

МБОУ Балаганская СОШ №2

«Конфликт? Конфликт! Конфликт...»



Классный руководитель –
Орлова Валентина Ивановна.



Мозговой штурм

Для меня конфликт – это...

**Как часто происходят конфликты
в вашей жизни?**

**А что чувствует человек во время
конфликта?**

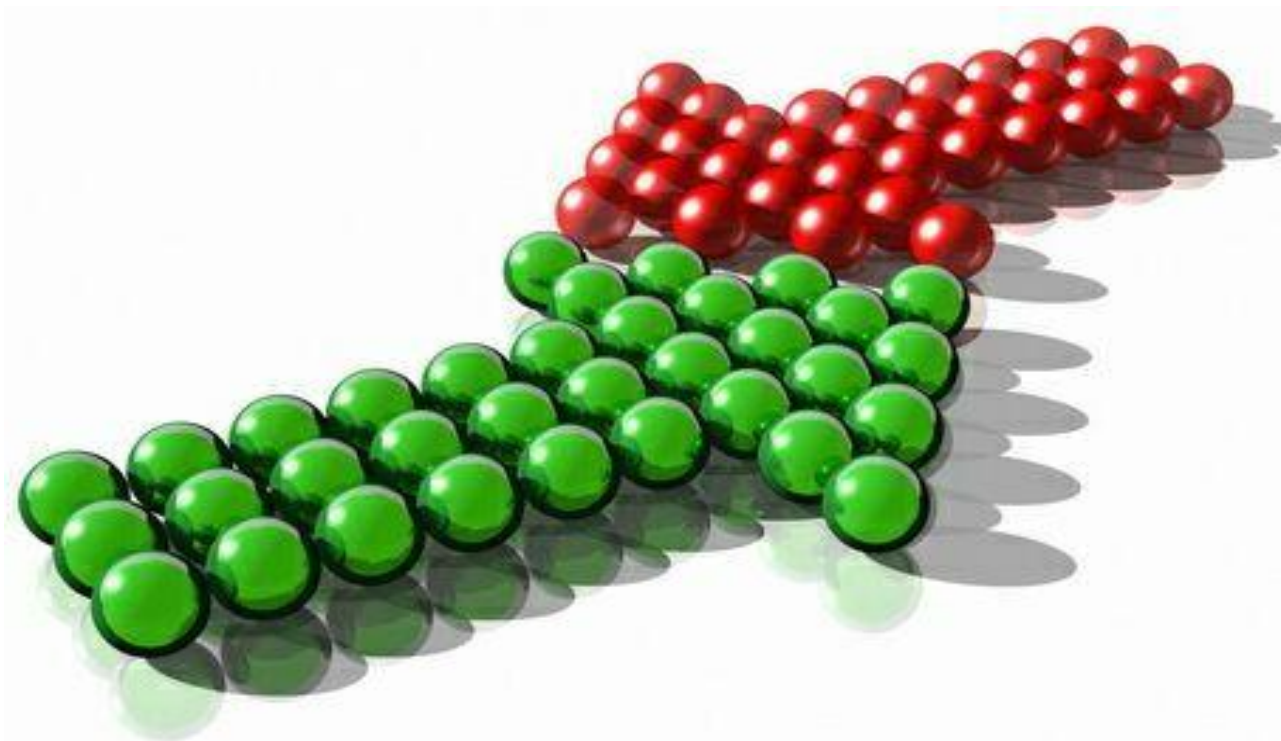
Конфликт — одно из самых распространенных явлений в жизни и общении людей.

На протяжении всей своей истории люди не могли обойтись без того, чтобы не конфликтовать, начиная с незначительной ссоры между соседями и кончая войной.

Неужели конфликты — это необходимый атрибут человеческого общества?



**Конфликт – это столкновение
противоположно направленных целей,
интересов, позиций, мнений или взглядов
оппонентов или субъектов взаимодействия.**

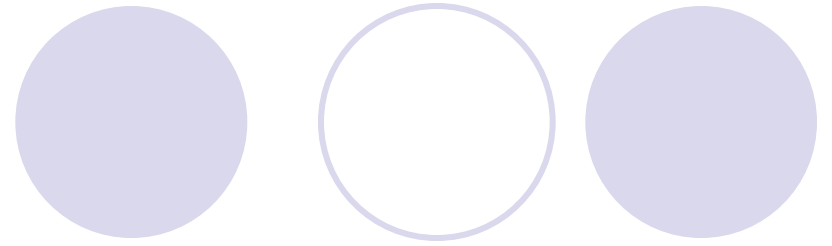
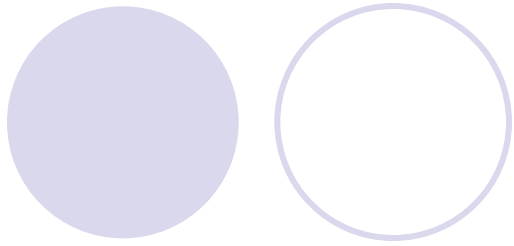


В основе конфликта – отсутствие согласия между двумя или более сторонами (лицами, группами).

