


Муниципальное автономное учреждение
дополнительного образования
Детский оздоровительно-образовательный Центр «Надежда»

Рассмотрена педагогическим советом
МАУ ДО ДООЦ «Надежда»
Протокол № 1
« 5 » мая 2016 г.

Утверждена
Приказом № 51/19
от « 14 » мая 2016 г.
Директор МАУ ДО ДООЦ «Надежда»
Н.П. Кузьменко
« 14 » мая 2016 г.



Программа «Секреты общения»

(ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ)

Направленность: социально-педагогическая
Форма обучения: групповая (12-15 человек)
Возраст обучающихся: 7-15 лет
Срок освоения: 18 часов

Составитель: Хизовец И.А., заместитель директора

Братск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

I	Основные характеристики программы	
	1.1. Пояснительная записка	3-4
	1.2. Содержание программы	4-6
	1.3. Планируемые результаты	6
II	Организационно-педагогические условия реализации программы	
	2.1. Календарный учебный график	7
	2.2. Учебный план	7
	2.3. Условия реализации программы	8
	2.3.1. Кадровое обеспечение	8
	2.3.2. Материально-техническое обеспечение	8
	2.4. Оценочные материалы	8
	2.5. Методические материалы	9-15
	2.6. Тематическое планирование	15-16
	Список литературы	17

1.1. Пояснительная записка

Программа “Секреты общения” предназначена для реализации с воспитанниками ДЦ «Надежда» в летний оздоровительный период.

Программа секции «Секреты общения» относится к социально-педагогической направленности. Программа имеет общекультурный ознакомительный уровень освоения.

Нормативно - правовая основа программы:

- 1.Федеральный Закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании РФ».
- 2.Концепция развития дополнительного образования детей (Распоряжение Правительства РФ от 4 сентября 2014 г. № 1726-р)
- 3.Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 04.07.2014 № 41 «Об утверждении СанПиН 2.4.4.3172-14 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей»
- 4.Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 29 августа 2013 г. № 1008 г. Москва «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

На современном этапе, во время кризиса непосредственного межличностного общения программа «Секреты общения» особенно актуальна. В обстановке конфликта человек часто испытывает страх, который тормозит принятие правильного решения. Навык детального рассмотрения разных подходов и использования накопленного опыта в дальнейшем как источника запасных стратегий уменьшает страх перед неблагоприятным, разрушительным развитием событий и способствует созданию оптимального фона для решения задачи. *Осознание обыденности ситуации* способствует спокойному поиску выхода из конфликта. Это предотвращает запуск механизмов психологической защиты и позволяет решать проблему.

Конфликт как способ преодоления противоречий — явление неизбежное и нормальное. Поведение человека в конфликте является одной из главных социальных характеристик. Стереотипное отношение к конфликтам состоит в том, что большинство людей избегают их, опасаясь ухудшить взаимоотношения. Однако конфликты не исчезают, они либо разрешаются, либо переходят в скрытые. Суть конфликта заключается в разногласии или разночтении ситуации, с которыми возможно работать при наличии соответствующего инструмента.

Вести себя в конфликте продуктивно значит снизить эмоциональные

реакции и попытаться посмотреть на проблему с точки зрения другого человека.

Цели программы: формирование у детей навыков самостоятельной коммуникативной деятельности, социальной ответственности, способности чувствовать, понимать себя и другого человека.

Задачи:

- получение информации о психологии конфликта;
- развитие навыков поведения, необходимых для успешного разрешения конфликтных ситуаций;
- формирование позитивной установки для разрешения конфликтов;
- обучение детей управлению своим поведением и поведением окружающих для разрешения конфликтов.

1.2. Содержание программы

1. Понятие конфликта (1 ч)

«Сигналы конфликта»: кризис, напряжение, недоразумение, инциденты, дискомфорт. Стадии конфликта: скрытая стадия, стадия напряженности, стадия антагонизма, несовместимость. Основные этапы анализа социального конфликта. Классификация конфликтов. Стратегии конфликтного взаимодействия. Конфликты разных типов: объективный конфликт; конфликт ресурсов; конфликт ценностей; конфликт, спровоцированный личностными особенностями участника общения, и др.

