

Министерство образования Московской области
Государственное автономное профессиональное учреждение
Московской области «Егорьевский техникум»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

Классный час на тему:

«СТОП! КОНФЛИКТ»



РАЗРАБОТАЛ:

Ковалева Наталья Леонидовна –
классный руководитель группы Тв-14

г.о. Егорьевск
24 мая 2022 год

**Классный час
в группе Тв-14
на тему: «Стоп! конфликт»**

Цель урока:

Изучить конструктивные способы выхода из конфликтных ситуаций.

Задачи урока:

- *дать определение понятию «конфликт»;
- *рассмотреть способы поведения в конфликтных ситуациях;
- *отработать навык адекватного реагирования на различные конфликтные ситуации.

Оборудование: мультимедийное оборудование, карточки-задания

Оформление: презентация по теме урока

План урока

- I. Определение термина «конфликт».
- II. Диагностика преобладающей стратегии поведения в конфликтной ситуации студентов группы при помощи методики «Праздничный пирог»
- III. Изучение стратегий поведения в конфликте, плюсы и минусы.
- IV. Упражнение «Конфликтные ситуации» проигрывание ситуаций с использованием разных стратегий поведения
- V. Основные правила эффективного поведения в конфликтах.
- VI. Обсуждение индийской притчи «Слон и слепые мудрецы».
- VII. Способы самоконтроля.
- VIII. Упражнение «Сорри, конфликта не будет», обучение приемам избегания конфликта.
- IX. Упражнение «Конфликт в транспорте», приобретение опыта умения договариваться в условиях столкновения интересов.
- X. Подведение итогов (рефлексия).



ХОД УРОКА

Этап I. Информационный

Здравствуйтесь ребята. Сегодня мы проводим тематический классный посвященный теме конфликтов. Мы с вами рассмотрим понятие «конфликт», изучим тактики поведения в различных конфликтных ситуациях, будем учиться конструктивно преодолевать конфликты.

Давайте сначала дадим определение слову «конфликт». Студенты отвечают.



Конфликт - это нарушение процесса общения, возникающее как следствие противоположных интересов, взглядов, мнений и вызывающее серьезное разногласие.

Можно ли прожить без конфликтов? Нужны ли они человеку?
(*Высказывания детей.*)

Конфликты - это часть нашей жизни. Они способствуют реформам, преобразованиям, развитию. Конфликт - это проявление активности, отстаивание своей позиции, точки зрения.

У. А. Томас и Ральф выделили основные стратегии поведения в конфликтной ситуации:

- избегание;
- конкуренция;
- приспособление;
- компромисс;
- сотрудничество.

Стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы, действуя при этом пассивно или активно, и интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально.

Противоположные интересы людей не всегда ведут к конфликту: например, спортсмены соревнуются друг с другом по всем правилам, в этом случае конфликт не возникает.

Выходов конфликтных ситуаций может быть несколько, все зависит от стратегии поведения человека в конфликте.

Давайте с вами определим Вашу ведущую стратегию поведения в конфликтной ситуации. Для этого проведем несложную диагностическую методику «Праздничный пирог».

Этап II. Диагностический

Упражнение «Праздничный пирог»

Данное упражнение позволит, определить вашу стратегию поведения в конфликтной ситуации.

Представьте себе, что к вам на день рождения пришли друзья пить чай с праздничным тортом, украшенным шоколадными фигурками, дольками засахаренных фруктов. Торт небольшой, его надо разрезать. Вы именинник. Как себя поведете?

Варианты поведения и соответствующие им стратегии поведения:

1. Откажетесь разрезать, попросите кого-нибудь из гостей или родных об этом, дабы никого не обидеть. (*Избегание.*)

2. Разрежете сами, на свое усмотрение, кому какой кусок - не важно, себе - лучший. (*Конкуренция.*)

3. Учтете пожелания гостей, себе возьмете кусок, какой достанется. (*Приспособление.*)

4. Постараетесь поделить поровну между всеми участниками праздника, включая и себя. (*Сотрудничество.*)

5. Скажете, что торта весь достанется гостям, бы съели. (*Компромисс.*)

Выбрали? Запишите на листочке свой вариант. Давайте разберем каждую стратегию.

Знакомство с характеристиками различных стратегий поведения в конфликтах.

Все стратегии имеют как плюсы, так и минусы, поэтому любая из них может быть эффективной. Нужно учитывать



вам не очень хочется, пусть он а вот шоколадные фигурки вы



ситуацию, личность соперника и свою. Необходимо делать акцент не на то «кто виноват?», а на то «что делать?».

