Классный час на тему "Конфликты в нашей жизни"

Классный час разработан для студентов 1 курса техникума. Разработка может быть полезна классным руководителям, психологам, социальным педагогам, особенно в условиях возникновения конфликтной ситуации в группе, классе.

**Автор**: Краснова Елена Викторовна, педагог-психолог

**Цель:** способствовать формированию культуры общения, посредством обучения бесконфликтному поведению и определения стилей общения.

**Ход мероприятия:**

 *Худой мир лучше доброй ссоры*

**Классный руководитель**: Мы уже пришли к выводу, что человеку необходимо общение, что общение – одно из условий его жизни. Недаром, наказывая человека, его изолируют от других. И далеко не все человеческие ценности могут сравниться с такой ценностью, как возможность общаться с умными, близкими тебе по духу и взглядам людьми. Ведь недаром говорят, что самая большая роскошь, существующая в человеческом обществе, - это роскошь общения.

Когда ребенок появляется на свет, он еще только кандидат в человека, человеком он становиться только в общении с людьми. А чтобы стать еще и успешным человеком в обществе людей, надо обладать определенными достоинствами. Можно, конечно, иметь достоинства и суметь их реализовать.

Но нельзя его достигнуть, как говорил Ф. Ларошфуко, не имею хоть каких-нибудь достоинств. Одним из необходимых достоинств является умение общаться. Залог успеха – богатство языка, которое определяет и богатство мыслей человека, а значит, его ум и умение жить успешно, но, к сожалению, есть люди, которые «хорошо говорят, но плоха разговаривают».

Далеко не каждый человек в этом мире соответствует тому портрету, который вы написали своими эпитетами. Что же делать остальным? Ведь мы уже поняли, что без располагающего общения вряд ли можно реализовать даже те достоинства, которыми уже обладаем.

Человек чему-то учится всю свою жизнь. Накопив необходимую сумму знаний, можно всегда реализовать и с пользой для дела. Давайте начнем это делать прямо сегодня, чтобы прийти в ваше завтра уже с определенным полезным багажом. Поможет нам в этом наш учитель.

Учитель: Все могут научиться общаться, но для этого необходимо, прежде всего, понять с кем вы общаетесь. Надо разобраться в человеке, не судя о его чертах личности по единичным поступкам или внешности. Общение не должно быть разрушительным, а для этого необходимо:

- разбираться в себе и людях;

- эмоционально правильно отклоняться на состояние людей и их поведение.

- обязательно выбрать соответствующий способ обращения к человеку.

Учитесь читать состояние человека, с которым вы хотите общаться или вам просто придется это делать по ряду причин. Очень многое о человеке, его состоянии и настроении может сказать его взгляд.

Прямоту личности отражает прямой спокойный взгляд. Если же человек смотрит исподлобья, а выражение лица настороженное, значит, он не доверяет вам, у него есть опасения на ваш счет. Часто люди взглядом отражают сущность своей натуры: жестокость и беспощадность, гордость и высокомерие, благородство и скромность, робость и наивность, прямодушие и честность и т.д. Очень важно ответить на улыбку вашего собеседника, потому что она чаще всего выражает симпатию к вам и дружелюбное расположение. Ответ на вашу улыбку – это своеобразное разрешение для знакомства или начала разговора.

Общаясь, смотрите на говорящего, это поможет сосредоточиться на теме разговора. Но, в тоже время, если вы долго и пристально будете рассматривать своего собеседника, то это может смутить его. Подтвердите ваш интерес друг к другу взглядом в течение нескольких секунд. Чем чаще встречаются глаза, тем ближе они становятся друг другу. Открытый дружелюбный взгляд помогает почувствовать взаимное расположение и симпатию. Общение становится приятным и велика возможность дальнейшей дружбы.

**Классный руководитель:** А сейчас наш гость, учитель, продемонстрирует характерные позы людей при общении.

**Учитель:** Встаньте прямо, поднимите вверх голову, туловище отклоните назад, ноги слегка расставлены, руки одна на другой – вот поза высокомерия, надменности и самоуверенности. Вы с пренебрежением взираете на окружающий вас мир и собеседников. А сейчас – руки в стороны, слегка прижаты и согнуты в локтях, голова приопущена, плечи приподняты. Перед вами неуверенный и растерянный человек.

Ребята, а что еще помогает людям общаться?

**Учащиеся:** Ни один человек не может обойтись во время разговора без жестикуляции. Мы взмахиваем руками и разводим ими в удивление, подпираем лоб в раздумье, делаем взмах ладонью от себя, демонстрируя неприятие и отвращение, накручиваем указательным пальцем у виска.

- Жесты бывают разные, среди них встречаются и непристойные. Это уже зависит от культуры вашего собеседника. Некоторым людям бывает просто мало слов, чтобы выразить свои мысли и особенно чувства, которые их переполняют. Поэтому они прибегают к активной жестикуляции.

