

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?**

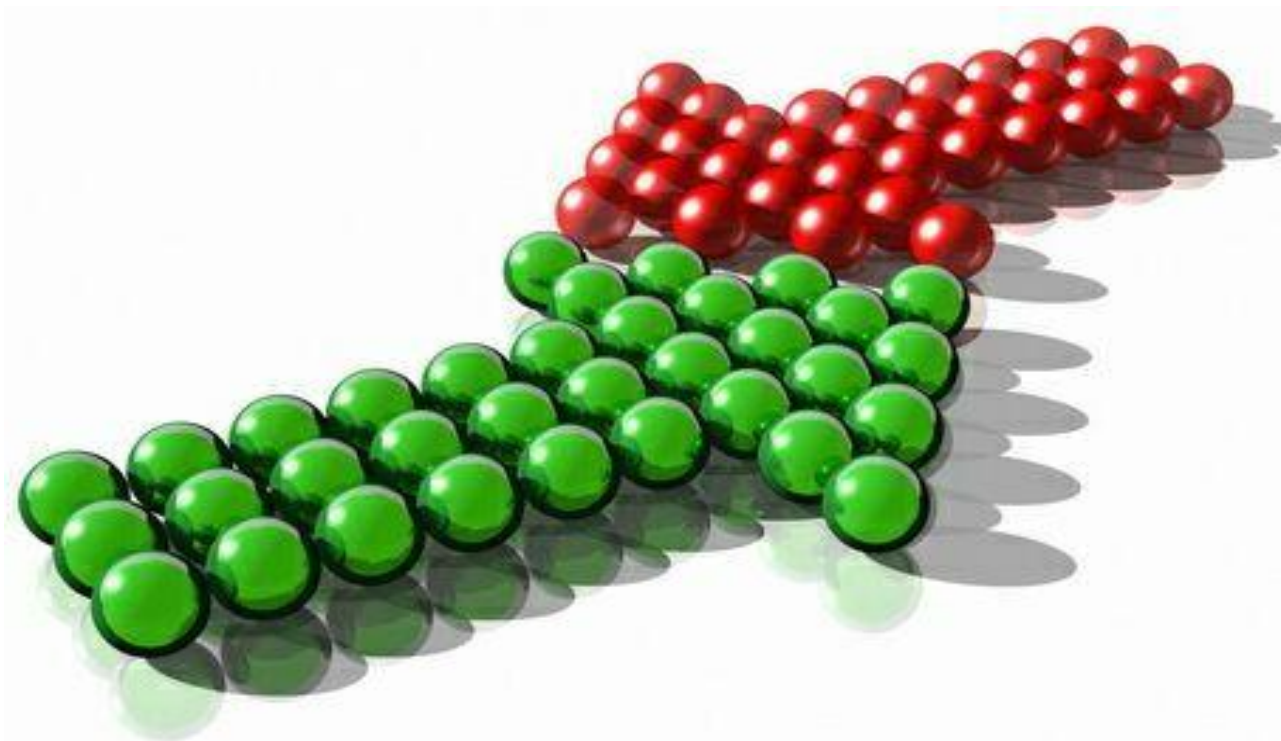
**Конфликт — одно из самых распространенных явлений в жизни и общении людей.**

**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.**

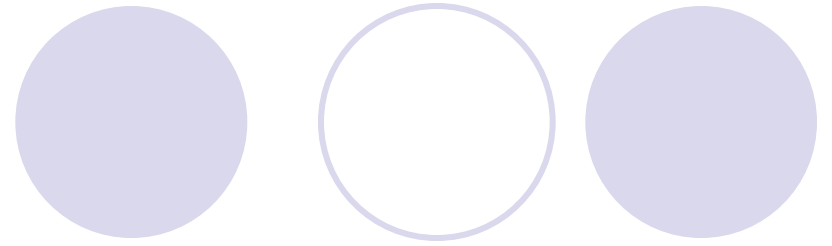
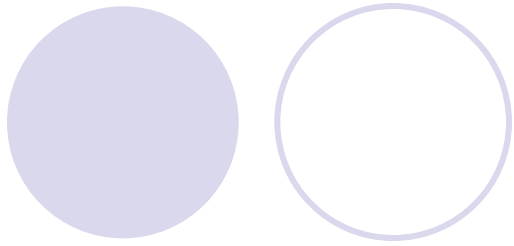


В основе конфликта – отсутствие согласия между двумя или более сторонами (лицами, группами).

Участники конфликта – конфликтанты.