Однако, если конфликт произошел из-за грубости, несправедливости, обмана, эти стратегии могут оказаться бессильными.

Этап III. Игровой *А сейчас проведем упражнение «Конфликтные ситуации»*

Студенты разбиваются на пять групп, в которых проходит проигрывание ситуаций с использованием разных стратегий поведения: конкуренция, избегание, сотрудничество, приспособление, компромисс.



Раздаются карточки с описанием ситуаций

А. Ты зовешь друга (подругу) на дискотеку, а он (она) хочет в это время смотреть фильм по телевизору.

Б. Родители отправляют тебя в магазин за хлебом, а ты хочешь играть в компьютерные игры.

В. Бабушка сердится, когда ты громко слушаешь музыку. Она сказала тебе, что ей нужна тишина. Но ты не можешь без музыки.

Г. У тебя плохое настроение, и ты сидишь дома, слушаешь музыку. К тебе приходят друзья и зовут гулять.

Д. У твоего друга серьезные проблемы с физикой, поэтому он постоянно просит у тебя списать домашнее задание, и ты даешь. Но однажды учительница заметила, что у тебя и твоего друга совершенно одинаковые записи в тетради. Она сказала, что если еще раз ты дашь своему другу списать домашнее задание, у тебя будут большие неприятности.



После обсуждения в группах дети рассказывают всем о выбранных ими стратегиях, проходит их обсуждение.

Давайте рассмотрим основные правила эффективного поведения в конфликтах.

1. *Дайте партнеру «выпустить пар».* Если партнер раздражен и агрессивен (переполнен отрицательными эмоциями), договориться с ним трудно, а зачастую невозможно, поэтому постарайтесь помочь ему снизить внутреннее напряжение. Во время его «взрыва» рекомендуется вести себя спокойно, уверенно, но не высокомерно.



2. *Сбивайте агрессию неожиданными приемами.*

Например, задайте неожиданный вопрос совсем о другом, но значимом для партнера деле или доверительно попросите у конфликтующего собеседника совета.

3. *Не давайте партнеру отрицательных оценок, а говорите о своих чувствах.* Не говорите: «Вы меня обманываете», лучше звучит: «Я чувствую себя обманутым».

4. *Попросите сформулировать желаемый конечный результат и проблему как цепь препятствий.* Проблема — это то, что надо решать, а отношение к человеку — это фон, условия, в которых приходится принимать решение. В случае неприязненного отношения к оппоненту или партнеру, вы можете не захотеть решать проблему. Этого делать нельзя! Не позволяйте эмоциям управлять вами.



Вместе с собеседником определите проблему и сосредоточьтесь на ней. Иными словами, отделите проблему от личности.

5. *Предложите оппоненту высказать свои соображения по разрешению возникшей проблемы и свои варианты решения.* Не надо искать виновных и объяснять создавшееся положение. Ищите выход из него. Не останавливайтесь на первом приемлемом варианте, их должно быть найдено много, чтобы выбрать лучший (альтернатива). При этом всегда помните, что искать следует взаимоприемлемые варианты решения, т. е. вы и партнер по общению должны быть взаимно удовлетворены конечным результатом.

6. *В любом случае дайте партнеру «сохранить свое лицо».* Не позволяйте себе распускаться и отвечать агрессией на агрессию и задевать достоинства партнера; он этого не простит, даже если уступит нажиму. Не затрагивайте его личность, а давайте оценку только действиям и поступкам, например, можно сказать: «Вы уже

дважды не выполнили свое обещание», но нельзя говорить: «Вы — необязательный человек».

7. *Отражайте, как эхо, смысл высказываний и претензий.* Употребление фраз типа «Правильно ли я Вас понял?», «Вы хотели сказать...» устраняет недоразумения и демонстрирует внимание к собеседнику, что уменьшает его агрессию.

8. *Не бойтесь извиниться, если чувствуете свою вину.* К извинениям способны уверенные и зрелые люди, поэтому это обезоруживает клиента и вызывает у него уважение и доверие.

9. *Ничего не надо доказывать.* В конфликте никто никогда и никому ничего не сможет доказать, так как отрицательные эмоции блокируют способность понимать и соглашаться с «врагом». Человек в этот момент не думает, его рациональная часть отключается, а поэтому незачем пытаться что-либо доказывать. Это пустая трата времени и бесполезное занятие.

