



Конфликт



ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

**СИНКВЕЙН – ПОЭТИЧЕСКАЯ ФОРМА, КОТОРАЯ
ПОЗВОЛЯЕТ ОБОБЩИТЬ ФАКТИЧЕСКИЙ ИЛИ
АССОЦИАТИВНЫЙ МАТЕРИАЛ ПО КАКОЙ-ЛИБО
ТЕМЕ. СИНКВЕЙНСОСТОИТ ИЗ ПЯТИ СТРОК И
ВЫСТРАИВАЕТСЯ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:**



- СТРОКА 1 – ОПРЕДЕЛЯЕМОЕ ПОНЯТИЕ;**
- СТРОКА 2 – ДВА ПРИЛАГАТЕЛЬНЫХ К НЕМУ;**
- СТРОКА 3 – ТРИ ГЛАГОЛА К НЕМУ;**
- СТРОКА 4 – ФРАЗА ИЗ ЧЕТЫРЕХ-ПЯТИ СЛОВ;**
- СТРОКА 5 – ВЫВОД (ОБОБЩЕННОЕ ПОНЯТИЕ,
СИНОНИМ И Т.П)**

КОНФЛИКТ



ПРОТИВОСТОЯНИЕ СУБЪЕКТОВ
ПО ПОВОДУ ВОЗНИКШЕГО
ПРОТИВОРЕЧИЯ,
ДЕЙСТВИТЕЛЬНОГО ИЛИ
ВООБРАЖАЕМОГО.

ТИПЫ КОНФЛИКТОВ



- ЛИЧНОСТНЫЕ
 - МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ
 - МЕЖГРУППОВЫЕ
 - ВНУТРИГРУППОВЫЕ
-
- ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ
 - ВЕРТИКАЛЬНЫЕ
- (СВЕРХУ ВНИЗ, СНИЗУ ВВЕРХ)

КАК ВОЗНИКАЮТ КОНФЛИКТЫ



Специалисты (Монина, Лютова) выделяют 4 стадии прохождения конфликта:

1. Возникновение конфликта (появление противоречия)
2. Осознание данной ситуации как конфликтной хотя бы с одной стороны.
3. Конфликтное поведение.
4. Исход конфликта (конструктивный, деструктивный, замораживание конфликта)

Конфликтогены

(способствующие конфликту)



**ЭТО СЛОВА , ДЕЙСТВИЯ (ИЛИ БЕЗДЕЙСТВИЕ),
МОГУЩЕЕ ПРИВЕСТИ К КОНФЛИКТУ.**

ТИПЫ КОНФЛИКТОГЕНОВ:

- ▣ СТРЕМЛЕНИЕ К ПРЕВОСХОДСТВУ;**
- ▣ ПРОЯВЛЕНИЯ АГРЕССИИ;**
- ▣ ПРОЯВЛЕНИЯ ЭГОИЗМА**

СТРЕМЛЕНИЕ К ПРЕВОСХОДСТВУ



- ✓ Прямые превосходства (приказание, угроза, замечание или любая другая отрицательная оценка, критика, обвинение, насмешка, издевка, сарказм);
- ✓ Снисходительное отношение;
- ✓ Хвастовство;
- ✓ Категоричность;
- ✓ Навязывание своих советов;
- ✓ Перебивание собеседника;
- ✓ Утаивание информации
- ✓ Нарушения этики, намеренные или непреднамеренные;
- ✓ Подшучивание;
- ✓ Обман или попытка обмана;
- ✓ Напоминание;
- ✓ Перекладывание ответственности на другого человека;
- ✓ Просьба одолжить деньги.

ПРОЯВЛЕНИЯ АГРЕССИВНОСТИ



- ✓ Природная агрессивность;
- ✓ Ситуативная агрессивность.



ПРОЯВЛЕНИЯ ЭГОИЗМА



Это ценная ориентация человека, характеризующая преобладанием своекорыстных потребностей безотносительно к интересам других людей.

1 ФОРМУЛА КОНФЛИКТА



**КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ + ИНЦИДЕНТ
= КОНФЛИКТ**

КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ – ЭТО НАКОПИВШИЕСЯ ПРОТИВОРЕЧИЯ, СОДЕРЖАЩИЕ ИСТИННУЮ ПРИЧИНУ КОНФЛИКТА.

ИНЦИДЕНТ – ЭТО СТЕЧЕНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ ПОВОДОМ ДЛЯ КОНФЛИКТА.

КОНФЛИКТ – ЭТО ОТКРЫТОЕ ПРОТИВОСТОЯНИЕ КАК СЛЕДСТВИЕ ВЗАИМОИСКЛЮЧАЮЩИХ ИНТЕРЕСОВ И ПОЗИЦИЙ.

