

Классный час

Тема: "Умеешь ли ты общаться?" (ситуативный практикум по культуре общения)

Цели:

- Развитие культуры общения, коммуникативных навыков учащихся.
- Воспитание этических норм бесконфликтного общения с младшими, с ровесниками и со взрослыми.

Оборудование. Подготовить на каждого учащегося тексты изречений из книг и текста "Конфликт без насилия", листы, бумаги и ручки.

Ход классного часа.

Ситуация 1. "Умеешь ли ты управлять конфликтом?"

Правила, которых следует придерживаться в разговоре (из книги В.В. Любимцева Знаешь ли ты?):

- необходимо вести разговор вежливо и ровным голосом;
- должно быть желание разговаривать;
- следует смотреть в глаза собеседнику;
- не рекомендуется во время разговора кривить рот, морщить лоб и нос;
- не надо перебивать или прерывать собеседника;
- не следует излишне увлекаться жестикоманией;
- не засоряйте свою речь словами-паразитами ("того", "как бы", "значит", "так сказать", "короче" (часто употребляемое подростками слово) и т. п.);
- не следует излишне усложнять свою речь, используя иностранные слова или научные термины;
- старайтесь говорить четко, не торопясь, не бормотать и не глотать окончания слов;
- интонация не должна быть оскорбительной или обидной для человека.

Общие рекомендации по управлению конфликтами.

1. Надо знать, как развивается конфликт:
 - возникновение разногласий; возрастание напряженности в отношениях;
 - осознание ситуации как конфликтной хотя бы одним из ее участников;
 - собственно конфликтное взаимодействие, использование различных межличностных стилей разрешения конфликтов, сопровождающееся возрастанием или понижением эмоциональной напряженности;
 - исход (разрешение) конфликта. Разрешением конфликта является устранение проблемы, породившей конфликтную ситуацию и восстановление нормальных отношений между людьми.
2. Выяснение скрытых и явных причин конфликта определение, что действительно является предметом разногласий, претензий. Порой сами участники не могут или не решаются четко сформулировать главную причину конфликта.
3. Определение проблемы в категориях целей, а не решений. Нужно проанализировать не только различные позиции, но и стоящие за ними интересы.
4. Сконцентрируйте внимание на интересах, а не на позициях. Наша позиция - это то, о чем мы заявляем, на чем настаиваем, наша модель решения. Наши интересы - это то, что побудило нас принять данное решение. Интересы - это наши желания и заботы. Именно в них ключ к решению проблемы.
5. Делайте разграничения между участниками конфликта и возникшими проблемами. Поставьте себя на место оппонента. Будьте жестки по отношению к проблеме и мягки по отношению к людям.
6. Справедливо и непредвзято относитесь к инициатору конфликта. Не забывайте, что за недовольством и претензиями, как правило, стоит проблема, которая тяготит человека, доставляет ему беспокойство и неудобство.
7. Не расширяйте предмет конфликта, старайтесь сократить число претензий. Нельзя сразу разобраться во всех проблемах.

8. Придерживайтесь правила эмоциональной выдержки. Осознавайте и контролируйте свои чувства. Учитывайте состояние и индивидуальные особенности участников конфликта. Это препятствует перерастанию реалистических конфликтов в нереалистические. При обсуждении конфликта важно избежать следующих серьезных ошибок:

- партнер выдвигает в качестве ошибки другого собственный промах;
- поведение партнера диктуется исключительно тактическими соображениями;
- партнер укрывается за "производственной необходимостью";
- партнер настаивает на признании его власти;
- используются самые уязвимые места партнера;
- припоминаются старые обиды;
- в конце концов выявляются победитель и побежденный.

Возможные и другие ошибки, допускаемые собеседниками:

- отключение внимания: отвлечь внимание может все, что действует необычно или раздражает. Например, наружность говорящего, его голос или произношение;
- высокая скорость умственной деятельности. Мы думаем в четыре раза быстрее, чем говорим. Поэтому когда кто-либо говорит, наш мозг большую часть времени свободен и отвлекается от речи говорящего;
- антипатия к чужим мыслям. Мы больше ценим свои мысли, для нас приятнее и легче следовать этим мыслям, нежели заставить себя следить затем, что говорит другой;
- избирательность внимания. С детских лет мы привыкли слушать одновременно многое, не уделяя всему предельного внимания. Попытка внимательно слушать все была бы непосильным занятием. В порядке самозащиты мы приучаемся попеременно выбирать то, что представляет интерес сейчас. Эта привычка переключаться затрудняет фиксирование внимания на чем-то одном;
- потребность реплики. Слова другого могут вызвать у нас потребность ответить. Если это происходит, то мы уже не слушаем, что нам говорят. Мысли заняты формулированием <разгромных> аргументов и комментариев.

Задание 1. Со всеми ли "правилами" ты согласен?

