

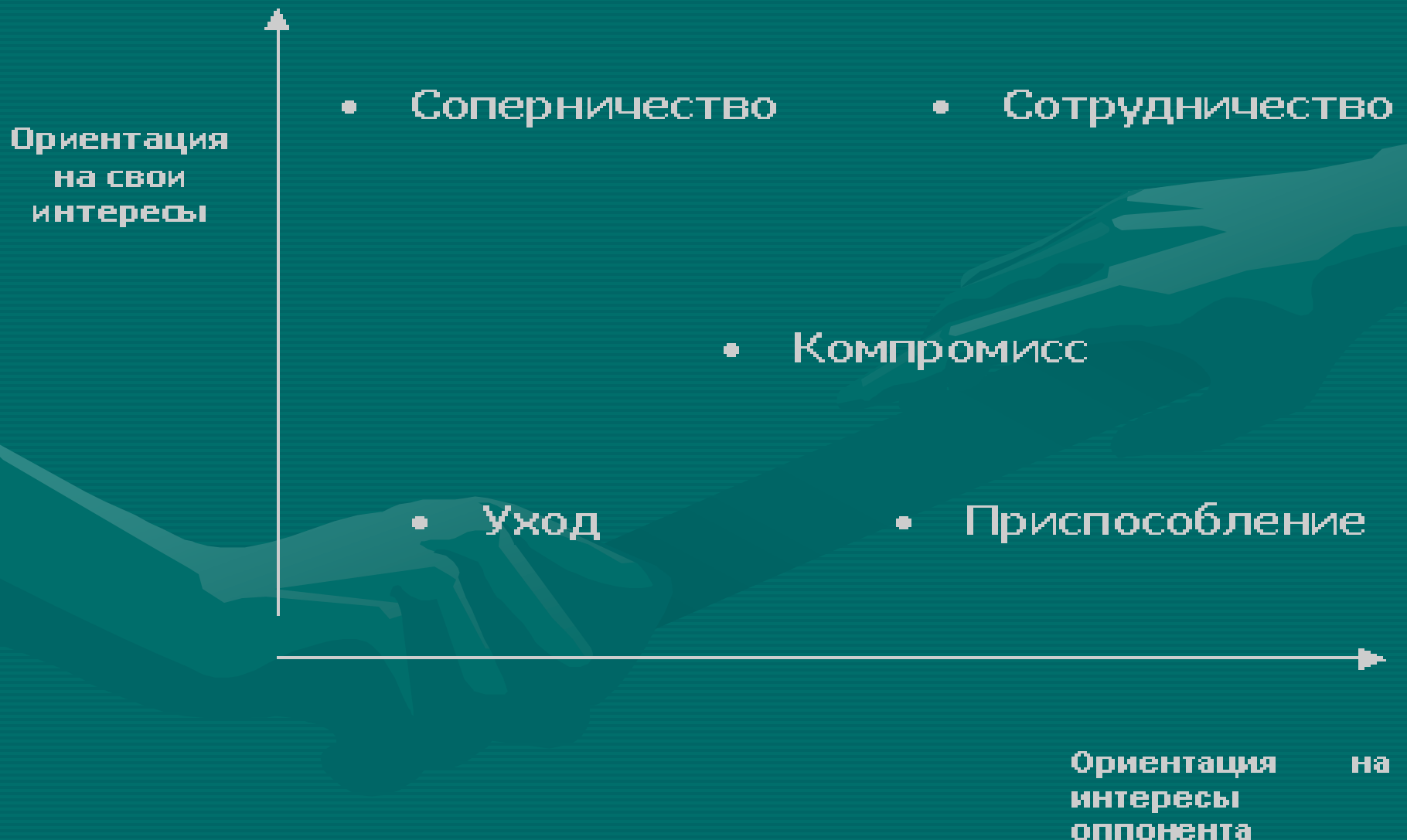
Конструктивная
психология
конфликта

- *КОНФЛИКТ* – это такая специальная организованность взаимодействия, которая позволяет удержать единство столкнувшихся действий за счет процесса поиска или создания ресурсов и средств разрешения представленного в столкновении противоречия» (Б.И. Хасан)

Типология причин конфликта

- ❖ Различие или пересечение интересов членов организации
- ❖ Различие в ценностных ориентациях
- ❖ Различные формы экономического и социального неравенства
- ❖ Неудовлетворенность отношениями между отдельными структурными единицами организации

Стратегии выхода из конфликта



Тест: «Как Вы действуете в условиях конфликта»

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если не можете другого заставить думать так, как Вы хотите, заставьте его делать так, как Вы думаете.
3. Мягко стелет, да жестко спать.
4. Рука руку моет (Почеси мне спину, а я тебе почешу).
5. Ум хорошо, а два лучше.
6. Из двух спорщиков умнее тот, кто первый замолчит.
7. Кто сильнее, тот и правее.
8. Не подмажешь - не поедешь.
9. С паршивой овцы - хоть шерсти клок.
10. Правда то, что мудрый человек знает, а не то, о чем все болтают.
11. Кто ударит и убежит, тот может драться и на следующий день.
12. Слово «победа» четко написано только на спинах врагов.
13. Убивай врагов своих добротой.
14. Честная сделка не вызывает ссоры.
15. Ни у кого нет полного ответа, но у каждого есть, что добавить.
16. Держись подальше от людей, которые не согласны с тобой.

