

# ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА (ТИП ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ)

Название программы **«Навыки 21 века»**

Направленность - социально-педагогическая

Для детей 13-17 лет

**Это интересно и полезно:**

**Понятия «общение», «собеседник».**

**Общение наивысшая  
радость, дарованная  
людям.**



1

**Общение** – сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в **обмене информацией**, а также в **восприятии и понимании партнерами** друг друга. В принципе общение характерно для любых живых существ, но лишь на уровне человека **процесс общения становится осознанным.**

**Общение** включает в себя как минимум три различных процесса:

- коммуникацию (**обмен информацией**);
- интеракцию (**обмен действиями**);
- социальную перцепцию (**восприятие и понимание партнера**).

**СОБЕСЕДНИК** - участник беседы, разговора, лицо, беседующее с кем-нибудь.

## **Виды общения.**

**В соответствии с содержанием** можно выделить следующие виды общения:

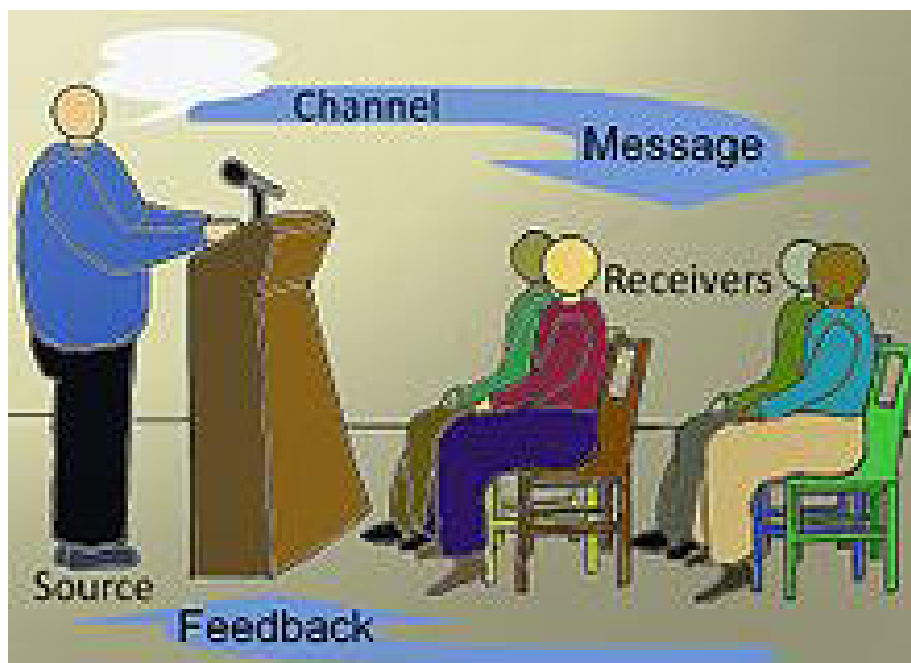
- **Материальное общение** — **обмен предметами или продуктами деятельности.**
- **Когнитивное общение** — **обмен информацией, знаниями.** Когда мы узнаём у знакомых о погоде на улице, ценах на продукты, времени начала концерта, способах решения математической задачи, мы имеем дело с когнитивным типом общения.
- **Кондиционное, или эмоциональное общение** — **обмен эмоциональными состояниями** между общающимися индивидами. Развеселить грустного

друга — пример эмоционального общения. В его основе лежит феномен эмоционального заражения.

- **Мотивационное общение** — обмен желаниями, побуждениями, целями, интересами или потребностями. Имеет место, как в деловом, так и в межличностном общении. Примерами могут служить: мотивация персонала на успешную работу на предприятии (деловое общение), разговор, направленный на то, чтобы уговорить друга пойти с Вами на концерт (межличностное общение).
- **Деятельностное общение** — обмен навыками и умениями, который осуществляется в результате совместной деятельности. Пример: учиться вышивать крестиком в кружке вышивания.

В зависимости от используемой техники общения и его целей можно выделить следующие **виды общения** :

- **Контакт масок** — **формальное общение**, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. **Используются привычные маски (вежливости, учтивости, безразличия, скромности, участливости и т. п.)** — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику.
- **Светское общение** — его суть в беспредметности, то есть **люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях**; это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникации. Например: формальная вежливость, ритуальное общение.
- **Формально-ролевое общение** — когда регламентированы и содержание, и средства общения и **вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли**.
- **Деловое общение** — общение, при котором происходит **обмен информацией для достижения коммерческой выгоды**. Оно возникает на основе и по поводу определенного вида деятельности. При деловом общении не учитывают особенности личности, характера, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.
- **Межличностное общение (интимно-личностное)** — **раскрываются глубинные структуры личности**.
- **Манипулятивное общение** — направлено на **получение выгоды от собеседника**.
- **Предметное общение** - **общение с предметами**, наделив эти предметы эмоциональным фоном, например детские игрушки, или роботов, "умных" изделий, носителей информации с эмоциональным содержанием или проявления.



