УЧИМСЯ ЖИТЬ БЕЗ КОНФЛИКТОВ

Эпиграф:

Прежде чем сказать – посчитай до десяти,
Прежде чем обидеть – посчитай до ста,
Прежде чем ударить – посчитай до тысячи.

(Старинная народная мудрость)

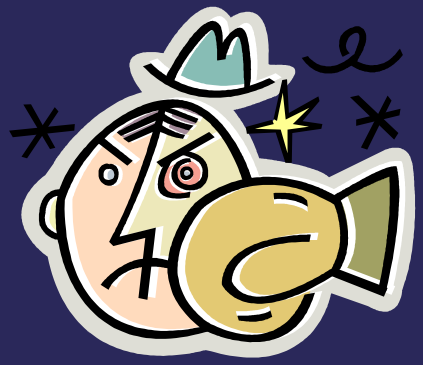
ВЫПОЛНИЛА: педагог- психолог ГБУ ЦППМСП м. р. Борский
Рыбак Л.И.

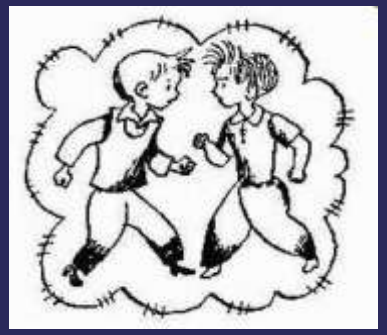
СМОТРИМ МУЛЬТФИЛЬМ

- Что произошло с героями мультфильма?
- Каковы причины возникновения ссоры?
- Чем закончилась история? Почему?
- Как вы думаете, о чем сегодня пойдет речь?

СИТУАЦИЯ

Один ученик говорит другому: «Я никогда не буду сидеть с тобой за одной партой: разляжешься, как слон, а мне неудобно писать! ». Другой отвечает: «Сам слон...» и ударил его.





- Что произошло? Почему?

ДУРАК
ДУРА
КОЗЁЛ
ГРЯЗНУЛЯ
СВИНЬЯ
ОСЁЛ
БАРАН

Упражнение «ОБЛАКА»

- Закрыть глаза и поднять руку тем, кто никогда никого не обзывал обидным словом.

НАШИ ЭМОЦИИ - НАШИ ПОСТУПКИ

Продолжить предложения:

- Я не могу стерпеть, когда…

Продолжить дальше:

- «Я не могу стерпеть, *когда…и я поступаю…»*

- *Всегда ли люди думают, когда что-делают?*

ЧТО ТАКОЕ КОНФЛИКТ?

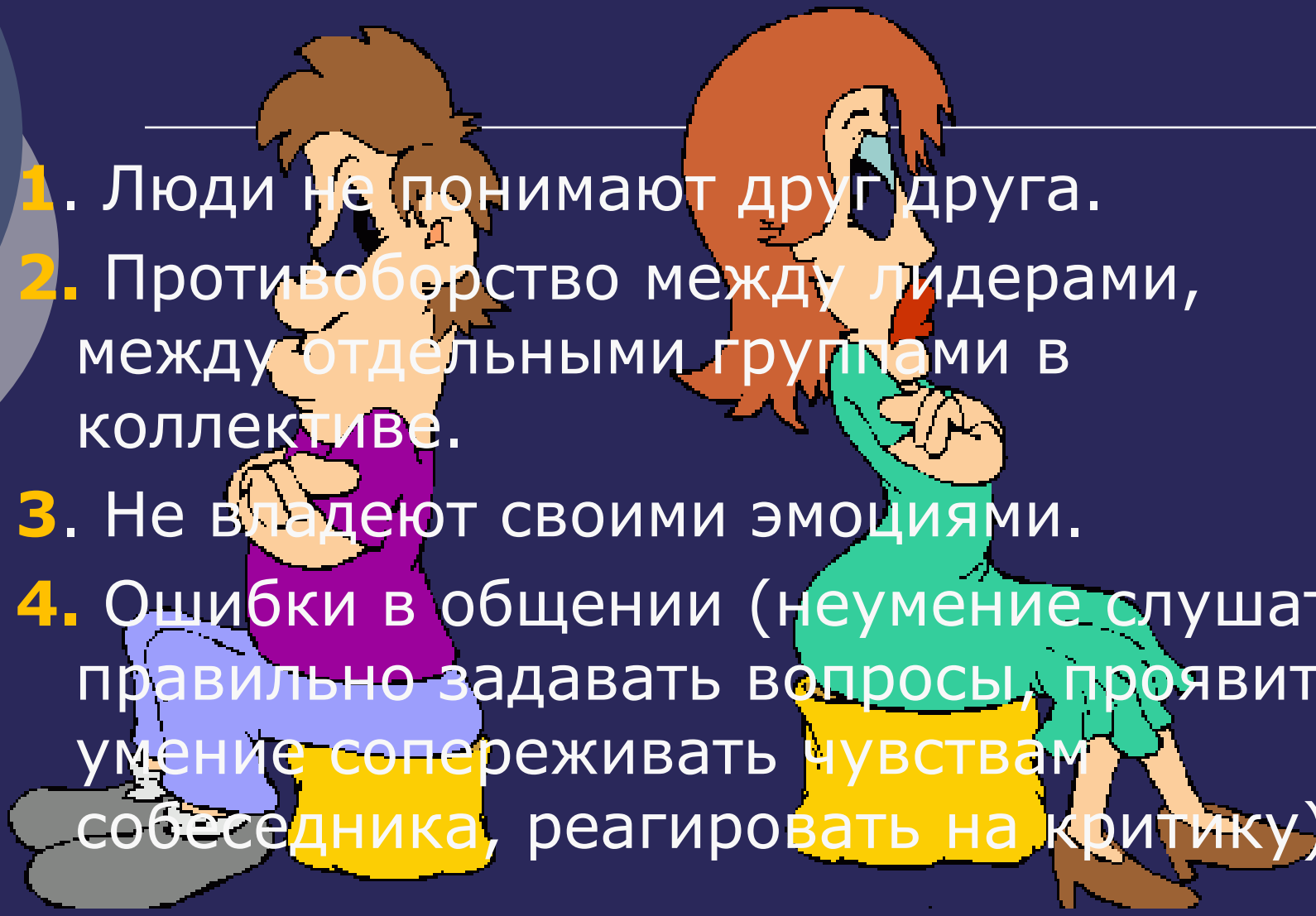
АССОЦИАЦИИ :

