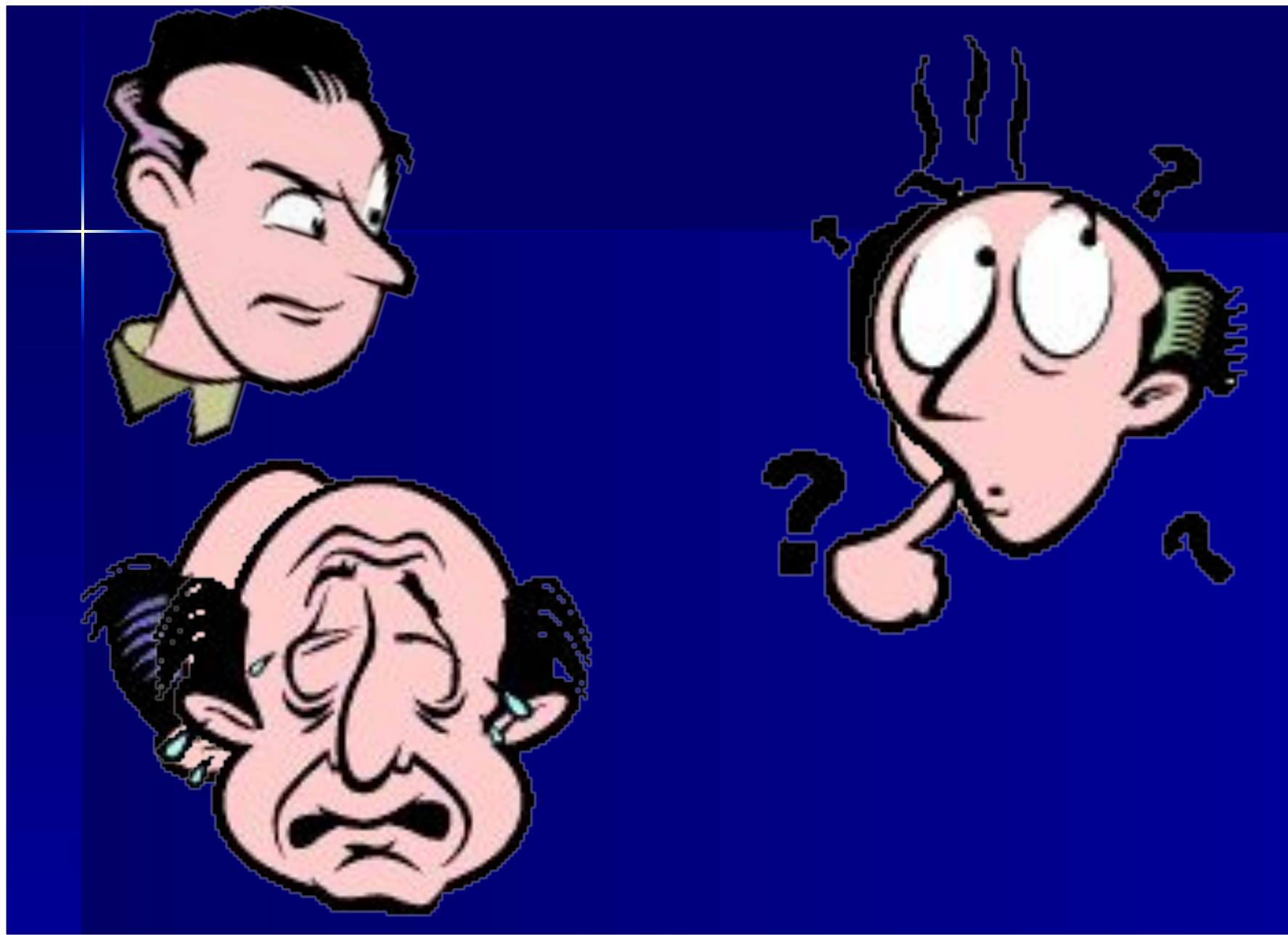


# Классный час



«<sup>1</sup> Конфликт и пути его разрешения»



*Нет конфликта, нет и драмы.  
Противник может быть на сцене и вне нее,  
за кулисами, но он непременно присутствует  
в драме.*

