

**Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Усть-Кяхтинская СОШ»**

«ПРИНЯТО»

на заседании педагогического совета
Протокол № 1 от 30.08 2022 г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор МБОУ «Усть-Кяхтинская СОШ»

Приказ № 136 от 30.08 2022 г.



**ПРОГРАММА
ПО ВНЕУРОЧНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(Духовно -нравственное)**

«В мире культуры»

**5-9 классы
на 2022 – 2023 учебный год**

Пояснительная записка

Планируемые результаты освоения курса внеурочной деятельности

Личностными результатами является формирование следующих умений:

- осознавать себя пятиклассником, свое личностное, профессиональное, жизненное самоопределение;
- осознавать границы того, «что я знаю» и «что я не знаю», стремление преодолению разрыва между этими областями;
- оценивать усвоенное содержание исходя из социальных и личностных ценностей;
- отделять оценку поступка от оценки человека;
- признавать расхождение своих поступков со своими заявленными позициями, мнениями;
- строить отношения с людьми других мировоззрений.

Метапредметные и предметные результаты освоения

- Регулятивные УУД

1. Умение самостоятельно определять цели, ставить и формулировать для себя новые задачи в познавательной деятельности, развивать мотивы и интересы своей познавательной деятельности;
2. Умение самостоятельно планировать пути достижения целей, в том числе альтернативные, осознанно выбирать наиболее эффективные способы решения учебных и познавательных задач.
3. Умение соотносить свои действия с планируемыми результатами, осуществлять контроль своей деятельности в процессе достижения результата, определять способы действий в рамках предложенных условий и требований, корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией.
4. Умение оценивать правильность выполнения учебной задачи, собственные возможности ее решения.

Познавательные УУД

1. Умение определять понятия, создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать, самостоятельно выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, умозаключение (индуктивное, дедуктивное и по аналогии) и делать выводы.
2. Умение создавать, применять и преобразовывать знаки и символы, модели и схемы для решения учебных и познавательных задач.

Коммуникативные УУД

1. Умение организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками; работать индивидуально и в группе: находить общее решение и разрешать конфликты на основе согласования позиций и учета интересов; формулировать, аргументировать и отстаивать свое мнение.

Обучающийся сможет:

- определять возможные роли в совместной деятельности;

- играть определенную роль в совместной деятельности;
 - принимать позицию собеседника, понимая позицию другого, различать в его речи: мнение (точку зрения), доказательство (аргументы), факты; гипотезы, аксиомы, теории;
 - определять свои действия и действия партнера, которые способствовали или препятствовали продуктивной коммуникации;
 - строить позитивные отношения в процессе учебной и познавательной деятельности;
 - корректно и аргументированно отстаивать свою точку зрения, в дискуссии уметь выдвигать контраргументы, перефразировать свою мысль (владение механизмом эквивалентных замен);
 - критически относиться к своему мнению, с достоинством признавать ошибочность своего мнения (если оно таково) и корректировать его;
 - предлагать альтернативное решение в конфликтной ситуации;
 - выделять общую точку зрения в дискуссии;
 - договариваться о правилах и вопросах для обсуждения в соответствии с поставленной перед группой задачей;
 - организовывать учебное взаимодействие в группе (определять общие цели, распределять роли, договариваться друг с другом и т. д.);
- устранять в рамках диалога разрывы в коммуникации, обусловленные непониманием/неприятием со стороны собеседника задачи, формы или содержания диалога.

Содержание курса внеурочной деятельности 5 класс

Раздел 1. Знакомство (2 ч.)

- Что такое этикет. Знакомство. Этикетные выражения при знакомстве.
- **Практическая часть.** Коммуникативная беседа «Я хочу общаться!»

Раздел 2. Правила общения в гостях (6 ч.)

- Поведение за столом.
- У тебя в гостях друг.
- Поведение в гостях. Чем занять гостя.
- Прощание с гостем.
- **Практическая часть.** Поведенческая беседа «Я в гостях или я гость». Сюжетно-ролевая игра в «гости».

Раздел 3. Правила приветствия и прощания (2 ч.)

- Утреннее приветствие.
- Прощание перед сном.

Раздел 4. О вежливости (4 ч.)

- Об уступчивости. Вежливая просьба, вежливый отказ.
- **Практическая часть.** Словесно-ролевая игра «Вежливая просьба, вежливый отказ»

отказ”.

Раздел 5. Культура общения в общественных местах (5 ч.)

- Поведение в общественном транспорте. Поведение в театре, кино, цирке, на концерте. Поведение в поликлинике, парикмахерской. Поведение в детской библиотеке. Поведение в магазине. Поведение в общественных местах.

Раздел 6. Этикет (5 ч.)

- Этикет. Основные правила знакомства. Этикетные выражения при знакомстве со сверстниками и взрослыми. Поведение за столом. Сервировка стола к чаю. Нормы поведения дома. Чем занять гостя. Игры и развлечения.
- **Практическая часть.** Поведенческая беседа «Поиграйка!». Словесно-ролевая игра «Мои правила и порядки дома». Сюжетно-ролевая игра в “гости” в день рождения и в праздник.

Раздел 7. Общение с прекрасным (2 ч.)

- Как слушать музыку. Красота – сестра добра и разума. (Живопись и поэзия).

Раздел 8. Правила общения в моей жизни (8 ч.)

- Как писать письма, поздравления.
- Искусство одеваться. Мода. Одежда в школе и дома.
- Поведение в общественном месте. Выработка правил поведения.
- Культура общения с телом– гигиена.
- Поведение в лесу. Общение с природой. Мое поведение.
- Итоговое занятие.
- **Практическая часть.** Проблемно-ценностная дискуссия «Умение понимать другого». Подвижные игры. Коммуникативная беседа «Культура общения в разных ситуациях». Проблемно-ценностная дискуссия «Поведение человека и культура общения».

Содержание программы 6 класс

Раздел 1. Правила общения (4 ч.)

