



Ефективна комунікація	Самоконтроль	Емпатія	Кооперація	Розв'язання проблем	Запобігання конфліктам та розв'язання їх	Асертивність	Самооцінка, самоповага	Повага до прав людини	Гендерна чутливість	Активне громадянство
-----------------------	--------------	---------	------------	---------------------	--	--------------	------------------------	-----------------------	---------------------	----------------------

Стилі спілкування



Мета

Дослідити переваги і недоліки різних стилів спілкування. Розвивати вміння просити про послугу та висувати справедливі вимоги. Виховувати чемність і культуру спілкування.



Очікувані результати

Наприкінці заняття учні:

- *розпізнають* пасивний, агресивний та впевнений стилі спілкування за вербальними й невербальними ознаками;
- *наводять* приклади ситуацій, у яких найкраще діяти впевнено, пасивно чи агресивно; ознаки і наслідки різних типів спілкування;
- *аналізують* переваги і недоліки пасивної, агресивної і впевненої поведінки;
- *демонструють* вміння попросити про послугу, допомогу, висувати справедливі вимоги.

Обладнання і матеріали



- Класна дошка і кольорова крейда або фліпчарт і фломастери.
- Комп'ютер, доступ до інтернету, мультимедійний проектор (*бажано*).

Що підготувати заздалегідь



- Роздрукувати Роздавальні матеріали для учнів.
- Запропонувати трьом учням підготувати читання байки Езопа «Сонце і Вітер» у ролях.
- Перевірити презентацію та відео до теми.

Орієнтовний план уроку

Стартові завдання	10 хв
Інформаційне повідомлення «Переваги і недоліки різних стилів спілкування»	4 хв
Обговорення байки Езопа «Сонце і Вітер»	3 хв
Мозковий штурм	3 хв
Робота у групах	10 хв
Підсумкові завдання	15 хв
<i>Усього тривалість</i>	<i>45 хв</i>

Стартові завдання (повторити попередній матеріал і перейти до нового)

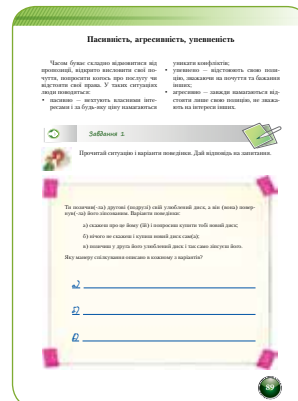
1. Зворотний зв'язок. Запитайте учнів: «Про що ми говорили на минулому уроці»? Вислухайте відповіді охочих, підсумуйте: «На минулому уроці ми з вами говорили про вміння спілкуватися та вчилися спілкуватися ефективно».
2. Оголосіть тему уроку: «Сьогодні ви дізнаєтеся про переваги і недоліки різних стилів спілкування».
3. Вправа на знайомство. Запропонуйте охочим по черзі продовжити речення: «Якщо хтось у черзі стає попереду мене, я ... ».

Слово вчителя: «Є ситуації, в яких буває складно відмовитися, відкрито висловити свої почуття, попросити когось про послугу чи відстояти себе. У таких ситуаціях одні люди поведуться пасивно — нехтують власними інтересами і за будь-яку ціну намагаються уникати конфліктів; інші — впевнено відстоюють свою позицію, зважаючи на почуття та бажання інших, а деякі — намагаються агресивно відстояти власну позицію, не зважаючи на інтереси довколишніх».

4. Запропонуйте учням виконати Завдання 1 у Роздавальних матеріалах для учнів.

Запитання для обговорення:

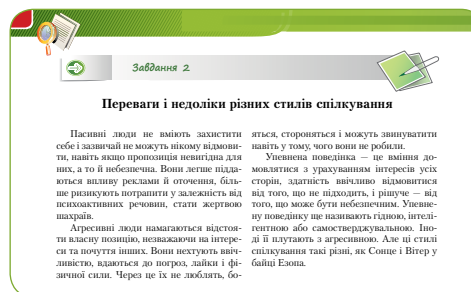
- Яку манеру спілкування описано в кожному варіанті?
- Чи траплялося подібне у вашому житті?



Підсумуйте: «Не слід боятися відстоювати свої інтереси, але робити це треба без агресії».

Інформаційне повідомлення «Переваги і недоліки різних стилів спілкування» (ознаки різних стилів спілкування)

- Запропонуйте охочим зачитати інформацію «Переваги і недоліки різних стилів спілкування» із Роздавальних матеріалів для учнів.



Обговорення байки Езопа «Сонце і Вітер» (упевнена манера спілкування є найкращою у більшості життєвих ситуацій)

- Запропонуйте волонтерам прочитати байку Езопа «Сонце і Вітер» у ролях.

