Подготовила и провела классный руководитель 11 «а» МБОУ СОШ № 2 п. Клетня Брянской области – Фролова Ирина Ивановна.

**Классный час «УЧИТЕСЬ ВЛАСТВОВАТЬ СОБОЙ»**

**Величайшая победа — есть победа над самим собой.**

***П. Кальдерон***

**Человеку имеет смысл жить в мире с самим собой и стараться, чтобы это была хорошая компания.**

***С. И. Хьюз***

**Превысокое владетельство — собою владеть.**

***(русская поговорка)***

**Многие люди могли бы удвоить свое влияние и успех при помощи доброжелательной вежливости.**

***Ф.Д. Рузвельт***

***Цель:*** научить старшеклассников реально оценивать себя и других людей, познакомить с существующими законами межличностного общения, дать практические советы по снятию стресса.

Ведущий. Мир изменяется со сказочной быстротой. В меняющемся мире может существовать только изменяю­щийся человек. И все же в области человеческих отноше­ний должны присутствовать те постоянные незыблемые законы, на которые человек всегда может опереться для плодотворного общения. Нравственная основа взаимоот­ношений людей — что это такое? Как можно отстоять свое «Я», не пренебрегая чужими целями? Как научиться вла­деть собой в различных стрессовых ситуациях, чтобы не разрушить свое здоровье или здоровье окружающих вас людей? Как не конфликтовать по мелочам и уметь слы­шать и понимать другого человека? Вот об этом и пойдет у нас речь;

Стресс — это реакция организма на любое предъявлен­ное ему требование. Жить вообще без стрессов не может никто, однако разумному поведению в стрессовой ситуации может научиться каждый. Неудовлетворенность жиз­нью, хронический разрыв между желаниями и возможнос­тями, длительные нервные перегрузки способны разрушить самый крепкий организм, так что в расхожем утверждении «все болезни от нервов» есть немалая доля истины.

*С помощью этого несложного* ***теста*** *вы сможете прове­рить состояние своих нервов.*

1. Хлопаете ли вы дверью, выходя из квартиры?
2. Раздражают ли вас расставленные в комнате вещи, за­деваете ли вы их, ходя по ней?
3. Теряете ли вы самообладание в споре?
4. Прерываете ли вы собеседника?
5. При разговоре размахиваете ли вы руками?
6. Вы не можете удерживать кончиками пальцев лист бу­маги так, чтобы он не дрожал?
7. Говорите ли вы иногда сами с собой?
8. Обижаетесь ли вы по пустякам?
9. Долго ли вы не можете вечером заснуть?

Если на все вопросы вы ответили «да», знайте: ваше нервное напряжение перешло все границы.

Если вы ответили «да» 7 раз — намечается тенденция «жить на нервах», что, очевидно, не приведет к добру.

Если среди ваших ответов только 3 «да» или меньше, то можете считать свои нервы в порядке.

Но как научиться выходить из неприятных ситуаций с наименьшими потерями?

Вот несколько простых приемов, которые помогают справиться с нестандартными ситуациями.

1. Попробуйте многократно осмыслить предстоящее со­бытие, чтобы привыкнуть к будущей ситуации. Как извес­тно, привычное и знакомое волнует меньше, чем неизве­стное и неопределенное.
2. Мысленно проанализируйте решение задачи, и вы придете к выводу: «Я решил сложные проблемы, решу и эту». Однако надо помнить, что этот прием может подвес­ти излишне самоуверенных, помешав как следует подго­товиться к работе.
3. Заранее подготовив себя к вероятной неудаче, пере­жив ее, вы сохраните присутствие духа, если оправдаются мрачные прогнозы.

Главный персонаж хорошо известной басни И.А. Кры­лова лиса нашла свой способ не поддаваться житейским огорчениям. Когда из ее попыток полакомиться виногра­дом ничего не вышло, она утешилась тем, что сказала себе: «виноград зелен». С точки зрения психологии лиса обесце­нила неудачу, избежав тем самым переживаний по поводу своей потери. Забывать о неприятностях и неудачах тоже надо уметь. Как тут не вспомнить слова китайского фило­софа Конфуция, утверждавшего, что быть обманутым и ограбленным — это значительно меньшая беда, чем про­должать помнить об этом.