2. Причины конфликтов (1 ч)

Объективные и субъективные причины конфликтов, их закономерности: различное или абсолютно противоположное восприятие людьми целей, ценностей, интересов и поведения; неравное положение людей в императивно координированных ассоциациях (одни управляют, другие подчиняются); разлад между ожиданиями и поступками людей; недоразумения, логические ошибки и вообще семантические трудности в процессе коммуникации; недостаток и некачественность информации; несовершенство человеческой психики, несоответствие между реальностью и представлениями о ней; несовместимость претензий сторон из-за ограниченности возможностей их удовлетворения; нехватка средств к существованию (экономических). Особенности поведения людей в конфликтной ситуации; отличие от обычного поведения в повседневных ситуациях. Как установки личности, например, «Все люди

одинаковы», «Я — ничтожество», «Я отвечаю за все», «Я вижу его насквозь», влияют на развитие конфликта.

3. Психологическая игра в общении (2 ч)

Скрытые цели психологической игры, распознавание психологической игры, виды и приемы игр. Способы распознавания манипуляций со стороны партнеров по общению и противостояния их давлению. Техники выявления скрытых мотивов и интересов партнеров.

4. Особенности межпоколенческих и семейных конфликтов (2 ч)

Общение разных поколений как фактор стабильности семьи. Основные подходы к пониманию и решению межпоколенческих конфликтов: как разрыв между ценностными ориентациями детей и родителей; как круг проблем, по отношению к которым не выработан единый взгляд; как деформация межличностного общения; как процесс перемещения ответственности; как трудность эмоционального отделения детей от родителей; как следствие воспитания, принятого в конкретной семье; как сложность построения равных отношений между детьми и их родителями; как отсутствие четкой дистанции между поколениями; как следствие неадекватной самооценки членов семьи. Конфликты как следствие различных национальных традиций. Конфликты как следствие различных темпераментов.

5. Конструктивные и негативные функции конфликта (2 ч)

Творчество как один из вариантов сублимации конфликтов. Как перейти от разрушающего конфликта к развивающему.

6. Этапы обсуждения проблемы (2ч)

Как разобраться в целях, намерениях и интересах другой стороны. Стереотипы в представлениях о справедливости. Как справедливо поделить не поровну. Игровой подход к обоснованию принципиальной переговорной стратегии. Роль процедуры, перерыва и заключительного соглашения при обсуждении проблемы.

7. «Конфликтные привычки» (2 ч)

Уход от конфликта, его подавление. Подсознательное стремление оградить себя от конфликтной ситуации. Компромисс, поиск выигрыша для обеих сторон. Коммуникативные барьеры.

8. Психологические правила поведения в конфликтных ситуациях (2 ч)

Продуктивная и непродуктивная психологическая защита в конфликте. Сужение сознания и его преодоление в конфликтной ситуации. Управление собственной агрессией. Конструктивное реагирование на агрессию других.

Понимание и принятие различий — профилактика конфликтов. Как научиться не побеждать, а убеждать.

9. Отработка технологии группового взаимодействия. Накопление согласий (4 ч)

Создание посредством накопления согласий зоны ослабленного напряжения, которая способствует снятию психологических барьеров, предшествующих началу разговора и переходу к активному общению. Принципы накопления согласий: принцип выбора нейтрального материала для беседы, принцип общих мест, принцип легкой беседы, принцип избегания противоречий. Отработка этих принципов.

Изучение особенностей невербального общения. Способы создания благоприятной психологической атмосферы. Приемы активного слушания: парафраз, уточнения, резюмирование, прием отражения чувств. Открытые и закрытые вопросы. Способность вырабатывать творческие и жизнеспособные варианты соглашений. Модели поведения с трудными людьми: «негативисты», «жалобщики», «молчуны», «снайперы» и др. Модели противостояния агрессивно-враждебному поведению.

