



Министерство труда и социального развития Краснодарского края
ГКУ СО РК «Армавирский реабилитационный центр»

«Умение решать конфликтные Семинар-практикум»



Подготовила:
педагог-психолог
Титова А.И.

* Слово "конфликт" в переводе с латинского означает "столкновение". Столкновение противоположно направленных целей, интересов, взглядов определяется понятием «конфликт». Конфликты являются частью повседневной жизни.

* Конфликт имеет как негативные, так и позитивные последствия.

Негативные последствия конфликта:

- большие эмоциональные затраты
- ухудшение здоровья
- снижение работоспособности
- повышение напряженности в общении

Позитивные функции:

- способствует получению новой информации
- разрядке напряженности
- помогает прояснить отношения
- стимулирует позитивные изменения

Причины конфликта различны:

- несоответствие целей
- недостаточная информированность сторон о событии
- некомпетентность одной из сторон
- низкая культура поведения и др.

Четыре стадии прохождения конфликта:

- возникновение конфликта (появление противоречия);
- осознание данной ситуации как конфликтной хотя бы одной из сторон;
- конфликтное поведение;
- исход конфликта.

Так как конфликт признан нормой общественной жизни, созданы механизмы психологического регулирования и разрешения конфликтных ситуаций. Поскольку профессиональное общение в системе «педагог — родитель» таит в себе целый ряд таких ситуаций, умение грамотно выбрать стратегию поведения в конфликтной ситуации для специалиста крайне важно.

Способы выхода из конфликтной ситуации :

Конкуренция (соперничество) предполагает сосредоточение внимания только на своих интересах, полное игнорирование интересов партнера.

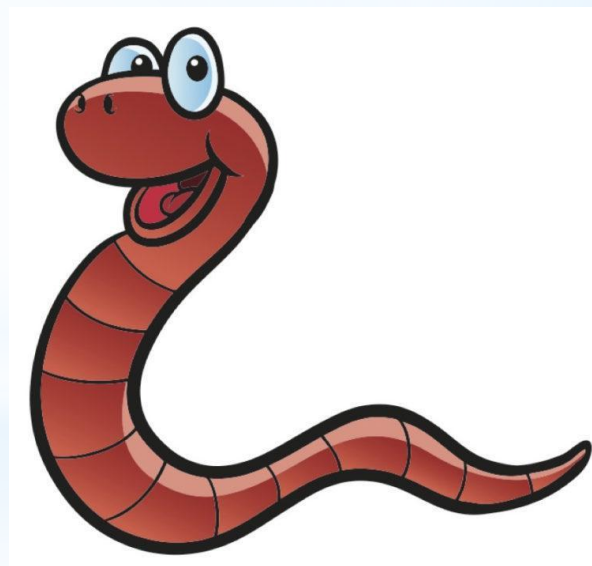
Избегание (уклонение) характеризуется отсутствием внимания как к своим интересам, так и к интересам партнера.

Компромисс — достижение "половинчатой" выгоды каждой стороны.

Приспособление предполагает повышенное внимание к интересам другого человека в ущерб собственным.

Сотрудничество является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон.

Результаты упражнения «Яблоко и червячок»

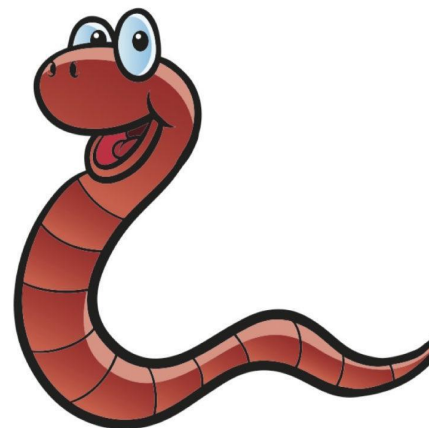


Конкуренция (соперничество)

Сейчас как упаду на тебя и раздавлю!



Сейчас я тебя буду есть!

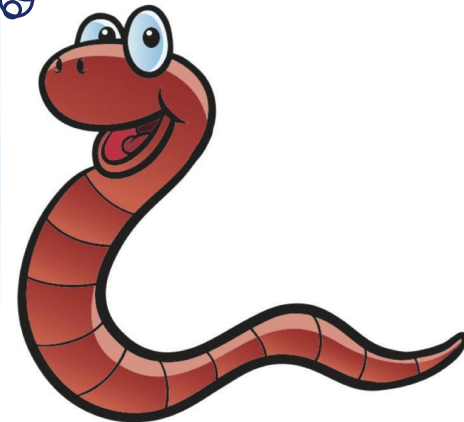


Избегание (уклонение)

Вон, посмотри, какая там симпатичная груша!