Но, предположим, с вами случилась неожиданная и серьезная неприятность. В такой момент велик риск по­ступить необдуманно, опрометчиво. Вы встревоженны, в голове непрерывно повторяется пережитое, и в ре­зультате оказывается, что вы не способны ни о чем боль­ше думать. Запомните: не торопитесь действовать, осо­бенно если вами движет такое чувство, как раздражение. «Гнев — плохой советчик» — говорили древние. Орга­низм под воздействием стресса подготовился к защите, в нем все мобилизовано для интенсивной работы. Вот и дайте своему организму работу для мышц. Неважно ка­кую. Важно в данной ситуации утомляться физически. Через несколько минут вы почувствуете, как усталость вытесняет навалившуюся душевную тяжесть и нервное напряжение уменьшается. Конечно, случившаяся непри­ятность от этого не исчезнет, но зато вы готовы спокой­но все обдумать.

Когда идет дождь, мы сидим дома или берем с собой зонт. Мы знаем, что законы природы, по которым идет дождь, зависят не от нас, и просто стараемся к ним при­способиться.

Но вот возникает конфликт, и вместо сдержанного об­щения и разумного диалога начинается ссора. Нам всегда кажется, что виноват другой человек. А о чем думает наш партнер по спору? Он думает то же самое. Мы не подозре­ваем, что законы общения так же объективны, как и за­коны природы.

Проведем психологический эксперимент. Представьте себе, что перед вами вертикальная шкала. На ее верху рас­положились самые умные люди, а внизу — самые глупые.

Найдите свое место на этой шкале. Вы поместили себя посередине? Нет, немного выше. Верно? Может, вы дума­ете, что я умею читать чужие мысли? Нет. Я просто знаю законы психологии. Большинство людей размещают себя именно здесь. Какой вывод из этого можно сделать? ***(****Об­щаясь с человеком, мы должны помнить, что общаемся с че­ловеком, который о себе хорошего мнения.)* Поэтому при об­щении важно следить, чтобы с вашей стороны не было пренебрежительных жестов, снисходительного выражения лица, оскорбительного тона речи и тому подобного.

Любой человек, даже самый конфликтный, конфлик­тует не все время. Состояние конфликта губительно преж­де всего для самого конфликтующего. Давайте попытаемся разрешить конфликтные ситуации мирным путем.

***Классический пример конфликтной ситуации*** *приводит Э. Берн.*

Муж. Дорогая, не подскажешь ли, где мои запонки?

Жена. Ты же не маленький, тебе пора знать, где твои запонки. Там, где ты их оставил.

Муж. Если бы у нас в доме был порядок, я бы смог найти свои вещи.

Жена. Если бы ты хоть немного помогал, я бы смогла управляться с хозяйством.

Муж. Не такое уж у нас большое хозяйство. Будь расто­ропней, если бы твоя мамочка поменьше баловала тебя в детстве, ты бы управлялась. Видишь же, что мне некогда!

Жена. Если бы твоя мамочка приучила тебя заботиться о доме, ты бы находил время, чтобы мне помогать.

Ведущий. Дальнейший ход событий ясен: они пере­ссорятся, возможно, что у одного из участников ссоры поднимется давление, разболится голова, а после им при­дется искать запонки вместе.

Совет психолога. Рассмотрим, как стоило изменить си­туацию к лучшему.

Муж. Дорогая, не подскажешь ли, где мои запонки?

Жена. Ты же не маленький, тебе пора знать, где твои запонки. Там, где ты их оставил.

Муж. Да, я не маленький, мне уже давно пора знать, где лежат мои запонки. Вот видишь, какой я не самостоя­тельный, зато ты у меня такая хозяйственная, ты все зна­ешь и мне поможешь.

В этом примере мы видим, что выход из конфликтной ситуации находит муж.

