

обществознание, 7 класс

Межличностные конфликты



Автор презентации: Кузьмина О.А.,
МАОУ лицей №135, г. Екатеринбург

Понятие «конфликт»



Конфликт – это столкновение, борьба противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений, взглядов двух или нескольких людей или групп.

«Человек знает, что хорошо,
но делает чаще то, что плохо».

Сократ

Элементы конфликта

- 1 субъект
- 2 объект
- 3 конфликтная ситуация
- 4 причина
- 5 повод
- 6 следствие
- 7 поведение в конф-е
- 8 разрешение конф-а



Виды конфликтов

Конструктивный (полезный)



- *открывает для всех важную проблему и необходимость ее решения; *приводит к столкновению с реальной проблемой;
- *расширяет вовлечение личности в решение проблем; *вызывает реальное общение;
- *помогает самоутверждению, укреплению единства; *помогает личности совершенствоваться и использовать полученные знания и опыт;

Деструктивный (ссоры, раздоры, разборки)



- *уводит в сторону от более важных проблем и дел; направлен на выяснение отношений;
- *разрушает психическое состояние, вызывает отрицательные эмоции;
- *поляризует группы, ужесточает позиции внутри групп; *вызывает безответственное поведение или проявление агрессии;

Развитие конфликта

1 **неудовлетворенность**



2 **раздражение**

3 **агрессия**

4 **состояние аффекта**



Конфликтное поведение



Речевые характеристики	Неречевые характеристики
Эмоционально повышенный тон речи	Принятие закрытой позы
Упреки, пренебрежительные реплики, обвинения	Увеличение дистанции в пространстве взаимодействия
Оправдания	Отведение взгляда, неестественная мимика
Бестактность, необоснованные критические замечания	Нервная жестикуляция
Уход от сути проблемы	Злорадное выражение лица

Понятие «коммуникативные конфликтогены»

- **Коммуникативные конфликтогены** - слова, обороты, интонации и другие мелкие моменты в общении, создающие напряжение в разговоре и провоцирующие возникновение конфликта.
- Разбор конфликтогенов на примере главы IV «Плечо Атоса, перевязь Портоса и платок Арамиса» из книги А. Дюма «Три мушкетера»

