

Классный час

"Человек среди людей"



Цель:

Формирование
представлений о
СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ
качествах человека.

- «Эмпатия» – способность человека поставить себя на место другого и ощутить его переживания.

• «Толерантность» –

способность человека принять окружающих людей такими, какие они есть.

- «ЭТИКЕТ» - норма поведения человека в окружении других людей.

- «Уважение» – понимание
весомости, значимости другого человека.

- «Такт» – бережное отношение к людям, следование принципу «что неприятно мне, может быть неприятно и ему».



Секреты

об



ия

Неуверенност



Информация
выстраивать
себе

Наиммация
расположить
к себе

Как «завалить» беседу?

1. Не устанавливайте зрительный контакт с собеседником. Смотрите хмуро, не улыбайтесь. Обращайтесь с собеседником как с неодушевленным предметом (пустым местом).
2. Держитесь прямо и одеревенело. Поза статуи. Ни одной шутки!
3. Говорите невнятно, без эмоций и пауз.
4. Говорите о том, что вам интересно, а собеседник свои интересы пусть оставит при себе.
5. Перебивайте собеседника: ведь у вас нет времени выслушивать его терпеливо и внимательно.
6. В процессе беседы применяйте нечестные приемы и манипулируйте.
7. Нападайте, критикуйте, обвиняйте (в тупости, агрессивности, упрямстве).
8. Говорите в жесткой манере, как будто собеседнику что-то надо, а вам все ни к чему.
9. Не признавайте своих ошибок, стойте на своем, не извиняйтесь.
10. Не входите в положение собеседника, скучайте, зевайте, смотрите на часы.

«Если хочешь, чтобы общение
было успешным, никогда не ...»



Советы:

- «Если хочешь, чтобы общение было успешным, никогда не коверкай имена собеседников: это обижает».
- «Если хочешь, чтобы общение было успешным, никогда не отвечай на вопрос, если в нем что-то не понял, уточни».
- «Если хочешь, чтобы общение было успешным, никогда не обходишь без аргументов: они убеждают».
- «Если хочешь, чтобы общение было успешным, никогда не лукавь: это заметно и настораживает собеседника».
- «Если хочешь, чтобы общение было успешным, никогда не теряй самообладание. Держи эмоции при себе».
- «Если хочешь, чтобы общение было успешным, никогда не старайся казаться умнее собеседника, наоборот, подчеркни его преимущества».
- «Если хочешь, чтобы общение было успешным, никогда не бойся хвалить людей, даже немного «авансом».
- «Если хочешь, чтобы общение было успешным, никогда не обвиняй: это испортит всё».

В этом зале все друзья
Он и мы, и ты, и я
Руку дай тому, кто справа,
Руку дай тому, кто слева
Улыбнись тому, кто справа,
Улыбнись тому, кто слева
Ущипни того, кто справа
Ущипни того, кто слева
Пожалей того, кто справа
Пожалей того, кто слева
Обними того, кто справа
Обними того, кто слева
Поцелуй того, кто справа
Поцелуй того, кто слева
В этом зале все друзья
Он и мы, и ты, и я
Мы одна семья.



Уважение к окружающим

Тест

"Определение уровня эмпатийности"



Интерпретация результата

82 до 90 баллов – это *очень высокий уровень эмпатийности*. У вас болезненно развито сопереживание. В общении вы, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют вас в качестве громоотвода, обрушивая на вас свое эмоциональное состояние. Вы плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты; не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. Беспокойство за родных и близких не покидает вас. В то же время вы сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, вы нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни вы близки к невротическим срывам. Позаботьтесь о своем психическом здоровье.

Интерпретация результата

- **37 до 62 баллов** – нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях более склонны судить о других по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но чаще вы держите их под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому их поступки порой оказываются для вас неожиданными. Вы не отличаетесь раскованностью чувств, и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

**«Каждый знает, что всякая
привычка от упражнения
усиливается и укрепляется.
Поэтому, если ты не хочешь
приучать себя к гневу, то
всячески сдерживай его и не
давай привычке нарастать»**

Римский философ Эпиктет

Открытый микрофон

«Никогда не бойся...»



-«Никогда не бойся быть добрым,
добрый человек умеет прощать»

-«Никогда не бойся попросить прощения»

-«Никогда не бойся любить и показаться
смешным в своём чувстве»

-«Никогда не бойся улыбнуться человеку и
протянуть руку помощи»

-«Никогда не бойся понять и простить»

-«Никогда не бойся быть искренним»

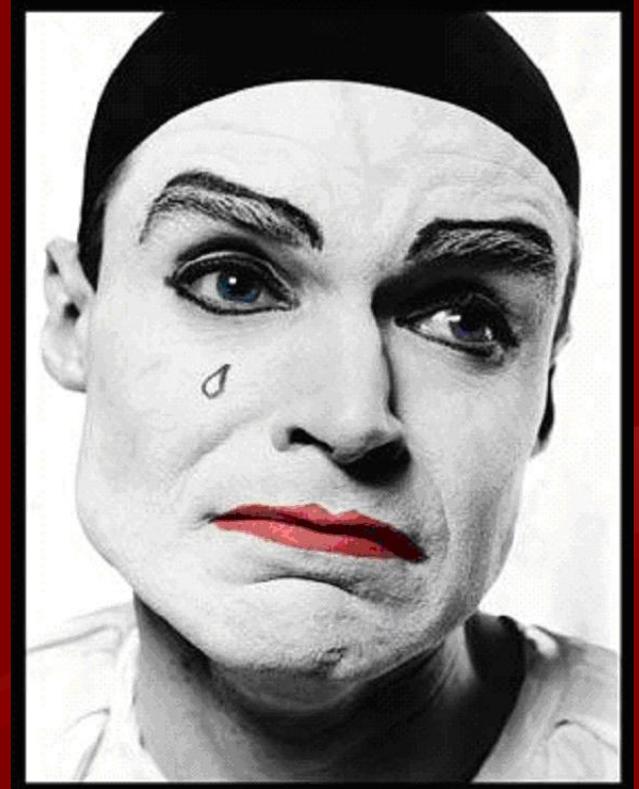
«Как стать привлекательным»



Как понравиться людям

- Искренне интересуйтесь другими людьми
- Помните, что имя человека это самое сладостное и важное для него слово
- Поощряйте других говорить о самих себе
- Внушайте вашему собеседнику, что вы убеждены в его значимости
- Говорите о том, что интересует вашего собеседника

Великое искусство – уметь
чувствовать рядом с собой
человека, уметь «читать» его
душу, увидеть в его глазах
радость, беду, горе.



Классный час

"Человек среди людей"