Задание 2. Приходилось ли тебе в какой-либо жизненной ситуации применять некоторые из приведенных в тексте "правил"?

Ситуация 2. "Что такое такт?" (Из книги В.В. Любимцева "Знаешь ли ты?")

Под **тактом** прежде всего понимается чувство меры, умение ориентироваться в тех или иных обстоятельствах. Как поступить в данный момент? Что следует сказать, а о чем лучше промолчать? Остаться в комнате или выйти? Сделать вид, что не заметил неудачной реплики или обратить ее в шутку?

Такт - это чуткость, скромность в поведении, результат воспитания, в основе его - уважение к окружающим, уважение чужого мнения, бережность в отношении к близким, друзьям, коллегам.

Бестактным считается:

- читать чужие письма или подслушивать чужие разговоры;
- своим поведением обращать на себя внимание в не некоторых общественных местах (в музее, театре, библиотеке и т. п.);
- говорить в публичном месте о личных делах своих или близких (друзей, родственников и др.);
- навязывать свои вкусы и представления.

Задание. Дополните своими предложениями понятие: "бестактным считается".

Ситуация 3. "Как заставить человека принять вашу точку зрения?"

- Убеждать человека в чем-либо не значит спорить с ним; единственный способ победить в споре - это избегать его. Недоразумения нельзя устранить спором, их можно устранить лишь с помощью такта, стремления к примирению и искреннего желания понять точку зрения другого.

- Уважайте мнение других людей, никогда не говорите человеку резко, что он не прав, особенно при людях. В таких условиях человеку трудно согласиться с вами.
- Если человек высказывает какую-то мысль, а вы уверены в ее ошибочности, лучше обратиться к нему со словами: "Я могу ошибаться. Давайте разберемся в фактах". Это заставит собеседника быть столь же справедливым, заставит его признать, что он также может ошибаться.
- Если вы не правы, признавайте это быстро и решительно. Гораздо легче самому признать свои ошибки или недостатки, чем выслушивать осуждение со стороны другого человека. Если вы знаете, что другой человек думает или хочет сказать о вас что-то отрицательное, скажите это сами раньше, этим вы его обезоружите.
- Не начинайте важных разговоров с требованиями сказать "да" или "нет". Если человек сказал "нет", его принципы требуют оставаться до конца последовательным. Он может позднее почувствовать, что "нет" было неверным, но вы сами отрезали ему пути к отступлению. Поэтому очень важно вести разговор так, чтобы собеседнику не было необходимости и возможности сказать "нет".
- Если хотите убедить людей в чем-либо, старайтесь смотреть на вещи глазами этих людей. Вы сэкономите много времени и сохраните свои нервы.

Задание 1. Согласны ли вы с приведенными правилами?

Задание 2. По вашему мнению, эти правила всегда "срабатывают"?

Ситуация 4. "Помогут ли вам приведенные рекомендации по ускорению процесса разрешения конфликта?"

- Во время переговоров приоритет должен отдаваться обсуждению содержательных вопросов.
- Стороны должны стремиться к снятию психологической и социальной напряженности.
- Стороны должны демонстрировать взаимное уважение.
- Участники переговоров должны стремиться превратить скрытую часть конфликтной ситуации в открытую, гласно и доказательно раскрывая позиции друг друга и сознательно создавая атмосферу публичного, равноправного обмена мнениями.
- Все участники переговоров должны проявлять склонность к компромиссу. Особое значение имеет заключительная, послеконфликтная стадия. На этой стадии должны быть предприняты усилия по окончательному устранению противоречий интересов, целей; установок, ликвидирована социально-психологическая напряженность и прекращена любая борьба.

Задание. Согласны ли вы с данными рекомендациями?

Ситуация 5. Как надо приветствовать встретившегося знакомого человека?

Задание:

1. Какие способы приветствия вы знаете?
2. Отличаются ли приветствие в среде молодежи от приветствия взрослых?
3. Вы выбираете данный способ приветствия со знакомыми только по возрастным признакам или по личностным качествам этого человека?
4. Примите к сведению приведенную ниже информацию.

"Почему люди здороваются за руку?" (Из книги В.И.Малова "Загадки и тайны")

Существуют и многие другие способы приветствовать друг друга. В кинофильмах вы, вероятно, видели, как придворные отвешивают поклоны, благовоспитанные девицы и дамы делают реверансы, а джентльмены приподнимают при встрече шляпу.

Известны и более экзотические формы приветствия: у некоторых народов, например, при встрече было принято тереться носами или даже исполнять особый танец. Однако одно только рукопожатие пережило все времена и получило широкое распространение. Случилось так потому, что это самый миролюбивый, самый дружеский жест, понятный каждому.

Протягивая открытую ладонь, человек как бы показывал другому, что у него нет оружия, что намерения его чисты. И если эти намерения не отвергались, следовал точно

такой же ответный жест. А обмениваясь рукопожатием, люди убеждались в том, что в руке другого действительно не спрятано оружие. Поэтому и принято снимать перед рукопожатием перчатку - ладонь должна быть открытой.