РАЗРЕШИТЬ КОНФЛИКТ – ЭТО ЗНАЧИТ:



- ◆ УСТРАНИТЬ СИТУАЦИЮ; КОНФЛИКТНУЮ
- ◆ ИСЧЕРПАТЬ ИНЦИДЕНТ.

2 ФОРМУЛА КОНФЛИКТА



***КС, КС₁, КС₂* – КОНФЛИКТНЫЕ СИТУАЦИИ**

ДАННАЯ ФОРМУЛА ДОПОЛНЯЕТ ПЕРВУЮ ФОРМУЛУ, В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРОЙ КАЖДАЯ ИЗ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ СВОИМ ПРОЯВЛЕНИЕМ ИГРАЕТ РОЛЬ ИНЦИДЕНТА ДЛЯ ДРУГОЙ.

РАЗРЕШИТЬ КОНФЛИКТ ПО ЭТОЙ ФОРМУЛЕ



**ЭТО ЗНАЧИТ УСТРАНИТЬ
КАЖДУЮ ИЗ
КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ**

6 правил формулирования 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.

Как избежать конфликтогенов



Правила бесконфликтного общения

1. Не употребляйте конфликтогены.
2. Не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген.
3. Проявляйте эмпатию к собеседнику.
4. Делайте как можно больше благожелательных посылов.

К. Томас выделяет пять
способов выхода из
конфликтной ситуации:



- КОНКУРЕНЦИЯ**
- ИЗБЕГАНИЕ**
- КОМПРОМИСС**
- ПРИСПОСОБЛЕНИЕ**
- СОТРУДНИЧЕСТВО**

Типология конфликтных личностей



Виктор Шейнов выделил 6 характерных типов:

- «Демонстративные»
- «Ригидные»
- «Неуправляемые»
- «Сверхточные»
- «Рационалисты»
- «Безвольные»

Дженни Грехем Скотт (1991) считает, что у каждого человека в зависимости от жизненного опыта есть собственная классификация трудных в общении людей. Он приводит одну из классификаций, предложенных Робертом М Бремсоном.



- ✓ «ПАРОВОЙ КАТОК»
- ✓ «СКРЫТЫЙ АГРЕССОР»
- ✓ «РАЗГНЕВАННЫЙ РЕБЕНОК»
- ✓ «ЖАЛОБЩИК»
- ✓ «МОЛЧУН»
- ✓ «СВЕРХПОКЛАДИСТЫЙ»

Дерманова И.Б., Сидоренко Е.В. Предлагают техники, снижающие и повышающие напряжение.



ТЕХНИКИ, СНИЖАЮЩИЕ НАПРЯЖЕНИЕ:

- ❖ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПАРТНЕРУ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫГОВОРИТЬСЯ.
- ❖ ВЕРБАЛИЗАЦИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ:
СВОЕГО;
ПАРТНЕРА.
- ❖ ПОДЧЕРКИВАНИЕ ОБЩНОСТИ С ПАРТНЕРОМ (СХОДСТВО ИНТЕРЕСОВ,
МНЕНИЙ, ЕДИНСТВО ЦЕЛИ И ДР.)
- ❖ ПРОЯВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ПРОБЛЕМАМ ПАРТНЕРА.
- ❖ ПОДЧЕРКИВАНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ПАРТНЕРА, ЕГО МНЕНИЯ В ВАШИХ ГЛАЗАХ.
- ❖ В СЛУЧАЕ ВАШЕЙ НЕПРАВОТЫ – НЕМЕДЛЕННОЕ ПРИЗНАНИЕ ЕЕ.
- ❖ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОНКРЕТНОГО ВЫХОДА ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ.
- ❖ ОБРАЩЕНИЕ К ФАКТАМ.
- ❖ СПОКОЙНЫЙ УВЕРЕННЫЙ ТЕМП РЕЧИ.
- ❖ ПОДДЕРЖАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ДИСТАНЦИИ, УГЛА ПОВОРОТА И КОНТАКТА
ГЛАЗ.

Техники, повышающие напряжение:



- Перебивание партнера.
- Игнорирование эмоционального состояния:
 - Своего;
 - Партнера.
- Подчеркивание различий между собой и партнером, преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего.
- Демонстрация незаинтересованности в проблеме партнера.
- Принижение партнера, негативная оценка личности партнера.
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание ее.
- Поиск виноватых и обвинение партнера.
- Переход на «личности».
- Резкое убыстрение темпа речи.
- Избегание пространственной близости и наклона тела.

В практике работы педагога (как и в общении между любыми категориями людей) конфликты возникают не только при взаимодействии с «трудными» родителями. Очень часто конфликты возникают в ситуациях, когда одна из сторон пытается манипулировать другой.



МАНИПУЛЯЦИИ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАЩИТЫ

Спасибо



ЗА

ВНИМАНИЕ