1.3. Планируемые результаты

В результате реализации программы воспитанники научатся использовать:

- средства человеческого общения (мимика, жесты), облегчающие установление контактов в общении;
- вежливые слова;
- основные правила поведения в общественных местах;
- пользоваться средствами человеческого общения;
- употреблять в своей речи вежливые слова;
- проявлять положительные качества характера в общении с окружающими людьми;
- правила этикета;
- вести себя в соответствии с нравственными нормами;
- управлять и контролировать своё поведение и поступки;
- осмысливать и давать объективную оценку человеческих поступков и отношений;

Форма проверки результатов освоения программы.

Праздник «Давайте жить дружно» на основе сюжетно-ролевых игр по развитию коммуникативных навыков

2.1. Календарный учебный график

Программа рассчитана на реализацию в условиях загородного оздоровительного детского лагеря в течении смены – 18 дней. Учебный план включает 18 занятий за сезон, включающие в себя теоретические и практические занятия. Освоение программы реализуются в течение одной оздоровительной смены. Форма реализации программы: групповые занятия в виде коммуникативных игр.

Период	Форма проведения	Кол-во часов	Место проведения	Форма контроля
Каждую оздоровительную смену: (май-август), 5 оздоровительных смен	Групповое занятие	18 часов- 1 занятие в день	Холл корпуса №2	Наблюдение, собеседование

Численный состав учебных групп определяется педагогами по результатам добровольного выбора воспитанников в соответствии с возрастом воспитанников от 12 до 15 человек в группе. Установлена следующая продолжительность занятий: 40 минут.

2.2. Учебный план

№ п\п	Название раздела. темы	Количество часов		
		Всего	Теория	Практика
1	Понятие конфликта	1	1	
2	Причины конфликтов	1	1	
3	Психологическая игра в общении	2		2
4	Особенности межпоколенческих и семейных конфликтов	2		2
5	Конструктивные и негативные функции конфликта	2		2

6	Этапы обсуждения проблемы	2		2
7	«Конфликтные привычки»	2		2
8	Психологические правила поведения в конфликтных ситуациях	2		2
9	Отработка технологии группового взаимодействия. Накопление согласий	4		4
	Всего	18	2	16

2.3. Условия реализации программы

2.3.1. Кадровое обеспечение

Особенностью педагогического коллектива является его сменный состав, так как на летний период (или на период сезонного отдыха) формируется временный педагогический коллектив. ДЦ «Надежда» в летний период укомплектован кадрами, имеющими необходимую квалификацию. Занятия по программе «Секреты общения» ведёт психолог.

2.3.2. Материально-техническое обеспечение

Занятия с детьми могут проводиться в зависимости от погодных условий, как на открытом воздухе, так и в помещении (теоретические), как индивидуально, так и по группам.

Рабочие зоны оборудованы необходимой мебелью: столами, стульями (пластиковые, переносные).

Помещения учреждения, в которых ведётся образовательная деятельность, оснащены специальным оборудованием:

- осветительной аппаратурой,
- мультимедийный проектор,
- канцелярские товары;
- методическая литература.

2.4. Оценочные материалы

Параметры оценки качества образования воспитанников

Направления	Формы	Периодичность	Ответственные
1. Уровень сформированной коммуникативных умений	Наблюдения	Ежедневно, в процессе занятий	Педагог дополнительного образования, психолог

Оценка: результативности освоения программы проводится в конце оздоровительной смены в форме праздника «Давайте жить дружно»

2.5. Методические материалы

Наиболее приемлемыми методами ведения занятий на начальных стадиях обучения могут быть групповое интервью и групповая дискуссия.

Групповое интервью. Интервьюирование группы проводится с целью изучения мнений членов группы о том или ином предмете. Тема интервью должна быть, таким образом, связана с жизненным опытом членов группы.

Приемы интервьюирования могут быть такими:

1. *Повтор.* Хорошим способом заставить заговорить участников интервью является повторное изложение содержания сказанного. Этот повтор должен быть как можно более объективным. Следует избегать всякой оценки, в противном случае это приведет к сопротивлению группы в целом и опрашиваемого участника в частности.

2. *Вопросы.* Возможно, что высказывание того или иного участника группы будет не вполне ясным для того, кто берет интервью. В таком случае очень полезны дополнительные вопросы. Они должны задаваться в открытой форме, облегчающей самовыражение опрашиваемого.