- Этикет. Для чего быть вежливым. Визитная карточка.
- Правила речевого этикета при встрече, прощании, за столом, по телефону. Поведение за столом. Сервировка стола к обеду.
- Правила общения. Умение слушать. Умение вежливо отказать.
- **Практическая часть.** Коммуникативная беседа «Смыслы... я понимаю, что ты...».

Раздел 2. Искусство поздравления (3 ч.)

- Compliments. Искусство делать комплименты.
- Семейное торжество. Язык цветов. Как дарить и принимать подарки.
- **Практическая часть.** Беседа «Подари другу комплимент». Сюжетно-ролевая игра «Подарок в день рождения и в праздник».

Раздел 3. Культура общения (11 ч.)

- Неловкие ситуации.
- Черты характера.
- Внешний вид. Искусство одеваться. Мода. Гигиена одежды.
- Навещаем больного. Утешение, подбадривание.
- Как сформировать полезные привычки.
- Общение с природой.
- Экология природы и человека.
- Что такое дружба, товарищество.
- Правила хорошего тона, дурной тон.
- **Практическая часть.** Коммуникативная беседа «Эти неожиданные ситуации: как себя вести!?!». Диспут «О чем говорит твой портфель». Словесно-ролевая игра. «Какую выбрать одежду: модную или для здоровья?». Проблемно-ценностная дискуссия «Поведение в общественных местах и на природе».

Раздел 4. Культура гостеприимства (7 ч.)

- Для чего быть вежливым. Правила гостеприимства. Приемы.
- Поведение за столом Как провести праздник дома. Подарки. Сервировка стола к праздничномуобеду. Порядок подачи блюд.
- Правила общения. Воспитанность.
- Красен человек статью. Этикетные выражения поддержки, сочувствия, радости.
- Монолог. Диалог. Беседа. Диспут.
- **Практическая часть** . Поведенческая беседа «Проводим праздник дома». Словесно-ролевая игра «Красота внешняя и внутренняя». Сюжетно-ролевая игра «Почему ты нравишься окружающим или нет». Беседа «Выражения поддержки, сочувствия, радости».

Раздел 5. Мы такие разные (4 ч.)

- Загляни в себя. О чем говорит внешний вид.
- Женственность девочек.
- Мужественность мальчиков.
- **Практическая часть** . Проблемно-ценностная дискуссия «Кто я? Зачем я живу? Что я могу?». Дискуссия «Мужественность и женственность».

Раздел 6. Общение в путешествии (5 ч.)

- Умение вести себя в путешествии. Использование иностранных этикетных выражений вразговорной речи.
- Традиции разных народов. Деловой этикет.
- Итоговое занятие.
- **Практическая часть.** Подвижные игры. Проблемно-ценностная дискуссия «Традиции разных народов». Коммуникативная беседа «Решение деловых ситуаций». Проблемно-ценностная дискуссия «Личность как самооценочность в процессе общения».

Содержание программы 7 класс

Раздел 1. Эмоциональная окраска общения (6 ч.)

- Эмоциональность как свойство личности.
- Понятия «эмоция», «чувство», «эмоциональное состояние».
- Эмпатия. Гнев. Агрессия. Культура эмоций и чувств. Пути саморегуляции.
- Способы взаимодействия с отрицательными эмоциями. Эмоциональная культура личности.
- **Практическая часть.** Беседа «Психо-эмоциональная саморегуляция». Беседа «Я умею преобразовать негативную эмоцию». Словесно-ролевая игра «Я чувствую, что ты...».

Раздел 2. Коммуникативная культура личности (10 ч.)

- Общение и его функции.
- Культура общения. Виды общения. Стили общения.
- Нормы этикета.
- Конфликты: их причины и последствия.
- Средства и способы передачи информации в общении.
- Механизмы взаимопонимания. Осознание способов взаимодействия людей друг с другом.
- Группа и ее законы.
- Конфликты в группе и пути их преодоления.
- **Практическая часть.** Коммуникативная беседа «Я вам хочу сказать!». Словесно-ролевая игра «Разыгрывание ситуации конфликта». Диспут «Решаем конфликт».

Раздел 3. Слушать и слышать (8 ч.)

- Роль умения слушать в личностном общении.
- «Эффективные» слушатели. Умение слушать как метод восприятия информации. Факторы «слушания».
- Три уровня «слушания».
- Барьеры между говорящими и слушателями.
- Преодоление барьеров в общении.
- Совершенствование навыков «слушания».
- **Практическая часть.** Проблемно-ценностная дискуссия «Слушаю и слышу». Словесно-ролевая игра «Речь говорящего и понимание слушателя». Сюжетно-ролевая игра «Язык «поддержки» и язык «подавления».

Раздел 4. Совершенствование навыков устной речи (10 ч.)

- Совершенствование навыков устной речи.

- Техника речи. Монолог. Диалог. Полилог. Дебаты. Дискуссия.
- Проблемно-ценностная дискуссия.
- Этика речевой коммуникации.
- Этика и речь.
- Формулы речевого этикета.
- Этика и виды речевой деятельности.
- **Практическая часть.** Проблемно-ценностная дискуссия «Навыки устной речи: техника речи». Дебаты «Культура общения показывает культуру личности». Проблемно-ценностная дискуссия «Этика и речь».

Содержание программы 8 класс

Раздел 1. Понятие «этикет» (3ч)

- Этикет как совокупность правил «хорошего тона», принятых в обществе и устанавливающих порядок поведения и общения людей в тех или иных этикетных ситуациях. Основные функции этикета: упорядочение человеческих отношений, придание предсказуемости поведению людей, предупреждение конфликтов, ликвидация конфликтов.
- Понятие *культурный человек*. Понятие вежливости.
- Речевой этикет, этикет внешнего вида и этикет поведения, их соотношение и неразрывная связь. Сферы действия и виды этикета.

