

# Конфликт и общение

**классный час**

# Тест «Предрасположены ли вы к конфликтам?»»

У любого человека можно выделить черты характера, предрасполагающие к конфликтам в межличностном общении. У одних они ярко выражены, у других слабее. О том, что вы сами в соответствующих условиях можете содействовать возникновению конфликта, необходимо знать. Это поможет вам правильно определить поведение и скорректировать его. Из предлагаемых ответов на вопрос выберите подходящий вариант.

## **1. Как вы реагируете на критику?**

- А) как правило критика меня глубоко уязвляет;
- Б) критику обычно принимаю близко к сердцу;
- В) пытаюсь учесть, если критика справедлива;
- Г) на критику обычно не обращаю внимания.

## **2. Верите ли вы людям ?**

- А) придерживаюсь того мнения, что лучше никому не верить;
- Б) людям почти не верю, я в них обманулся;
- В) я верю людям, когда нет особых оснований для недоверия;
- Г) обычно я доверяю всем людям без разбора.



### **3. Вы умеете бороться за свою точку зрения?**

- А) я всегда упорно отстаиваю свои взгляды;
- Б) отстаиваю свои взгляды лишь тогда, когда полностью убежден, что прав;
- В) скорее уступлю, чем буду энергично отстаивать свои взгляды;
- Г) предпочитаю отказаться от своих взглядов, чем из-за них конфликтовать.

### **4. Вы предпочитаете руководить или подчиняться?**

- А) в любом деле люблю руководить сам;
- Б) люблю как руководить, так и быть руководимым;
- В) охотно работаю под чьим-либо руководством;
- Г) как правило, предпочитаю работать под чьим –нибудь руководством и ответственность передаю ему.

### **5. Если вас кто-то обидел...**

- А) стараюсь оплатить тем же;
- Б) боюсь мстить из-за дальнейших последствий;
- В) считаю мечь лишним, ненужным усилием;
- Г) если меня кто-то обидел- обиду быстро забываю.

### **6. Вас попытались обойти в очереди...**

- А) способен такого человека вышвырнуть вон;
- Б) ругаюсь, но если только ругаются другие;
- В) молчу, хотя возмущен;
- Г) предпочитаю отступить, в ссору не вникаю.

### **7. Просто ли вас «выбить из колеи»?**

- А) я легко расстраиваюсь по самым незначительным поводам;
- Б) я расстраиваюсь, когда на то есть серьезные причины;
- В) расстраиваюсь редко и только по серьезным причинам;
- Г) меня мало что расстраивает.

### **8. Вы «лед» или «пламя» ?**

- А) я горяч и вспыльчив;
- Б) не очень вспыльчив;
- В) скорее спокоен, чем вспыльчив;
- Г) я вполне спокойный человек.

### **9. Легко ли вам говорить правду?**

- А) я всегда говорю то, что думаю прямо в глаза;
- Б) бывает, что я могу сказать все, что думаю;
- В) говорю обдуманно, лишь после размышления;
- Г) я не раз взвешу свои слова, прежде чем что-нибудь сказать.



*В зависимости от вариантов ответа поставить за:*

*А) 1 балл; Б) 2 балла; В) 3 балла; Г) 4 балла. Просуммируйте результаты:*

**От 9 до 19 баллов.** Вы человек тяжелый в общении, подчас идете на конфликт не ради дела, а «из-за принципа». Возможно, вы, не признаваясь самому себе, испытываете удовлетворение, давая волю своим эмоциям и наблюдая, как разгораются страсти вокруг вас. Иногда о вас люди говорят: «Борец за правду», «Смелый, не боишься критиковать недостатки». Но прислушайтесь к мнению других: «Побереги свои нервы и нервы окружающих», «Твою бы энергию да в мирных целях». Признайтесь себе честно, так ли велика полезная отдача от вашей борьбы за справедливость?

**От 20 до 25 баллов.** Эта сумма позволяет считать вас человеком уживчивым, общительным, покладистым, способным противостоять обострениям отношений в группе, коллективе.