Такие вопросы можно задавать как всей группе в целом, так и отдельным участникам.

3. *Обращение вопроса к группе.* Возможно, что в ходе общения один из участников задаст вопрос интервьюеру. Последний может обратиться с этим вопросом к группе либо даже к самому этому участнику. В первом случае будет вопрос-эстафета, а во втором — вопрос-эхо.

4. *Резюмирование.* По мере завершения обсуждения отдельных пунктов ведущий должен подвести некоторый итог сказанному. При необходимости он может обратить внимание участников на спорные вопросы. Но цель его состоит не в том, чтобы привести всех участников к единому мнению, а лишь в том, чтобы подвести итог сказанному.

Отработка технологии группового взаимодействия такова.

1. Накопление согласий. Необходимо соотноситься с исходным состоянием партнера, которое может отличаться как равнодушием, нежеланием говорить на предлагаемую тему, так и непроизвольным интересом к общению. Преодолеть первое и усилить второе помогает разговор на нейтральную тему. Положительное влияние на накопление согласий оказывает также своевременное проявление знаков уважения и симпатии.

Упражнение «Чтение состояния» заключается в том, чтобы интерпретировать характерные позы, мимику, жесты и т. д., соответствующие определенным состояниям, и вербально констатировать наличие согласия. Например, если один партнер пожимает плечами, то другой может сказать: «Вы, конечно, сомневаетесь...» (с чем первый внутренне согласится) и т. д.

Упражнение «Соотнесение вопросов» заключается в констатации определенных переживаний в форме вопросов, предполагающих положительные ответы. Например, в случае очевидного уклонения от общения можно (с учетом преобладающего способа обмена информацией — визуального, аудиального или кинестетического) спросить: «Вижу (кажется, чувствую), Вам не хочется сейчас говорить?» (с чем партнер внутренне согласится).

2. Умение слушать и конструктивно взаимодействовать.

Упражнение «Разговор в парах»: одному партнеру предлагается рассказать об удачной сделке, об эффективном решении вопроса и т. д. Второй партнер должен внимательно выслушать, используя приемы слушания: сопоставление, наводящий вопрос, обращение к личности, риторический вопрос.

При выслушивании партнера важно воспринимать две вещи: содержание (что сказано) и чувства говорящего. Важно обнаружить их и понять, чтобы выработать удовлетворительное решение.

Можно в разговоре сделать намек, что скрываемые чувства не остались незамеченными, используя выражения: «Мне кажется, что...», «Похоже, что...».

После обнаружения скрытых чувств, их открытого обсуждения и сознательного овладения ими появится больше шансов выработать решение. *Правильно слушать* — это слышать и воспринимать истинные чувства говорящего. Это ключевой принцип, его необходимо использовать.

Другие принципы взаимодействия (общения):
— слушать с сочувствием, какими бы отрицательными эмоциями ребенок ни был охвачен;

- сосредоточиться на предмете разговора;
- относиться к говорящему уважительно, напоминая о необходимости сохранять уважительное отношение друг к другу;
- контролировать свои эмоции: слушать внимательно, не давая оценок (это позволяет собеседнику «выпускать пар»), но делая реплики типа «Да-да», «Так вот что произошло», «Да что вы?» и т. д.;
- высказать свое мнение об услышанном, чтобы показать человеку, что его действительно слушают;
- употреблять фразы типа «Дайте-ка сообразить, правильно ли я вас понял?», «Прав ли я, полагая, что вы говорите...»; отметить то, чего вы не поняли или в чем вы не уверены. Можно использовать следующие выражения: «Вы имеете в виду, что...», «Не могли бы вы рассказать о случившемся подробнее?», «Я не понял, что вы только что сказали...»;
- побуждать человека к дальнейшему разговору, обращаясь со следующими словами: «Не могли бы вы рассказать об этом подробнее...», «Не могли бы вы сказать, почему это так важно для вас?»;
- использовать для поддержания разговора неречевые средства (улыбаться, склоняться к говорящему, кивать головой, смотреть в глаза).

