

*«Что такое конфликты.
Как их избежать?»*

Классный час
7 Класс
Я среди людей

Классный час посвящён способам эффективного общения. Конфликты в школе...

Ежедневная школьная жизнь изобилует конфликтами, ссорами, мелкими стычками и взаимными обидами. Конфликты связаны косвенно или напрямую с обучением, воспитанием детей, с влиянием на психологический климат учебного заведения.

Актуальность темы обусловлена тем, что многие дети в 13-14-летнем возрасте не научены мирно решать конфликты. Причинами конфликтов между подростками становится их нервозность, неспособность долго выдерживать напряжение, привычка к агрессии.

Уточнение понятия "конфликт", "конфликтная ситуация", осознание причин конфликтов, освоение навыков конструктивного разрешения конфликтов - таково содержание классного часа.

Цели:

- уточнить понятие обучающихся о конфликте;
- расширить представление детей об основных типах и причинах конфликтов;
- познакомить с различными способами выхода из конфликтных ситуаций;
- продолжить формирование таких нравственных качеств, как выдержка, хладнокровие, вежливость, уважение к людям;
- развивать навыки анализа собственного поведения в ситуациях выбора, разрешения внутриличностных противоречий;
- побуждать к самопознанию, саморазвитию, самовоспитанию.

Задачи:

к концу классного часа обучающиеся должны

- знать, что такое конфликт, причины и типы конфликтов;
- уметь выбирать конструктивные способы выхода из предложенных конфликтных ситуаций.

Форма проведения: час общения.

ТСО: презентация, карточки с ситуациями, листочки-облака, словари, мультфильм «Конфликт».

Ход занятия:

Актуализация знаний и постановка задач.

Приём «Удивляй!» (направлен на активизацию мыслительной деятельности и привлечение интереса к теме урока. Формирует умение анализировать.)

Здравствуйте, всем! Наш классный час мы сегодня посвятим часу общения. По-моему, все согласятся с тем, что общение важно для человека. Также важно уметь общаться, знать правила взаимоотношений. Для того чтобы определить, о чём мы будем сегодня говорить, давайте похлопаем в ладоши, сыграем в ладушки, но необычные, а с заданием. (**слайд 1**) Представьте, что две ладони - это два человека, которые усердно выясняют отношения. Хлопните так, чтобы ваш хлопок иллюстрировал лёгкие разногласия между партнёрами. Теперь пусть ваш хлопок проиллюстрирует более острые разногласия. Теперь хлопните, показав враждебные отношения. Кто может определить, как называется подобное столкновение людей? (**слайд 2**)

Конфликт – тема нашего разговора.

Что такое конфликт? (объяснения ребят)

Основная часть.

Почему возникают конфликты?

1 причина различия между людьми

Упражнение «Снежинка»

Перед вами чистые листы бумаги. Возьмите их и четко выполняйте мою инструкцию: сверните лист пополам и оторвите правый верхний угол, сверните еще раз пополам и оторвите правый верхний угол, и еще раз сверните пополам и оторвите правый верхний угол. Теперь разверните и посмотрите листы друг друга.

- Что вы видите? (У всех листы получаются разные.)

- Что это значит? (Это говорит о том, что все мы очень разные и проявляется это абсолютно во всем: в наших поступках, поведении, привычках, мимике, жестах и пр.)

- Как вы думаете, для чего я дала вам это упражнение? (Для того чтобы вы наглядно смогли убедиться, что каждый из нас по-своему перерабатывает информацию, видит ее под своим углом)

зрения. И нельзя сказать, что чей-то листок лучше, а чей-то хуже, кто-то оторвал уголок правильно, а кто-то – нет.)

Как правило, на основе различий и возникают ссоры между людьми.

2 причина неумение слышать

Учиться жить среди людей, уметь общаться, так же важно, как изучать математику или физику, покорять горные вершины или исследовать морские глубины. И если вы хотите прожить нормальную, полноценную жизнь, без умения жить в согласии с другими людьми не обойтись, а для этого необходимо учиться общению.

Давайте проверим, умеете ли вы слушать и «слышать» окружающих?

Игра «Испорченный телефон»

Инструкция: 5-6 человек выходят за дверь. Одному из игроков сообщается информация.

Например: Головной убор может сказать о вас многое, почти все. Именно эта деталь гардероба точнее всего отражает характер и темперамент. Чего-чего, а туфель и головных уборов у нас должно быть в изобилии. Но помните: покупая шапку, надо примерить ее с верхней одеждой. Взгляните на себя в зеркало в полный рост. Если женщина невысокая, большая шапка «придавит» ее, а маленькая шапочка сделает крупную даму «лохнесским чудовищем». Кстати, французы шутят: самое большое издевательство над женщиной – запереть ее в комнате с десятью шляпками и не дать зеркала.

Задача игрока – запомнить ее и пересказать тому, кто находился за дверью. Затем информация передается от второго к третьему, от третьего к четвертому и т.д. Присутствующие наблюдают, как при передаче информация искажается. Переданную последнему игроку информацию сравнивают с первоначальной, делают выводы.