10. *Замолчите первым.* Если так получилось, что вы не заметили, как «втянулись» в конфликт (по наблюдениям 80 % конфликтов возникает помимо желания их участников), попытайтесь сделать единственное — замолчите. Не от собеседника -«противника» требуйте: «Замолчи», «Прекрати», а от себя. Однако ваше молчание не должно быть обидным для партнера и не должно быть окрашено злорадством и вызовом.

11. *Не характеризуйте состояние оппонента.* Избегайте словесной констатации отрицательного эмоционального состояния партнера: «Что ты злишься, нервничаешь?», «Чего ты бесишься?» — такие «успокоители» только укрепляют и усиливают конфликт.

12. *Независимо от результата разрешения противоречия старайтесь не разрушать отношения.* Выразите свое уважение и расположение клиенту, партнеру и выскажите согласие по поводу возникших трудностей. Если вы сохраните отношения и дадите клиенту «сохранить свое лицо», вы не потеряете его как будущего клиента или партнера.



Конфликты стары как мир. Люди всегда старались понять мир и друг друга. Иногда это трудно, потому что не все видят проблемы одинаково. Послушайте индийскую сказку.

Слон и слепые мудрецы (видео).

Давным-давно в маленьком городе жили - были шесть слепых мудрецов.

Однажды в город привели слона. Мудрецы захотели его увидеть. Но как? «Я знаю», сказал один мудрец, - «мы ощупаем его». «Хорошая идея», - сказали другие, - «тогда мы будем знать, какой он - слон». Итак, шесть человек пошли изучать слона. Первый ощупал большое плоское ухо. Оно медленно двигалось вперед - назад. «Слон похож на веер!» - закричал первый мудрец. Второй мудрец потрогал ноги слона. «Он похож на дерево!» - воскликнул он. «Вы оба не правы», - сказал третий, - он похож на веревку». Этот человек нащупал слоновий хвост. «Слон похож на копье», - воскликнул четвертый. «Нет, нет, - закричал пятый, - слон как высокая стена!». Он говорил так, ощупывая бок слона. Шестой мудрец дергал слоновий хвост. «Вы все не правы», - сказал он, - «слон похож на змею». «Нет на веревку!» - «Змея!» - «Стена!» - «Вы ошибаетесь!» - «Я прав!». Шестеро слепых кричало друг на друга целый час. И они никогда не узнали, как выглядит слон.



Вопросы для студентов:
Почему мудрецы так и не узнали, как выглядит слон?

Каждый человек мог представить себе лишь то, что могли чувствовать его руки. В результате каждый думал, что он открыл истину и знает, на что похож слон, никто не хотел слушать, что говорят другие.

У них возник конфликт, основанный на различиях в восприятии.

Были ли мудрецы на самом деле мудрыми?

Как мудрецы могли бы узнать, как на самом деле выглядит слон? Наличие другой стороны.

Не секрет, что конфликт всегда вызывает неприятные эмоции у конфликтующих. Как вы думаете, какие последствия могут быть у конфликта? *(ответы учащихся).*

Вы правы у конфликта может быть множество отрицательных последствий, итог конфликтов зачастую непредсказуем.

Но многих конфликтов можно избежать, если вы научитесь контролировать свои эмоции и прислушиваться к мнению других.

Я познакомлю вас со способами самоконтроля.



«Как научиться контролировать свои эмоции»

1. Рисуйте на бумаге. Если эмоции одолели вас, можно нарисовать то, что первым придет вам в голову, позволить грифелю порвать бумагу, с силой заштриховать рисунок и в конечном итоге разорвать сам листок, скомкать его и выкинуть.

2. Попробуйте сосчитать до десяти, прежде чем поддадитесь

нахлынувшему эмоциональному всплеску. Вы поймете, насколько незначителен на самом деле повод к вашей бурной реакции, уже на подходе к цифре «10».

3. Необычный способ. Во время спора попробуйте посчитать во рту свои зубы при помощи языка.

4. В любой ситуации, прежде чем выйти из себя, остановитесь на мгновение и подумайте о самых хороших и незабываемых моментах вашей жизни, сделайте глубокий вдох и уже на улыбке плавно выдохните. Именно в это мгновение вы и определяете ваш выбор – пойти на поводу у разрушительных эмоций или взять себя в руки

5. Есть еще один эффективный способ справиться с эмоциями, это физические упражнения. А от этого улучшается настроение. И это не обязательно должен быть определенный вид спорта, а просто регулярные прогулки и активный отдых.

Давайте рассмотрим еще один прием, помогающий избегать конфликтных ситуаций.

Упражнение «Сорри, конфликта не будет»

Цели:

- Обучение приемам избегания конфликта.
 - Развитие навыков сотрудничества и эмпатии.