Сейчас я тебя буду есть!

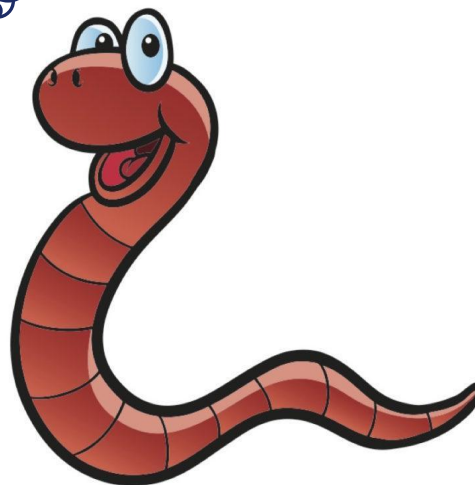


Компромисс

Ну, хорошо, откуси половинку,
остальное оставь моим
любимым хозяевам!



Сейчас я
тебя буду
есть!

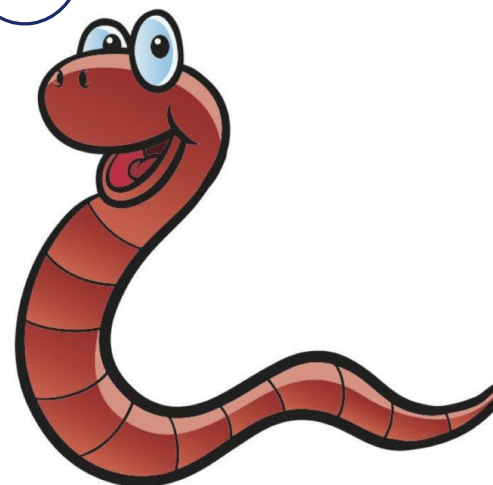


Приспособление

Такая, видимо, у меня
доля тяжкая!



Сейчас я
тебя буду
есть!



Сотрудничество

Посмотри, на земле есть уже упавшие яблоки, ты их ешь, они тоже вкусные!



Сейчас я тебя буду есть!



Тест «Как вы действуете в условиях конфликта?»

Инструкция:

Прослушайте утверждения и в рамках пятибалльной шкалы определите, в какой степени каждое из них типично для вашего поведения.

5 – весьма типично;

4 – часто типично;

3 – иногда;

2 – редко;

1 – совсем нетипично.

Оценки внесите в сводную таблицу

Обработка:

Сложите баллы соответствующие номерам утверждений, написанных в столбце под названием стиля поведения. Каждая из колонок таблицы обозначает вид стратегии. Их различают пять: «ЧЕРЕПАХА», «АКУЛА», «МЕДВЕЖОНОК», «ЛИСА», «СОВА».

1-й тип «черепашка». У людей такого типа – большое желание спрятаться от проблем под «панцирь». Это представители позитивного консерватизма, они ценны тем, что никогда не теряют цель. В спокойной ситуации человек данного типа поддерживает вас, а в сложной ситуации может отойти от вас.

2-й тип – «акула». Для людей этого типа главное – их цель, их работа. Их не волнует отношение коллег («Ваша любовь мне ни к чему»). Умный руководитель уважает целенаправленность «акулы» — надо лишь ограничить ее притязания. «Акулы» очень важны для коллектива, потому что, двигаясь к собственной цели, они могут вывести коллектив из сложной ситуации.

3-й тип – «медвежонок». Люди этого типа стараются сглаживать острые углы, чтобы все в коллективе хорошо друг к другу относились. Зная заботы и интересы каждого, они вовремя подадут чай, подарят цветы в день рождения, посочувствуют, поддержат в трудную минуту. Но при этом они могут полностью забыть конечную цель своей деятельности, потому что для них наиболее важным оказываются человеческие отношения.

4-й тип – «лиса». Люди этого типа всегда стремятся достигнуть компромисса. Они не просто хотят, чтобы всем было хорошо, они становятся активными участниками любой деятельности. Но в отношениях «лиса» может отойти от главных заповедей (пользуются принципом «не подмажешь – не поедешь»).

5-й тип – «сова». Это честные и открытые люди. Представители этого типа никогда не будут изворачиваться, уходить от борьбы, они могут пожертвовать хорошими отношениями во имя выбранной цели. У них стратегия честной и открытой борьбы, честной и открытой цели.

*** Спасибо за внимание**