

«КТО Я В КОНФЛИКТЕ?»

Подготовили: руководитель структурных подразделений №2,3 ГБОУ гимназия №2072

Мищенко М.В., педагог-психолог ГБОУ гимназия №2072 (дошкольное отделение №3)

Колоненкова О.В., педагог-психолог ГБОУ гимназия №2072 (дошкольное отделение №2)

Сермягина В.Ю., учитель-логопед ГБОУ гимназия №2072 (дошкольное отделение №3)

Беляева Н.М.

*Теория трансакционного
(трансактного) анализа была
разработана американским
психотерапевтом Эриком
Берном в 60-х годах XX века.*

Трансакция — это единица взаимодействия партнеров по общению, сопровождающаяся заданием их позиции.

Э. Берн заметил, что мы в различных ситуациях занимаем различные позиции по отношению друг к другу, что находит свое отражение во взаимодействии (трансакциях).

*Основными позициями при этом являются три, которые условно были названы Э. Берном: **Родитель, Взрослый и Ребенок (Дитя)**. В дальнейшем сокращенно мы их будем обозначать соответственно буквами: **Р, В и Д**.*

Поведенческие характеристики основных транзакций

Ребенок — проявляет чувства (обиды, страха, вины и т. п.), подчиняется, шалит, проявляет беспомощность, задает вопросы: «Почему я?», «За что меня наказали?», извиняется в ответ на замечания и т. п.



Родитель — требует, оценивает (осуждает и одобряет), учит, руководит, покровительствует и т. п.



Взрослый — работает с информацией, рассуждает, анализирует, уточняет ситуацию, разговаривает на равных, апеллирует к разуму, логике и т. п.



Тест 3.1. «Родитель — Взрослый — Ребенок»

Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в вашем поведении. Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от 1 до 10.

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется поддурочиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.

11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.

12. Младшее поколение должно учиться у старшего, как ему следует жить.

13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.

14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.

15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей.

16. Я — увлекающийся человек.

17. Мой основной критерий оценки человека — объективность.

18. Мои взгляды непоколебимы.

19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.

20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.

21. Люди должны соблюдать правила независимо от обстоятельств.

**Подсчитайте отдельно сумму баллов
по строкам таблицы:**

1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 - «Д» (Дитя);

2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 - «В» (Взрослый);

3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 - «Р» (Родитель).

Расположите соответствующие символы в порядке убывания веса. Если у вас получилась формула

ВДР, то вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранить эти качества и впредь. Они помогут вам в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.

Хуже, если на первом месте стоит Р, категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, педагогу, организатору, словом, всем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами.

Сочетание РДВ порой способно осложнить жизнь обладателю такой характеристики. «Родитель» с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь.

черепаша?



В тесте – 30 пословиц и поговорок.

Как поступаете вы? Оцените их:

- 1) - если вы так поступаете всегда и высоко оцениваете это утверждение – 5 баллов,
- 2) – довольно часто так поступаете и довольно высоко оцениваете данное утверждение – 4 балла,
- 3) - иногда так поступаете и положительно оцениваете данное утверждение – 3 балла,
- 4) - очень редко или крайне редко так поступаете и довольно отрицательно оцениваете это утверждение, - 2 балла,
- 5) – никогда так не поступаете и очень отрицательно оцениваете данное утверждение – 1 балл.

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если вы не можете заставить другого думать как вы, тогда заставьте его поступать как вам нужно.
3. Мягко стелет, да жестко спать.
4. Рука руку моет.
5. Ум хорошо, а два – лучше.
6. Из двух спорщиков умнее тот, кто первым замолчит.
7. Кто сильнее, тот и прав.
8. Не подмажешь, не поедешь.
9. С паршивой овцы – хоть шерсти клок.
10. Правда то, что мудрец знает, а не то, что все болтают.
11. Кто ударит и убежит, тот сможет драться и на следующий день.
12. Слово «победа» четко написано только на спинах врага.
13. Убивай врага своей добротой.
14. Честная сделка не вызывает ссоры.
15. Ни у кого нет полного ответа, но у каждого есть что добавить.

16. Держитесь подальше от людей, не согласных с вами.
17. Сражение выигрывает тот, кто верит в победу.
18. Доброе слово не требует затрат, а ценится дорого.
19. Ты мне, я – тебе.
20. Только тот, кто откажется от монополии на истину, может извлечь пользу из истины, которой обладают другие.
21. Кто спорит, тот ни гроша не стоит.
22. Кто не отступает, тот не обращается в бегство.
23. Ласковое телятко двух маток сосет, а упрямое – ни одной.
24. Кто дарит, тот друзей наживает.
25. Выноси заботы на свет и держи с друзьями совет.
26. Лучший способ разрешать споры – вовсе избегать их.
27. Семь раз отмерь, один раз отрежь.
28. Кротость торжествует над гневом.
29. Лучше синица в руке, чем журавль в небе.
30. Чистосердечие, честность и доверие сдвигают горы.

Теперь займемся подсчетом.

Подсчитайте очки по пяти группам ответов.

В группе **А** ответы на № 1,6,11,16,21,26.

В группе **Б** – ответы на № 2,7,12,17,22,27.

В группе **В** – ответы на № 3,8,13,18,23,28.

В группе **Г** – ответы на № 4, 9, 14, 19, 24, 29.

В группе **Д** – ответы на № 5, 10, 15, 20, 25, 30.

Подсчитайте сумму баллов в каждой группе. Если результат будет равен или более 20, значит, вы предпочитаете вести себя в конфликтной ситуации со следующей стратегией.

А – стратегия «**черепахи**» - стратегия ухода от конфликта и проблем.

Б – стратегия «**акулы**» - силовая стратегия решения конфликта. Главное – **цель, а средства допустимы все.**

В – стратегия «**медвежонка**» - стратегия сглаживания острых углов в конфликте.

Г – стратегия «**лисы**»- стратегия активного поиска компромисса. При этом поведении человек жертвует частью своей цели ради победы. Это энергичные деловые люди.

Д – стратегия «**совы**» - открытая и честная стратегия решения конфликта.

Использованная литература

- Эрик Берн. Трансактный анализ.
- Эрик Берн. Игры в которые играют люди.
- Газета Приморья «АВ»// Посиделки//

Спасибо за внимание!