



**Муниципальное общеобразовательное бюджетное  
учреждение средняя общеобразовательная школа №4**

# **Конфликты и способы их решения**

**Куратор от школы:  
Кузьмичева С.Н.**

**Работу выполнили:  
Аветисян Алена  
Аветисян Вероника  
Дживеликян Виолетта  
Кеян Георгий**

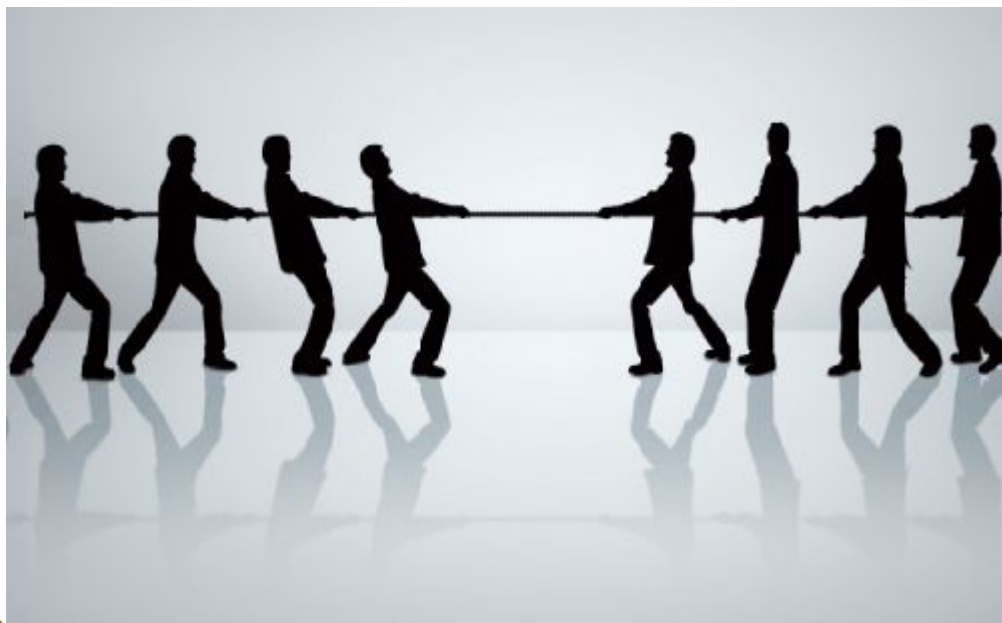


**Всем хорошо известно, что жизнь человека в обществе сложна и полна противоречий, которые часто приводят к столкновению интересов как отдельных людей, так и групп.**

**Столкновение противоречий провоцирует конфликты**

**Конфликт** (от лат. «confluctus») означает столкновение сторон, мнений, сил.

- История человеческой цивилизации насыщена разного рода конфликтами.





