



Конфликты в деятельности педагога



План

1. Понятие конфликта.
2. Стадии прохождения конфликта.
3. Характеристика конфликтных типов личностей, стратегии взаимодействия с ними.
4. Манипуляции в педагогической практике и способы противостояния им.

1. Понятие конфликта.

Конфликт –

- столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений, взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия (Е.И. Рогов);
- открытое, явное противостояние, выражающееся в агрессивном поведении, критике, оскорблении и т.д. (В.А.Сластенин);



- столкновение противоположных интересов, взглядов, позиций, которое может носить скрытый характер или проявляться в корректной, конструктивной форме (В.А. Сластенин);
- противодействие субъектов по поводу возникшего противоречия, действительного или воображаемого (Г.Б.Монина, Е.К.Лютова-Робертс).



2. Стадии прохождения конфликта

Выделяют 4 стадии прохождения конфликта:

1. Возникновение конфликта (появление противоречия).
2. Осознание данной ситуации как конфликтной хотя бы одной из сторон.
3. Конфликтное поведение.
4. Исход конфликта.

1. Возникновение конфликта (появление противоречия)

Причины конфликтов:

- неудовлетворение потребностей;
- отсутствие условий для достижения целей;
- смысловые барьеры (несовпадение смыслов высказанного требования, просьбы, приказа для партнеров в общении, создающее препятствие для их взаимопонимания и взаимодействия);
- сильный эмоциональный стресс, психотравмирующая ситуация, из которой не удается найти выход;
- низкая культура поведения;
- манипулирование одной стороной другой и пр.



Типы противоречий:

1. Диалектические.
2. Казуальные.

1. Диалектические (как условие развития и прогресса взаимодействующих педагогических структур):
 - на макроуровне – между системой образования и обществом;
 - на среднем уровне – между администрацией и педагогами; между администрацией и родителями;
 - на нижнем – между педагогами и детьми, между педагогами и родителями.

Главная проблема: чему учить и как учить.



2. Казуальные – случайные, вызванные в большинстве своем некомпетентностью решений.

Противоречия:

- между педагогом и родителями;
- между педагогами;
- между родителем и педагогом;
- между педагогом и детьми;
- между детьми и педагогом;
- между детьми.



2. Осознание данной ситуации как конфликтной хотя бы одной из сторон

Выплескивание противоречий наружу. Конфликт становится реальностью.

Участники конфликта начинают задумываться:

- к чему могут привести конфликтные действия,
- каковы будут последствия,
- можно ли что-то предпринять.

Полезной может быть драматизация конфликта.



Три этапа драматизации конфликта:

1. Человек, недовольный сложившейся ситуацией, в присутствии оппонента исполняет его роль, отдав собственную роль кому-то другому.
2. «Виновник» конфликта сам играет роль «ущемленного», воспроизводя смысл и тон ответа в диалоге с актером, который ранее изображал его самого.
3. Психолог предлагает участникам разногласия изобразить то, как именно следовало бы противоположной стороне общаться и действовать в ситуации конфликта.

Результат драматизации:

- коррекция взаимного поведения и взаимных ожиданий,
- повышение психологической чувствительности и точности поведенческих реакций.

Для осознания конфликта может быть использован самоопросник (познакомиться и ответить самому себе на вопросы)

3. Конфликтное поведение

После того, как конфликт осознан, стороны, если они не желают погасить вражду, переходят к конфликтному поведению.

Оно направлено на блокирование достижений противоположной стороны, ее стремлений, целей, намерений.



Действия участников конфликта оцениваются по следующим параметрам:

- сам характер действий (наступательные, оборонительные и нейтральные);
- степень активности в их осуществлении (активные – пассивные, иницилирующие – ответные);
- направленность этих действий (на оппонента, к третьим лицам, на самого себя).





В зависимости от направленности действий возможно различное развитие характера конфликта:

- прямой или опосредованный;
- конструктивный или неконструктивный.



4. Исход конфликта

Конфликт не может развиваться бесконечно.
Происходит разрешение конфликта.

Результатом конфликта может быть:

- Полное или частичное подчинение другого.
- Компромисс.
- Прерывание конфликтных действий.
- Интеграция.



Участники конфликта выбирают различные стратегии поведения (способы выхода из конфликтной ситуации):

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

Изучить таблицу «Способы регулирования конфликтов», соотнести со своим поведением в конфликтных ситуациях



Способы регулирования конфликтов

- **Конкуренция (соревнование)** предполагает сосредоточенное внимание только на своих интересах, полное игнорирование интересов партнера.
- **Избегание (уклонение)** характеризуется отсутствием внимания как к своим интересам, так и к интересам партнера.