*Бернард Шоу*

## Ассоциации :

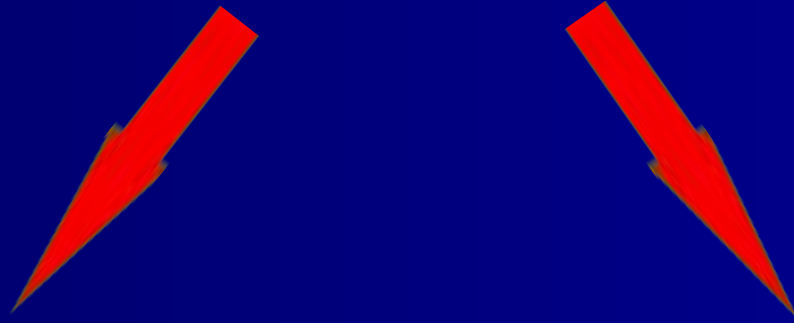
“Добро” и “зло”, “день” и “ночь”,  
“молодость” и “старость”,  
“жизнь” и “смерть”, “хочу” и “надо”,  
“сила” и “слабость”,  
“мечта” и “реальность”,  
“бедность” и “богатство”,  
“щедрость” и “скупость”,  
“любовь” и “ненависть”...

**«конфликт»** (от лат. conflictus - столкновение)  
означает столкновение противоположных  
интересов, взглядов, стремлений, серьёзные  
разногласия, приводящие к острым спорам,  
к борьбе и противостоянию.



# Структура конфликта

**конфликт**



**Объективный  
(неличный)**

**личный**



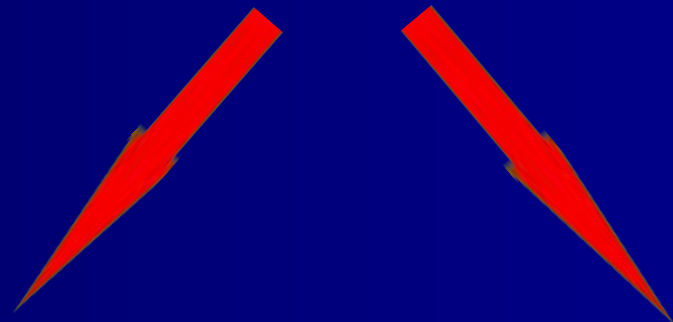
# Объективные элементы конфликта

- 1) Объект конфликта;
- 2) Участники конфликта;
- 3) Среда конфликта.



# Участники конфликта

**ЛЮДИ**



**конфликтные**

**неконфликтные**





## *« Как вы обычно ведете себя в споре или конфликте? »*

### **Ответы:**

1. УГРОЖАЮ И ДЕРУСЬ
2. ПРИНИМАЮ СТОРОНУ ПРОТИВНИКА
3. ИЩУ КОМПРОМИССЫ
4. ДОПУСКАЮ, ЧТО НЕ ПРАВ
5. ИЗБЕГАЮ ПРОТИВНИКА
6. ПЫТАЮСЬ ДОБИТЬСЯ СВОЕЙ ЦЕЛИ, ВО ЧТО БЫ ТО НИ СТАЛО
7. ПЫТАЮСЬ ВЫЯСНИТЬ, ГДЕ Я ПРАВ, А ГДЕ НЕТ
8. ИДУ НА КОМПРОМИСС
9. СДАЮСЬ
10. ПЫТАЮСЬ СМЕНИТЬ ТЕМУ
11. НАСТОЙЧИВ В ДОСТИЖЕНИИ СВОЕЙ ЦЕЛИ
12. ПЫТАЮСЬ НАЙТИ ИСТОЧНИК КОНФЛИКТА
13. МОГУ УСТУПИТЬ
14. ПРЕДЛАГАЮ МИР
15. ПЫТАЮСЬ ШУТИТЬ

**ЧАСТО** – 3 балла

**ИНОГДА** – 2 балла

**РЕДКО** – 1 балл

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

**Тип «А» – «жесткий тип решения конфликтов и споров»**

**Тип «Б» – «компромиссный»**

Вы до последнего стоите на своем, защищая свою позицию. Вы стараетесь не идти на уступки. Вы стремитесь добиться своего, даже если придется довести дело до суда. Вы стараетесь избежать конфликта до последнего момента. Вы стараетесь договориться с оппонентом, но только если это выгодно вам. Вы стараетесь избежать конфликта до последнего момента. Вы стараетесь договориться с оппонентом, но только если это выгодно вам.

бы обе стороны.

# Динамика конфликта

латентную стадию (предконфликтная ситуация);

стадию открытого  
конфликта;

стадию разрешения (завершения) конфликта.

# ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ

**Был ли конфликт в данном случае?**

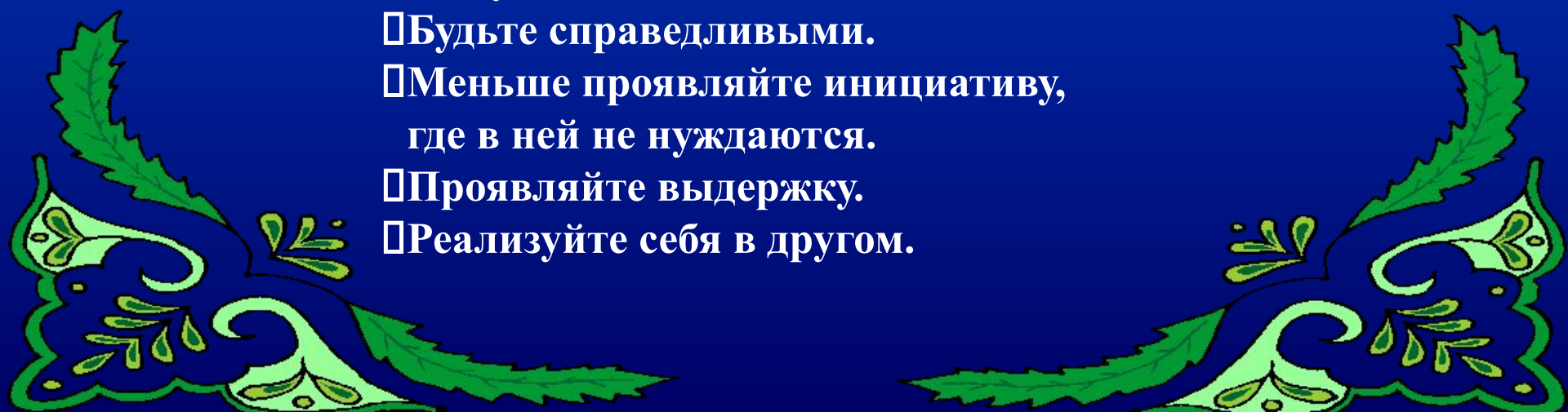
**Что предшествовало этому?**

**Сколько лиц участвовало и кто был прав?**



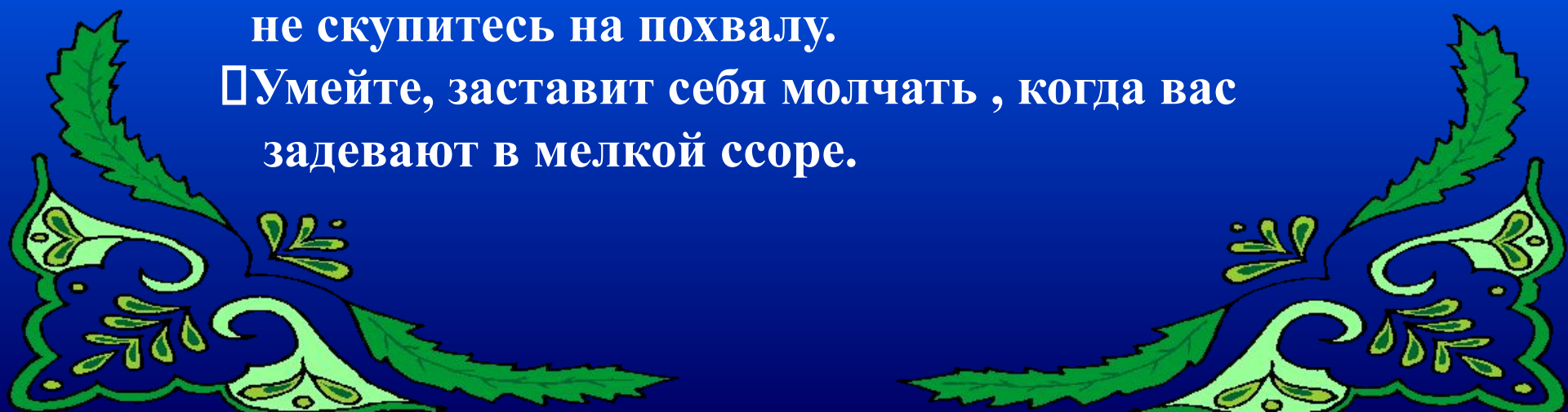


## ПРАВИЛА «ДЛЯ КОНФЛИКТНЫХ ЛЮДЕЙ»

- Не стремитесь доминировать,  
во что бы то ни стало.
  - Будьте принципиальны, но не боритесь  
ради принципа.
  - Критикуйте, но не переусердствуйте.
  - Чаще улыбайтесь.
  - Во всем надо знать меру.
  - Сказать правду тоже надо уметь!
  - Будьте независимы, но не самонадеянны.
  - Не будьте назойливыми.
  - Будьте справедливыми.
  - Меньше проявляйте инициативу,  
где в ней не нуждаются.
  - Проявляйте выдержку.
  - Реализуйте себя в другом.
- 