Раздел 2. История этикета (7ч)

- Зарождение этикета в древности.
- Особенности поведения первобытного в отношении стариков, женщин, детей. Практическая необходимость как одна из главных причин особого отношения к этим членам коллектива. Правила гостеприимства как одни из первых этикетных правил в обществе.
- Семейный этикет в первобытные времена. Неравенство в семье, определяемое полом и возрастом ее членов.
- Этикетные обязанности древних людей по отношению к почитаемым ими богам, правителям. Погребальные ритуалы как важный признак культуры, отличающий человека от животного.
- Этикет в античном обществе.
- Особенности крестьянской культуры 18-19 веков, ее традиционность. Общинность как принцип организации жизни в деревне. Идеал крестьянина, реализованный в нравственных и этикетных требованиях, предъявляемых к каждому члену крестьянской общины. Почитание старших как одно из требований крестьянского этикета, его отражение в русском фольклоре.
- Этикет в России советского периода. Попытки отказаться от культуры прошлого в начале 20-го века. Возродившийся интерес к этикету (традиционному европейскому) в 90-е годы как свидетельство формирования открытого общества. Тенденции развития современного русского этикета.

Раздел 3. Виды и принципы современного этикета (5ч)

- Этикет поведения, этикет внешнего вида и речевой этикет как составляющие

современного этикета.

- Этикет поведения как совокупность действий людей в обществе, признаваемых образцовыми для тех или иных ситуаций. Этикет повседневного поведения и специальный этикет (дипломатический, военный и т.п.) как составляющие этикета поведения.
- Речевой этикет как совокупность правил речевого поведения людей, определяемых взаимоотношениями говорящих и отражающих вежливые взаимоотношения между людьми. Этикет письменного и этикет устного общения как составляющие речевого этикета.
- Этикет внешнего вида как принятые в обществе требования к внешнему виду членов общества, признаваемые образцовыми для тех или иных ситуаций.
- Принципы этикета как основа общих норм этикета: демонстрируй уважение и дружелюбие; соблюдай умеренность в поведении; изменяй свое поведение в зависимости от ситуации; веди себя с другими так, как ты хотел бы, чтобы люди вели себя по отношению к тебе.

Раздел 4. Понятие имиджа, этикет внешнего вида. (7ч)

- Английское происхождение слова *имидж*. Имидж как публичная индивидуальность. Имидж как образ, который человек выбирает, создает и сознательно поддерживает, используя для достижения своих целей в жизни.
- Имидж как сведения для окружающих о том, на какой ступени общественной лестницы вы стоите, к какому предполагаемому кругу профессий принадлежите, каков ваш характер, темперамент, семейное положение, ваши финансовые возможности, ваш вкус, культура, воспитанность, отношение к людям др. Неосознаваемое и сознательное предъявление своего имиджа. Роль первого впечатления.
- Возможные имиджи начальника, преподавателя, учителя, родителей - «строгий», «добрый», «справедливый», «бескомпромиссный», «готовый прощать», «не дающий спуска» и т.д.
- Значение имиджа для рядового человека. Необходимые условия создания своего имиджа: знать свой фактический имидж, знать, как тебя воспринимают окружающие, понимать, как тебя воспринимают по твоей внешности, манере одеваться, поведению, речи. Значение умения формировать свой текущий имидж, уметь нравиться, производить благоприятное впечатление, вызывать доверие, располагать собеседника к себе.
- Три основные слагаемые имиджа - внешность, речь, поведение.
- Этикет внешнего вида как принятые в обществе требования к внешнему виду членов общества, признаваемые образцовыми для тех или иных ситуаций. Структура этикета внешнего вида: одежда, прическа, силуэт, цветовая гамма.
- Характеристика отдельных стилей: классический стиль, романтический стиль, экстравагантный стиль, спортивный и флиртующий стили. Особенности линий, силуэтов, причесок, аксессуаров, из которых складываются эти стили. Необходимость соотносить стиль с возрастом, социальным положением, ситуацией общения и т.п.

Раздел 5. Речевой этикет (12ч)

- Языковой паспорт человека как информация, которую несет о говорящем его речь (пол, возраст, профессия, место рождения, место жительства, национальность, степень образованности, уровень воспитанности, культуры). Языковой паспорт

- человека и его формирование.
- Речевой этикет как совокупность правил речевого поведения людей, определяемых взаимоотношениями говорящих и отражающих вежливые отношения между людьми. Соблюдение правил речевого этикета как способ формирования благоприятного языкового паспорта человека.
 - Структура положительного речевого паспорта: соблюдение норм культуры речи, правильная дикция, соблюдение норм общения и требований речевого этикета. Трудные случаи речевого этикета.
 - Правила поведения на улице. Правила поведения в такси. Правила общения мужчин и женщин. Понятие о семье как о коллективе, в котором есть начальники и подчиненные. Сосуществование нескольких поколений в семье как главная причина конфликтов в ней. Невыполнение правил поведения в семье как одна из причин конфликтов. Вечность темы конфликта поколений. Правила поведения младших членов семьи по отношению к старшим, основанные на понимании интересов старших и особенностей поведения людей определенного возраста.
 - Этикет семейного общения. «Опасное», с точки зрения возможности возникновения конфликтов в семье, время. Профилактика конфликтов в семье.
 - Этикет поведения в школьном коллективе.
 - Проблема существования в группе. Типы групп, основанные на подчинении. Типы групп, позволяющие каждому из своих членов проявить себя. Проблема одновременного воздействия на личность подростка родителей и сверстников и сохранение индивидуальности. Проблема поиска «своей» группы. Возможность и необходимость существования в нескольких группах одновременно.
 - Этикет дружеских отношений. Знакомство, родственные, деловые, товарищеские, приятельские, дружеские как основные типы отношений между людьми. Симпатия, доверие, добровольность, откровенность, взаимопомощь, постоянное общение, общность интересов как основа и принципы дружеских отношений. «Правила дружбы», базирующиеся на этих принципах. Несоблюдение «правил дружбы» как причина ссор между друзьями.
 - Жаргон как особенности речи определенной, относительно замкнутой группы людей. Причины употребления в речи жаргона: стремление к экспрессивности, демонстрация принадлежности к группе. Правила речевого этикета относительно употребления жаргона и инвектив. Жаргон как «язык для своих». Ругательства как «гигиенические» слова, как слова для личного употребления. Недопустимость общественного сквернословия.
 - Разделение речевого этикета на этикет устного и письменного общения. Формулы вежливости и правила ведения переписки как составляющие этикета письменного общения. Обязательные (письма-поздравления, письма-благодарности за оказанное гостеприимство или какую-либо другую услугу, письма-соболезнования по поводу смерти близких адресата) и необязательные письма.
 - Отношение к чужим личным письмам.

