

## Сущность конфликта

Конфликт- это столкновение  
противоположно  
направленных мыслей,  
целей, взглядов и интересов.  
(А.В.Петровский)

Конфликт

```
graph TD; A[Конфликт] --> B[участники]; A --> C[инцидент]; A --> D[конфликтная ситуация]; C --> E[объект]; C --> D;
```

участники

инцидент

конфликтная  
ситуация

объект





# Типы поведения в конфликте

- 1 тип – агрессор

- 2 тип – жертва

# Этапы развития конфликта

- 1 этап - латентный (скрытый)
- 2 этап - воспринимаемого конфликта (создание конфликтной ситуации)
- 3 этап - ощущение конфликта
- 4 этап - явный этап конфликта
- 5 этап - последствия конфликта



# Алгоритм

- Определить участников - сделать диагностику ситуации - проверить степень реальности противоречий - определить причину конфликта - выявить истинный предмет конфликта - вычленив активную и пассивную стороны конфликта - выяснить цели - выяснить стадию стадии конфликта - диагностировать степень развития конфликта- овладеть ситуацией - провести переговоры - написать психологический контракт - разработать программу профилактики.

# Срочные практические

## действия:

- - признать наличие конфликта
- - выбрать процедуру
- - перечислить все возможные решения конфликта
- - добиться соглашения
- - установить крайний срок решения проблемы
  
- **Приемы влияния:** постоянно смотреть в глаза, внимательно слушать без прерывания, периодически демонстрирование открытых ладоней , участие с позиции взрослого и показывать что вы понимаете собеседника



# Срочные практические

## действия:

- - признать наличие конфликта
- - выбрать процедуру
- - перечислить все возможные решения конфликта
- - добиться соглашения
- - установить крайний срок решения проблемы
  
- Приемы влияния: постоянно смотреть в глаза, внимательно слушать без прерывания, периодически демонстрирование открытых ладоней , участие с позиции взрослого и показывать что вы понимаете собеседника
- Ряд условий: добровольное содействие обеих сторон, корректно отношение ко всем участникам и имидж специалиста по конфликтам.

# Правила бесконфликтного общения

1. Развивайте навыки конструктивного общения.
2. Не навязывайте другим свою волю.
3. Уважайте право других людей на личное мнение.

4. Не надо всеми правдами и неправдами убеждать людей принять вашу точку зрения.

5. Цените решения, принятые не только собой, но и другими людьми.

6. Старайтесь уважать и ценить опыт других людей.

*Спасибо за  
внимание!*