Многих конфликтов можно избежать, если вовремя остановиться. Так, например, в нашей культуре, для того, чтобы не доводить дело до конфликта, принято извиняться. Один человек



берет на себя роль виноватого и просит прощения, а второй отвечает ему: «Ничего страшного». Англичане поступают еще проще, они не выясняют, кто был виноват, - извиняются обе стороны. Например, кто-то нечаянно задел кого-то и попросил извинения: «Iamsorry», он услышит в ответ «Iamsorry». Первое «Iamsorry», означает «Простите, что я вас задел», второе «Iamsorry», означает «Простите, что я встал на дороге в тот момент, когда вы проходили». Если же кто-то умышленно задевает другого, потому что у него плохое настроение, он снова услышит в ответ «Sorry»? что означает: «Извините, но конфликта не будет» или «Я очень сожалею, что у вас плохое настроение, но мне совсем не хочется ругаться с вами».

Выполняя это упражнение, вам предстоит действовать в соответствии с правилами английского этикета.

Ситуации:

- вас нечаянно толкнули в коридоре школы
- одноклассник, будучи в плохом настроении указывает на ваши недостатки
- вы, будучи в плохом настроении нагрубили другу, а потом пожалели о случившемся
- вы опоздали в школу и вас ругает учитель
- вы нечаянно толкнули случайного прохожего на улице
- родители ругают вас из-за снижения успеваемости.

Обсуждение: после игры участники рассказывают о своих чувствах и о том, как и в каких жизненных ситуациях можно использовать данный прием.

Следующее упражнение поможет вам приобрести опыт умения договариваться в условиях столкновения интересов.

Оно называется «Конфликт в транспорте»

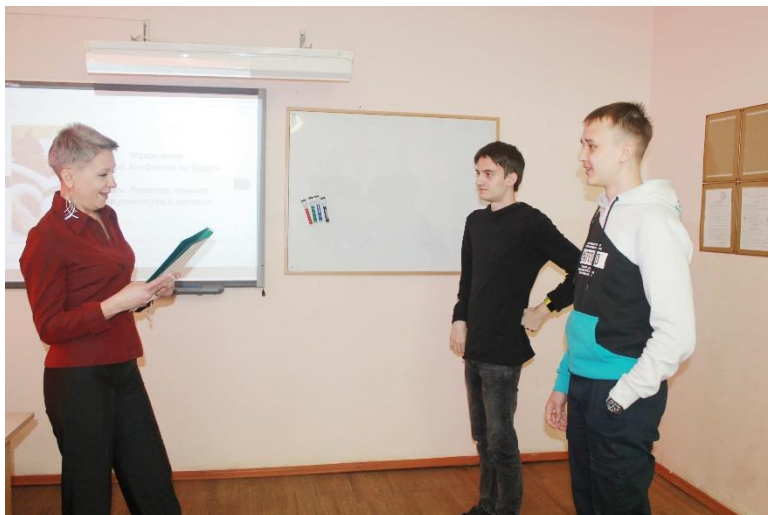
В комнате ставят стулья: два – рядом (имитируя парные сиденья в автобусе), один – впереди.

Участников игры трое (два плюс один). Двое получают инструкцию втайне от третьего, третий – втайне от двоих.

Задача двоих: «войти в автобус» и сесть рядом, чтобы поговорить на важную для обоих тему.

Задача третьего участника: занять одно из спаренных мест, например,

«у окна» и уступить место только в том случае, если действительно возникнет такое желание.



Этап IV. Рефлексивный

Наталья Леонидовна:

Сегодня мы с вами рассмотрели 5 способов поведения в конфликтных ситуациях. Назовите их. Дети называют: избегание, конкуренция, приспособление, сотрудничество, компромисс.

Вопросы к учащимся

- Как вам кажется, какой из этих пяти способов чаще встречается в реальной жизни?

- Какой способ вы используете чаще всего в разрешении конфликтов с друзьями?

- Какой - с родителями?
педагогами?

- Какой из них, на ваш взгляд, является самым легким? Самым трудным?

- Как контролировать свои эмоции? Нужно ли это?

- Как вы считаете, что нужно делать, чтобы конфликты случались как можно реже?

- Что нового вы узнали для себя на сегодняшнем занятии? Будете ли вы использовать полученные сегодня знания в повседневной жизни?



Этап V. Заключительный

Ребята, вы были сегодня активны, инициативны, креативны! Наша встреча подошла к концу, хочется пожелать вам, чтобы вы и окружающие вас люди были всегда готовы к сотрудничеству и конфликтов в вашей жизни было как можно меньше!