**От 26 до 34 баллов.** Вы едва ли являетесь источником конфликта. Однако общение с вами немногим доставляет удовольствие, поскольку неинтересен тот человек, который всегда и во всем со всеми соглашается. К тому же пассивность, стремление уйти в сторону невольно делают вас косвенным виновником конфликтных ситуаций.

# Конфликтолог рекомендует

*Давайте еще раз вспомним известные, но не всегда используемые резервы общения:*

- Не злоупотребляйте критикой, не осуждайте других людей;
- Пореже жалуйтесь;
- Убеждайте, а не приказывайте;
- Поддерживайте положительную установку;
- Улыбайтесь! Улыбка – это своеобразный мимический жест расположения, знак дружественности, открытости к общению;
- Не выражайте сомнение в разговоре, если это повлечет отрицательную реакцию;
- Не отвергайте человеческих отношений в деловом общении;



- Не провоцируйте отрицательных ответов;
- Берите партнера в союзники;
- Избегайте вербальных обвинений, словесных раздражителей;
- Умейте положительно закончить разговор;
- Не ищите виновных и никого не обвиняйте;
- Не формируйте предложения как требования, лучше выразите то, что вы чувствуете, когда какое-либо требование не выполняется;
- Выражайте четко и конкретно суть дела;
- Не делайте однозначных выводов, лучше предложите несколько вариантов решения конфликтной ситуации, чтобы партнер самостоятельно мог выбрать для себя наиболее подходящий и выгодный вариант. Это открывает перспективу и новые возможности решения проблемы.

# *Мышечный панцирь*

Негативный опыт ситуаций, в которые мы попадаем, эмоции, которые мы испытываем, часто остаются в нашем теле. Отрицательные эмоции, полученные в результате конфликта, будь то страх или тревожность, обида, отрицание при комплексе неполноценности или вины, создают характерные мышечные блоки, создавая «мышечный панцирь».

Научитесь освобождаться от преувеличенных и неуместных зажимов, блоков для чувств – это важный метод достижения уверенности в конфликтных ситуациях.

Одним из методов физического освобождения является высвобождение голоса. Если есть такая возможность – громко пойте.

Второй метод высвобождения мышечного панциря – вибрация всего тела, встряхивание и расслабление тела в процессе быстрого танца.



## Упражнение «Большие повороты»

Станьте лицом к окну своей комнаты. Расставьте ступни ног на 30-40 см. затем поверните голову и плечи к левой стене. После этого, перенеся вес тела на правую ногу, поверните голову и плечи к правой стене. Делайте эти движения в ритме медленного вальса, отрывая во время поворотов противоположную пятку от пола.

### **Ключевые моменты упражнения.**

Тело должно совершать повороты от левой стены к правой по дуге 180 градусов . делайте их непрерывно, мягко и плавно.

Голова, плечи и глаза должны составлять как бы единое целое и при повороте двигаться вместе. Глаза все время смотрят прямо. Взгляд, как и нос, должны все время быть перпендикулярным линии плеч. Не делайте усилий, не сковывайте себя.

При правильном исполнении объекты перед вами должны быть размыты. Чем ближе они к вам будут, тем выше степень размытости. Взгляд всегда прямой, его линия должна совершать вращение в горизонтальной плоскости.

вызванной «прилипанием» глаз к объектам, может быть головокружение или тошнота. Во время поворотов вы должны игнорировать любое движение объектов, иначе глаза непременно остановятся на них. При этом должна появиться иллюзия, что ближайšie объекты уходят назад от линии вашего взгляда. Такая иллюзия является свидетельством расслабления глаз.

Большие повороты развивают гибкость позвоночника, расслабляют мышцы всего тела и симпатическую нервную систему, а через нее – улучшают работу практически всех внутренних органов человека: сердца, легких, пищеварительного тракта т.д. Они расслабляют глаза, приводят мысли в движение.