Участники конфликта – конфликтанты.

То, за что борются между собой оппоненты – предмет конфликта





Инициатор

Организатор

Подстрекатель

Группы поддержки

Случайные свидетели



Типы конфликтов

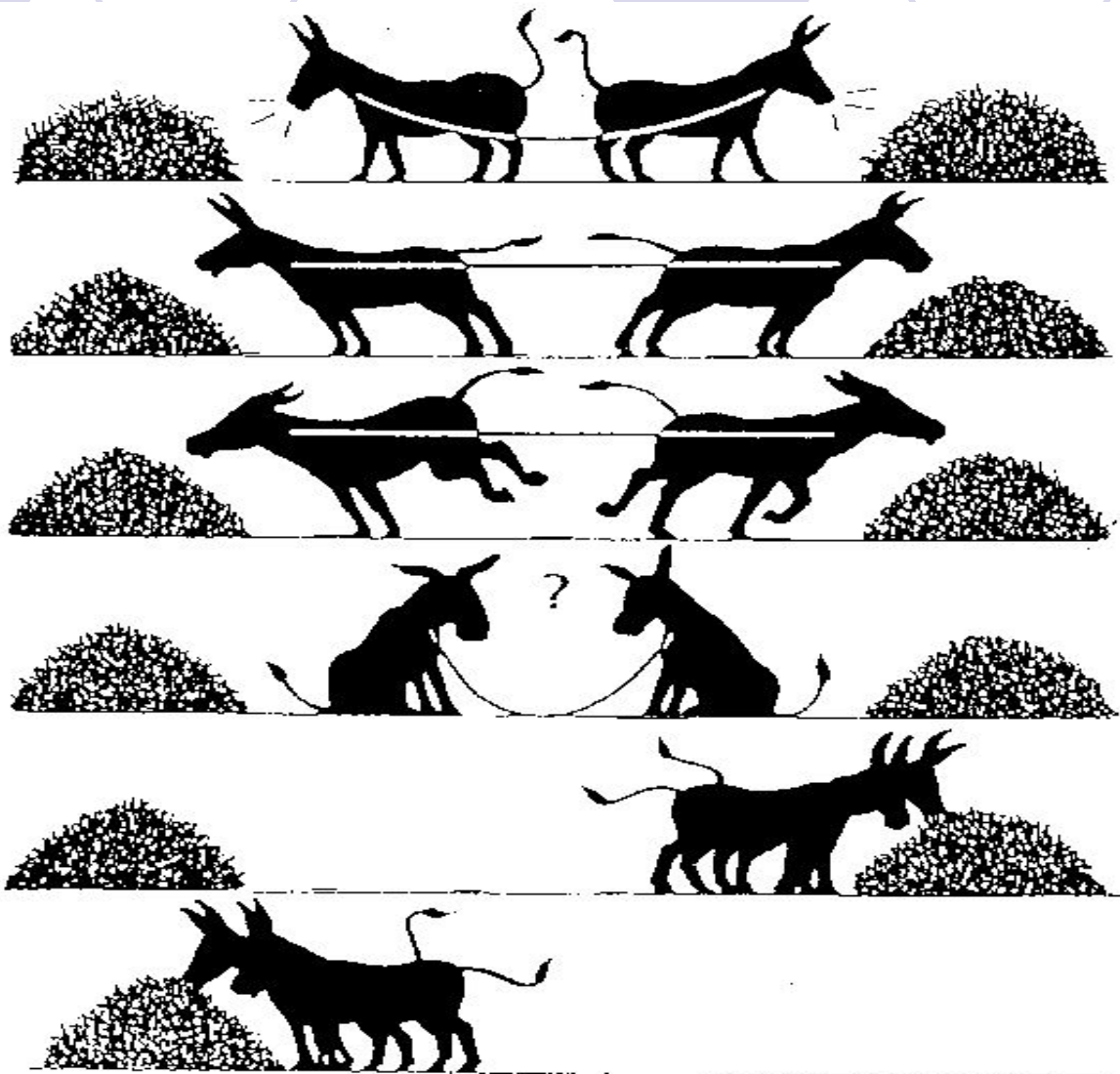
- Межличностные

- Конфликт между
личностью и группой

- Межгрупповые
конфликты



Конфликт – это хорошо или плохо?





«+» КОНФЛИКТОВ



«-» КОНФЛИКТОВ

**Что в вашей жизни
может стать причиной
конфликта?**





Причины возникновения конфликтов

Конфликтогены — слова или действия, которые могут привести к конфликту помимо желания человека.

