

Конфликты и пути их разрешения. Драки, как их избежать.

Составитель педагог-психолог
ГБУ ДО ЦППМСП
Пешковская В.Р.

Конфликт



- (от лат. *conflictus* – «столкновение») столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений.

Классификация конфликтов

Признак классификации	Виды конфликтов
По действию на функционирование группы/организации	Конструктивные Деструктивные
По содержанию	Реалистические Нереалистические
По характеру участников	Внутриличностные Межличностные Межгрупповые

- **Конструктивные**
(функциональные) конфликты приводят к принятию обоснованных решений и способствуют развитию взаимоотношений.



- **Деструктивные**
(дисфункциональные) конфликты препятствуют эффективному взаимодействию и принятию решений.



- **Нереалистические** конфликты имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, то есть острое конфликтное взаимодействие становится здесь не средством достижения конкретного результата, а самоцелью.



Причины конфликтов.

- Деление общего объекта притязаний: оспаривание материальных благ, лидирующего положения, и т.д.
- Ущемление психологических качеств или достоинств одного человека другим.
- Неподтверждение ролевых ожиданий, предъявляемых друг к другу партнерами общения.
- Относительная психологическая несовместимость людей.



Стратегии реагирования в конфликте



Соперничество (конфронтация, конкуренция, доминирование)

- активное и самостоятельное поведение, направленное на удовлетворение собственных интересов без учета интересов другой стороны



Особенности стратегии «соперничество»

- ценность предмета конфликта ставится выше ценности межличностных отношений.
- активно используются власть, сила закона, связи, авторитет и т.д.
- является целесообразной и эффективной в тех случаях, когда человек, отстаивающий свои интересы от необоснованных посягательств, должен занимать жесткую позицию.

Если в семье преобладает стратегия *соперничество*

- ребенок усваивает, что удовлетворение своих желаний, можно добиваться при помощи физической силы или власти

Уступка (приспособление).

- форма пассивного сотрудничества, отличающаяся склонностью смягчить конфликтное взаимодействие, сохранить гармонию существующих отношений посредством согласия с другой стороной, доверию ей.

Особенности стратегии «уступка»

- Субъект конфликта жертвует личными интересами в пользу интересов соперника
- Приоритет отдается межличностным отношениям.
- Ведет к временному «перемирию»

Если в семье ребенку всегда уступают

- Ребенок требует уступки от всех окружающих
- Такой ученик часто конфликтует со сверстниками и педагогами

Уход (избегание).

- пассивное поведение, характеризующееся отсутствием стремления как пойти навстречу оппоненту, так и защищать собственные интересы.



Особенности стратегии «избегание»

- Характеризуется низким уровнем направленности на личные интересы и интересы соперника и является взаимной уступкой
- Межличностные отношения не подвергаются серьезным изменениям.

Компромисс.

- расположенность участников конфликта к урегулированию разногласий на основе взаимных уступок, достижения частичного удовлетворения своих интересов.