КОНФЛИКТ - ссора, хлопанье дверью, спор, неприязнь, драка, слезы, крик и т.д.

КОНФЛИКТ (от лат. conflictus – столкновение) наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающих в процессе социального взаимодействия.

(Энциклопедия)

ПРИЧИНЫ КОНФЛИКТОВ



1. Люди не понимают друг друга.
2. Противоборство между лидерами, между отдельными группами в коллективе.
3. Не владеют своими эмоциями.
4. Ошибки в общении (неумение слушать, правильно задавать вопросы, проявить умение сопереживать чувствам собеседника, реагировать на критику).

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ КОНФЛИКТА

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
В конфликте выясняется истина	Падает настроение, трудоспособность
Выявляется позиция (мнение) каждого человека	отрицательно сказывается на здоровье
В ситуации конфликта человек раскрывается	Возникает желание не работать (учиться) в данном коллективе, что приводит и к внутреннему разладу
Происходит утверждение личности	Мысли направлены не на дело, а на конфликт
Может быть достигнут положительный результат	Появляется раздражительность

Тест «Как вы обычно ведете себя в конфликтной ситуации»

Если вам свойственно то или иное поведение, поставьте определенное количество баллов после каждого номера ответа, характеризующего стиль поведения. Если подобным образом ведете себя

- **часто –** 3 балла
- **от случая к случаю –** 2 балла
- **редко –** 1 балл

Ответы будете записывать в 3 столбика по 5 ответов в каждый

ТЕСТ

1. Угрожаю или дерусь.
2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаюсь с ней как со своей.
3. Ищу компромиссы.
4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно.
5. Избегаю противника.

ТЕСТ

6. Желаю во, чтобы то ни стало добиться своей цели.
7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем категорически – нет.
8. Иду на компромисс.
9. Сдаюсь.
10. Меняю тему.

ТЕСТ

11. Настойчиво повторяю одну мысль, пока не добьюсь своего.
12. Пытаюсь найти исток конфликта, понять, с чего все началось.
13. Немножко уступлю, и подтолкну тем самым к уступкам другую сторону.
14. Предлагаю мир.
15. Пытаюсь обратить все в шутку.

РЕЗУЛЬТАТЫ : подсчитайте количество баллов под номерами

1	6	11	**А**
2	7	12	**Б**
3	8	13	**В**
4	9	14	**Г**
5	10	15	**Д**

СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

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

Б. – это **«демократичный» стиль**. Вы придерживаетесь мнения, что всегда можно договориться. Во время спора вы всегда стараетесь предложить альтернативу, ищете решение, удовлетворили бы обе стороны.

СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

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

Г. – **«мягкий» стиль**. Своего противника вы «уничтожаете» своей 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.

ВЫВОДЫ

- Получив результаты теста, возможно, кто-то из вас открыл что-то новое в себе. Но не стоит воспринимать это как нечто неизменное. Это повод задуматься и в дальнейшем изменить свою точку зрения, самого себя.

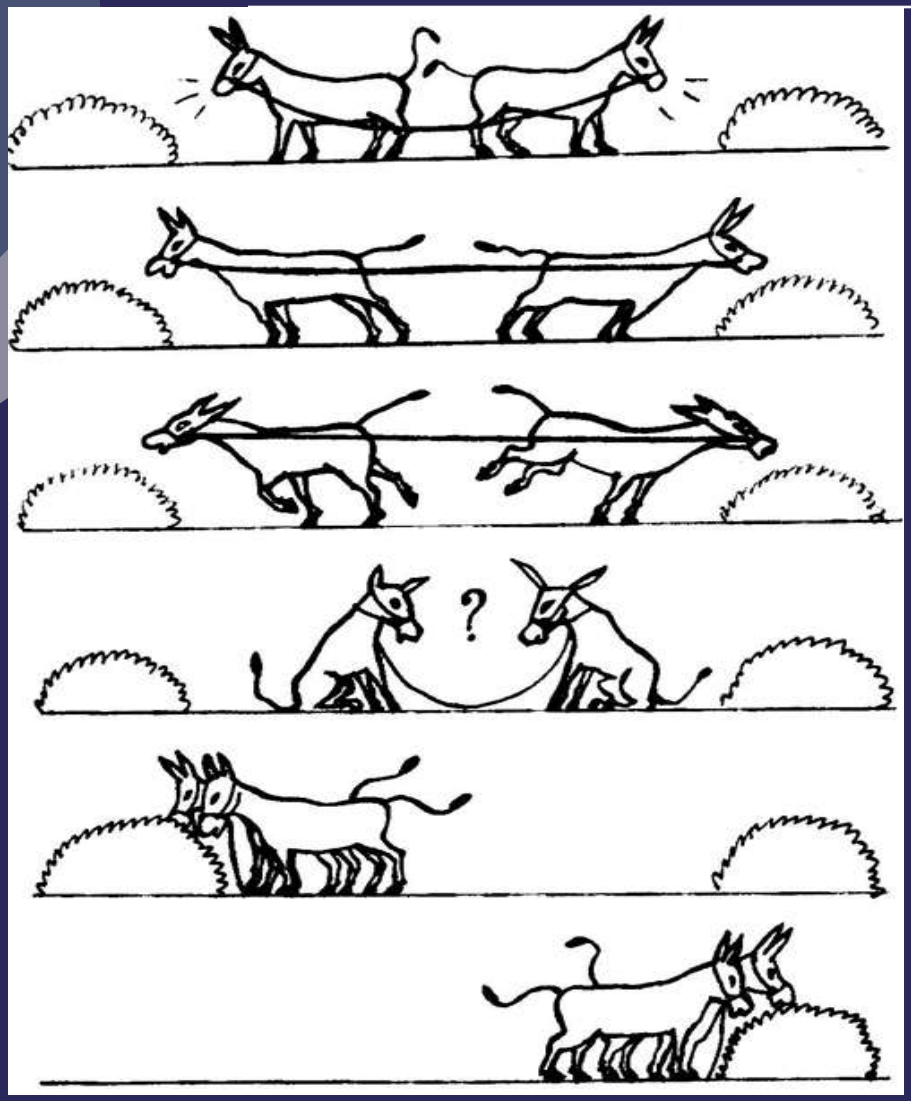
СТРАТЕГИЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

Стратегия поведения	Характеристика стратегии
Конкуренция, соперничество («акула»)	Стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому
Сотрудничество («сова»)	Выбор альтернативы, максимально отвечающей интересам обеих сторон
Компромисс («лиса»)	Выбор, при котором каждая сторона что-то выигрывает, но что-то и теряет
Избегание, уклонение («черепашка»)	Уход от конфликтных ситуаций, отсутствие как стремления к кооперации, так и попыток достижения собственных целей
Приспособление («медвежонок»)	Принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого

Аргументы в пользу выбора разных стратегий поведения

СТРАТЕГИЯ	ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
Избегание	Когда хочешь выиграть время, конфликт может разрешиться сам собой	Проблема остается неразрешенной
Компромисс	Когда другие стратегии неэффективны	Ты получаешь только часть того, на что рассчитывал
Сотрудничество	Когда есть время и желание разрешить конфликт удобным для всех способом	Требует много времени и сил, успех не гарантирован
Приспособление	Когда хорошие отношения для тебя важнее, чем твои интересы; когда правда на стороне другого	Твои интересы остались без внимания, ты уступил
Соревнование	Когда правда на твоей стороне; когда тебе во что бы то ни стало надо победить	Эта стратегия может сделать тебя непопулярным

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТА



Какие выводы можно сделать на основании просмотра всех рисунков?