Вывод: Поиграв в знакомую всем с детства игру, мы наглядно смогли увидеть, что очень часто бывает так, что доверенная кому-то информация, передающаяся из уст в уста, искажается, и нередко такой «испорченный телефон» служит причиной конфликта. Поэтому когда вам доверяют, не стоит делиться полученной информацией, если вас об этом не просили. А если до вас доходят какие-то слухи, то не покупайтесь на это, а коль уж хотите узнать наверняка, то обращайтесь к первоисточнику.

3 причина - интонация

Бывают такие случаи в общении, когда собеседник неправильно интерпретирует интонацию, и возникает конфликт. Например, шел какой-то диалог, а потом...

Упражнение «Интонация»

Инструкция: учащимся предлагаются карточки с названием эмоции или чувства: удивление, восторг, сожаление, радость, злоба, безразличие, высокомерие, грубость, равнодушие, отвращение.

За основу упражнения берется фраза: Привет! Как неожиданно мы с тобой встретились! Очень рада тебя видеть! Как дела? Что нового произошло, пока мы с тобой не виделись?

После этого учащиеся по очереди произносят эту фразу с интонацией, соответствующей тому чувству, которое записано на карточке. Остальные – пытаются отгадать, какая эмоция вложена в заданную фразу.

А как же вы ведете себя в конфликтной ситуации? Анкетирование

К чему же приводят конфликты?

Просмотр мультфильма «Конфликт».

Проанализируйте ситуацию, используя сведения, полученные на сегодняшнем занятии.

Правила предупреждения конфликтов:

Не говорите сразу со взвинченным, возбужденным человеком,

Прежде чем сказать о неприятном, постарайтесь создать доброжелательную атмосферу, отметьте заслуги человека, его хорошие дела.

Постарайтесь посмотреть на проблему глазами оппонента, постарайтесь «встать» на его место.

Не скрывайте доброго отношения к людям, чаще высказывайте одобрение своим товарищам, не скупитесь на похвалу.

Умейте заставить себя замолчать, когда вас задевают в мелкой ссоре, будьте выше мелочных разборок!

В заключение предлагаю вам 12 правил, соблюдение которых позволяет склонить людей к вашей точке зрения. Это правила Карнеги (**памятка раздается ученикам.**)

1 . Единственный способ одержать верх в споре- это уклониться от него.
2 . Проявляйте уважение к мнению собеседника.
3 . Никогда не говорить человеку, что он не прав; если вы не правы, признайте это.
4 . С самого начала придерживайтесь дружелюбного тона.
5 .Заставьте собеседника сразу же ответить вам «да».
6 . Пусть большую часть времени говорит ваш собеседник .
7 . Пусть собеседник считает, что данная мысль принадлежит ему .
8 . Искренне старайтесь смотреть на вещи с точки зрения вашего собеседника .
9 . Относитесь сочувственно мыслям и желанием других .
10 . Взывайте к более благородным мотивам .
11 . Драматизируйте свои идеи .
12 . Бросайте вызов, задевайте за живое .

Тест «Оценка собственного поведения в конфликтной ситуации»

Постарайтесь искренне ответить на вопрос: «Как вы обычно ведете себя в конфликтной ситуации или споре?». Если вам свойственно то или иное поведение, поставьте соответствующее количество баллов после каждого номера ответа.

Часто- 3 балла

От случая к случаю- 2

Редко- 1

Ответы:

1. Угрожаю или дерусь.

2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаюсь с ней как со своей.

3. Ищу компромиссы.

4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно.
5. Избегаю противника.
6. Желаю во что бы то ни стало добиться своих целей.
7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем- категорически нет.
8. Иду на компромисс.
9. Сдаюсь.
10. Меняю тему...
11. Настойчиво повторяю одну мысль, пока не добьюсь своего.
12. Пытаюсь найти исток конфликта, понять, с чего все началось.
13. Немножко уступлю и подтолкну тем самым к уступкам другую сторону.
14. Предлагаю мир.
15. Пытаюсь обратить все в шутку.

Обработка результатов теста.

Подсчитайте количество баллов под номерами 1,6,1 это тип поведения «А» и т. д.

Тип «А»-1,6,11

тип «Б»- 2,7,12

тип «В»- 3,8,13

тип «Г»- 4,9,14

тип «Д»- 5,10,15

Если вы набрали больше всего баллов под буквами:

«А»- это «жесткий»тип решения конфликтов и споров. Вы до последнего стоите на своем, защищая свою позицию. Во что бы то ни стало стремитесь выиграть. Это тип человека, который всегда прав.
«Б»- это «демократичный» стиль. Вы придерживаетесь мнения, что всегда можно договориться. Во время спора вы пытаетесь предложить альтернативу, ищите решения, которые удовлетворяли бы обе стороны.

«В»- «компромиссный»стиль. С самого начала вы согласны на компромисс.

«Г»- «мягкий» стиль. Своего противника вы «уничтожаете» добротой. С готовностью вы встаете на точку зрения противника, отказываясь от своей.

«Д»- «уходящий» стиль. Ваше кредо- «вовремя уйти». Вы стараетесь не обострять ситуацию, не доводить конфликт до открытого столкновения.