То, за что борются между собой оппоненты – предмет конфликта





**Инициатор**

**Организатор**

**Подстрекатель**

**Группы поддержки**

**Случайные свидетели**



# Типы конфликтов

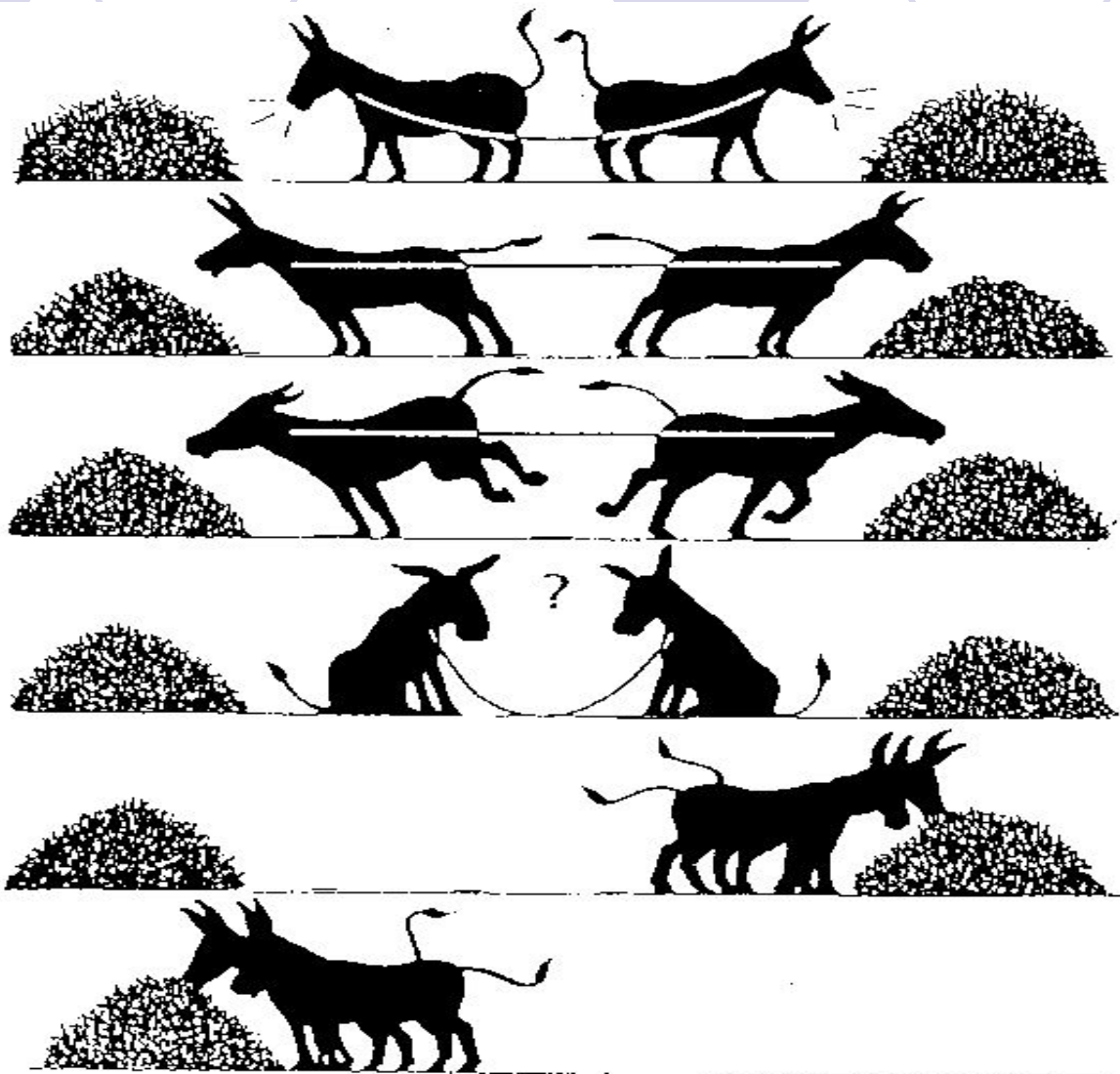
- Межличностные

- 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!