Похоже ли поведение осликов на поведение людей в разнообразных ситуациях?

РАЗМЫШЛЕНИЕ

КАКОЙ СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЙ?

РЕЗУЛЬТАТЫ КОНФЛИКТОВ

1) **Победа – поражение** – одна сторона удовлетворена, но другая не удовлетворена.

2) **Поражение – поражение** – обе стороны не удовлетворены результатом.

3) **Победа – победа** – обе стороны приходят к согласию.

Заповеди поведения в конфликтной ситуации

Очень легко запомнить при помощи ключевого слова **КОНФЛИКТ**.

К – критику по возможности устранить!

О – ответственность на 100 % брать на себя!

Н- непонимание предмета споров, интересов сторон и их позиций устранять!

Ф – фон конфликта не расширять!

Л – «леди / джентльмен» (из этого образа не выходить!).

И – интересы искать общие!

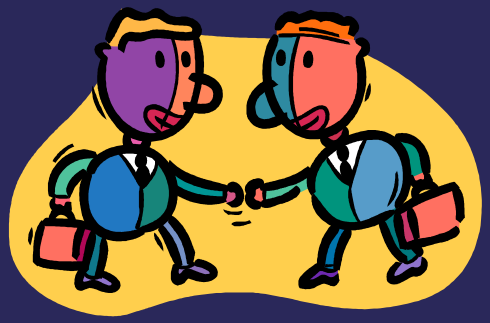
К – конструктивное решение искать сообща!

Т – терпимость сохранять в любых ситуациях!

Правила выхода из конфликтных ситуаций

1. Говори только о своих чувствах, а не о промахах других.

2. Говори четко и ясно, чтобы собеседник мог понять, какой смысл ты вкладываешь в свои слова.



3. «Уход от проблемы». Если ты понимаешь, что бы ты ни сказал, это оскорбит или ранит собеседника, откажись от продолжения разговора. Это лишь кажется, что ты бежишь от сложностей. На самом деле иногда этот вариант может быть самым уместным в конфликтной ситуации.

4. Извинись! Извиниться не просто, но это возможный способ прекратить конфликт. Попробуй произнести следующие фразы: «Мне очень жаль, что так вышло, извини!», «Я совсем не хотел, чтобы так получилось!»

5. Переговоры.

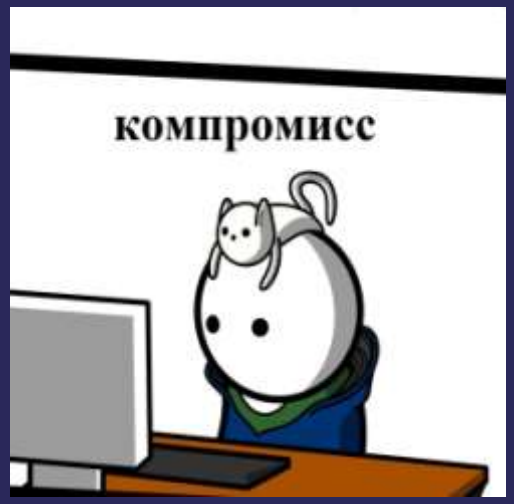
«Давай обсудим ситуацию».

6. Отложи обсуждение. Иногда решить конфликтую ситуацию помогает время. Лучше немного успокоиться, подождать, отложить выяснение вопроса, но ты должен быть уверен, что вы снова встретитесь и обсудите ситуацию. Можно использовать следующие **фразы:**

- «Сейчас я очень устал, давай поговорим завтра»,
- «Я тороплюсь, давай встретимся после обеда и все обсудим».