Содержание программы

9 класс

Раздел 1. Законы, правила и приемы общения (9 ч)

- Правила общения как сложившиеся в обществе рекомендации по общению.
- Законы общения. Закон зеркального развития общения. Основной смысл закона: собеседник в процессе коммуникации имитирует стиль общения своего

собеседника.

- Закон возрастающего нетерпения слушателей: чем дольше говорит оратор, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели. Требование краткости выступления.
- Особенности выступления в большой аудитории. Требования к выступлению на митинге: краткость, громкость, уверенность, приведение общеизвестных истин, использование простого юмора, концовка в виде призыва, лозунга и др.
- Выступление в небольшой аудитории.
- Закон отторжения публичной критики: человек отторгает публичную критику в свой адрес. Результаты действия публичной критики на людей. Принцип делового общения: критиковать наедине.
- Закон доверия к простым словам (закон коммуникативной простоты): чем проще твои мысли и слова, тем лучше тебя понимают и охотнее тебе верят. Простота содержания как залог коммуникативного успеха.
- Закон притяжения критики: чем больше вы выделяетесь из окружающих, тем больше о вас злословят и тем больше людей подвергает критике ваши действия.
- Закон речевого усиления эмоций: эмоциональные выкрики человека усиливают переживаемую им эмоцию. Связь с законом речевого самовоздействия.

Раздел 2. Эффективное речевое воздействие (9 ч)

- Принципы и правила бесконфликтного общения. Универсальность правил и приемов эффективного бесконфликтного общения. Принципы общения как наиболее общие правила
- универсального характера. Правила бесконфликтного общения как конкретные способы реализации принципов. Приемы общения как конкретные способы реализации правил общения.
- Принцип терпимости к собеседнику. Правила реализации принципа. Принцип благоприятной самоподачи. Правила реализации принципа. Принцип минимизации негативной информации. Правила реализации принципа.
- Способы речевого воздействия: доказывание, убеждение, уговаривание, внушение, принуждение. Доказывание как приведение аргументов, подтверждающих правильность какого-либо тезиса. Убеждение как вселение в собеседника уверенности в то, что истина доказана. Уговаривание как эмоциональное побуждение собеседника принять точку зрения. Внушение как побуждение собеседника поверить на слово. Принуждение как изменение точки зрения собеседника под угрозой неблагоприятных последствий. Условия эффективности различных способов речевого воздействия.
- Аспекты речевого воздействия – вербальный и невербальный. Вербальное речевое воздействие как воздействие при помощи слов. Невербальное речевое воздействие как воздействие при помощи несловесных средств, сопровождающих речь (мимики, жестов, сигналов внешности и поведения и т.п.).
- Эффективное речевое воздействие как общение, позволяющее говорящему достичь поставленной цели и сохранить баланс отношений с собеседником. Цели общения: информационная, предметная, коммуникативная. Их отличия. Соотношение эффективного общения и результативного общения. Условия эффективного речевого воздействия.
- Невербальные сигналы как несловесные, неязыковые явления, которые несут информацию в процессе общения. Сигналы внешности (одежда, прическа и др.). Язык телодвижений (взгляд, мимика, жесты, позы, осанка, стойка, посадка, движение, походка, физические контакты, манипуляции с предметами). Сигналы

пространства (дистанция, горизонтальное расположение, вертикальное расположение).

- Эффективное вербальное речевое воздействие как адекватное использование правил и приемов общения.
- Общение в кризисных ситуациях. Понятие агрессии. Причины агрессии. Социальная агрессивность и ситуативная агрессивность. Внешняя агрессивность и внутренняя агрессивность. Ситуации, в которых надо разрушить агрессивность собеседника. Ситуации, в которых надо сдерживать агрессивность.
- Правила поведения при задержании милицией. Правила поведения в случае взятия в заложники. Правила поведения при ограблении. Способы предупреждения кризисных ситуаций. Поведение в ночном городском транспорте, в электричке, в такси. Общение с преступником.

Раздел 3. Поведение в споре (3 ч)

- Противоречия как различия во мнениях по существенным вопросам. Разногласия как обсуждаемые противоречия. Спор как процесс обсуждения разногласий. Виды споров.
- Понятие вопросов. Открытые и закрытые вопросы. Открытые вопросы как вопросы, направленные на получение новых знаний относительно событий, явлений, интересующих слушателя. Закрытые вопросы как вопросы, направленные на выяснение истинности или ложности выраженного в них суждения. Простые и сложные вопросы. Правила постановки вопросов. Правила ответов на вопросы.
- Виды аргументации. Нисходящая и восходящая аргументация. Односторонняя и двусторонняя аргументация. Опровергающая и поддерживающая аргументация. Подмена тезиса Аргументы к делу и аргументы к человеку.

Раздел 4. Национальные особенности общения (2 ч)

- Коммуникативное поведение народа как совокупность особенностей общения людей какой-либо национальности. Нормы общения и традиции общения.
- Национальные особенности общения американцев. Национальные особенности общения англичан. Национальные особенности общения французов. Национальные особенности общения немцев. Национальные особенности общения японцев. Особенности русского общения: общительность, искренность в общении, эмоциональность, приоритетность разговора по душам, приоритетность неофициального общения, нелюбовь к светскому общению, стремление к коммуникативному равенству, стремление к постоянству круга общения, любопытство, стремление к широкой информированности, тематическое разнообразие общения, ситуативно- тематическая свобода, проблемность общения, свобода подключения к общению, доминантность, регулятивность, оценочность, дискуссионность, бескомпромиссность, привычка к коллективному общению, бытовая неулыбчивость. Коммуникативное поведение народа как отражение исторических условий, национального уклада, национальной психологии, национального характера. Русское общение и общение других народов мира (сопоставительный анализ).