Модель общения: источник, канал, сообщение, получатели, обратная связь

**«Культура речи и правила русской орфоэпии».**

<https://www.youtube.com/watch?v=cFjH9pse9vA>

Правильная

речь – признак грамотного человека. Мало расширять свой словарный запас и тренировать выразительность речи: нужно еще и правильно произносить слова. В этом уроке вас ждёт знакомство с орфоэпией – наукой, которая изучает произношение звуков и их сочетаний.

**Речь** — важная форма общения людей посредством языковых конструкций, создаваемых на основе определённых правил.

Так как речь используется не только для общения, но и в других видах деятельности, можно выделять собственно «внешнюю» речь, которая ориентирована на понимание другими людьми с целью воздействия на их сознание, деятельность на социальное взаимодействие, и «внутреннюю» речь — общение человека с самим собой, чтобы ставить и решать жизненные задачи. Сейчас можно выделить следующие **основные функции речи**:

- **средство существования**, передачи и усвоения общественно-исторического опыта
- **средство общения (коммуникации)**, в том числе функции выражения, воздействия, указательная
- **орудие интеллектуальной деятельности** (восприятия, памяти, мышления, воображения)

**Свойства речи:**

1. **Содержательность речи** — это количество выраженных в ней мыслей, чувств и стремлений, их значительность и соответствие действительности;

2. **Понятность речи** — это синтаксически правильное построение предложений, а также применение в соответствующих местах пауз или выделения слов с помощью логического ударения;
3. **Выразительность речи** — это её эмоциональная насыщенность, богатство языковых средств, их разнообразие. По своей выразительности она может быть яркой, энергичной и, наоборот, вялой, бедной;
4. **Действенность речи** — это свойство речи, заключающееся в её влиянии на мысли, чувства и волю других людей, на их убеждения и поведение.

**Вопросы правильного литературного произношения изучает особая лингвистическая дисциплина – орфоэпия (от греческого *orthos* – правильный и *epos* – речь).** Орфоэпические правила и рекомендации всегда были в центре внимания представителей тех профессий, чья деятельность непосредственно связана с публичными выступлениями перед аудиторией: государственных и общественных деятелей, лекторов, дикторов, комментаторов, журналистов, артистов, переводчиков, преподавателей русского и иностранных языков, проповедников, адвокатов.

**Отступление от норм и рекомендаций русского литературного произношения расценивается как признак недостаточной речевой и общей культуры,** что снижает авторитет выступающего, рассеивает внимание слушателей. От правильного, адекватного восприятия публичного выступления отвлекают областные особенности произношения, неверно поставленное ударение, «сниженная» разговорно-бытовая интонация, непродуманное паузирование.

**Работа над собственным произношением, над** повышением произносительной культуры требует от человека определенных знаний в области орфоэпии.

Поскольку произношение в значительной мере является автоматизированной стороной речи, то **сам себя человек «слышит» хуже, чем других,** контролирует свое произношение недостаточно или вообще не контролирует, **некритичен** в оценке собственного произношения, **болезненно воспринимает** замечания в этой области.

Правила и рекомендации по орфоэпии, отраженные в пособиях, словарях и справочниках, представляются ему излишне категоричными, отличающимися от привычной речевой практики, а распространенные орфоэпические ошибки, наоборот, – весьма безобидными.

**Поэтому для успешного овладения** орфоэпической нормой или углубления познаний в русском литературном произношении, **необходимо:**

- Ø **усвоить основные правила русского литературного произношения;**
- Ø **научиться слушать свою речь и речь окружающих;**

Ø слушать и изучать образцовое литературное произношение, которым владеют дикторы радио и телевидения, мастера художественного слова;

Ø осознанно сопоставлять свое произношение с образцовым, анализировать свои ошибки и недочеты;

Ø исправлять их путем постоянной речевой тренировки при подготовке к публичным выступлениям.

Конфликты и пути их разрешения . Барьеры в общении. «Искусство спора».

Виды конфликтов. Стили разрешения конфликтов.

## КОНФЛИКТ

Столкновение, серьёзное разногласие, спор.



5

**Конфликт** (лат. *conflictus* — столкнувшийся) — наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающих в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противодействии участников этого взаимодействия и обычно сопровождающийся негативными эмоциями<sup>[1]</sup>, выходящий за рамки правил и норм.

<https://www.youtube.com/watch?v=Q0VSQYgNDA8>

Конфликты, их истинные причины и способы разрешения

<https://www.youtube.com/watch?v=f5pZmT3YO80> Смотри 5 способов разрешения конфликта.

## Понятия «этика», «деловое общение». Специфика и требования к форме делового общения.



**ЭТИКА - совокупность норм поведения.**

**Деловое общение -** это сложный многоплановый **процесс развития контактов между людьми в служебной сфере**, при котором происходит обмен деловой информацией и опытом работы, предполагающим достижение определенного результата в совместной работе, решение конкретной задачи или реализацию определенной поставленной цели.