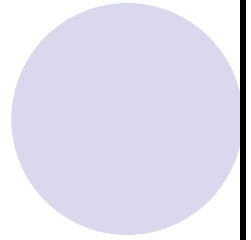
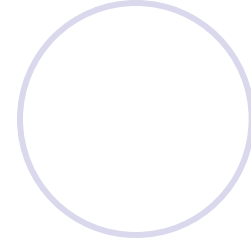
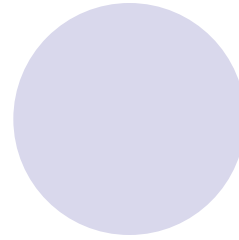


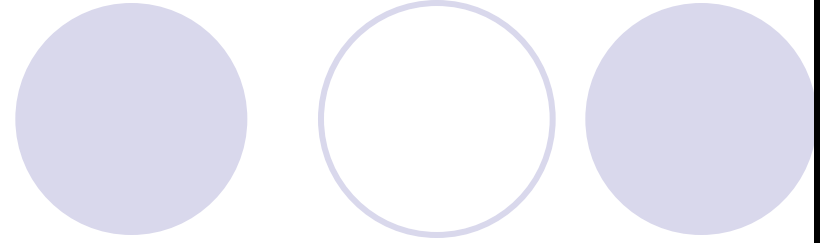
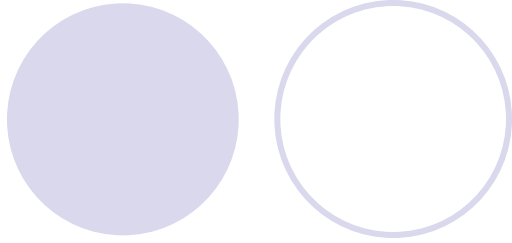
## Упражнение 4 квадрата

**«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.



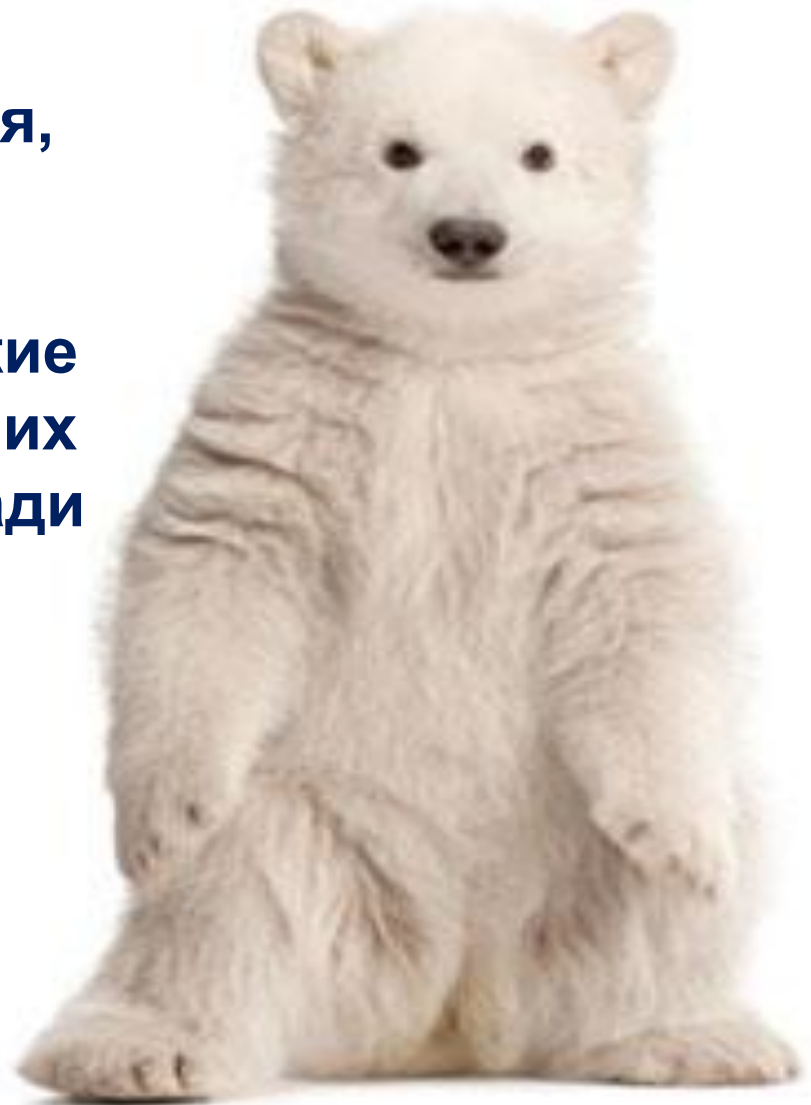
## **Тип «Черепаша» -**

**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!**