Раздел 5. Принципы делового общения (7 ч)

- Понятие делового общения. Деловое общение как общение между собеседниками для достижения деловой, то есть предметной или информационной цели. Письменная и устная формы делового общения. Виды делового общения: запрос информации, деловое предложение, просьба, претензия, замечание, приказание, рекламирование и др. Сферы делового

общения: производство, быт, общественные отношения, политика, межличностные отношения и др. Прямое и косвенное деловое общение. Формы делового общения: деловой диалог, деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления.

- Понятие деловой беседы. Функции деловой беседы. Этапы деловой беседы: начало беседы, изложение и обоснование своей позиции, выяснение позиции собеседника, совместный анализ проблемы, принятие решения, завершение беседы.
- Деловой стиль как доминирующая манера, в которой тот или иной человек ведет деловое общение, пытается построить свои деловые отношения. Энергичный стиль. Методичный стиль. Эмоциональный стиль. Творческий стиль.
- Деловое слушание. Правила эффективного слушания. Активное (рефлексивное) и пассивное (нерефлексивное) слушание. Деловое слушание как активное слушание в условиях делового общения. Приемы стимуляции активного слушания: выяснение, перефразирование, отражение чувств, резюмирование.
- Эффективное общение с экзаменатором.
- Официальное общение как деловое общение между лицами, выполняющими официальные роли. Универсальные требования к деловому общению: приветливость, толерантность, контактность, этикетность внешнего вида и поведения, культура речи и речевой этикет, краткость, умение слушать, неутомляемость, коммуникативная грамотность, стремление к решению проблемы в обоюдных интересах. Эффективное общение с официальными лицами. Общение при собеседовании с работодателем.
- Деловое общение по телефону. Основные особенности телефонного разговора. Требования к деловому телефонному разговору: логичность, информативность, дружелюбный тон, вежливость, краткость. Правила этикета телефонного разговора. Структура телефонного разговора: установление контакта, начало разговора, развитие темы, завершение разговора. Требования к отдельным этапам делового телефонного разговора. Приемы эффективного делового общения по телефону.

Раздел 6. Деловое письмо (4 ч)

- Понятие делового письма. Виды деловых писем: собственно деловое письмо, частное официальное письмо, частное неофициальное письмо. Их особенности.
- Компоненты культуры письменного общения: лаконизм письма, достаточность информационного сообщения, ясность и недвусмысленность языка сообщения, соответствие этикетным требованиям.
- Требования к деловому письму. Виды деловых писем и правила их составления.
- Автобиография. Характеристика. Заявление. Докладная записка. Объяснительная записка. Расписка. Доверенность.

Тематическое планирование 5 класс

№ занятия	Тема	Кол-во часов
1.	Что такое этикет. Знакомство.	1
2.	Этикетные выражения при знакомстве.	1
3.	Поведение за столом.	1
4.	У тебя в гостях друг. Поведение в гостях.	1
5.	Чем занять гостя. Прощание с гостем.	1
6.	Ролевая игра в “гости”.	1
7.	Утреннее приветствие.	1
8.	Прощание перед сном.	1
9.	Об уступчивости.	1
10.	Вежливая просьба. Вежливый отказ.	1
11.	Ролевая игра “Вежливая просьба, вежливый отказ”.	1
12.	Поведение в общественном транспорте.	1
13.	Поведение в театре, кино, цирке, на концерте.	1
14.	Поведение в поликлинике, парикмахерской.	1
15.	Поведение в детской библиотеке.	1
16.	Поведение в магазине.	1
17.	Поведение в общественных местах.	1
18.	Этикет. Основные правила знакомства.	1
19.	Этикетные выражения при знакомстве со сверстниками и взрослыми.	1
20.	Поведение за столом. Сервировка стола к чаю.	1
21.	Нормы поведения дома.	1
22.	Чем занять гостя. Игры и развлечения.	1
23.	Ролевая игра в “гости” в день рождения и в праздник.	1
24.	Как слушать музыку.	1
25.	Красота – сестра добра и разума. (Живопись и поэзия)	1
26.	Умение понимать другого.	1
27.	Как писать письма, поздравления.	1
28.	Искусство одеваться. Мода. Одежда в школе и дома.	1

29.	Поведение в общественном месте. Выработка правил поведения.	1
30.	Культура общения с телом – гигиена.	1
31.	Поведение в лесу. Общение с природой.	1
32.	Мое поведение.	1
33.	Культура общения.	1
34.	Итоговое занятие. Поведение человека и культура общения.	1

Тематическое планирование 6 класс

№ занятия	Тема	Кол-во часов
1.	Этикет. Для чего быть вежливым. Визитная карточка.	1
2.	Правила речевого этикета при встрече, прощании, за столом, по телефону.	1
3.	Поведение за столом. Сервировка стола к обеду.	1
4.	Правила общения. Умение слушать. Умение вежливо отказать.	1
5.	Комплименты. Искусство делать комплименты.	1
6.	Ролевая игра в “гости” в день рождения и в праздник. Семейное торжество.	1
7.	Язык цветов. Как дарить и принимать подарки.	1
8.	Неловкие ситуации.	1
9.	Черты характера.	1
10.	Внешний вид. “О чем говорит твой портфель”	1
11.	Искусство одеваться. Мода. Гигиена одежды.	1
12.	Навещаем больного. Утешение, подбадривание.	1
13.	Как сформировать полезные привычки.	1
14.	Общение с природой. Экология природы и человека.	1
15.	Что такое дружба, товарищество.	1
16.	Правила хорошего тона, дурной тон.	1
17.	Поведение в общественных местах и на природе.	1
18.	Для чего быть вежливым. Правила гостеприимства.	1
19.	Приемы. Как провести праздник дома. Подарки.	1
20.	Поведение за столом. Сервировка стола к праздничному обеду. Порядок подачи блюд.	1
21.	Правила общения. Воспитанность. Красота внешняя и внутренняя.	1
22.	Красен человек статью.	1
23.	Почему ты нравишься окружающим или нет.	1
24.	Этикетные выражения поддержки, сочувствия, радости.	1
25.	Монолог. Диалог. Беседа. Диспут.	1
26.	Загляни в себя. Кто я? Зачем я живу? Что я могу?	1
27.	О чем говорит внешний вид.	1
28.	Женственность девочек.	1
29.	Мужественность мальчиков.	1
30.	Умение вести себя в путешествии.	1
31.	Использование иностранных этикетных выражений в разговорной речи.	1
32.	Традиции разных народов.	1
33.	Деловой этикет.	1
34.	Итоговое занятие. Личность как самооценку в процессе общения.	1