От очень древних времен дошло до нас и стойкое предубеждение: нельзя здороваться за руку через порог. Смысл же его таков у себя дома человек надежно защищен стенами, а за порогом таятся опасности, неизвестность. Так что если кто-то приходит в дом, пусть сначала войдет внутрь, на свет, где можно хорошо рассмотреть пришедшего и вовремя распознать угрозу, если она есть. А если нет - обменяться крепким рукопожатием.

Ситуация 6. "Поможет ли тебе при общении тест?"

Тест "Конфликт без насилия"

Выберите, на ваш взгляд, правильные ответы.

1. Являются ли постоянные торы с друзьями проявлением свободы вашего выбора?
 - a. да, являются;
 - b. нет, не являются;
 - c. все зависит от культуры человека, страны, где он живет, и законодательства.
2. Дети имеют право свободно делать свой выбор:
 - a. во всех сферах жизни и деятельности;
 - b. только в среде своих друзей; В. только в семье.
3. Почему человек должен следовать общепринятым правилам?
 - a. потому что так принято в обществе;
 - b. потому что это совпадает с его желаниями
 - c. потому что так получается.
4. Когда люди договариваются друг с другом, то они:
 - a. ссорятся;
 - b. отстаивают свои позиции;
 - c. вырабатывают правила.
5. Почему человек не соблюдает правил?
 - a. жить по правилам неинтересно;
 - b. он плохо воспитан, у него низкий уровень культуры;
 - c. считает, что соблюдение правил - это проявление слабости.
6. Каковы причины конфликтов?
 - a. грубость;
 - b. слабохарактерность;
 - c. эгоизм;
 - d. ответственность;
 - e. различие взглядов.
7. Может ли быть конфликт без насилия?
 - a. да;
 - b. нет;
 - c. всегда.
8. К какому понятию относится определение "состояние взаимной вражды, серьезная размолвка":
 - a. конфликт;
 - b. ссора;
 - c. противоречие;

По мнению психологов и педагогов, правильными ответами являются: 1.б; 2.а; 3.а; 4.в; 5.в; 6.а, в, е; 7.б; 8.б.

Шуточная ситуация 7. <Поможет ли тебе при общении юмор?

Тест <Можешь ли ты красиво выступить у доски?

Учеба - не такое уж интересное занятие. Но в твоих силах сделать так, чтобы каждый твой выход, к доске стал запоминающимся событием и для тебя, и для твоих одно-

курсников, и для преподавателя (а ведь у ваших педагогов еще меньше возможностей для развлечений, чем у вас).

Не ограничивайся просто ответом на вопрос (хотя некоторые и это сделать не могут), а дополни свое выступление у доски... Как? Ну, как умеешь.

Мысленно или на бумаге поставь себе 2 очка за оптимистический ответ, 1 очко - положительный ответ, 0 очков - за отрицательный ответ на следующие вопросы:

1. Знаешь ли ты смешные анекдоты ?
 - a. Много знаю!
 - b. Знаю, но в аудитории такие рассказывать нельзя.
 - c. Не знаю, я отличник.
2. Знаешь ли ты наизусть хоть одну песню ?
 - a. Да, много знаю!
 - b. Знаю, но слова все время путаю.
 - c. Попытался выучить, но пока не смог.
3. Умеешь ли ты танцевать какие-нибудь экзотические танцы, например, брейк, мазурку, вприсядку, маленьких лебедей, танец племени людоедов мамбу-хрямбу?
 - a. Умею!
 - b. Нет, пока не умею.
 - c. Умею только детсадовские танцы.
4. Умеешь ли ты стоять на голове?
 - a. Могу и на голове, и на других частях тела.
 - b. Могу, но только на чужой голове.
 - c. Я и на ногах-то пока с трудом стою.
5. Можешь ли ты кончиком языка достать до носа?
 - a. В два счета!
 - b. Только до чужого носа.
 - c. Пока нет, но уже начал тренировки.
6. Можешь ли ты показать какой-нибудь фокус? Запросто!
 - a. Могу "распилить" преподавателя (номер исполняется только один раз).
 - b. Не знаю, не пробовал.

Подведем итоги. Если ты набрал(а);

- 10-12 очков. Ты веселый молодой человек (девушка)! Юмор помогает тебе не только в учебе, но и в общении.

- 6-9 очков. Ты можешь порадовать своих однокурс-ников и не упускай этого шанса!

- 1-5 очков. Неужели ты такой скучный человек? Как же тогда с тобой общаются твои однокурсники? Выучи наизусть хотя бы один из студенческих анекдот-ов и в удобное время расскажи его товарищам. Может, это поможет...

Мини-итоги. Классный руководитель (куратор учебной группы) подводит итоги всех рассуждений учащихся.