6

<https://www.youtube.com/watch?v=UKW5OfcmSJE>

**Самые важные навыки делового общения**



Умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, расположить их к себе нужно каждому. **Это умение составляет основу жизненного и профессионального успеха.** Необаятельный, угрюмый человек будет испытывать затруднения в общении с коллегами, ему сложно устанавливать контакты с деловыми партнерами, добиваться успехов на переговорах. Искусство общения, знание психологических особенностей и этикета деловых переговоров крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты типа «человек–человек» – политикам, бизнесменам, менеджерам и многим другим.



**Я – будущий президент . Готовлюсь выступать на публике.**

**10 условий блестящего выступления на публике.** Ораторское мастерство.

Статья из книги Игоря Манна «[Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь](#)»

**1. Используйте каждую возможность выступить публично.** Никогда не отказывайтесь, если вам предлагают. Если не предлагают, напрашивайтесь сами. Поначалу будет получаться не слишком хорошо, но с опытом волнения будет все меньше, а результат – все выше. Это как в развитии любого навыка – в спорте, в изучении иностранных языков, в искусстве.

**2. При любом уровне владения навыком не пренебрегайте тщательной подготовкой.** Изучайте детально тему, по которой будете выступать. Предположите, какие вопросы могут быть заданы, и подготовьте ответы на них.



**3. Обязательно репетируйте.** Не ждите, что многочасовая работа над слайдами позволит вам лучше подготовить речь. Чтобы подготовить речь, текст нужно проговорить. Выделите специальное время, отключитесь от всего, запритесь и проговорите речь в движении, подглядывая в тезисы. Таких репетиций может потребоваться несколько, и с каждым разом будет получаться лучше и лучше. Очень эффективна репетиция в условиях реальной, но заведомо доброжелательной аудитории – среди друзей, родственников, коллег. Хотите добиться большего эффекта – запишите одно из финальных выступлений на видео. Скорее всего, это вам не понравится, зато позволит объективно увидеть недостатки и успеть их исправить.

**4. Преступник всегда возвращается на место преступления.** Хороший оратор всегда приходит на место предстоящего выступления. Осмотрите зал, походите по сцене, поговорите в микрофон. В знакомом зале на знакомой сцене вы будете чувствовать себя гораздо увереннее.

**5. Никогда не пишите текст выступления.** Делайте только тезисы или интеллектуальную карту. Это позволит вам контактировать во время выступления с аудиторией, а не с листком бумаги или экраном компьютера.

**6. Двигайтесь во время выступления.** Перемещайтесь по сцене, жестикулируйте, поворачивайтесь. Я не призываю вас метаться, как загнанный зверь, но живость должна быть.

**7. Во время выступления постоянно поддерживайте зрительный контакт со всей аудиторией.** Особое внимание обратите на сидящих на флангах и в задних рядах. Старайтесь охватить взглядом весь зал.

**8. Используйте прием привлечения внимания «вовлечение»:** время от времени обращайтесь в зал с вопросом, просите прореагировать на что-либо поднятием руки, провоцируйте аплодисменты.

**9. Отвечая на вопрос, обращайтесь ко всем слушающим вас, а не только к тому, кто его задал. Отвечайте предельно кратко и по сути.** Кстати, если ответом не владеете, лучше признаться в этом откровенно: аудитория это воспримет гораздо лучше, чем попытки выкрутиться. Если вы не поняли вопроса, попросите его переформулировать. Если вы предложили задавать вопросы, а «народ безмолвствует», можете один-два вопроса задать себе сами и сами же на них ответить. Но чтобы подобного конфуза не случилось, в начале выступления предупредите, что можно будет задавать вопросы, и предложите слушателям записывать их для того, чтобы в нужный момент задать вопрос вслух или прислать записку.

**10. Следите за регламентом.** Репетируйте с секундомером, а во время выступления положите перед собой устройство, которое будет показывать вам, сколько времени длится выступление. Каждая лишняя минута выступления сверх



заявленного снижает общее впечатление. Будьте пунктуальны еще и потому, что организаторы планируют следующие за вашим выступлением, исходя из вашего ораторского профессионализма, в котором умение управлять временем выступления – одна из важнейших составляющих.

<https://www.youtube.com/watch?v=HdnPL6bJt7Y>

**ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ. ТЕМП И ТЕМБР ГОЛОСА ОРАТОРА.** Темп, тембр и громкость голоса оратора в публичной речи оказывают большое влияние на восприятие информации, о которой он говорит: будет ли публика внимательно слушать и доверять.

### **Акция «Голубь мира» (май)**

**Ребята, давайте вместе подумаем, как сможем онлайн провести акцию «Голубь мира». Пишите мне в VK.**