Другой пример выхода из конфликтной ситуации дает классическая литература. Вспомним отрывок из произведе­ния гениального Ярослава Гашека «Похождения бравого сол­дата Швейка»: «Шредер остановился перед Швейком и при­нялся его разглядывать. Результаты своих наблюдений пол­ковник резюмировал, одним словом: — Идиот! — Осмелюсь доложить, господин полковник, идиот, — ответил Швейк».

Если бы Швейк стал возражать, полковник раскричал­ся и обозвал бы его еще сильнее прежнего. Однако бравый солдат знает себе цену и сам смеется над полковником, превратив ситуацию из конфликтной в комическую.

Что же происходит с точки зрения законов общения? Человек, обращаясь к нам с определенным предложением, рассчитывает на наше согласие, и вдруг мы отказываем. Как при этом он себя чувствует? Вспомните, как вы себя чув­ствовали, когда вам отказывали? Лучший совет — амортизируйтесь при отказе. В основе принципа амортизации ле­жат законы инерции. Мы успешно применяем физическую амортизацию. Обратите внимание, как уходит от удара бок­сер и как падает борец в ту сторону, в которую его толкает противник, при этом он увлекает противника за собой, и оказывается уже наверху. На этом же основан принцип амор­тизации в отношениях между людьми.

В следующей сценке вы должны будете самостоятельно изменить конфликтную ситуацию, амортизируя во время диалога.

**В магазине**

Покупатель. Вы мне не скажете, сколько стоит ки­лограмм колбасы?

Продавец. Все ценники перед вами, у вас что, глаз нет?!

Покупатель. Она еще спрашивает, есть ли у меня глаза! Не знаю, будут ли они сейчас у вас?!

Продавец. Ишь какой деловой нашелся!

Ведущий. Дальнейшее продолжение разговора легко представить.

***Совет психолога.***

Рассмотрим, как стоило применить ситуацию к лучшему.

Покупатель. Вы мне не скажете, сколько стоит ки­лограмм колбасы?

Продавец. Все ценники перед вами, у вас что, глаз нет?!

Покупатель. У меня, и правда, нет глаз. Какая вы внимательная. Никто этого не замечает, а вы заметили. Единственное, что я вижу, у вас чудесные глаза. А сейчас, пожалуйста, скажите, сколько стоит килограмм колбасы?

Продавец. Хм... Авы находчивый!*(Говорит цену.)*

Ведущий. Как видите, юмор и улыбка способны тво­рить чудеса. Еще Шекспир говорил, что улыбкой можно добиться большего, чем мечом.

Великий Лев Толстой, согласно исследованиям лите­ратуроведов, описывает 85 оттенков выражения глаз и 97 оттенков улыбки, раскрывающих эмоциональное состоя­ние человека. Помните об этом, когда будем играть в игру «Взгляд». А перед игрой предлагаю пройти ***тест:*** «Конф­ликтный ли вы человек?»

Ребята! Постарайтесь искренне ответить на вопрос: «Как вы обычно ведете себя в конфликтной ситуации или спо­ре?» Если вам свойственно то или иное поведение, по­ставьте соответствующее количество баллов после каждо­го номера ответа, характеризующего определенный стиль поведения.

Если подобным образом вы ведете себя:

часто — **3 балла;**

от случая к случаю — **2 балла;**

редко — **1 балл.**

**Как вы обычно ведете себя в споре или конфликтной ситуации?**

1. Угрожаю или дерусь.
2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаюсь с ней.
3. Ищу компромиссы.
4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно.
5. Избегаю противника.
6. Желаю, во что бы то ни стало добиться своих целей.
7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем — катего­рически нет.

8.Иду на компромисс.

9.Сдаюсь.

10.Меняю тему.

11.Настойчиво повторяю одну фразу, пока не добьюсь сво­

его.

12.Пытаюсь найти исток конфликта, понять, с чего все на­

чалось.

13.Немножко уступлю и подтолкну тем самым к уступкам

другую сторону.

14.Предлагаю мир.

15.Пытаюсь обратить все в шутку.