АБО

- Запропонуйте учням подивитися відео (Езоп «Сонце і Вітер»).

Сонце і Вітер

Заспиречилися одного разу Сонце і Вітер, хто з них сильніший.
 — Я сильніший! — казало Сонце.
 — Ні, я сильніший! — казав Вітер.
 Довго вони сперечалися. Аж ось побачили, що дорогою йде одягнений у пальто перехожий.
 — Зараз ми перевіримо наші сили, — сказала Вітер. — Сильнішим буде той, хто зніме з пальто чоловіка пальто.
 Сонце погодилось. Першим почав Вітер. Він змочив дув і шарпав ноли пальта перехожого. Але що сильніше дув Вітер, то більше чоловік кутався в пальто.
 Потім настала черга Сонця. Воно простягло до чоловіка свої промені, висунуло одяг, злізло. Спочатку він вертав кутатися, потім розстебнув пальто і нарешті зняв його, насолоджуючись теплим сонячним днем.
 Сонце перемогло!

- Як діяв Вітер?
- Як діяло Сонце?
- Яка поведінка швидше приводить до успіху? Чому?

90



<http://autta.org.ua/ua/materials/material/Sontse-i-Viter/>

Запитання для обговорення:

- Як діяв Вітер?
- Як діяло Сонце?
- Яка поведінка швидше приводить до успіху? Чому?

Мозковий штурм (обговорити з учнями ситуації, коли доцільно діяти впевнено, пасивно, агресивно)

1. Напишіть на дошці заголовки: «Упевнено», «Пасивно», «Агресивно» і запропонуйте учням назвати ситуації, коли краще обрати відповідну манеру спілкування (приклад у таблиці).

Ситуації, коли краще діяти	
<p>Упевнено:</p> <ul style="list-style-type: none"> • тобі пропонують щось небезпечно або те, що тобі не підходить; • хочеш повернути бракований товар; • хочеш попросити про послугу чи по допомогу 	<p>Пасивно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • у ситуації, коли будь-яке загострення стосунків є небезпечним. <p>Агресивно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • на тебе напали або намагаються кудись зтягти

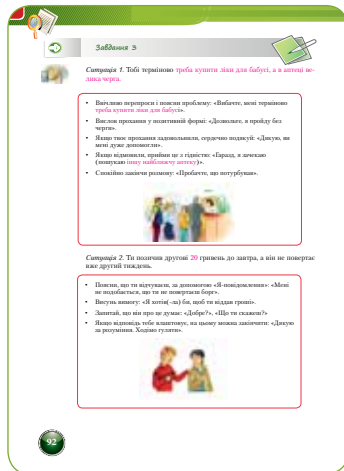
Підсумуйте: «Хоч у деяких випадках доцільно виявити пасивність, а іноді доводиться реагувати й агресивно, впевнена манера спілкування є найкращою у більшості життєвих ситуаціях».

Робота у групах (відпрацювання навичок упевненої поведінки)

Слово вчителя: «Навичок упевненої поведінки набувають у процесі тренувань. За допомогою наступного завдання закріпи ці навички у трьох типових ситуаціях: коли треба відмовитися від небажаної пропозиції, попросити про послугу і висунути справедливу вимогу».

1. Об'єднайте учнів у дві групи, розрахувавшись на «день — ніч» («чорне — біле», «верх — низ» тощо).
2. Запропонуйте їм, користуючись Роздавальними матеріалами для учнів, розіграти ситуації із Завдання 3 так, щоб їхня поведінка була асертивною.
 - Група «1»: тобі терміново треба купити ліки для бабусі, а в аптеці велика черга.
 - Група «2»: ти позичив другові 20 гривень до завтра, а він не повертає гроші вже другий тиждень.
3. Запросіть групи продемонструвати ситуації.

Запитання для обговорення:



- Чи легко вам було розігравати асертивну поведінку? Чому?

Підсумкові завдання (закріпити набуті знання)

1. Зачитайте висновки:

- У житті трапляються ситуації, коли необхідно звернутися по допомогу або від чогось відмовитися.
- У таких ситуаціях люди зазвичай поводяться пасивно, агресивно або впевнено.
- Упевнена манера спілкування є найкращою у більшості випадків.
- Пасивна й агресивна манери спілкування виправдані лише у деяких ситуаціях.

2. Домашнє завдання (діти виконують за бажанням)

- Запропонуйте учням виконати Завдання 4 у Роздавальних матеріалах для учнів.



3. Завершення тренінгу.

- Кожен учень має потиснути руку всім однокласникам, не відпускаючи руки одного учасника, поки не візьметься за руку іншого.