Конфликты между народами

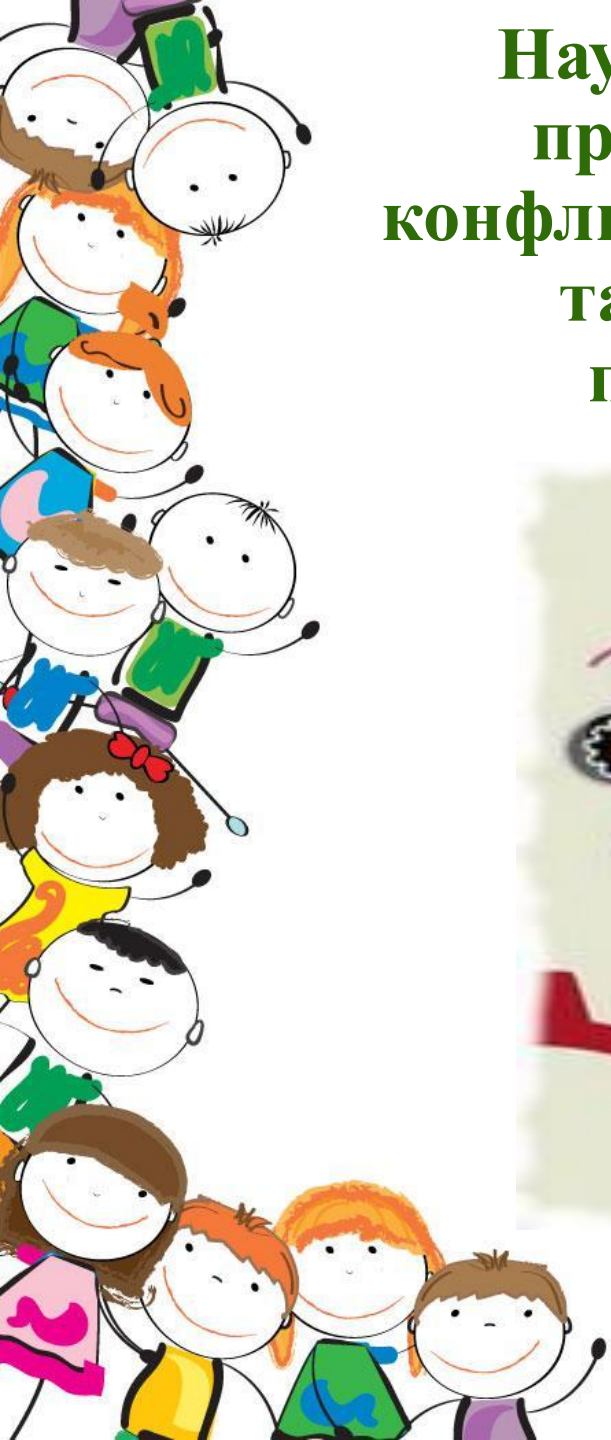


Конфликт между социальными группами

Конфликт между отдельными людьми



Наука **конфликтология** – изучает природу, причины, механизмы, конфликтов в человеческом обществе, а также разрабатывает пути их предотвращения и решения





**Конфликты между детьми относятся как правило к конфликтам между личностями.**

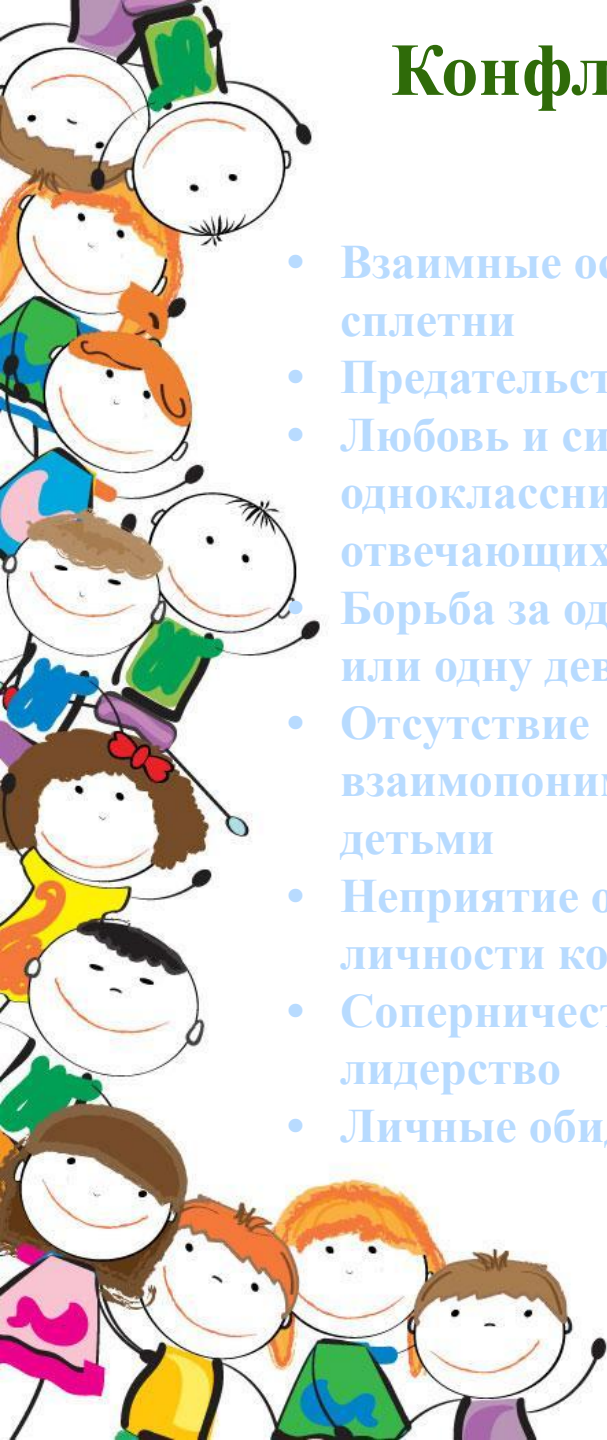
**И в школе это частое явление, так как это является неизменным атрибутом их взросления и эмоционального развития**