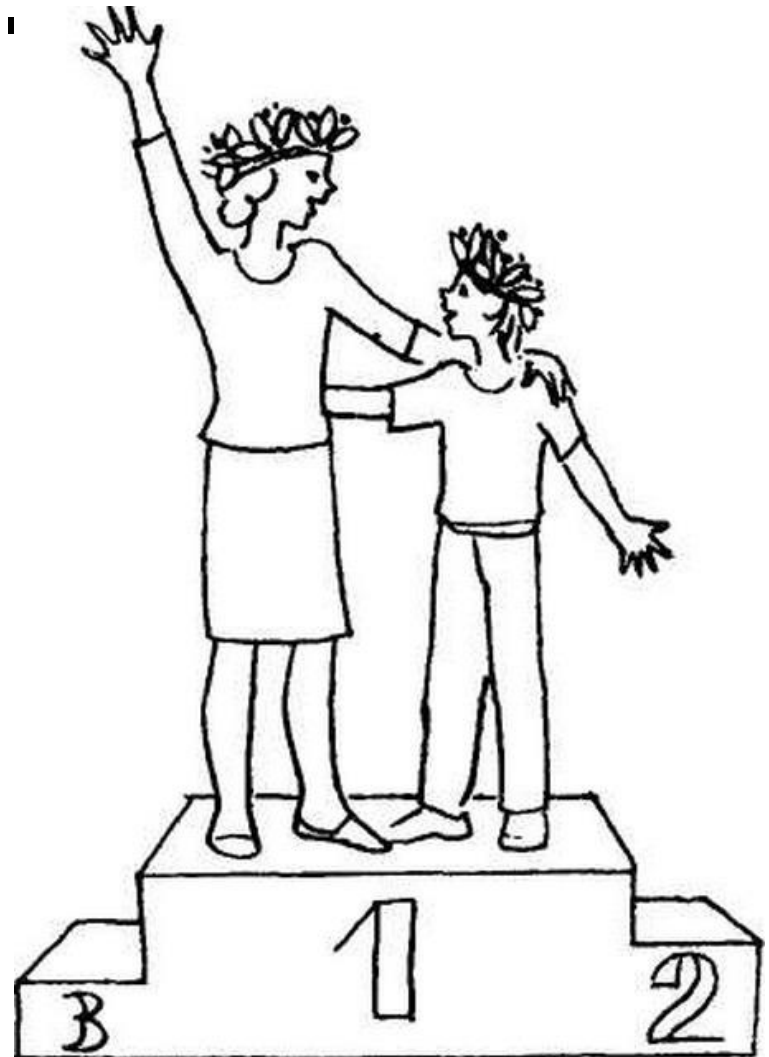


Особенности стратегии «компромисс»

- характеризуется балансом интересов конфликтующих сторон на среднем уровне.
- можно назвать стратегией взаимной уступки.
- способствует положительному развитию межличностных отношений

Сотрудничество.

- СОВМЕСТНЫЙ ПОИСК такого решения, которое отвечает устремлениям всех сторон

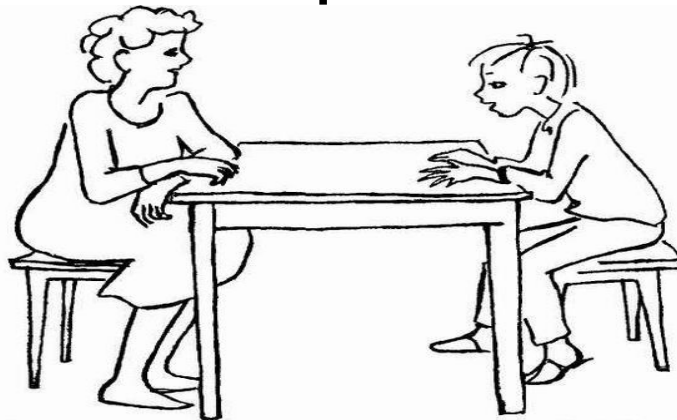


Особенности стратегии «сотрудничество»

- характеризуется высоким уровнем направленности как на собственные интересы, так и на интересы соперника.
- Данная стратегия строится не только на основе баланса интересов, но и на признании ценности межличностных отношений.
- необходим переход с уровня позиций на более глубокий уровень принципиальных интересов (потребностей).

Этапы решения конфликта

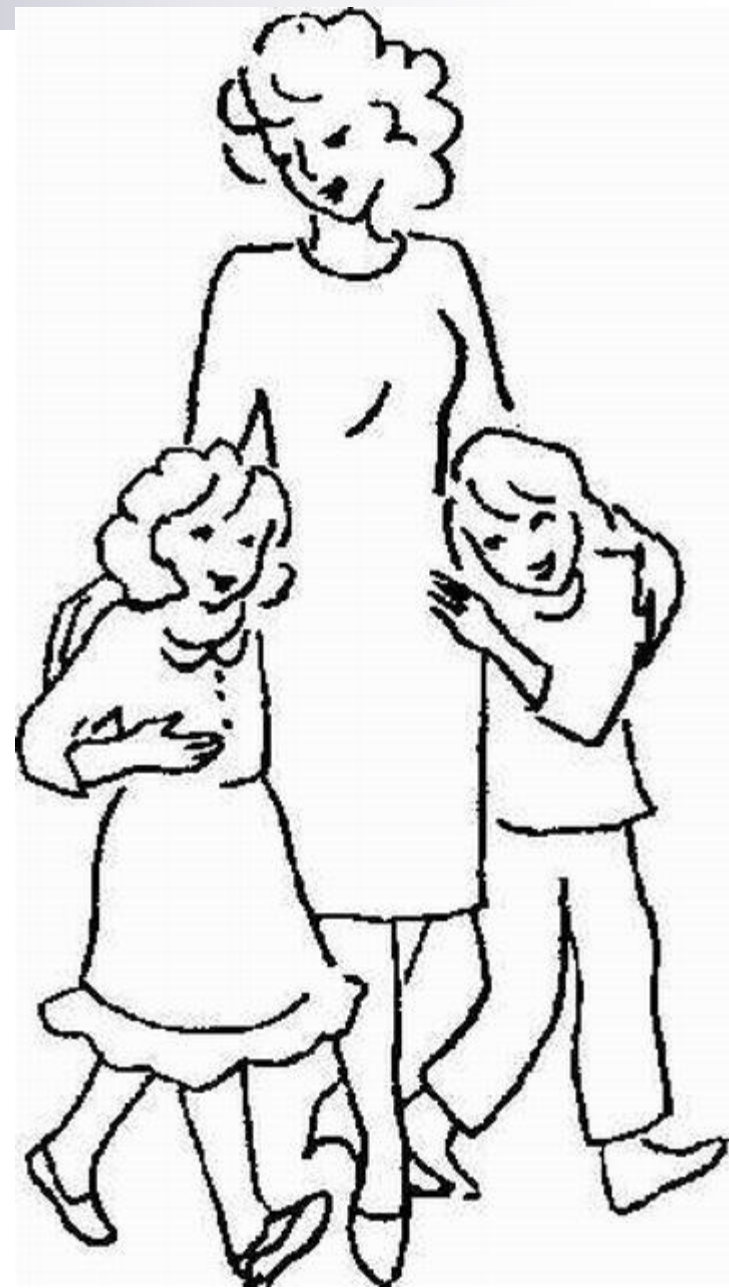
- 1. Прояснение конфликтной ситуации.
- 2. Сбор предложений.
- 3. Оценка предложений и выбор наиболее приемлемого.
- 4. Детализация решения.
- 5. Выполнение решения, проверка.