Трехтактная схема выслушивания собеседника такова:

Номер такта	Название	Основная цель	Уместные реакции (приемы)
1	Поддержка	Дать возможность говорящему выразить свою позицию	Молчание, поддакивание, эхо, эмоциональное сопровождение
2	Уяснение	Убедиться, что вы адекватно поняли собеседника	Уточняющие вопросы, парафраз
3	Комментирование	Высказывание своей точки зрения	Оценки, советы, комментарии

Далее приводятся упражнения для отработки навыков общения на основе этой схемы.

Упражнение «Диспут». Все участники делятся на две приблизительно равные команды. С помощью жребия решается, какая из команд будет занимать альтернативную позицию по обсуждаемому вопросу.

Аргументы в пользу той или иной точки зрения члены команд высказывают по очереди. Обязательным требованием является поддержка высказываний соперника и уяснение сущности аргументации. Для этого в процессе слушания тот из членов команды-соперника, чья очередь подходит говорить, должен реагировать (поддакиванием или эхом), а после высказывания оппонентом аргументов задать уточняющие вопросы, если содержание аргументации не до конца ясно, или же сделать парафраз, если есть впечатление полной ясности. Только после этого следующий говорящий (из команды соперника, который задавал вопросы) имеет право на аргументирование своей позиции по обсуждаемому вопросу. При этом предыдущий выступающий должен дать понять, что его позицию поняли правильно (кивок головой; фраза «Да, именно это я имел в виду»). Ведущий должен строго контролировать эту процедуру. Необходимо предостеречь обучаемых от попыток продолжить и развить мысли оппонента и стремления приписывать ему то, что не было высказано.

В заключение упражнения ведущий комментирует его ход, особо обращая внимание на случаи, когда с помощью парафразы удалось добиться уточнения позиций участника диспута.

Упражнение «Спор при свидетелях». Участники разбиваются на тройки. Один из членов каждой тройки берет на себя роль наблюдателя-контролера. Его задача — следить за тем, чтобы участники спора осуществляли поддержку высказывания партнера, не пропускали второго такта (уяснение) и при парафразе использовали другие слова, т. е. наблюдатель выполняет те же функции, что и ведущий в предыдущем упражнении. Два других члена тройки, предварительно решив, какую из альтернативных позиций они занимают, вступают в спор, придерживаясь трехтактной схемы ведения диалога (поддержка, уяснение, комментирование). Затем участники меняются ролями, роль наблюдателя-контролера поочередно выполняют все члены тройки.

После проведения спора устраивается общее обсуждение. Ведущий задает вопросы: «Какие трудности в использовании схемы вы встретили в разговоре?», «Были ли случаи, когда после парафразы происходило уточнение позиций?», «Кто был виноват в том, что партнеры не поняли друг друга, — тот, кто говорил, или тот, кто слушал?» и т. д.

Упражнение «Диалог». Участники делятся на пары. Объявляется диалог в режиме «да». Ребенок должен во всем соглашаться, отражая мысль своего партнера. Затем разговор проводится в режиме «нет». Вежливо, но настойчиво, ребенок не соглашается с идеями и выводами своего собеседника.

Еще одна форма диалога — захват инициативы в разговоре. Один ребенок начинает интересную для него тему, другой должен захватить инициативу и

перевести разговор в русло интересующей его темы, используя: переключение внимания, резкую смену темы разговора, возможность не давать долго говорить партнеру, контрольные вопросы, просьбы о повторе, эмоциональную устойчивость и т. д.

На каждый диалог дается определенное время, затем партнеры меняются местами.

Упражнение-игра «Открытые или закрытые вопросы». Все вопросы с вариантами ответов «да—нет» являются закрытыми. Открытые это те вопросы, которые позволяют высказывать мнения или сообщать информацию (почему? кто? сколько? и т. д.).

Игра проходит так, что игрок *А* задает игроку *Б* один вопрос за другим по изложенной ниже схеме. При закрытых вопросах он может отвечать только «да» или «нет», открытые же требуют развернутого ответа. Группа выступает во время игры как контрольная инстанция.

Пример:

А: «Вам нравятся такие игры?»

Б: «Да».