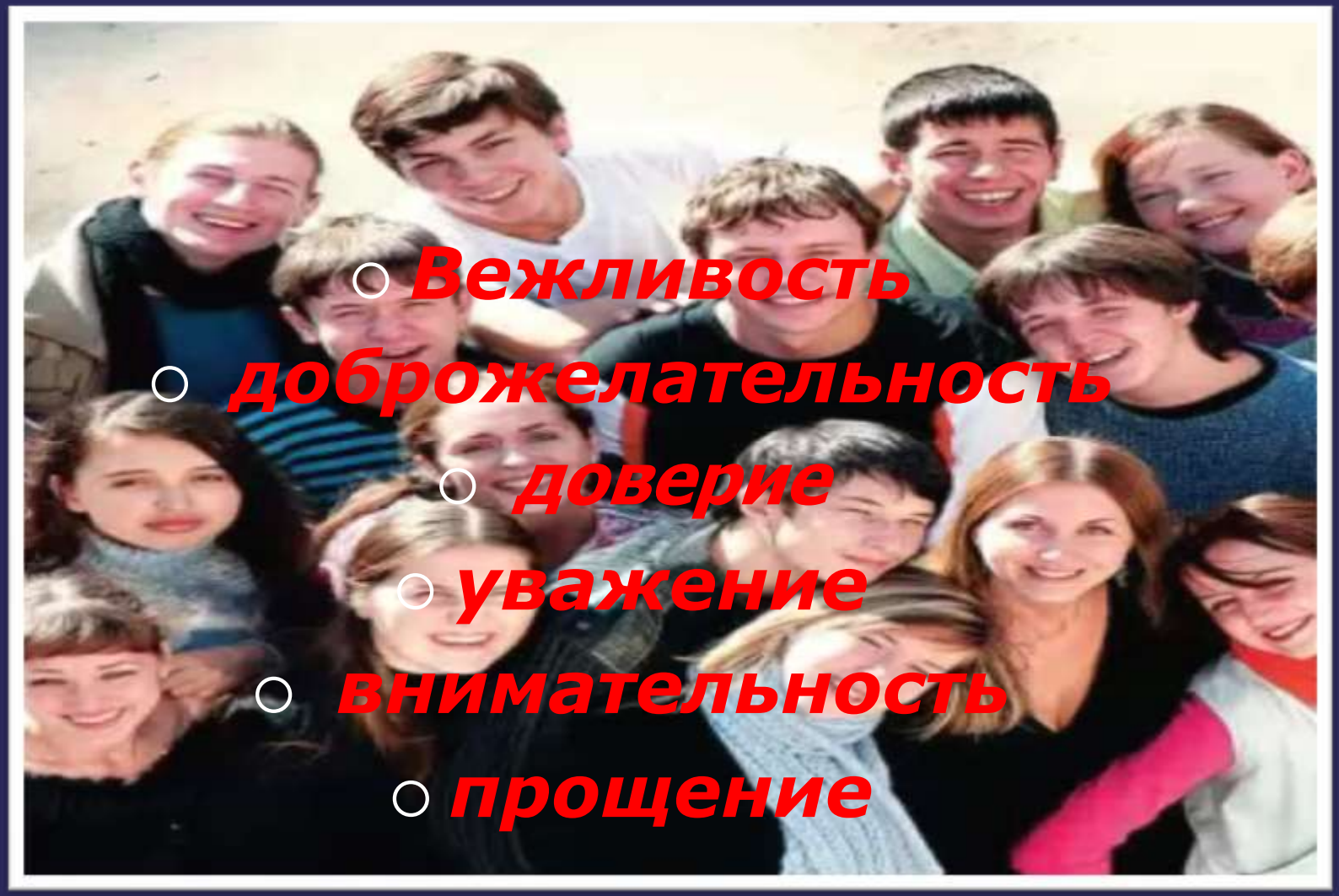
7. Компромисс- решение проблемы через взаимные уступки:

- «Я сделаю это, а ты сделай вот это»,
- «Я уступаю тебе в этом, а ты уступи мне в том».



8. Привлеки посредника. Это означает попросить кого-то, кто не участвует в конфликте, помочь вам.

КАЧЕСТВА, необходимые в общении



- Вежливость
- доброжелательность
- доверие
- уважение
- внимательность
- прощение

ПРИТЧА

Когда-то давно старый индеец открыл своему внуку одну жизненную истину.

- В каждом человеке идет борьба, очень похожая на борьбу двух волков. Один волк представляет **зло** - *зависть, ревность, сожаление, эгоизм, амбиции, ложь...* Другой волк представляет **добро** - *мир, любовь, надежду, истину, доброту, верность...*

Маленький индеец, тронутый до глубины души словами деда, на несколько мгновений задумался, а потом спросил: А какой волк в конце побеждает? Старый индеец едва заметно улыбнулся и ответил: **Всегда побеждает тот волк, которого ты кормишь...**

Я ХОЧУ, ЧТОБЫ У ВАС НЕ БЫЛО СОМНЕНИЯ В ТОМ, КАКОГО ВОЛКА В СЕБЕ ВАМ НУЖНО КОРМИТЬ!!!