**По результатам опроса проведенного в 1 этапе конкурса «Время перемен» учащиеся школы отметили следующие плюсы и минусы конфликта**

<b>Положительные стороны конфликта</b>	<b>Отрицательные стороны конфликта</b>
Учат решать проблемы	Негативные эмоции
Учат высказывать правду	Доведение до физического насилия над личностью (драка)
Учат договариваться	Вызывают чувство обиды
Выявляются скрытые достоинства и недостатки	Ухудшение отношений в коллективе
Учат признавать свои ошибки	Вызывают депрессию

# Конфликт между детьми может произойти по многим причинам:

- Взаимные оскорбления и сплетни
- Предательство
- Любовь и симпатии одноклассников, не отвечающих взаимностью
- Борьба за одного парня или одну девочку
- Отсутствие взаимопонимания между детьми
- Неприятие отдельной личности коллективом
- Соперничество и борьба за лидерство
- Личные обиды



# Конфликтогенами в различных ситуациях могут выступать



Прямые проявления превосходства (приказание, угроза, замечание, насмешка)

Допрос (почему ты так поздно?, чем ты занимаешься?)

Обман или попытка обмана

**конфл  
иктоген  
ы**

Проявление агрессивности

Навязывание свои советов (Я тебе сейчас скажу, что нужно сделать)

Перебивание собеседника – показывается, что его мысли более ценны, чем мысли других

Утаивание информации

Категоричность

Подшучивание или насмешки





# Стратегии выхода из конфликтов

- Всячески избегать конфликта, делать вид, что ничего не произошло

Уход или игнорирование



- В этом способе выигрывает один человек, а второй проигрывает. Уступающий может длительное время пренебрегать своими потребностями

Конфронтация или уступка



- Каждый участник выигрывает и остается со своим

сотрудничеств  
о



- Достигается тогда, когда можно поделить что-то поровну. Нужды всех участников не могут быть полностью удовлетворены

Компромисс





# Источники литературы:

1. [http://rpp.nashaucheba.ru/pars\\_docs/refs/24/23906/img3.jpg](http://rpp.nashaucheba.ru/pars_docs/refs/24/23906/img3.jpg)

2. <http://veselajashkola.ru/wp-content/uploads/images/cb7d9e5bde1d46944b2915b06468948b-501x332.jpg>

3. [https://c1.staticflickr.com/5/4050/4549436403\\_b5a40486ce\\_b.jpg](https://c1.staticflickr.com/5/4050/4549436403_b5a40486ce_b.jpg)

4. <http://ruskiymir.org/upkeep/uploads/2015/07/11162.jpg>

5. [http://static8.depositphotos.com/1008939/953/i/950/depositphotos\\_9539230-Fighting-siblings.jpg](http://static8.depositphotos.com/1008939/953/i/950/depositphotos_9539230-Fighting-siblings.jpg)

6. <https://im2-tub-ru.yandex.net/i?id=3a59ef19cc28e8353cf466c85fc7f764&n=33&h=215&w=163>

7. [http://img1.liveinternet.ru/images/attach/c/10/108/810/108810629\\_4360286\\_0315006cuplu\\_cearta\\_capea\\_north\\_29c7df85f8.jpg](http://img1.liveinternet.ru/images/attach/c/10/108/810/108810629_4360286_0315006cuplu_cearta_capea_north_29c7df85f8.jpg)

8. В. Шейнов «Конфликты в нашей жизни»

9. Д.Г. Скотт Способы разрешения конфликтов