***Обработка результатов теста***

Тип «А» — сумма баллов под номерами 1, 6, 11.

Тип «Б» — сумма баллов под номерами 2, 7, 12.

Тип **«В»** — сумма баллов под номерами 3, 8, 13.

Тип «Г» — сумма баллов под номерами 4, 9, 14.

Тип «Д» — сумма баллов под номерами 5, 10, 15.

*Если вы набрали больше всего баллов под буквами:*

«А» — это **«жесткий** тип решения конфликтов и спо­ров». Вы до последнего стоите на своем, защищая свою позицию. Во что бы то ни стало вы стремитесь выиграть. Это тип человека, который «всегда прав».

**«Б»** — это **«демократический»** стиль. Вы придерживае­тесь мнения, что всегда можно договориться. Во время спора вы всегда предлагаете альтернативу, ищете решения, ко­торые удовлетворили бы обе стороны.

«В» — это **«компромиссный»** стиль. С самого начала вы согласны на компромисс.

«Г» — это «мягкий» стиль. Своего противника вы «унич­тожаете» добротой. С готовностью вы встаете на точку зре­ния противника, отказываясь от своей.

«Д» — **«уходящий»** стиль. Ваше кредо — «вовремя уйти». Вы стараетесь не обострять ситуацию, не доводить конф­ликт до открытого столкновения.

Итак, тест показал вам степень вашей конфликтности, а теперь попробуйте, играя, изменить себя в лучшую сторону.

***Игра «Взгляд»***

Эта игра основана на изучении выражения глаз, разви­вает способность общения одного человека с другим.

По кругу ставятся попарно два ряда стульев, поверну­тых спинками друг к другу. Играющие садятся на них так, чтобы оказаться лицом к лицу. Звучит музыка. *Музыку сле­дует подбирать так, чтобы ритм и мелодия были сильными и мягкими одновременно, моторными, но не бравурными, лег­кими, но не танцевальными, инициирующими энергию, но не перевозбуждающими.* Ребята, молча, смотрят глаза в глаза. По сигналу ведущего (хлопок или любой условный звук) игроки, находящиеся во внешнем ряду, встают и пере­двигаются на один стул; те же, кто находится во внут­реннем круге, встают и, как только перед ними оказыва­ются новые партнеры, вновь садятся на свое место. Та­ким образом, происходит смена участников, протекающая ритмично и достаточно быстро. Игра заканчивается, ког да игроки внешнего круга возвращаются на свои перво­начальные места.

Теперь начинается важный момент осмысления происхо­дящего. Ребята должны поочередно рассказать, что они чув­ствовали, чьи взгляды им особенно запомнились и почему.

*Ведущему необходимо быть наблюдательным и максималь­но собранным.* Первые две-три минуты игроки могут сму­щенно хихикать, отводить взгляд, ерзать от скованности. Многим из них несвойственно открыто глядеть в глаза че­ловека, с которым они общаются. Уже на четвертом пере­ходе внешнего круга обычно наступает тот наиважнейший момент, ради которого, собственно, и проводится игра: возникает интерес к другому, вдумчивость, серьезность.

Ведущий *(в заключение игры).* В любой сфере общения — деловой или дружеской, личной — недопустимо отпугивать людей угрюмой физиономией и неприветливостью. По со­вету Л.Н. Толстого, следует не раздражаться, стремиться достигать собственного умиротворения, ибо в спокойном состоянии дело улаживается само собой.

Ученые установили, что, оказывается, женщины го­раздо более устойчивы к стрессам, чем мужчины. От стресса им помогает отвлечься домашняя работа и... слезы. В слезных железах ученые обнаружили антистрессовые пептиды — обезболивающие вещества, похожие по дей­ствию на морфий. Гормоны, порождающие депрессию, вырабатываются в организме в основном ночью. Утром же, при первых солнечных лучах, часть их гибнет.

**Литература:**

* Герасимова В. А. Классный час играючи. Выпуск 6. – М.: ТЦ Сфера, 2005. – 64 с.