- **Компромисс** представляет собой достижение «половинчатой» выгоды каждой стороны.
- **Приспособление** предполагает повышенное внимание к интересам другого человека, при этом собственные интересы отходят на задний план.
- **Сотрудничество** является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон.



Последствия конфликта

Негативные:

- ухудшение состояния здоровья;
- снижение работоспособности;
- большие эмоциональные затраты и др.



Позитивные функции:

- служит разрядке напряженности;
- обеспечивает получение новой информации;
- стимулирует развитие и позитивные изменения;
- вскрывает «хроническую болезнь», противоречие;
- помогает прояснить отношения и т.д.

3. Характеристика конфликтных типов личностей, стратегии взаимодействия с ними

«Не принимайте на свой личный счет оскорбления, не попадите под влияние трудного человека» (Д. Скотт).

Д. Скотт условно выделяет следующие конфликтные типы личностей:

- «паровой каток»;
- «скрытый агрессор»;
- «разгневанный ребенок»;
- «жалобщик»;
- «молчун»;
- «сверхпокладистый».



«Паровой каток»

Особенности:

- считают, что все должны уступать им;
- убеждены в своей правоте;
- могут вести себя грубо, бесцеремонно, т.к. боятся ошибки, после которой произойдет подрыв их имиджа.

Стратегии поведения с ними:

- если предмет спора не очень важен, можно использовать уклонение, приспособление;
- если важен – дайте возможность выпустить пар, не перечьте, а затем спокойно и уверенно изложите свою точку зрения, не критикуя его подход.



«Скрытый агрессор»

Особенности:

- стремятся причинить неприятности с помощью закулисных махинаций;
- убеждены в своей правоте, в том, что они выполняют роль тайного мстителя, что они восстанавливают справедливость.

Стратегии поведения с ними:

- при возникновении трудностей в общении лучше использовать уклонение;
- в случае необходимости взаимодействия желательно выявить конкретный факт причинения зла и сказать такому человеку, что вам известно, что именно он совершил то или иное действие против вас;
- при этом сохранять спокойствие, не давая ему поводов для агрессивного нападения;
- после разоблачения нужно определить скрытые причины подобного поведения.



«Разгневанный ребенок»

Особенности:

- не злы по своей природе, но время от времени взрываются подобно детям, у которых плохое настроение;
- такие вспышки бывают спровоцированы ощущением беспомощности, испугом, что они теряют контроль над ситуацией, авторитет, власть.

Стратегии поведения:

- уклониться от контакта с таким человеком;
- в момент вспышки не перечить ему, дать накричаться;
- убедить в том, что его слушают;
- после вспышки не заострять внимание на случившемся, не напоминать, не упрекать в содеянном;
- перевести разговор на решение проблемы, не настаивать на извинениях;
- помочь «разгневанному ребенку» вновь почувствовать себя спокойно, уверенно.



«Молчун»

Особенности:

- скрытность, причины которой различны:
- враждебное отношение,
- плохое самочувствие,
- природная интровертированность и др.

Стратегии поведения:

- выяснить причину, задав несколько открытых вопросов, их должно быть немного, иначе «молчун» еще больше замкнется;
- нельзя торопить с ответом, подгонять;
- нужно предоставить возможность обдумать и высказать все в удобном для него темпе;
- главное – доброжелательное отношение к нему;
- нужно соблюдать чувство меры во всем.



«Сверхпокладистый»

Особенности:

- кажутся приятными во всех отношениях: поддерживают любую идею, уступают в спорах, стараясь понравиться всем окружающим;
- их слова расходятся с делом.

Стратегии поведения:

- надо сказать такому человеку, что главное для вас – правдивость;
- поэтому нужно взять с него обещание сделать то, что действительно в его силах;
- объяснить ему, что вы будете относиться к нему лучше не в том случае, когда он соглашается с вами и обещает помочь во всем, а когда он будет говорить правду о том, что он думает и что делает



«Жалобщик»

Особенности:

- охвачены какой-либо идеей;
- обвиняют всех окружающих.

Стратегии поведения:

- выслушать, причем не обязательно соглашаться с тем, что он говорит;
- выслушав, можно использовав технику резюмирования;
- перевести разговор на другую тему;
- при возвращении «жалобщика» вновь и вновь к жалобе, можно спокойно и уважительно прервать его, переключить на решение проблемы, а не на ее описание.

