КАК ИЗБЕЖАТЬ КОНФЛИКТА

Мастер-класс.

Учёба актива.

Игра «Башня»

- **Задача: из предложенного материала построить башню.**
- **Главное условие: башня должна быть устойчивой.**
- **Время на всю игру: 10 мин. Сначала группа обсуждает, как строить башню, а затем молча строит. 1-3 минуты – защита проекта.**

Возникновение конфликта

1 точка зрения

2 точка зрения

Составляющие конфликтной ситуации:

- участники конфликта (оппоненты);
- предмет конфликта.

Типы конфликта

- внутриличностный;
- межличностный;
- между группой и личностью;
- межгрупповой конфликт

Тест «Конфликтный ли вы человек?»

- Если вы именно так, как утверждается в предложении, ведете себя в конфликтной ситуации часто, то ставьте 3 балла; от случая к случаю – 2 балла; редко – 1балл.

1. Угрожаю или дерусь.
2. Стараюсь понять точку зрения противника, считаюсь с ней.
3. Ищу компромиссы.
4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно.
5. Избегаю противника.
6. Желаю во что бы то ни стало добиться своих целей.

7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен , а с чем - категорически нет.
8. Иду на компромисс.
9. Сдаюсь.
10. Меняю тему.
11. Настойчиво повторяю одну фразу, пока не добьюсь своего.

12. Пытаюсь найти источник конфликта, понять, с чего все началось.
13. Немножко уступлю и подтолкну тем самым к уступкам другую строну.
14. Предлагаю мир.
15. Пытаюсь обратить все в шутку.

Обработка результатов теста:

- Суммируйте ответы по группам:
  - «А»: под номерами 1, 6, 11.
  - «Б»: под номерами 2, 7, 12.
  - «В»: под номерами 3, 8, 13.
  - «Г»: под номерами 4, 9, 14.
  - «Д»: под номерами 5, 10, 15.

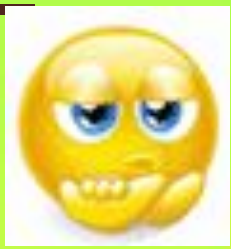
Интерпретация:

- «А» - это жесткий стиль решения конфликтов и споров. Эти люди до последнего стоят на своем, защищая свою позицию. Это тип человека, который считает себя всегда правым.

Интерпретация:

- «Б» - это демократический стиль. Эти люди считают, что всегда можно договориться, во время спора предлагают альтернативу, ищут решение, удовлетворяющее обе стороны.

Интерпретация:



- «В» - это компромиссный стиль. С самого начала человек готов пойти на компромисс.

Интерпретация:

- «Г» - это мягкий стиль. Человек своего противника уничтожает добротой, с готовностью встаёт на точку зрения противника, отказываясь от своей.

Интерпретация:

- «Д» - это уходящий стиль. Кредо человека – уйти своевременно, до принятия решения. Стремится не доводить до конфликта и открытого столкновения.

Эвристическая игра

- «Искусство разрешения конфликта».
  Цель игры: развитие способностей выхода из конфликтной ситуации на основе корректного разрешения конфликта

"Почему люди ссорятся?"

- Не понимают друг друга.
- Не владеют своими эмоциями.
- Не принимают чужого мнения.
- Не считаются с правами других.
- Пытаются во всем доминировать.
- Не умеют слушать других.
- Хотят умышленно обидеть друг друга.

Пути выхода из конфликта:

- Разрешение конфликта силой (выигрыш – проигрыш)
- Разрешение конфликта через сотрудничество (выигрыш – выигрыш)
- Уход от конфликта (проигрыш – проигрыш)
- Войти в положение другой стороны (невыигрыш – выигрыш)
- Разрешение конфликта через компромисс (непроигрыш – непроигрыш)

"Люди становятся одиноки, если вместо мостов они строят стены".

Спасибо