Тематическое планирование 7 класс

№ занятия	Тема	Кол-во часов
1.	Эмоциональность как свойство личности.	1
2.	Понятия «эмоция», «чувство», «эмоциональное состояние».	1
3.	Эмпатия. Гнев. Агрессия. Культура эмоций и чувств.	1
4.	Пути саморегуляции.	1
5.	Способы взаимодействия с отрицательными эмоциями.	1
6.	Эмоциональная культура личности.	1
7.	Общение и его функции.	1
8.	Коммуникативная культура личности.	1
9.	Культура общения. Виды общения.	1
10.	Стили общения. Нормы этикета.	1
11.	Конфликты: их причины и последствия.	1
12.	Средства и способы передачи информации в общении.	1
13.	Механизмы взаимопонимания.	1
14.	Осознание способов взаимодействия людей друг с другом.	1
15.	Группа и ее законы.	1
16.	Конфликты в группе и пути их преодоления.	1
17.	Роль умения слушать в личностном общении.	1
18.	«Эффективные» слушатели.	1
19.	Умение слушать как метод восприятия информации.	1
20.	Факторы «слушания». Три уровня «слушания».	1
21.	Речь говорящего и понимание слушателя.	1
22.	Барьеры между говорящими и слушателями.	1
23.	Язык «поддержки» и язык «подавления».	1
24.	Преодоление барьеров в общении.	1
25.	Совершенствование навыков «слушания».	1
26.	Совершенствование навыков устной речи. Техника речи	1
27.	Монолог. Диалог	1
28.	Совершенствование навыков устной речи. Полилог	1
29.	Совершенствование навыков устной речи. Культура общения показывает культуру личности.	1
30.	Совершенствование навыков устной речи. Дискуссия	1
31.	Проблемно-ценностная дискуссия	1
32.	Этика речевой коммуникации. Этика и речь. Формулы речевого этикета	1
33.	Этика и виды речевой деятельности	1
34.	Итоговое занятие. Поведение человека и культура общения	1

Тематическое планирование 8 класс

№ занятия	Тема	Кол-во часов
1	Этикет как совокупность правил «хорошего тона», принятых в обществе и устанавливающих порядок поведения и общения людей в тех или иных этикетных ситуациях. Основные функции этикета: упорядочение человеческих отношений, придание предсказуемости поведению людей, предупреждение конфликтов, ликвидация конфликтов.	1
2.	Понятие <i>культурный человек</i> . Понятие вежливости.	1
3.	Речевой этикет, этикет внешнего вида и этикет поведения, их соотношение и неразрывная связь. Сферы действия и виды этикета.	1
4.	Зарождение этикета в древности.	1
5.	Особенности поведения первобытного в отношении стариков, женщин, детей. Практическая необходимость как одна из главных причин особого отношения к этим членам коллектива. Правила гостеприимства как одни из первых этикетных правил в обществе.	1
6.	Семейный этикет в первобытные времена. Неравенство в семье, определяемое полом и возрастом ее членов.	1
7.	Этикетные обязанности древних людей по отношению к почитаемым ими богам, правителям. Погребальные ритуалы как важный признак культуры, отличающий человека от животного.	1
8.	Этикет в античном обществе.	1
9.	Особенности крестьянской культуры 18-19 веков, ее традиционность. Общинность как принцип организации жизни в деревне. Идеал крестьянина, реализованный в нравственных и этикетных требованиях, предъявляемых к каждому члену крестьянской общины. Почитание старших как одно из требований крестьянского этикета, его отражение в русском фольклоре.	1
10.	Этикет в России советского периода. Попытки отказаться от культуры прошлого в начале 20-го века. Возродившийся интерес к этикету (традиционному европейскому) в 90-е годы как свидетельство формирования открытого общества.	1
11.	Тенденции развития современного русского этикета. Этикет поведения, этикет внешнего вида и речевой этикет как составляющие современного этикета.	1
12.	Этикет поведения как совокупность действий людей в обществе, признаваемых образцовыми для тех или иных ситуаций. Этикет повседневного поведения и специальный этикет (дипломатический, военный и т.п.) как составляющие этикета поведения.	1

13.	Речевой этикет как совокупность правил речевого поведения людей, определяемых взаимоотношениями говорящих и отражающих вежливые взаимоотношения между людьми. Этикет письменного и этикет устного общения как составляющие речевого этикета.	1
14.	Этикет внешнего вида как принятые в обществе требования к внешнему виду членов общества, признаваемые образцовыми для тех или иных ситуаций.	1
15.	Принципы этикета как основа общих норм этикета: демонстрируй уважение и дружелюбие; соблюдай умеренность в поведении; изменяй свое поведение в зависимости от ситуации; веди себя с другими так, как ты хотел бы, чтобы люди вели себя по отношению к тебе.	1
16.	Английское происхождение слова <i>имидж</i> . Имидж как публичная индивидуальность. Имидж как образ, который человек выбирает, создает и сознательно поддерживает, используя для достижения своих целей в жизни.	1
17.	Имидж как сведения для окружающих о том, на какой ступени общественной лестницы вы стоите, к какому предполагаемому кругу профессий принадлежите, каков ваш характер, темперамент, семейное положение, ваши финансовые возможности, ваш вкус, культура, воспитанность, отношение к людям др. Неосознаваемое и сознательное предъявление своего имиджа. Роль первого впечатления.	1
18.	Возможные имиджи начальника, преподавателя, учителя, родителей - «строгий», «добрый», «справедливый», «бескомпромиссный», «готовый прощать», «не дающий спуску» и т.д.	1
19.	Значение имиджа для рядового человека. Необходимые условия создания своего имиджа: знать свой фактический имидж, знать, как тебя воспринимают окружающие, понимать, как тебя воспринимают по твоей внешности, манере одеваться, поведению, речи. Значение умения формировать свой текущий имидж, уметь нравиться, производить благоприятное впечатление, вызывать доверие, располагать собеседника к себе.	1
20.	Три основные слагаемые имиджа - внешность, речь, поведение.	1
21.	Этикет внешнего вида как принятые в обществе требования к внешнему виду членов общества, признаваемые образцовыми для тех или иных ситуаций. Структура этикета внешнего вида: одежда, прическа, силуэт, цветовая гамма.	1

