *Хотите  побыть  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?*

*А. нет (0 баллов)*

*Б. немного (2 балла)*

*В. очень (4 балла)*

*2.) Вы оказались в положении, когда оправдываться можно, лишь взвалив вину на другого. Как вы поступите?*

*А. Постараюсь обвинить этого другого как можно меньше. (2)*

*Б. Вообще не буду пытаться оправдываться. (4)*

*В. Ничего не поделаешь, придётся пойти на это. (0)*

*3.) Трудно ли вам просить кого-нибудь об услуге?*

*А. да (2)*

*Б. нет (4)*

*В. стараюсь никого не просить (0)*

*4.) Часто ли вы делаете комплименты людям?*

*А. да, очень часто (4)*

*Б. иногда (2)*

*В. редко (0)*

*5.) К вам пришли без предупреждения и не вовремя. Как вы себя поведёт?*

*А. Постараюсь, чтобы гость не заметил, что его приход нежелателен. (2)*

*Б. Воскликну: «Как я рада!» (4)*

*В. 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?*

*А. конечно (4)*

*Б. не исключено (2)*

*В. в таких случаях я бросаю трубку (0)*

*Психолог:* 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  собеседник.**

*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.

Язык жестов можно считать международным, т. к. он понятен и общедоступен. Психологи установили, что в процессе общения в акте коммуникации 7% занимают слова, 38% звуки и интонация, 55% невербальные, т.е. бессловесные знаки. В этом «немом» языке очень много средств:

• Визуальные (движения рук, головы, ног, туловища, походка, выражение лица, глаз, кожные реакции, одежда, причёска, украшения и т.д.);

• Акустические (громкость, тембр, ритм, высота звука, речевые паузы, смех, плач, вздохи и т. д.);

• Тактильные (прикосновения, пожатие руки, объятия, поцелуи и т.д.);

• Ольфакторные (запахи);

*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?

Ребята делают предположения.

*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.

***Упражнение «Чувства»***

**Время:** 15-20 минут.

**Цель:** Умение выражать эмоции, чувства в коллективе.

Все участники делятся на подгруппы по 5-6 человек.

Ведущий раздает каждой подгруппе карточки, на которых обозначены **человеческие эмоции:**

1. радость;
2. гнев;
3. безразличие;
4. разочарование;
5. негодование;
6. возмущение;
7. поддержка;
8. заинтересованность;

Каждая подгруппа, получившая карточку должна подготовить небольшое выступление перед остальными участниками тренинга, с описанием ситуации в школе в которых использование данных чувств было бы целесообразно (уместно).

Другие члены группы дополняют каждые выступления своих коллег.

***Упражнение «Скажи приятное»***

**Время:**10-15 минут.

**Цель:** закончить занятия на позитивной ноте.

**Ведущий:**предлагает всем участникам тренинга поблагодарить друг друга за работу. (ведущий начинает первым затем все остальные по кругу).

Каждый участник должен разными способами, но доброжелательно поблагодарить членов своей группы.

***Спасибо за внимание!***