Коммуникативные конфликтогены

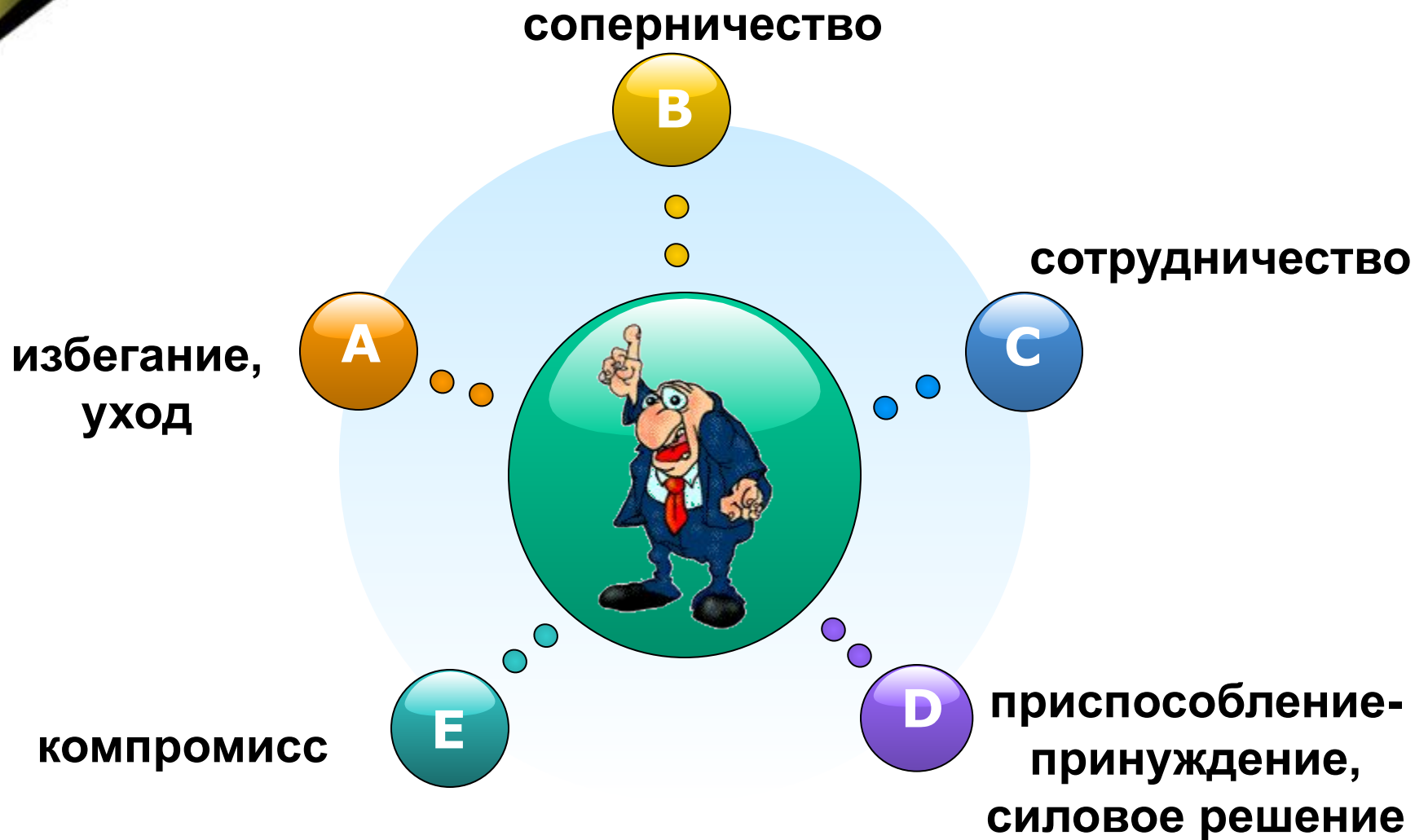
Возражения, категоричность, жесткий и агрессивный тон, негативные оценки, обращение к неприятной для собеседника теме.

Личная критика при посторонних, упреки, претензии, обвинения, давления и запреты.

Грубость, усиление обвинений, безадресный негатив.

Обороты, выражающие позицию превосходства, чтение морали, скука.

Основные стратегии поведения в конфликте



Анализ конфликта по произведению М. Твена «Приключения Тома Сойера», глава 1, с.3-6.

1. стороны (участники) конфликта	
2. предмет конфликта (объект)	
3. условия конфликта	
4. образ конфликтной ситуации	
5. позиции сторон конфликта	
6. действия участников	
7. исход конфликта (последствия, результаты, их осознание)	

Способы разрешения конфликта



Юмор, нежность



Компромисс



Третейский суд

Способы разрешения конфликта



Ультиматум



Разрыв связи



Уничтожение



Анти-конфликтные качества личности

- статус, сила
- теплота, позитив
- умение управлять своими эмоциями, влиять на эмоции партнера, создавать деловую и позитивную атмосферу
- выдержка, дипломатичность
- умение быть нужным
- умение понимать эмоциональное состояние и чувства партнера
- умение договариваться: видеть цели свои и партнера и находить общее решение

Д/з Практикум «Познай себя»

Психологические тесты

«Умеете ли вы контролировать себя?»