22.	<p>Характеристика отдельных стилей: классический стиль, романтический стиль, экстравагантный стиль, спортивный и флиртующий стили. Особенности линий, силуэтов, причесок, аксессуаров, из которых складываются эти стили.</p> <p>Необходимость соотносить стиль с возрастом, социальным положением, ситуацией общения и т.п.</p>	1
23.	<p>Языковой паспорт человека как информация, которую несет о говорящем его речь (пол, возраст, профессия, место рождения, место жительства, национальность, степень образованности, уровень воспитанности, культуры). Языковой паспорт человека и его формирование.</p>	1
24.	<p>Речевой этикет как совокупность правил речевого поведения людей, определяемых взаимоотношениями говорящих и отражающих вежливые отношения между людьми. Соблюдение правил речевого этикета как способ формирования благоприятного языкового паспорта человека.</p>	1
25.	<p>Структура положительного речевого паспорта: соблюдение норм культуры речи, правильная дикция, соблюдение норм общения и требований речевого этикета. Трудные случаи речевого этикета.</p>	1
26.	<p>Правила поведения на улице. Правила поведения в такси.</p> <p>Правила общения мужчин и женщин.</p>	1
27.	<p>Понятие о семье как о коллективе, в котором есть начальники и подчиненные. Сосуществование нескольких поколений в семье как главная причина конфликтов в ней. Невыполнение правил поведения в семье как одна из причин конфликтов. Вечность темы конфликта поколений. Правила поведения младших членов семье по отношению к старшим, основанные на понимании интересов старших и особенностей поведения людей определенного возраста.</p>	1
28.	<p>Этикет семейного общения. «Опасное», с точки зрения возможности возникновения конфликтов в семье, время.</p> <p>Профилактика конфликтов в семье.</p>	1
29.	<p>Этикет поведения в школьном коллективе.</p>	1
30.	<p>Проблема существования в группе. Типы групп, основанные на подчинении. Типы групп, позволяющие каждому из своих членов проявить себя. Проблема одновременного воздействия на личность подростка родителей и сверстников и сохранение индивидуальности. Проблема поиска «своей» группы.</p> <p>Возможность и необходимость существования в нескольких группах одновременно.</p>	1

31.	Этикет дружеских отношений. Знакомство, родственные, деловые, товарищеские, приятельские, дружеские как основные типы отношений между людьми. Симпатия, доверие, добровольность, откровенность, взаимопомощь, постоянное общение, общность интересов как основа и принципы дружеских отношений. «Правила дружбы», базирующиеся на этих принципах. Несоблюдение «правил дружбы» как причина ссор между друзьями.	1
32.	Жаргон как особенности речи определенной, относительно замкнутой группы людей. Причины употребления в речи жаргона: стремление к экспрессивности, демонстрация принадлежности к группе. Правила речевого этикета относительно употребления жаргона и инвектив. Жаргон как «язык для своих». Ругательства как «гигиенические» слова, как слова для личного употребления. Недопустимость общественного сквернословия.	1
33.	Разделение речевого этикета на этикет устного и письменного общения. Формулы вежливости и правила ведения переписки как составляющие этикета письменного общения. Обязательные (письма-поздравления, письма-благодарности за оказанное гостеприимство или какую-либо другую услугу, письма-соболезнования по поводу смерти близких адресата) и необязательные письма.	1
34.	Отношение к чужим личным письмам.	1

Тематическое планирование 9 класс

№ занятия	Тема	Кол-во часов
1.	Правила общения как сложившиеся в обществе рекомендации по общению.	1
2.	Законы общения. Закон зеркального развития общения. Основной смысл закона: собеседник в процессе коммуникации имитирует стиль общения своего собеседника.	1
3.	Закон возрастающего нетерпения слушателей: чем дольше говорит оратор, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели. Требование краткости выступления.	1
4.	Особенности выступления в большой аудитории. Требования к выступлению на митинге: краткость, громкость, уверенность, приведение общеизвестных истин, использование простого юмора, концовка в виде призыва, лозунга и др.	1
5.	Выступление в небольшой аудитории.	1

