

Классный час о культуре речи, 9 класса

Тема: «Умей общаться со всеми и всегда» (ситуативный практикум по культуре общения)

Цели:

- развитие культуры общения коммуникативных навыков школьников;
- привитие этических норм бесконфликтного общения с младшими, ровесниками и со взрослыми.

Оборудование: если есть возможность, то подготовить для каждого ученика тексты извлечений из книг и текст «Конфликт без насилия», листы бумаги и ручки.

Ход классного часа

Ситуация 1. «Умеешь ли ты управлять конфликтом

Правила, которых следует придерживаться в разговоре:

- 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» (частоупотребляемое 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» вы согласны?

Задание 2. Приходилось ли вам в какой либо жизненной ситуации применять некоторые из приведенных в тексте «правил»?

Ситуация 2. «Что такое такт?»

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 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 требования сказать «да» или «нет». Если человек сказал «нет», его принципы требуют оставаться до конца последовательным. Позднее он может 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. Отличается 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?»

Существуют и многие другие способы приветствовать друг друга. В кинофильмах вы, вероятно, видели, как придворные отвечивают 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.

Из 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.