4. Манипуляции в педагогической практике и способы противостояния им

Манипуляция – преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к принятию решений и выполнению действий (Е.В. Сидоренко).

Причины манипуляций:

- слабость;
- неверие в действенность просьбы;
- неверие в действенность убеждения;
- стремление к одностороннему выигрышу;
- привычка манипулировать и др.

Признаки манипуляций:

- психологическое воздействие;
- отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей;
- стремление получить односторонний выигрыш;
- скрытый характер воздействия;
- использование силы, игра на слабостях.

В.А.Соснин, П.А.Лунев выделяют **10 типов** наиболее часто встречающихся **манипуляций** (таблица):

1. Провоцирование ваших защитных реакций.
2. Провоцирование вашего замешательства, дезориентации.
3. Формирование впечатления, что партнер настроен на сотрудничество.
4. Игра на вашей нетерпимости – «висящая морковка».

- 
5. Игра на вашем чувстве безысходности.
 6. Игра на чувстве жадности.
 7. Использование запланированных «трудных» уступок.
 8. Намеренное затягивание времени обсуждения.
 9. Провоцирование вашего интереса к партнеру.
 10. «Убаюкивание», чтобы «убить» позднее.



Э.Шостром выделяет следующие **типы манипуляторов**:

1. **Диктатор** – приказывает, заставляет, угрожает, подавляет.
2. **Тряпка, слабак** – «жертва» диктатора, приспособливается к нему, занимает беспринципную позицию.
3. **Вычислитель (калькулятор)** – контролирует, перепроверяет, хитрит, обманывает.
4. **Прилипала** – преувеличивает свою зависимость от других, хочет, чтобы за него выполняли всю работу, потому что он беспомощен.



5. **Хулиган** – управляет жертвами, используя угрозы, преувеличивая свою жестокость.
6. **Славный парень** – добродетельный, угодливый, безгранично любящий, преувеличивает свою заботу и любовь.
7. **Судья** – склонен обвинять всех, мстителен, критичен.
8. **Защитник** – преувеличивает свою поддержку другим людям, сочувствует людям, лишая их возможности самостоятельно действовать.

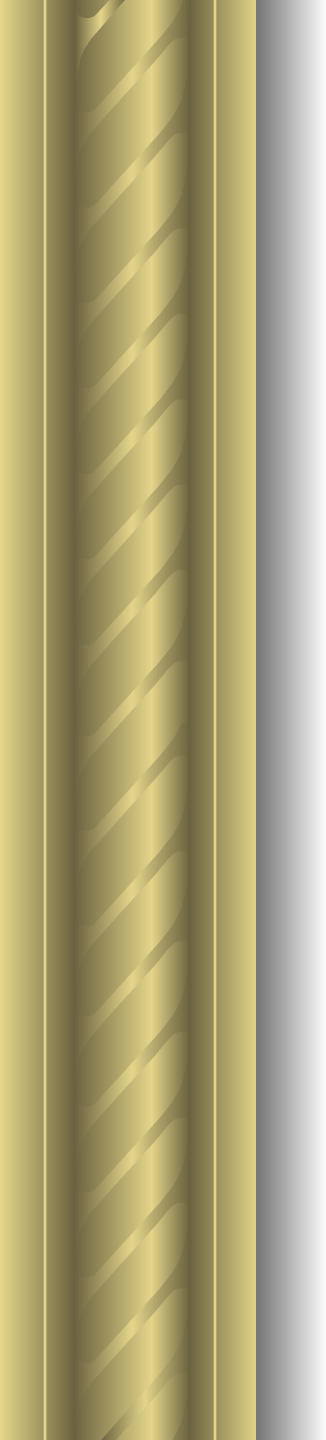


Основная литература

Монина Г.Б., Лютова-Робертс Е.К.
Коммуникативный тренинг (педагоги,
психологи, родители). — СПб: Речь, 2010.
— С.40-51.

Дополнительная литература

1. Психолого-педагогический практикум: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений /Под ред. В.А.Сластенина. – М., 2005.
2. Рогов Е.И. Психология общения. – М., 2003.
3. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб., 2001.
4. Скотт Д.Г. Конфликты. Пути их преодоления. – Киев. – 1991.
5. Соснин В.А., Лунев П.А. Как стать хозяином положения. – М., 1996.



Спасибо за внимание!