

**Посмотрите ролик и попробуйте
самостоятельно сформулировать тему
урока**



Тема урока:



**СОЦИАЛЬНЫЙ
КОНФЛИКТ**

Цель урока:

- Проанализировать роль социальных конфликтов в обществе.

Задачи:

- 1) Определить понятие «социальный конфликт»;
- 2) Рассмотреть типологию социальных конфликтов;
- 3) Проанализировать стадии конфликта и его причины;
- 4) Выявить последствия и способы разрешения социальных конфликтов.

- **«ЕСЛИ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ
НЕТ КОНФЛИКТОВ,
ПРОВЕРЬТЕ ЕСТЬ ЛИ У
ВАС ПУЛЬС»**

Таблица достижений:

Я ЗНАЮ	Я ХОЧУ УЗНАТЬ	Я УЗНАЛ

1) Понятие «социальный конфликт»



Конфликт –(от лат. “conflictus”- столкновение) - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или субъектов взаимодействия.

Социальный конфликт – это явное или скрытое состояние противоборства объективно расходящихся интересов, целей и тенденций развития социальных субъектов;

- прямое или косвенное столкновение социальных сил на почве противодействия существующему общественному порядку;

- особая форма исторического движения к новому социальному единству.

2) Типология социальных конфликтов

Типология социальных конфликтов

1. Внутриличностный;
2. Межличностный;
3. Конфликты между личностью и группой;
4. Межгрупповые конфликты.



3) Стадии конфликта и его причины

Стадии конфликта:

- 1) Предконфликтная ситуация;
- 2) Непосредственно конфликт;
- 3) Разрешение конфликта.

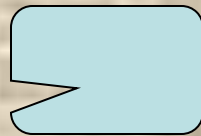


Причины возникновения конфликтов

- 1. Акцентирование внимания не на информации, а на эмоциях.
- 2. Высокое внутренне напряжение, которое сбрасывается через конфликтные ситуации.
- 3. Эмоциональное выгорание.
- 4. Сплетни, как завуалированная форма агрессии.
- 5. Использование конфликтогенов

- *Конфликтогены* - слова, действия (или бездействие), которые могут привести к конфликту.

“Женщины не придают никакого значения своим словам, но придают огромное значение тому, что слышат сами”.



ТИПЫ КОНФЛИКТОГЕНОВ

- стремление к превосходству;
- проявление агрессивности;
- проявление эгоизма.

Стремление к превосходству

- *Снисходительное отношение;*
- *Хвастовство;*
- *Категоричность;*
- *Навязывание своих советов;*
- *Перебивание собеседника;*
- *Утаивание информации;*
- *Нарушение этики, намеренные или непреднамеренные*
- *Подшучивание;*
- *Обман или попытка обмана;*
- *Напоминание...*

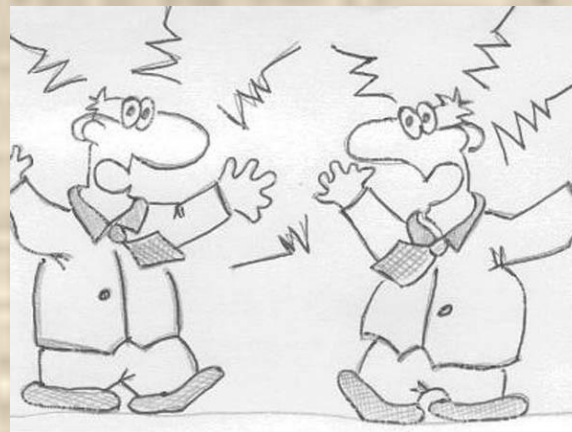
Проявление агрессивности

- человек с *повышенной агрессивностью*, является “ходячим конфликтогеном”, поскольку выплескивает накопившееся раздражение на окружающих.
- человек с *агрессивностью ниже средней* рискует добиться в жизни *намного меньше*, нежели он достоин.
- Полное отсутствие агрессивности граничит с апатией или с бесхарактерностью, ибо обозначает отказ от борьбы.