Признаком правильного исполнения упражнения, вызванного «прилипанием» глаз к объектам, может быть головокружение или тошнота. Средний темп поворотов - 16 полных поворотов в минуту. Именно при такой частоте и амплитуде примерно на 50-м повороте в организме возникает вибрация гладкой

неуправляемой мускулатуры, которая массирует прилегающие к ней нервы. Такая процедура крайне благоприятна для улучшения работы практически всех внутренних органов человека: нервной системы, расслабления мышечного панциря и сердца, легких, пищеварительного тракта т.д. Они расслабляют глаза, приводят мысли в движение.

Средний темп поворотов - 16 полных поворотов в минуту. Именно при такой частоте и амплитуде примерно на 50-м повороте в организме возникает вибрация гладкой неуправляемой мускулатуры, которая массирует прилегающие к ней нервы. Такая процедура крайне благоприятна для нервной системы, расслабления мышечного панциря и стабилизирует эмоциональное состояние человека.



# Эмоции в конфликте

- Отрицательные эмоции могут стать созидательными при условии, что вы научитесь ими управлять: не разжигайте их и не подавляйте. Отрицательные эмоции или разрушат вас изнутри, если вы постоянно их сдерживаете, или разрушат окружающий микроклимат при неуправляемой разрядке. Будьте властелином своих эмоций.
- Замечен такой факт, что когда мы сидим напротив отрицательно настроенного к нам человека, то его агрессивное поле передается, заряжая нас агрессивной энергией, а затем, в несколько раз увеличиваясь, вновь возвращается к нему. Если кто-либо не «потушит огонь» отрицания, агрессия продолжит свой круговорот, возвращаясь каждый раз с новым зарядом.
- Этого можно избежать, поменяв свое местоположение или расположившись напротив положительно настроенного партнера. Если вас всего двое, то встаньте сзади оппонента. Этим вы нейтрализуете его агрессивную энергию, она уменьшится на несколько градусов. Контролируйте уровень своей отрицательной энергии. Сужайте агрессивное поле и расширяйте положительное.
- Выход эмоций - естественный и необходимый процесс очищения организма. Поэтому иногда полезно покричать, поплакать или даже

# Приемы психологической защиты при конфликтах

Отрицание сводится к тому, что информация, которая тревожит и может привести к конфликту, не воспринимается.

Вытеснение – избавление от внутреннего конфликта путем активного выключения из сознания неприемлемого мотива или неприятной информации.

Проекция – бессознательный перенос (приписывание) собственных чувств, желаний и влечений, в которых человек сам себе не хочет сознаться, понимая их социальную неприемлемость, другому лицу.

Идентификация – бессознательный перенос на себя чувств и качеств, присущих другому человеку, недоступных, но желаемых для себя.



**Рационализация** – псевдоразумное объяснение человеком своих желаний и поступков, в действительности вызванных причинами, признание которых грозит потерей самоуважения.

**Включение** – облегчение внутреннего конфликта при сопереживании и сравнении своей беды с бедами других. При этом переоценивается значимость травмирующего фактора.

**Замещение** – перенос действия, направленного на недоступный объект, на действие с доступным объектом (например, отвести душу).

**Изоляция** – обособление внутри сознания травмирующих человека факторов. Неприятным эмоциям блокируется доступ к сознанию. Этот вид защиты напоминает синдром отчуждения, для которого характерно чувство утраты эмоциональной связи с другими людьми, ранее значимыми событиями или собственными переживаниями.

# Особенности метода «ай-ки-до»

В конфликте, как и перед боем, необходима психологическая подготовка, установка, концентрация физической и умственной энергии. Само название «ай-ки-до» происходит от трех японских слов: «ай» означает гармонию. «ки»- вездесущую физическую энергию, «до»- путь, или метод. В сочетании они обозначают метод, позволяющий достичь гармонии с вездесущей энергией. Энергетическая сила пронизывает все сущее в мире. Надо только представить себя частью, продолжением Земли, как бы слиться с ней, и тогда сила Земли перейдет к вам и вы станете абсолютно устойчивым и непобедимым. Система самообороны «ай-ки-до» предусматривает овладение центром сосредоточения энергии. В теле человека существует несколько таких центров, один из которых располагается на два пальца ниже пупка. Японцы называют эту точку ХАРА. При надавливании на нее обостряется восприятие и ощущение реальности. Этот прием можно использовать, когда вы чувствуете, что в конфликте теряете равновесие и точку опоры.



