Раздел III. Я в компании сверстников.
Классный час 7. Как вести себя в компании друзей

Цели и задачи:

- **развитие культуры общения и коммуникативных навыков учащихся**
- **воспитание этических норм бесконфликтного общения с младшими, с ровесниками и с взрослыми;**
- **ознакомление ребят с субкультурой некоторых неформальных молодежных группировок.**

Описание классного часа

Учитель: Ребята, чтобы понять, о чем сегодня пойдет речь, я предлагаю вам подумать над следующими изречениями великих людей:

- «Владеть собой настолько, чтобы уважать других, как самого себя, и поступать с ними так, как мы желаем, чтобы с нами поступали – вот что можно назвать человеколюбием» (Конфуций).
- «Много есть чудес на свете, Человек их всех чудесней» (Софокл).
- «Близкое общение – вот откуда берут начало нежнейшая дружба и сильнейшая ненависть» (Ривароль).
- «Благородный человек всего более занят мудростью и дружбой: одна из них есть смертное, другая – бессмертное» (Эпикур).
- «В дружбе нет никаких расчетов, кроме нее самой» (Монтень).
- «По отношению к своим друзьям необходимо быть как можно менее тягостным. Деликатнее всего – не требовать от своих друзей никаких услуг» (Гегель).

Возможные рассуждения учеников.

Учитель: Действительно, сегодня речь пойдет об умении дружить, этично вести себя в компании, правильно организовывать свое свободное время.

Свое свободное время ребята вашего возраста часто проводят в компании друзей. Подростковые компании бывают разные, ребята в них собираются тоже разные по характеру и по поведению. Как же вести себя, чтобы не вызвать конфликта или не стать объектом насмешек?

Вот некоторые правила, которых следует придерживаться в разговоре:

- необходимо вести разговор с собеседниками 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.

Частенько между подростками все же может возникнуть конфликт. И здесь вновь надо быть осторожным:

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. Наши позиция – это то, о чем мы заявляем, на чем настаиваем, наша модель решения. Но не старайтесь навязать свою позицию группе ребят. Будьте благоразумней спорщика, лучше замолчите и дайте ему высказаться.

5. Делайте разграничения между участниками конфликта и возникшими проблемами. Поставьте себя на место оппонента. Будьте жестоки 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. 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 уязвленные места партнера;

- припоминаются старые обиды;

- в конце концов, выявляются победитель и побежденный.

Возможны 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.* Попытка внимательно слушать все порой бывает непосильным занятием. В порядке самозащиты мы стараемся 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.

Учитель: А теперь скажите, со всеми ли правилами вы согласны? Приходилось ли вам в конфликтной ситуации применять некоторые из приведенных правил?

Рассуждения ребят.

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, признайте 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 последовательными. Он может позднее почувствовать, что «нет» было неверным, но вы сами отрезали ему пути к отступлению. Поэтому очень важно повести 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 свои нервы.

Учитель: Согласны ли вы с приведенными правилами? По вашему мнению, эти правила всегда «срабатывают»?

Рассуждения ребят.