А: «Почему?»

Б: «Потому что они позволяют тренировать как логическое мышление, так и умение общаться».

А: «Вы считаете, что это хорошо?»

Б: «Да, так как...»

Группа: «Стоп, отвечайте только „да“ или „нет“».

Б: «Хорошо, да».

Упражнение-игра «Трюк «да—нет». Правила игры практически соответствуют правилам предыдущей игры, но есть два небольших отличия.

1. Игрок *Б* отвечает всегда на предпоследний вопрос (а не на последний, как это принято). Это означает, что на первый вопрос он должен ответить дважды (что отнюдь не означает, будто оба ответа должны быть идентичными).

2. Игрок *Б* может немного отклоняться от схемы, позволяя себе лишнее слово в дополнение к ответу «да» или «нет».

Упражнение «Точка зрения». Детям задают вопрос: как склонить человека встать на вашу точку зрения? Попробуйте отстоять свою точку зрения, но не путем спора с партнером, а используя попытку склонить его к вашей точке зрения, как бы косвенно используя в вашем разговоре некоторые приемы. Например, в 99 случаях из 100 люди не любят себя критиковать или признавать неправыми.

Воздерживайтесь от прямого высказывания своего мнения, если оно

противоречит мнению других. Уважайте мнения других. Никогда не говорите прямо, что человек неправ. Если в разговоре оказалось, что вы не правы, признайтесь в этом, причем в категорической форме. Разбейте разговор на несколько этапов, по каждому из которых ваш собеседник должен вам сказать: «Да». Не давайте ему возможности говорить: «Нет».

Упражнение «Провинившийся». Педагог ведет беседу с детьми: «Надо уметь достойно признавать свои собственные ошибки, чтобы в следующий раз их избежать. Пожалуйста, задумайтесь и припомните самокритично, какие были самые существенные ошибки в вашей жизни. Представьте, что вы вернулись в то самое время, и вот сейчас вы в преддверии совершения ошибки. Конечно, все задним числом кажется иным. И то, что это была ошибка, ясно только сейчас. Но все же, как бы вы поступили, если бы с сегодняшним багажом опыта вернулись в прошлое? Что бы вы сказали окружающим? Произнесите мысленно в течение одной минуты с закрытыми глазами речь в присутствии тех же лиц, но стараясь избежать прежней ошибки. Затем все желающие смогут поднять руку, взять слово и выступить с речью. Начали!». (Звучит гонг.)

В конце занятия педагог оценивает наиболее удачные выступления.

Упражнение «Детектив». Педагог ведет беседу с детьми: «Наверное, без труда вы можете сейчас вспомнить обстоятельства, которые вам были известны, но вы не придали этому значения, что повлекло затем весьма существенные последствия. Всего несколько секунд вам дается, чтобы сформулировать и очень коротко осветить своему партнеру ситуацию, в которой вы находились, до конца, не докопавшись до истины. А истина открылась потом. И если бы вы тогда это знали, то могли бы предотвратить что-то нехорошее. Вспомните и сформулируйте это своему собеседнику и затем наводящими вопросами постарайтесь подвести его к познанию истины, не раскрывая ее прямо.

Используйте такой прием: возьмите листок бумаги и сложите его вдвое. Напишите то, что ваш напарник должен извлечь из вашего рассказа. Итак, вам дается несколько секунд, чтобы разделить на пары, вспомнить какую-то историю из вашей жизни и написать на листочке то, до чего должен дознаться ваш напарник. Закончили подготовку.

Начинает игру сидящий справа в каждой паре, а продолжает — сидящий слева. Рассказчик описывает ситуацию, а слушатель пытается провести дознание. Слушатель может использовать следующие приемы: внимательное слушание, сопоставление, объяснение, доказательство, критика, классификация, выдвижение гипотез, поиск аналога и т. д. Те, кто уже получил

в награду от своего напарника вещественные доказательства своей правоты в виде записки, поднимите вверх эту записку! Ведущий, определите победителей игры. В заключение послушаем победителей (по очереди все пары, в которых есть победители). Теперь окончательно оценим победителей соревнования. Начали!»