Ценность метода «ай-ки-до» как самообороны заключается в том, что он позволяет направить энергию нападающего в нужное русло вашей защиты. Энергия партнера отражается и преобразуется из разрушительной в созидательно – оборонительную.

Метод «ай-ки-до» не оценим при постоянных конфликтах. Необходимо помнить его основные рекомендации.

Не сопротивляйтесь отрицательной энергии партнера, не тратьте свои силы, не истощайте свое энергетическое поле. Ненужное сопротивление только ослабит вас. Ваша сила увеличивается с сильным потоком энергии противника. Войдите в его энергетическую струю: соглашайтесь в мелочах, соедините вашу личную энергию с энергией жизни.

Войдите в предлагаемый противником «танец». Переведите энергию нападения в партнерское русло. Помогите ему выразить свои желания.

Найдите источник энергии партнера и вы поймете причину личностного конфликта. Признайте справедливые обвинения и претензии, это изменит и обогатит ваши взаимоотношения. Ваш девиз: «Партнер не друг и не враг, а учитель!» даже поражение является прекрасной возможностью обучения и открытия.

Переведите энергию партнера с вашей личности на общую проблему.

Эмпатийное отношение (сочувствие, сопереживание) – это путь к сердцу любого человека. Сочувствуя, переведите энергию нападения в энергию сопереживания или в энергетическую защиту.

«Защитный панцирь» партнера дает о себе знать в разных психологических состояниях:

Физическая закрепощенность, напряжение, зажатость;  
Ущемленность и закомплексованность, что выражается в непроницаемости и энергетической закрытости;  
Поведенческая ершистость, подозрительность, даже бунтарство.



**Уважайте неприкосновенность личного пространства и энергетического поля!**

**При воздействии не противодействуйте.**

Когда партнер определяет свои позиции, не отвергайте его подходы. Когда атакуют ваши идеи, не защищайте их. Когда вас атакуют – не контратакуйте. Разорвать порочный круг можно только отказавшись от противодействия. Вместо того чтоб оказывать обратное давление, уклонитесь от удара и направьте его на решение проблемы.

Вот как это делается в «ай-ки-до»: используйте свое мастерство для того, чтобы отступить в сторону и обратить силы противника себе в помощь:

**Не нападайте на позицию своих оппонентов.** Еще раз взгляните на нее и проанализируйте. Не спешите ее опровергать и отвергать. Отнеситесь к ней, как к одному из возможных подходов к решению проблемы;

**Не защищайте свои идеи, поощряйте критику и советы.**

Рассмотрите критические суждения ваших оппонентов с целью обнаружения их истинных интересов. Это поможет вам усовершенствовать свои идеи;

Позволяют изложить аргументы, они не провоцируют атаку.

Вопросы не критикуют, они обучают:

**Обратитесь к партнеру за советом,** и вы направите критику в конструктивное русло;

**Молчание – это тоже оружие.** Если вам сделали неразумное предложение или сознательно провоцирует, то сделайте паузу.

**Превратите нападение на вас в атаку на проблему.** Дайте людям себя чувствуют неловко в молчании, особенно когда они «выпустить пар». Не поддавайтесь соблазну защищаться. дуло не совсем уверены в своих высказываниях. Молчание часто пистолета направлено не на вас, а на проблему;

создает впечатление безвыходного положения и другая сторона

**Используйте вопросы, а не утверждения.** Утверждения будет вынуждена искать выход, выдвигая новое предложение.

вызывают сопротивление, а вопросы – ответы. Вопросы Самыми эффективными для вас могут оказаться те переговоры, позволяют изложить аргументы, они не провоцируют атаку.