- 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 своей монополии на истину, сможет извлечь пользу из истин, которыми обладают другие.
- 21. Кто спорит - ни гроша не стоит.
- 22. Кто не отступает, тот обращается в бегство.
- 23. Ласковое телятко двух маток сосет, а упрямое ни одной.
- 24. Кто дарит - друзей наживает.
- 25. Выноси заботы на свет и держи с другими совет.
- 26. Лучший способ решать конфликты - избегать их.
- 27. Семь раз отмерь, один раз отрежь.
- 28. Кротость торжествует над гневом.
- 29. Лучше синица в руках, чем журавль в облаках.
- 30. Чистосердечие, честность и доверие сдвигают горы.
- 31. На свете нет ничего, что заслуживало бы спора.
- 32. В этом мире есть только две породы людей: победители и побежденные.
- 33. Если в тебя швырнули камень, бросай в ответ кусок ваты.
- 34. Взаимные уступки прекрасно решают дела.
- 35. Комай и комай без усталости - и докопаешься до истины.

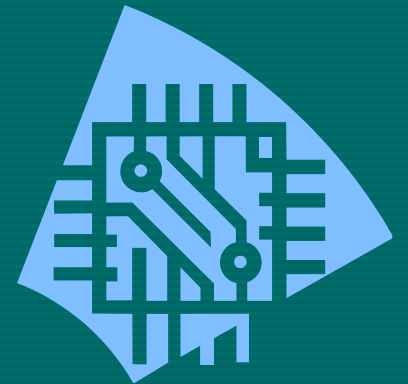
I	II	III	IV	V
1 балл совсем нетипично	2 балла - редко	3 балла - иногда	4 балла - часто	5 баллов - весьма типично

ТИПОЛОГИЯ									
I		II		III		IV		V	
Номер вопроса	Ба лл ы	Номер вопро са	Балл ы	Номер вопро са	Балл ы	Номер вопро са	Балл ы	Номер вопро са	Балл ы
1		2		3		4		5	
6		7		8		9		10	
11		12		13		14		15	
16		17		18		19		20	
21		22		23		24		25	
26		27		28		29		30	
31		31		33		34		35	

- **Тип I. «Черепашка»** (избегание) - стратегия ухода под панцирь, т.е. отказа как от достижений личных целей, так и от участия во взаимоотношениях с окружающими.
- **Тип II. «Акула»** (конкуренция) - силовая стратегия: цели очень важны, взаимоотношения - нет. Таким людям неважно, любят ли их, они считают, что конфликты решаются выигрышем одной из сторон и проигрышем второй.
- **Тип III. «Медвежонок»** (приспособление) - стратегия сдерживания острых углов: взаимоотношения важны, цели - нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали и любили, ради чего жертвуют целями.
- **Тип IV. «Лиса»** - стратегия компромисса: умеренное отношение и к целям и к взаимоотношениям. Такие люди готовы отказаться от некоторых целей, чтобы сохранить взаимоотношения.
- **Тип V. «Сова»** - стратегия открытой и честной конфронтации и сотрудничества. Представители этого типа ценят и цели и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Темперамент и личность

- Определите свой вид темперамента



НЕСТАБИЛЬНЫЙ

И
Н
Т
Р
О
В
Е
Р
Т
И
Р
О
В
А
Н
Н
Ы
Й

Э
К
С
Т
Р
О
В
Е
Р
Т
И
Р
О
В
А
Н
Н
Ы
Й



СТАБИЛЬНЫЙ

Чаша конфликта

- Заполни чашу конфликтов;
- Попробуй оценить степень собственного участия в возникновении и решении педагогических конфликтов.



Чаша конфликта

Частота возникновения конфликтов	Создание конфликтов	Решение конфликтов
Очень редко		
Редко		
Иногда		
Часто		
Очень часто		



Шесть шагов беспронигрышного поведения в конфликте

- ❖ шаг 1 – определить конфликт (суть конфликта).
- ❖ шаг 2 – найти возможные совместные варианты решения.
- ❖ шаг 3 – оценить эти варианты.
- ❖ шаг 4 – прийти к выводу о наилучшем варианте.
- ❖ шаг 5 – выработать пути воплощения его в жизнь.
- ❖ шаг 6 – проследить за воплощением решения.

Некорректные приемы ведения дискуссии

Некорректные приемы

```
graph TD; A[Некорректные приемы] --> B[Перевод дискуссии на другую тему]; A --> C[Опровержение слов партнера]; A --> D[Провокация конфликта];
```

Перевод дискуссии
на другую тему

Опровержение слов
партнера

Провокация
конфликта

Поведение в конфликте

```
graph TD; E[Поведение в конфликте] --> F[Уверенное]; E --> G[Неуверенное]; E --> H[Агрессивное];
```

Уверенное

Неуверенное

Агрессивное