Затем участники игры меняются ролями.

2.6. Тематическое планирование

№ п/п	Темы	Количество часов
1	Понятие конфликта	1
2	Причины конфликтов	1
3-4	Психологическая игра в общении	2
5-6	Особенности межпоколенческих и семейных конфликтов	2
7-8	Конструктивные и негативные функции конфликта	2
9-10	Этапы обсуждения проблемы	2
11-12	«Конфликтные привычки»	2
13-14	Психологические правила поведения в конфликтных ситуациях	2
15-16	Отработка технологии группового взаимодействия. Накопление согласий	2
17	Отработка технологии группового взаимодействия. Умение слушать и конструктивно взаимодействовать	1
18	Итоговое занятие. Праздник «Давайте жить дружно»	1
	Итого	18

Список литературы:

- Абалакина М. А. Анатомия взаимопонимания / М. А. Абалакина. — М., 1989.
- Авдеев В. Психотехнология решения проблемных ситуаций / В. Авдеев. — М., 1992.
- Агеев В. С. Психология межгрупповых отношений / В. С. Агеев. — М., 1983.
- Андреева Г. М. Современная социальная психология / Г. М. Андреева. — М., 1981.
- Белановский С. А. Метод фокус-групп / С. А. Белановский. — М., 1996.
- Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Э. Берн. — М., 1988.
- Биркенбиль В. Ф. Как добиться успеха в жизни / В. Ф. Биркенбиль. — М., 1992.
- Бодалев А. А. Личность и общение / А. А. Бодалев. — М., 1983.
- Василюк Ф. Е. Психология переживания. Анализ преодоления критических ситуаций / Ф. Е. Василюк. — М., 1984.
- Гассин А. Психология прощения // Вопросы психологии. — 1999. — № 4.
- Гершон Д. Эмпваэрмент: искусство творить такую жизнь, какую вы хотите / Д. Гершон, Г. Страуб. — М., 1992.
- Грановская Р. М. Конфликт и творчество в зеркале психологии / Р. М. Грановская. — М., 2002.
- Донцов А. И. Психологические основы интеграции коллектива / А. И. Донцов. — М., 1988.
- Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизм и защита / Е. Л. Доценко. — М., 1997.
- Елисеев О. П. Практикум по психологии личности / О. П. Елисеев. — СПб., 2002.
- Кан-Калик В. А. Грамматика общения / В. А. Кан-Калик. — М., 1995.
- Климов Е. А. Конфликтующие реальности в работе с людьми (психологический аспект) / Е. А. Климов. — М; Воронеж, 2001.
- Кричевский Р. Л. Психология малой группы / Р. Л. Кричевский. — М., 1991.
- Нартова-Бочавер С. К. «Coping-behavior» в системе понятий психологии личности // Психологический журнал. — 1997. — № 5.
- Общая психодиагностика / под ред. А. А. Бодалева, В. В. Столина. — М., 1987.
- Овчинникова Т. Н. Исследование личностных характеристик мыслительной деятельности // Вопросы психологии. — 1980. — № 5.
- Паркер Г. Формирование команды / Г. Паркер, Р. Кропп. — СПб., 2002.
- Пезешкиан Н. Психотерапия повседневной жизни / Н. Пезешкиан. — М., 1994.
- Пезешкиан Н. Торговец и попугай: Восточные истории и психотерапия /

- Н. Пезешкиан. — М., 1992.
- Петровская Л. А. Компетентность в общении / Л. А. Петровская. — М., 1989.
- Психологические проблемы самореализации личности / под ред. А. А. Крылова, Л. А. Коростылевой. — СПб., 1997.
- Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы. Теория и практика / К. Рудестам. — М., 1993.
- Рюкле Х. Язык мимики и жестов / Х. Рюкле. — М., 1992.
- Филонов Л. Б. Психологические аспекты установления контактов между людьми (методика контактного взаимодействия) / Л. Б. Филонов. — Пушкино, 1982.
- Хрестоматия по социальной психологии: учебное пособие для студентов / сост. Т. Кутасова. — М., 1994.
- Шмидт Р. Искусство общения / Р. Шмидт. — М., 1992.