

Министерство образования и науки РД
ГБПОУ «Колледж экономики и права»

Отчет

Классного часа на тему: «Нам надо лучше знать друг друга. Культура общения.»

Составила Насруллаева Т.Д.,

Кл. рук. гр.49ИСП1, отделения «Экономика и бухгалтерский учет»

Январь 2025г.

Тема: «Нам надо лучше знать друг друга. Культура общения» (ситуативный практикум по культуре общения)

Цели:

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

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 жестикуляцией;
- 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 окончаний 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 за тем, 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 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, к тому же 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, после конфликтная 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 споры с друзьями проявлением свободы вашего выбора?
А. да, являются;
Б. нет, не являются;
В. все зависит от культуры человека, страны, где он живет, и законодательства.
2. Дети имеют право свободно делать свой выбор:
А. во всех сферах жизни и деятельности;
Б. только в среде своих друзей;
В. только в семье.
3. Почему человек должен следовать общепринятым правилам?
А. потому что так принято в обществе;
Б. потому что это совпадает с его желаниями;
В. потому что так получается.
4. Когда люди договариваются друг с другом, то они:
А. ссорятся;
Б. отстаивают свои позиции;
В. вырабатывают правила.
5. Почему человек не соблюдает правил?
А. жить по правилам неинтересно;
Б. он плохо воспитан, у него низкий уровень культуры;
В. считает, что соблюдение правил — это проявление слабости.
6. Каковы причины конфликтов?

- А. грубость;
- Б. слабохарактерность;
- В. эгоизм;
- Д. ответственность;
- Е. различие взглядов.

7. Может ли быть конфликт без насилия?

- А. да;
- Б. нет;
- В. всегда.

8. К какому понятию относится определение «состояние взаимной вражды, серьезная размолвка»:

- А. конфликт;
- Б. ссора;
- В. 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 однокурсников, 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?

Много знаю!

Знаю, но в аудитории такие рассказывать нельзя.

Не знаю, я отличник.

2. Знаешь ли ты наизусть хоть одну песню?

Да, много знаю!

Знаю, но слова все время путаю.

Пытался 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?

Умею!

Нет, пока не умею.

Умею только детсадовские танцы.

4. Умеешь ли ты стоять на голове?

Могу и на голове, и на других частях тела.

Могу, но только на чужой голове.

Я и на ногах-то пока с трудом стою.

5. Можешь ли ты кончиком языка достать до носа?

В два счета!

Только до чужого носа.

Пока нет, но уже начал тренировки.

6. Можешь ли ты показать какой-нибудь фокус?

Запросто!

Могу «распилить» преподавателя (номер исполняется только один раз).

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 однокурсников 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 анекдотов и в удобное время расскажи его товарищам. Может, это поможет...

Мини-итоги. Куратор учебной группы подводит итоги всех рассуждений учащихся.