**ПРАВИЛА  
« ДЛ Я ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КОНФЛИКТА »**

- Не говорите сразу с возбужденным человеком.
  - Не говорите сразу о плохом, а лучше отметьте хорошие дела этого человека.
  - Постарайтесь встать на место оппонента.
  - Не скрывайте доброго отношения к людям, не скупитесь на похвалу.
  - Умейте, заставить себя молчать , когда вас задевают в мелкой ссоре.
- 

# «Минута раскаяния»







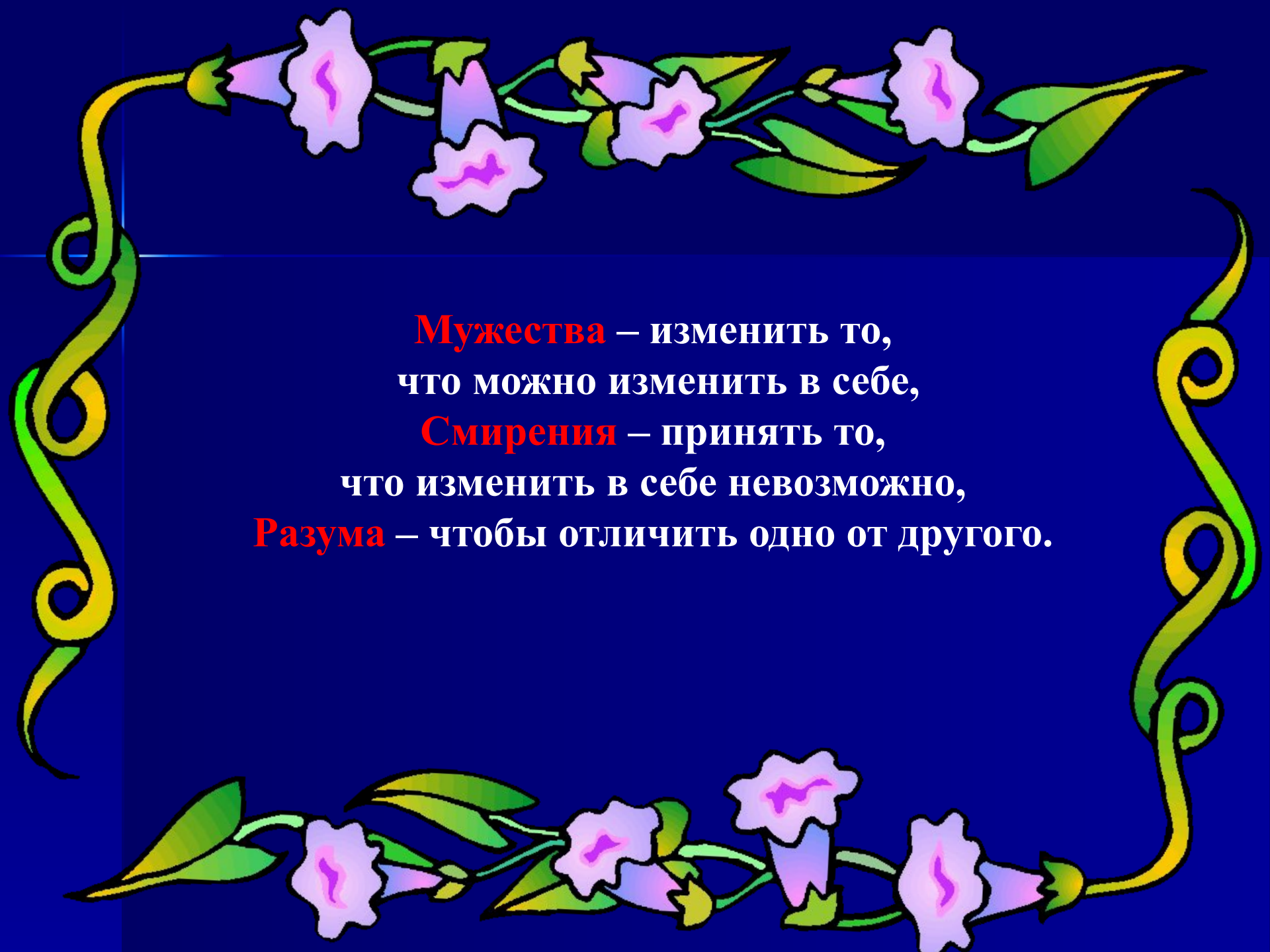
*«Минута - прощения».*





**Нет жизни без конфликта, если это - жизнь,  
а не прозябание, не биологическое  
существование, не болотистый застой.**





**Мужества** – изменить то,  
что можно изменить в себе,  
**Смирения** – принять то,  
что изменить в себе невозможно,  
**Разума** – чтобы отличить одно от другого.

Желаю успехов!