6.	Закон отторжения публичной критики: человек отторгает публичную критику в свой адрес. Результаты действия публичной критики на людей. Принцип делового общения: критиковать наедине.	1
7.	Закон доверия к простым словам (закон коммуникативной простоты): чем проще твои мысли и слова, тем лучше тебя понимают и охотнее тебе верят. Простота содержания как залог коммуникативного успеха.	1
8.	Закон притяжения критики: чем больше вы выделяетесь из окружающих, тем больше о вас злословят и тем больше людей подвергает критике ваши действия.	1
9.	Закон речевого усиления эмоций: эмоциональные выкрики человека усиливают переживаемую им эмоцию. Связь с законом речевого самовоздействия.	1
10.	Принципы и правила бесконфликтного общения. Универсальность правил и приемов эффективного бесконфликтного общения. Принципы общения как наиболее общие правила универсального характера. Правила бесконфликтного общения как конкретные способы реализации принципов. Приемы общения как конкретные способы реализации правил общения.	1
11.	Принцип терпимости к собеседнику. Правила реализации принципа. Принцип благоприятной самоподачи. Правила реализации принципа. Принцип минимизации негативной информации. Правила реализации принципа.	1
12.	Способы речевого воздействия: доказывание, убеждение, уговаривание, внушение, принуждение. Доказывание как приведение аргументов, подтверждающих правильность какого-либо тезиса. Убеждение как вселение в собеседника уверенности в то, что истина доказана. Уговаривание как эмоциональное побуждение собеседника принять точку зрения. Внушение как побуждение собеседника поверить на слово. Принуждение как изменение точки зрения собеседника под угрозой неблагоприятных последствий. Условия эффективности различных способов речевого воздействия.	1
13.	Аспекты речевого воздействия – вербальный и невербальный. Вербальное речевое воздействие как воздействие при помощи слов. Невербальное речевое воздействие как воздействие при помощи несловесных средств, сопровождающих речь (мимики, жестов, сигналов внешности и поведения и т.п.).	1

14.	Эффективное речевое воздействие как общение, позволяющее говорящему достичь поставленной цели и сохранить баланс отношений с собеседником. Цели общения: информационная, предметная, коммуникативная. Их отличия. Соотношение эффективного общения и результативного общения. Условия эффективного речевого воздействия.	1
15.	Невербальные сигналы как несловесные, неязыковые явления, которые несут информацию в процессе общения. Сигналы внешности (одежда, прическа и др.). Язык телодвижений (взгляд, мимика, жесты, позы, осанка, стойка, посадка, движение, походка, физические контакты, манипуляции с предметами). Сигналы пространства (дистанция, горизонтальное расположение, вертикальное расположение).	1
16.	Эффективное вербальное речевое воздействие как адекватное использование правил и приемов общения.	1
17.	Общение в кризисных ситуациях. Понятие агрессии. Причины агрессии. Социальная агрессивность и ситуативная агрессивность. Внешняя агрессивность и внутренняя агрессивность. Ситуации, в которых надо разрушить агрессивность собеседника. Ситуации, в которых надо сдерживать агрессивность.	1
18.	Правила поведения при задержании милицией. Правила поведения в случае взятия в заложники. Правила поведения при ограблении. Способы предупреждения кризисных ситуаций. Поведение в ночном городском транспорте, в электричке, в такси. Общение с преступником.	1
19.	Противоречия как различия во мнениях по существенным вопросам. Разногласия как обсуждаемые противоречия. Спор как процесс обсуждения разногласий. Виды споров.	1
20.	Понятие вопросов. Открытые и закрытые вопросы. Открытые вопросы как вопросы, направленные на получение новых знаний относительно событий, явлений, интересующих слушателя. Закрытые вопросы как вопросы, направленные на выяснение истинности или ложности выраженного в них суждения. Простые и сложные вопросы. Правила постановки вопросов. Правила ответов на вопросы.	1
21.	Виды аргументации. Нисходящая и восходящая аргументация. Односторонняя и двусторонняя аргументация. Опровергающая и поддерживающая аргументация. Подмена тезиса Аргументы к делу и аргументы к человеку.	1
22.	Коммуникативное поведение народа как совокупность особенностей общения людей какой-либо национальности. Нормы общения и традиции общения.	1
23.	Национальные особенности общения американцев.	1

24.	<p>Понятие делового общения. Деловое общение как общение между собеседниками для достижения деловой, то есть предметной или информационной цели. Письменная и устная формы делового общения. Виды делового общения: запрос информации, деловое предложение, просьба, претензия, замечание, приказание, рекламирование и др. Сферы делового общения: производство, быт, общественные отношения, политика, межличностные отношения и др. Прямое и косвенное деловое общение. Формы делового общения: деловой диалог, деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления.</p>	1
25.	<p>Понятие деловой беседы. Функции деловой беседы. Этапы деловой беседы: начало беседы, изложение и обоснование своей позиции, выяснение позиции собеседника, совместный анализ проблемы, принятие решения, завершение беседы.</p>	1
26.	<p>Деловой стиль как доминирующая манера, в которой тот или иной человек ведет деловое общение, пытается построить свои деловые отношения. Энергичный стиль. Методичный стиль. Эмоциональный стиль. Творческий стиль.</p>	1
27.	<p>Деловое слушание. Правила эффективного слушания. Активное (рефлексивное) и пассивное (нерефлексивное) слушание. Деловое слушание как активное слушание в условиях делового общения. Приемы стимуляции активного слушания: выяснение, перефразирование, отражение чувств, резюмирование.</p>	1
28.	<p>Эффективное общение с экзаменатором.</p>	1
29.	<p>Официальное общение как деловое общение между лицами, выполняющими официальные роли. Универсальные требования к деловому общению: приветливость, толерантность, контактность, этикетность внешнего вида и поведения, культура речи и речевой этикет, краткость, умение слушать, неутомляемость, коммуникативная грамотность, стремление к решению проблемы в обоюдных интересах. Эффективное общение с официальными лицами. Общение при собеседовании с работодателем.</p>	1
30.	<p>Деловое общение по телефону. Основные особенности телефонного разговора. Требования к деловому телефонному разговору: логичность, информативность, дружелюбный тон, вежливость, краткость. Правила этикета телефонного разговора. Структура телефонного разговора: установление контакта, начало разговора, развитие темы, завершение разговора. Требования к отдельным этапам делового телефонного разговора. Приемы эффективного делового общения по телефону.</p>	1
31.	<p>Понятие делового письма. Виды деловых писем: собственно деловое письмо, частное официальное письмо, частное неофициальное письмо. Их особенности.</p>	1

32.	Компоненты культуры письменного общения: лаконизм письма, достаточность информационного сообщения, ясность и недвусмысленность языка сообщения, соответствие этикетным требованиям.	1
33.	Требования к деловому письму. Виды деловых писем и правила их составления.	1
34.	Автобиография. Характеристика. Заявление. Докладная записка. Объяснительная записка. Расписка. Доверенность.	1

2.