Не хотел обидеть человека, сказал не подумав, просто так, — а он обиделся.

Следует всегда учитывать, какую реакцию вызовут твои слова у собеседника, наперед просчитывать, что стоит делать, а чего — нет.

Думать надо, прежде чем делать или говорить!

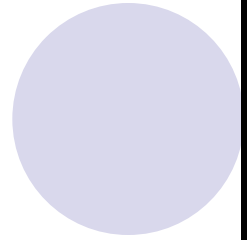
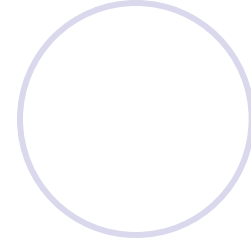
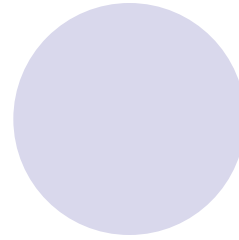


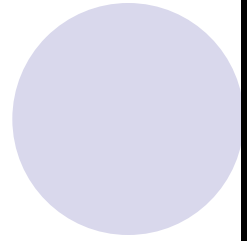
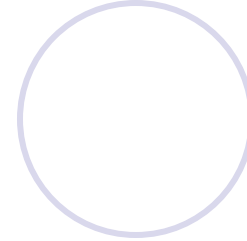
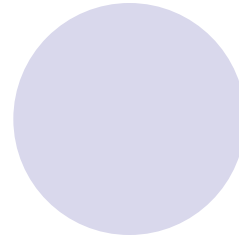
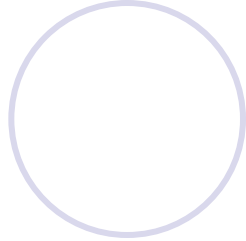
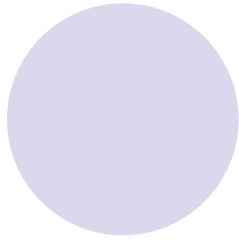
Упражнение 4 квадрата

«Возьмите лист бумаги и разделите его на четыре квадрата. В углу каждого квадрата поставьте цифры 1, 2, 3, 4.»

1	2
3	4

**Теперь в квадрате 1
напишите пять ваших
качеств, которые вам
нравятся и которые
вы считаете
положительными.**





3:

**Напишите в нем пять
ваших качеств,
которые вам не
нравятся, которые вы
считаете
негативными.**



Теперь внимательно посмотрите на качества, которые вы записали в квадрате 3, и переформулируйте их так, чтобы они стали выглядеть как положительные. Для этого вы можете представить, как эти качества назвал бы человек, который вас очень любит и которому в вас нравится все. Запишите переформулированные качества в квадрате 2».



Теперь представьте, что вас кто-то очень не любит и поэтому даже ваши положительные качества он воспринимает как отрицательные. Посмотрите на качества, записанные в квадрате 1, переформулируйте их в негативные (с точки зрения вашего врага) и запишите в квадрате 4

А теперь прикройте ладонью квадраты 3 и 4, и посмотрите на квадраты 1 и 2. Видите, какой замечательный человек получился!

Теперь, наоборот, закройте ладонью квадраты 1 и 2, и посмотрите на квадраты 3 и 4. Жуткая картина! С таким человеком никто не захочет общаться. А теперь посмотрите в целом на свой лист. Ведь на самом деле вы описали одни и те же качества. Это все вы. Только с двух точек зрения: с точки зрения друга и с точки зрения врага.

Поведение людей в конфликте



Стратегия поведения людей в конфликтной ситуации.



Тип «Акула» -

силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии (соперничество, конкуренция) цели очень важны, взаимоотношения – нет.

Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй.



Тип «Сова»

- стратегия открытого и честного сотрудничества. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выход в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.



Тип «Лиса» -

Стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.