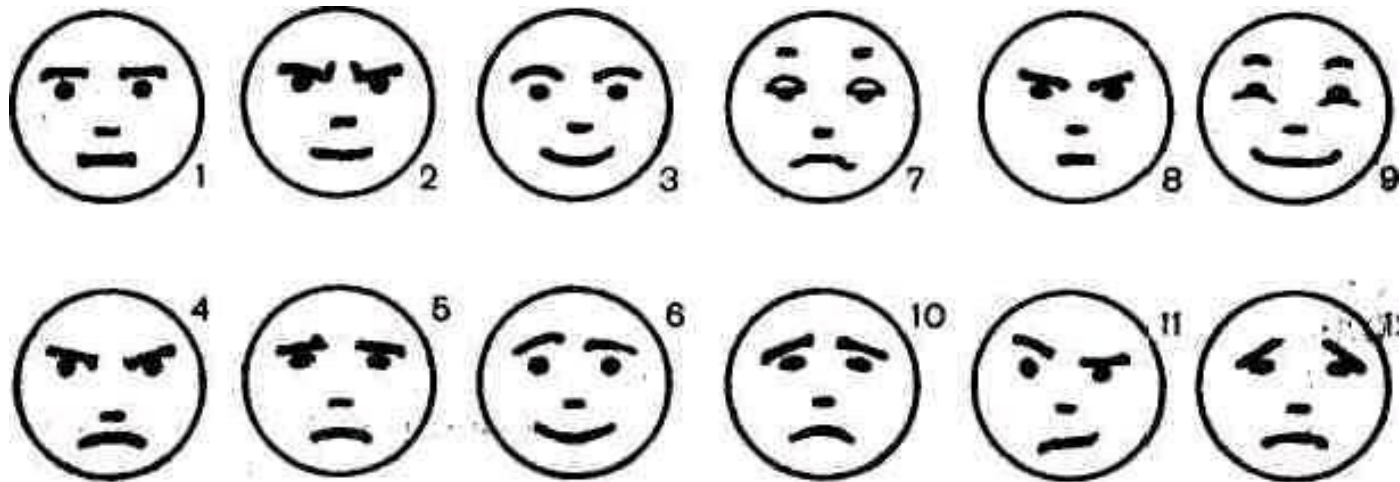


«Конфликтная ли вы личность?»



Проанализируйте свой результат

Понимаете ли Вы язык мимики?



- Перед Вами двенадцать выражений лица, в которых художник закодировал двенадцать эмоциональных состояний человека. Попробуйте их расшифровать.

Сравните свои результаты с правильными ответами

1. Безразличие
2. Враждебность
3. Веселье
4. Сильная злость
5. Грусть
6. Застенчивая радость
7. Плохое самочувствие
8. Злость
9. Бурная радость
10. Глубокая печаль
11. Скепсис
12. Скорбь



Если Вам удалось угадать большинство состояний, значит, задача научиться читать по лицам для Вас неактуальна. Если же результат получится неутешительный, Вам следует уделить этому вопросу особое внимание.

Задание «Сила слова»

**Преобразуйте «обвинительные»
«Вы (Ты) сообщения»
в более мягкие и эффективные
«Я – сообщения».**

**Заполните самостоятельно
вторую часть таблицы.**



Вы (Ты) – сообщение (слово обостряет, обижает, ранит)	Я – сообщение (слово смягчает)
Вы не поняли, что я имел в виду...	
Это полная ерунда...	
Вы нарушили свое слово, вы – лгун (лентяй, болван...)	
Посмотрите, как не надо делать...	
Это не так надо делать...	
Вы совершили ошибку...	

Определите последствия конфликта

Развитие конфликта	Разрешен или не разрешен конфликт?	Чувства участников конфликта
Отказ от решения проблемы		
Попытка разрешить конфликт с позиции силы		
Отказ от силового решения, диалог, компромисс		



Рекомендации по поведению в «горячем конфликте»

- Избегайте резких высказываний
- Говорите о поведении человека, а не о его личности
- Больше описаний, меньше оценок
- Смягчайте свое несогласие
- Говорите о том, что было недавно, не упоминайте далекого прошлого
- Старайтесь давать меньше советов
- Выделяйте то, что может другому помочь, что он мог бы при желании изменить, а не то, что дает разрядку вам самим



Мысли мудрых

- «Худой мир лучше доброй ссоры»
- «Ссорятся обычно люди, не умеющие спорить»
- «Если один раз пожалеешь, что не сказал, то сто раз пожалеешь о том, что не промолчал» (Л.Толстой)



Литература

1. Гришина Н.В. Психология конфликта. М., 2008.
2. Левитан К.М. Знаете ли вы себя? // Сборник психологических тестов. УПП «Профтех», 1991, с.55-56.
3. Сборник психологических тестов // Составители: Л. А.Богатова, В.В.Герасимова, Л.А.Кудряшова, И.А. Радчук.-Казань: КНПО ВТИ, 2007.
4. Селевко Г.К., Назарова И.Г. Утверждай себя. М.: Народное образование, 2001.

