

ДРУГИХ НЕ ЗЛИ И САМ НЕ ЗЛИ  
МЫ ГОСТИ В ЭТОМ БРЕННОМ  
И ЕСЛИ ЧТО НЕ ТАК - СМЕРС  
УМНЕЕ БУДЬ И УЛЫБНИСЬ.  
ХОЛОДНОЙ ДУМАЙ ГОЛОВОЙ  
ВЕДЬ В МИРЕ ВСЕ ЗАКОНОМ  
ЗЛО, ИЗЛУЧЕННОЕ ТОБОЮ  
К ТЕБЕ ВЕРНЕТСЯ НЕПРЕ  
ОМАР ХАЙЯМ



Как вы понимаете слова Омара Хайяма?

КЛАССНЫЙ ЧАС НА ТЕМУ:

# ОСНОВЫ БЕСКОНФЛИКТНОГО О ОБЩЕНИЯ.

## ЦЕЛИ КЛАССНОГО ЧАСА:

- усвоить сущность понятий «конфликт», «конфликтная ситуация»;
- рассмотреть причины конфликтов;
- *сформировать навык бесконфликтного общения с окружающими и найти правила выхода из конфликта.*

## **Образовательные:** ЗАДАЧИ:

- Расширить знания учащихся по проблемам общения;
- ознакомление учащихся с понятиями “конфликт”, “компромисс”;

## **Развивающие:**

- развитие познавательного интереса учащихся;
- развивать навыки ведения дискуссии;
- развивать культуру общения.

## **Воспитательные:**

- воспитание уважительного отношения к окружающим людям;
- формирование социально одобряемых форм поведения

# КОНФЛИКТЫ И КОНФЛИКТНЫЕ СИТУАЦИИ.



# КОНФЛИКТ

(ЛАТ. COFLICTUS – СТОЛКНОВЕНИЕ)

**- явление, возникающее в результате столкновения противоположных действий, взглядов, интересов, стремлений, планов различных людей или мотивов и потребностей одного человека.**

**Конфликт: внешний и внутренний.**

# ВНЕШНИЙ КОНФЛИКТ.





# НА ПЕРЕМЕНЕ

Если в школе перемена,  
Значит, драка непременно!  
Вот Попов тузит Петрова,  
Треплет Кошкин Комарова,  
Комаров уже пищит —  
Форма новая трещит!  
А на новой перемене  
Выдал я Попову Гене,  
А Комар напал на Кошку  
И поддал ему немножко.  
Для того и перемены,  
Чтобы в драках были смены!

*Римма Алдонина*





# ВНУТРЕННИЙ КОНФЛИКТ



# СЛУЧАЙ В ЛИФТЕ

Был Витя сегодня  
Расстроен и зол.  
Он в лифте застрял  
И, заплакав, сел на пол.  
И все перечитывал слово "козел",  
Которое только что сам нацарапал...

*Сергей Махотин*

# *КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ*

**- это ситуация  
скрытого или явного  
противоборства  
сторон**

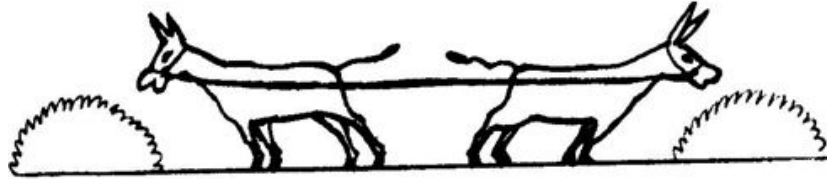
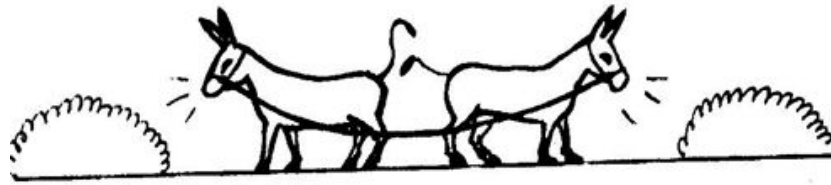


# КАК БЫТЬ???



Очень важно!!! уметь не переводить  
конфликтную ситуацию в конфликт!

**Как поступить в той или иной ситуации???**



# МОЖНО ЛИ ОБЩАТЬСЯ БЕЗ КОНФЛИКТОВ?

*Школа - это  
уменьшенная модель  
взрослой жизни: она  
учит не только  
началам наук, но и  
умению строить  
отношения с  
людьми.*



# ПЯТЬ ОСНОВНЫХ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ СТИЛЕЙ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

- ◎ ***Уклонение.***
- ◎ ***Приспособление.***
- ◎ ***Настойчивость.***
- ◎ ***Компромисс.***
- ◎ ***Сотрудничество.***



# УКЛОНЕНИЕ.

« я стараюсь уклониться от участия в конфликте»

Один из способов разрешения конфликта - это не попадать в ситуации, которые провоцируют возникновение противоречий, не вступать в обсуждение вопросов, чреватых разногласиями.

# ПРИСПОСОБЛЕНИЕ.

«я всегда стараюсь идти навстречу  
другому»

Этот стиль характеризуется поведением,  
которое диктуется убеждением, что не  
стоит сердиться, потому что “мы все - одна  
счастливая команда, и не следует  
раскачивать лодку”.

# НАСТОЙЧИВОСТЬ.

«несмотря не на что, активно отстаиваю собственную позицию» В рамках этого стиля преобладают попытки заставить принять свою точку зрения любой ценой. Тот, кто пытается это сделать, не интересуется мнением других. Лицо, использующее такой стиль, обычно ведет себя агрессивно

# КОМПРОМИСС.

«я стараюсь искать решение, основанное на взаимных уступках» Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны

# СОТРУДНИЧЕСТВО.

«я стараюсь найти решение, максимально удовлетворяющее интересы всех»

Данный стиль - признание различия во мнениях и готовность ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти курс действий, приемлемый для всех сторон.

# ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ.

- В конфликте не бывает победителей. Отважьтесь на первый шаг – это показатель силы вашего характера.
- Встаньте на позицию собеседника. Посмотрите на ситуацию «его глазами»
- Детально опишите не устраивающую Вас ситуацию, будьте объективны
- Расскажите о своих чувствах в данной ситуации
- Выслушайте оппонента – не перебивайте и не спорьте. Покажите, что вы слушаете и готовы прийти к соглашению
- Не прибегайте к ультиматуму. Внесите конкретные предложения относительно смены ситуации («Я хотел бы...» «Я вас прошу...»)
- Контролируйте эмоции, тему разговора, языковой стиль (без грубостей)