Проявление эгоизма

Эгоизм - это ценностная ориентация человека, характеризующаяся преобладание своекорыстных потребностей безотносительно к интересам других людей.

Проявление эгоизма заключается в отношении к другому человеку как объекту и средству достижения своекорыстных целей.



4) Последствия и способы разрешения социальных конфликтов

Тренинг-игра «Мы делили апельсин»

- 1. Дипломатия- вы стараетесь рассудить, кому апельсин нужнее.
- 2. Компромисс- чистите апельсин и делите поровну.
- 3. Воля судьбы. Тянете жребий.
- 4 Конструктивный поиск- узнать кому и зачем нужен апельсин (кого-то мучает жажда-сок, кто-то хочет есть-мякоть, кому –то кожура для цукатов, а третьему косточки для дерева)



ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА

Разрешить конфликт - это значит:

- устранить конфликтную ситуацию;
- исчерпать инцидент.

Вторая формула конфликта:

- сумма двух (или более) конфликтных ситуаций приводит к конфликту.
- Каждая из конфликтных ситуаций своим проявлением играет роль инцидента для другой.
Разрешить конфликт - значит устранить каждую из конфликтных ситуаций.

Способы разрешения конflikта:

- 1. СОПЕРНИЧЕСТВО («Акула») - ориентация на свои интересы, получение результата только для себя.**
- 2. СОТРУДНИЧЕСТВО («СОВА»)- одновременная направленность на удовлетворение интересов другой стороны и их собственных.**

- 3. КОМПРОМИСС («Лиса»)** -половинчатая стратегия. Частичный отказ от собственных интересов позволяет также частично удовлетворить их.
- 4. ИЗБЕГАНИЕ («Черепашка»)**-демонстрирует уход от удовлетворения собственных интересов, что не позволяет другому участнику удовлетворить свои интересы. Является индивидуальной пассивной стратегией.

5.ПРИСПОСОБЛЕНИЕ («Плюшевый медведь»)-это прежде всего отказ от собственных интересов в пользу удовлетворения интересов другого человека. Действия этого типа поведения оцениваются как совместные пассивные.

Ключевую роль в разрешении конфликта играет правильное формулирование конфликтной ситуации.

- **Правило 1.** Помните, что конфликтная ситуация — это то, что надо устранить.
- **Правило 2.** Конфликтная ситуация всегда возникает раньше конфликта
- **Правило 3.** Формулировка должна подсказывать, что делать.
- **Правило 4.** Задавайте себе вопросы “почему?” до тех пор, пока не докопаетесь до первопричины, из которой проистекают другие.
- **Правило 5.** Сформулируйте конфликтную ситуацию своими словами, по возможности не повторяя слов из описания конфликта.
- **Правило 6.** В формулировке обойдитесь минимумом слов.
“краткость — сестра таланта”.

Конфликтная ситуация — это диагноз болезни под названием “конфликт”. Только правильный диагноз дает надежду на исцеление.

Как обойти конфликт?

- *Ответить улыбкой* (не с сарказмом и иронией)
- *Использовать «Я – утверждение»*- концентрируем свое внимание на том , что мы чувствуем и способность о этом сказать своему сопернику, вместо «Ты –утверждения», которое подрывает и ведет к углублению конфликта (вместо « Вы должны принести мне книгу»- « Я была бы рада, если бы Вы принесли мне книгу»)
- *Способность и умение прощать!!!*- значит «отпустить» свой гнев и не собираться мстить.



Рефлексия:

1. Проверяем таблицу достижений;
2. Оцениваем полученные знания по 10-ти бальной системе;
3. Оцениваем форму и информативность урока;
4. Дарим улыбку тем, кто с вами рядом)))

Задание на дом:

- Написать эссе на тему «Особенности конфликтов и путей их разрешения вашей будущей профессии»

• СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!