**Классный руководитель**: Итак, мы приходим к мысли, что знать о человеке как можно больше – это залог успеха вашего общения, потому что можно построить беседу с учетом всех положительных и отрицательных сторон вашего собеседника.

**Учащиеся:** В любом общении важно взаимопонимание. Но чтобы этого достичь, надо обязательно внимательно выслушать вашего собеседника. Не настраивать себя предвзято, не смотреть скептически, перебирая в уме все недостатки и промахи говорящего.

**Учитель:** Когда мы слушали собеседника молча и спокойно, происходит так называемое нерефлексивное слушание. Мы можем пользоваться репликами в качестве реакции на разговор: интересно, да, конечно. Но есть еще и рефлексивное слушание – это умение задавать вопросы.

**Учащиеся:** Чтобы разговор состоялся и пошел по нужному мне руслу, я конечно должен уметь задавать собеседнику вопросы.

- Когда благодаря моим вопросам разговор наладился и говорящий начнет раскрываться, тогда появится искренность и взаимопонимание.

- Ни в коем случае нельзя задевать чувство собственного достоинства собеседника, лучше спокойно отнестись к его бурно выраженным эмоциям.

**Учитель:** Я хочу предложить вам памятку, которая содержит несколько принципов взаимопонимания.

Несколько принципов взаимопонимания

 *Чтобы добиться взаимопонимания в общении, надо:*

*1. Доверять себе и другим.*

*2. Быть искренним в своих чувствах и мыслях.*

*3. Признать право другого человека думать, чувствовать и послушать самостоятельно.*

*4. Уметь смотреть на людей и различные события глазами человека.*

*5. Уважать своего собеседника*

*6. Прощать собеседника*

*7. Ценить мнение другого человека*

*8. Не игнорировать сознательно других людей*

*9. Сочувствовать точке зрения другого человека*

*10. Не надевать маску или вести себя формально*

*11. Выслушать другого человека*

**Учитель:** Есть ряд позитивных выражений, которые способствуют общению:

1. Для уточнения неясного:

- пожалуйста, поправьте меня, если я не прав…

- вы думаете, что…

- другими словами вы считаете, что…

- может, я ошибаюсь, но …

2. Для установления доброжелательной атмосферы:

- я доверяю вам, потому…

- если мы договоримся, то…

- если мы не договоримся…

- иметь с вами дело было очень приятно…

3. Для поощрения собеседника в разговоре:

- мне кажется, что ты чувствуешь отчаяние…

- просто ты несколько расстроен…

- так и кажется, что ты взлетишь от радости…

4. Слушая и реагируя на речь собеседника:

- да, конечно…

- я тебя понимаю…

- это интересно…

- продолжай, пожалуйста, я тебя внимательно слушаю.

Классный руководитель: Согласитесь, что жизнь – это не сплошной позитив. Она вся состоит из противоречий.

**Учащиеся:** Иногда мы, чувствуя свое превосходство, забываем, что перед нами просто человек, который может быть обижен, говорим с ними приказным тоном.

- Не заладился разговор, если в нем звучат угрозы

- Если тебя все время поучают, читают нравоучения, критикуют и бранят, ни выслушав твое мнение, может последовать и соответствующая реакция, а значит и конфликт.

- Плохо, когда собеседник, расположив тебя к откровенному разговору, пишет необходимую для себя информацию. Начинаешь это понимать, возникает чувство обиды.

Надо быть очень осторожным, когда даешь своему собеседнику совет, так как в последствие, это может стать причиной конфликта.

**Классный руководитель:** Я с большой симпатией отношусь к остроумным людям, обладающим чувством юмора.

**Учащиеся:** Человеку, обладающему чувством юмора, легче приспособиться к любым жизненным условиям.

- Чувство юмора помогает поддерживать настроение, помогает смотреть на жизнь с оптимизмом.

- Если человек умеет шутить даже над собой, то он легче переносить неудачи; чувство юмора – это своеобразная психологическая защита.

- Одно дело смеяться над собой, другое, когда смеются над тобой. Одно поможет установить хорошие отношения, в другое – вызвать конфликт.

**Классный руководитель**: Вот и оказалось, что причин для того, чтобы общение разладилось, достаточно много.

**Учащиеся:** Очень часто причина в лохом знании предмета разговора. Чувствуешь себя неловко, молчишь, потому что боишься выглядеть глупым.

- Мне мешают общаться несимпатичные мне люди. Пропадает всякое желание даже вступать с ними в разговор, а не то, чтобы его поддерживать.

- Мне мешает мой характер и застенчивость.

- А мне неумение поддерживать беседу. Далеко не каждый умеет говорить так, как его собеседник.

- Я не умею выслушивать людей, часто перебиваю, во всем должно быть чувство меры.

- У меня проскальзывают довольно злые шутки. Я часто и сама жалею о сказанном, а извиняться бывает довольно трудно. У меня непростой характер.