в которых вы умело молчали;

Вопросы не критикуют, они обучают:

Обращайтесь к третьей, авторитетной стороне, как к **Молчание – это тоже оружие.** Если вам сделали неразумное

предложение или сознательно провоцирует, то сделайте паузу.

Люди себя чувствуют неловко в молчании, особенно когда они не совсем уверены в своих высказываниях. Молчание часто

создает впечатление безвыходного положения и другая сторона

будет вынуждена искать выход, выдвигая новое предложение.

Самыми эффективными для вас могут оказаться те переговоры, в которых вы умело молчали;

Обращайтесь к третьей, авторитетной стороне, как к посреднику.



# Пять советов раздражительному человеку

- Старайтесь не оставаться наедине со своими неприятностями.
- Умейте на время отвлечься от забот.
- Не впадайте в гнев. Приучайте себя к паузе, предшествующей вспышке гнева.
- Бойтесь быть капризным. Уступайте.
- Не предъявляйте чрезмерных требований. Тот, кто слишком много ожидает от окружающих, постоянно испытывает раздражение оттого, что окружающие чаще всего не отвечают его

# Тест «Агрессивны ли вы»

Агрессивность, которая по сути есть не что иное, как сознательное стремление нанести вред ближнему, - это черта характера, которая, к сожалению, в той или иной степени присуща многим из нас и проявляется в различных ситуациях. Если вы хотите знать, насколько серьезным элементом вашей натуры она является, примите участие в нашем тесте. Может быть, это поможет вам лучше владеть своими нервами.

1. Легко ли вы выходите из терпения?
2. Уверены ли вы в приоритете силы над логикой?
3. Трудно ли вам удержаться от ссоры, если вы с кем-то категорически несогласны?
4. Считаете ли вы, что окружающие завидуют вам по тому или иному поводу?
5. Любите ли вы иногда делать что-нибудь назло другим?
6. Бываете ли вы грубы в тех или иных ситуациях?
7. Любите ли вы читать детективы, смотреть боевики и фильмы ужасов?
8. Нравится ли вам высмеивать других, быть критичным и саркастичным?
9. Есть ли в вашей жизни кто-либо, кого вы по-настоящему ненавидите?
10. Бываете ли вы неприятны для окружающих?
11. Часто ли вы наказываете детей, если они этого заслуживают?
12. Считаете ли вы, что применение смертной казни в определенных случаях оправдана?



Теперь подсчитаем баллы. Каждый ответ «да» - 5 баллов, «нет» - 0

От 65 до 25 баллов. Вы явно склонны к агрессивным импульсам и к потере контроля над собой. Содержание ваших высказываний, а также их форма и элементы, им сопутствующие, нередко свидетельствуют о намерении навредить другим, душевно ранить их. Вы можете даже сами не подозревать, что так называемое «высказывание правды в глаза» часто означает лишь проявление вашей агрессивности. Так же, как и то, что вы подчас не скупитесь на негативные оценки знакомых и близких, повышаете голос и используете чрезмерно острые аргументы, оспаривая отличную от вашей точку зрения. Подумайте, так ли уж конструктивно ваше поведение и так ли обязательно резка наступательная позиция? Может быть, вам удастся заменить сарказм юмором.

**От 20 до 0 баллов.** Вы относитесь к людям, которые добродушны к окружающим, полагая, что это наилучший способ взаимоотношений. Вы склонны верить в душевное богатство человека, в доброту, справедливость и любовь как факторы, которые определяют вашу цивилизованность. Правда, вам не дано легко привлекать других к реализации собственных целей. И ваше умение владеть собственными чувствами нередко соединяется с недостатком уверенности в себе и достаточно легким подчинением мнению окружающих. Поэтому вы часто становитесь объектом агрессивности других. Не позволяйте садиться вам на шею!



Спасибо за внимание!

Тему подготовила  
Педагог-психолог  
МОУ «СОШ № 7»  
Баскаева Э.О.