

# КАК ИЗБЕЖАТЬ КОНФЛИКТА

Мастер-класс.  
Учёба актива.



# Игра «Башня»

- Задача: из предложенного материала построить башню.
- Главное условие: башня должна быть устойчивой.
- Время на всю игру: 10 мин. Сначала группа обсуждает, как строить башню, а затем молча строит. 1-3 минуты – защита проекта.



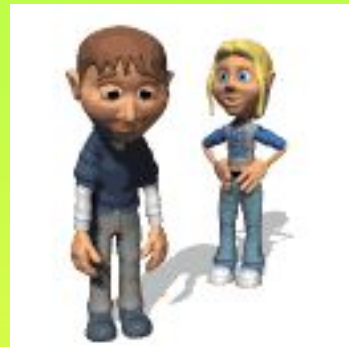
# Возникновение конфликта

- 1 точка зрения
- 2 точка зрения





Составляющие  
конфликтной  
ситуации:



- ❖ участники конфликта (оппоненты);
- ❖ предмет конфликта.



# Типы конфликта

- ❖ **внутриличностный;**
- ❖ **межличностный;**
- ❖ **между группой и личностью;**
- ❖ **межгрупповой конфликт**



# Тест «Конфликтный ли вы человек?»

- Если вы именно так, как утверждается в предложении, ведете себя в конфликтной ситуации часто, то ставьте 3 балла; от случая к случаю – 2 балла; редко – 1 балл.





1. Угрожаю или дерусь.
2. Стараюсь понять точку зрения противника, считаюсь с ней.
3. Ищу компромиссы.
4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно.
5. Избегаю противника.
6. Желая во что бы то ни стало добиться своих целей.



7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем - категорически нет.

8. Иду на компромисс.

9. Сдаюсь.

10. Меняю тему.

11. Настойчиво повторяю одну фразу, пока не добьюсь своего.





12. Пытаюсь найти источник конфликта, понять, с чего все началось.

13. Немножко уступаю и подтолкну тем самым к уступкам другую сторону.

14. Предлагаю мир.

15. Пытаюсь обратить все в шутку.



# Обработка

## результатов теста:

- Суммируйте ответы по группам:
  - «А»: под номерами 1, 6, 11.
  - «Б»: под номерами 2, 7, 12.
  - «В»: под номерами 3, 8, 13.
  - «Г»: под номерами 4, 9, 14.
  - «Д»: под номерами 5, 10, 15.



# Интерпретация:



- «А» - это жесткий стиль решения конфликтов и споров. Эти люди до последнего стоят на своем, защищая свою позицию. Это тип человека, который считает себя всегда правым.





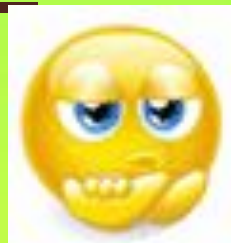
# Интерпретация:



- «Б» - это демократический стиль. Эти люди считают, что всегда можно договориться, во время спора предлагают альтернативу, ищут решение, удовлетворяющее обе стороны.



# Интерпретация:



- «В» - это компромиссный стиль. С самого начала человек готов пойти на компромисс.



# Интерпретация:



- «Г» - это мягкий стиль.  
Человек своего  
противника уничтожает  
добротой, с готовностью  
встаёт на точку зрения  
противника, отказываясь  
от своей.





# Интерпретация:



- «Д» - это уходящий стиль. Кредо человека – уйти своевременно, до принятия решения. Стремится не доводить до конфликта и открытого столкновения.



# Эвристическая игра

- «Искусство разрешения конфликта».

Цель игры: развитие способностей выхода из конфликтной ситуации на основе корректного разрешения конфликта



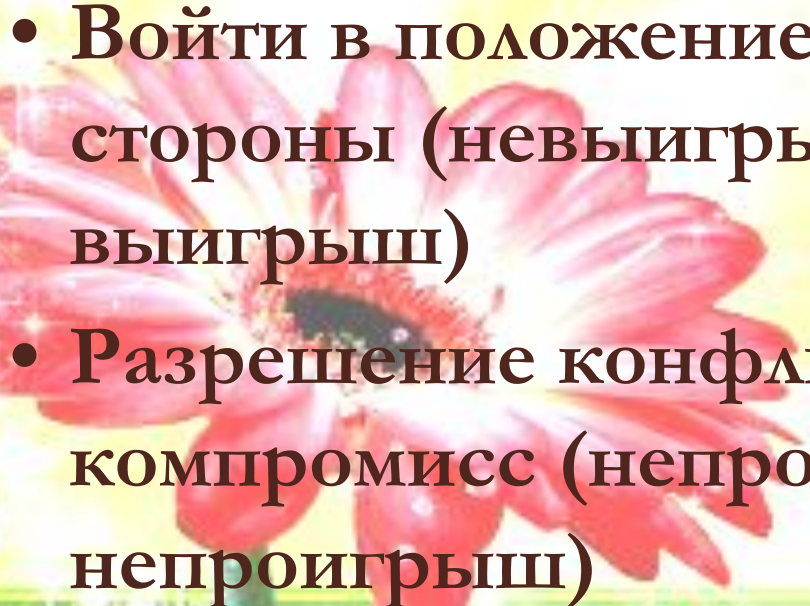
# "Почему люди ссорятся?"

- Не понимают друг друга.
- Не владеют своими эмоциями.
- Не принимают чужого мнения.
- Не считаются с правами других.
- Пытаются во всем доминировать.
- Не умеют слушать других.
- Хотят умышленно обидеть друг друга.





# Пути выхода из конфликта:

- Разрешение конфликта силой (выигрыш – проигрыш)
  - Разрешение конфликта через сотрудничество (выигрыш – выигрыш)
  - Уход от конфликта (проигрыш – проигрыш)
  - Войти в положение другой стороны (невыигрыш – выигрыш)
  - Разрешение конфликта через компромисс (непроигрыш – непроигрыш)
- 

**"Люди становятся  
одинокими, если  
вместо мостов  
они строят  
стены".**



Спасибо