**Учитель:** Не расстраивайтесь. Возможно, что это просто неумение общаться. В любом случае, ты на правильном пути к исправлению, потому что осознаешь свои поступки и сожалеешь о них.

**Классный руководитель:** Мы определили ряд ситуаций и причин, из-за которых возникают конфликты, которые разрушают наше общение. Я хочу предложить вам тест К. Томаса «Стили разрешения конфликтов».

1) А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

 Б. Вместо того, чтобы обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

2) А. Я стараюсь найти компромиссное решение

 Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

3) А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

 Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

4) А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

 Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека

 6) А. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной направленности.

 Б. Я стараюсь добиться своего.

7) А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

 Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8) А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего

 Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

9) А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

 Б. Я предпринимаю условия, чтобы добиться своего.

10) А. Я твердо стремлюсь добиться своего.

 Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11) А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

 Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12) А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

 Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он так же идет мне навстречу.

13) А. Я предлагаю среднюю позицию

 Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему

14) А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

 Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.

15) А. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

 Б. Я стараюсь сделать все необходимее, чтобы избежать напряженности.

16) А. Я стараюсь не задеть чувств другого

 Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17) А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего

 Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18) А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

 Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19) А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

 Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20) А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

 Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21) А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

 Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22) А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека

 Б. Я отстаиваю свои желания.

23) А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

 Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса

24) А. если позиция другого кажется ему самому очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

 Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу

25) А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

 Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26) А. Я предлагаю среднюю позицию

 Б. Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересу каждого из нас.

27) А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

 Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28) А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего

 Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддежку у другого.

29) А. Я предлагаю среднюю позицию.

 Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30) А. Я стараюсь не задевать чувств другого.

 Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

*Характеристика стилей поведения*

1. Стиль конкуренции:

- человек идет к разрешению конфликта собственным путем;

- не заинтересован в сотрудничестве с другими;

- преобладают волевые решения.

2. Стиль уклонения:

- человек не отстаивает свои права;

- не желает сотрудничать, решать проблему.

3. Стиль приспособления:

- человек не пытается отстаивать свои собственные интересы

4. Стиль сотрудничества:

- отстаиваете свою позицию, учитывая интересы другого человека;

- для вас очень важно решение проблемы;

- у вас есть возможность решать проблему на равных.

5. Стиль компромисса:

- частичное удовлетворение интересов конфликтующих сторон.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № вопр | Соперничество  | Сотрудничество  | Компромисс  | Избегание  | Приспособление  |
| 1 |  |  |  | а | б |
| 2 |  | Б | а |  |  |
| 3 | а |  |  |  | б |
| 4 |  |  |  |  | б |
| 5 |  | А |  | б |  |
| 6 | б |  |  | а |  |
| 7 |  |  | б | а |  |
| 8 | а | Б |  |  |  |
| 9 | б |  |  | а |  |
| 10 | а |  | б |  |  |
| 11 |  | А |  |  | б |
| 12 |  |  | б | а |  |
| 13 | б |  | а |  |  |
| 14 | б | А |  |  |  |
| 15 |  |  |  | б | а |
| 16 | б |  |  |  | а |
| 17 | а |  |  | б |  |
| 18 |  |  | б |  | а |
| 19 |  | А |  | б |  |
| 20 |  | А | б |  |  |
| 21 |  | Б |  |  | а |
| 22 | б |  | а |  |  |
| 23 |  | А |  | б |  |
| 24 |  |  |  | б | а |
| 25 |  |  |  |  | б |
| 26 |  | Б | а |  |  |
| 27 |  |  |  | а | б |
| 28 | а | Б |  |  |  |
| 29 |  |  | а | а |  |
| 30 |  | Б |  |  | а |

**Учитель:** Самое главное, чтобы обе стороны желали разрешения конфликтов.

- Сосредоточьте внимание на проблеме и на том, как ее разрешить

- Ваше освобождение от того негатива, который накопился в результате конфликта

- Дайте возможность партнеру высказаться

- Предоставьте собеседнику психологическую паузу для снижения эмоционального накала

- Признавайте свои ошибки до того, как собеседник начнет вас критиковать

- Не спешите реагировать на чужое раздражение

- Идти на все возможные компромиссы

- Не критикуйте личность партнера

- Уступайте в мелочах, чтобы добиться победы в главном

- Не избегайте конфликтов, а старайтесь их разрешить

- Помните, что безвыходных ситуаций не бывает

**Классный руководитель**: А что бы вы отнесли для устранения конфликтных отношений, чтобы не делать общение разрушительным?

**Учащиеся:** Важно, каким тоном сказаны слова. Одно и тоже слово можно произнести по-разному. И в соответствии с этим оно будет восприниматься вашим собеседником.

**Классный руководитель**: К каким же выводам мы можем прийти?

**Учащиеся:** Улаженный конфликт, улыбка сберегают нервную систему человеку

**Классный руководитель**: Давайте же будем понимать друг друга с полуслова!