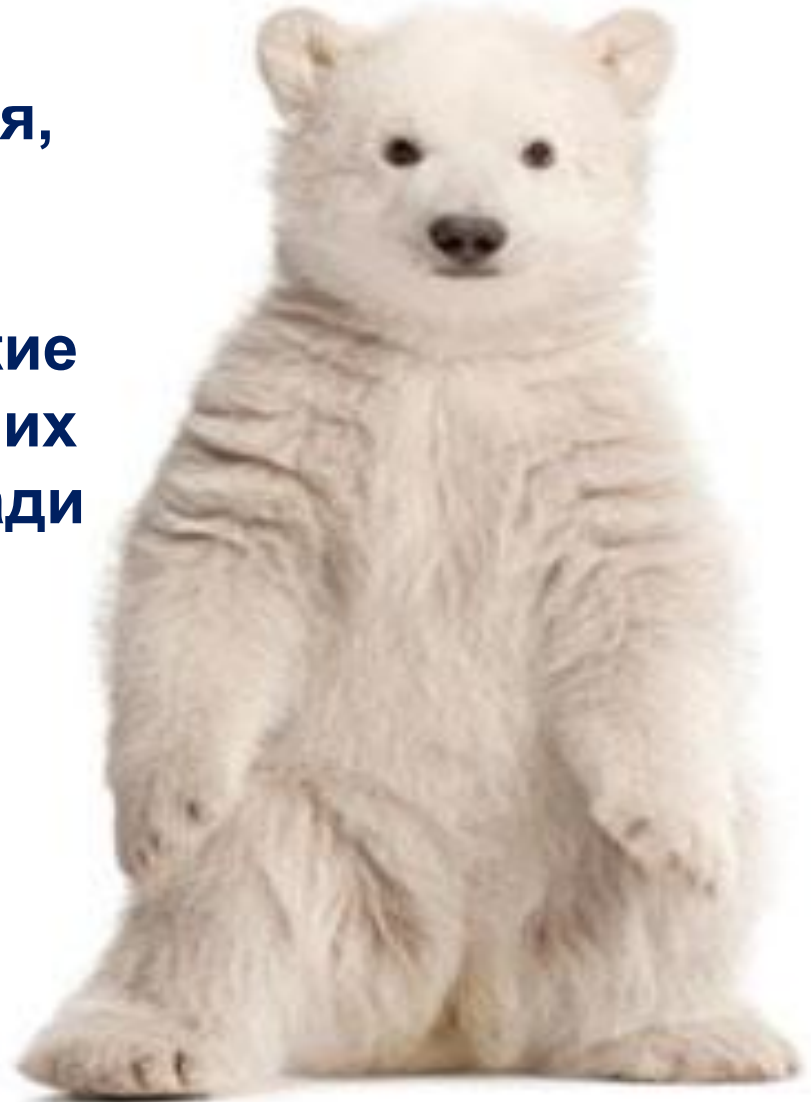
Тип «Черепаша» -

стратегия избегания, ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими.



Тип «Медвежонок» -

Стратегия приспособления, сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели - нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями.





Итак, как же выйти из конфликтной ситуации?!

Ищите понимание, а не победу.

Спокойно обсудите причины, вызвавшие конфликт. Разберитесь, что привело к конфликту: действия другой стороны или ваше непонимание ситуации.

Предполагайте лучшее, не обвиняйте, пока не выясните, что другой имел в виду.

Задавайте правильные и тактичные вопросы.

Следите за тем, что говорите:

- Употребляйте слова, которые „поднимают“ человека, а не „опускают“ его.
- Спросите себя, правда ли то, что вы сейчас говорите, не преувеличиваете ли вы?
- Не используйте слова „всегда“ и „никогда“.
-
- Будьте правдивы и делайте это с добром.
- Иногда бывает лучше и промолчать




Нападайте на проблему, а не на человека.
-Говорите о конкретных вещах, не обобщайте.

-Решайте главные вопросы, не цепляйтесь за мелочи.

-Не говорите о нём, говорите о себе. Вместо „ты врёшь“ скажите: „у меня другая информация“.

-Расслабьтесь и ничего не бойтесь. Помните о духе поля, если вы не будете ему мешать, конфликт разрешится наилучшим способом.



Управляйте своими эмоциями, не подавляйте их, но и не позволяйте им управлять вами. Выражая их, осознавайте пространство вокруг вас. Выразив эмоцию, спокойно дайте ей уйти. Не цепляйтесь за свой страх, обиду или боль. Если после полного и искреннего выражения своих эмоций, вы почувствуете себя неловко, можно отступить. Уступка не означает поражения, а даёт возможность продолжить диалог. Гибкое и творческое отношение к ситуации — одно из условий управления конфликтом

Упражнение «Претензии»

**«Люди, которыми
я недоволен»**

**(это могут быть:
мама, папа,
бабушка, дедушка,
брат (сестра),
знакомые,
одноклассники,
друзья, мужчины,
женщины, все
человечество и т.
п.).**

«Претензии».

**Обязательное
условие — претензии
должны быть конкретными,
а не общим выражением эмоций
(«Брат не дает свой
магнитофон», а не «Брат —
жадина»).**

**Чтобы принять и простить
людей,
надо понять, чем они нас
не устраивают. Иначе дуться
можно до бесконечности, пока
не лопнешь, — лучше перестать
считать, что и принять
ситуацию, как она есть.**

Конфликты были, есть и будут в нашей жизни. Очень важно знать, что из любой конфликтной ситуации всегда есть конструктивный выход.

Мы желаем вам находить такие способы, которые позволят вам сохранять доброжелательные отношения и хорошее настроение!