■ Гиппенрейтер Ю.Б. в книге «Общаться с ребенком. Как?» рассматривает как разрешать конфликты между родителем и ребенком.



- Взрослый может выступать посредником в конфликте между детьми, используя упомянутые выше этапы.



Драка

- - ссора, сопровождаемая взаимными побоями. Ожегов С.И. Словарь русского языка.



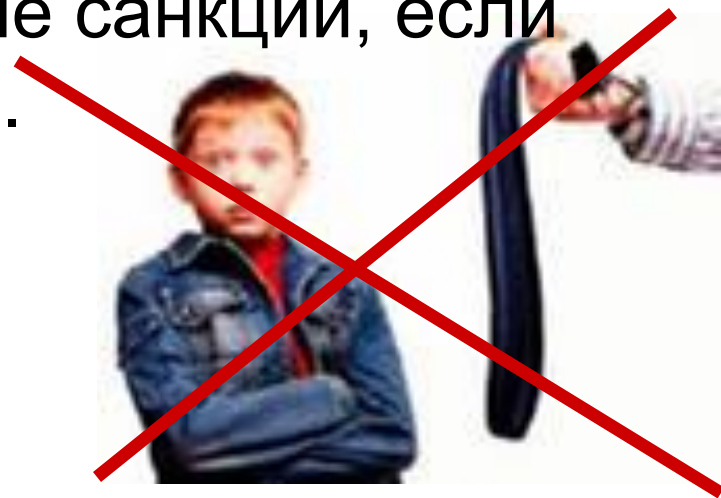
Способы профилактики драк

- Обучение способам мирного разрешения конфликтов
- Обучение коммуникативным навыкам.
- Обучение способам выражения гнева
- Установить причину конфликтного поведения ребенка:
 - - гиперактивность
 - - привлечение внимания
 - - борьба за власть
 - - месть



Четыре шага к избавлению от драчливости (Мишель Борба)

- Шаг 1. Введите правило абсолютной нетерпимости к дракам.
- Шаг 2. Научите ребенка приемлемым альтернативам.
- Шаг 3. Закрепляйте «мирное» поведение.
- Шаг 4. Применяйте штрафные санкции, если ребенок продолжает драться.



Правило абсолютной нетерпимости к дракам.

- обсудите с ребенком серьезные последствия драк
- выслушайте объяснения ребенка по поводу мотивов такого поведения
- предложите помощь в разрешении серьезных проблем
- заявите о недопустимости драк и о штрафных санкциях



Приемлемые альтернативы.

- «Давайте подумаем, что можно предпринять вместо драки».
- Разрядить свои эмоции на нейтральном объекте.
- Использовать формулу « Я хочу, чтобы...».
- Выражать свои чувства.
- Уединиться и успокоиться.
- Вовремя уйти



Закрепление «мирного» поведения.

- Каждый раз, замечая, что ребенок справляется со сложной ситуацией спокойно, выражает огорчение, не затевая драки, и держит себя в руках, отметьте его поведение и дайте понять, как вы цените его старания.



Штрафные санкции

- глубоко вздохните и остыньте, прежде чем реагировать,
- Не читайте нотаций и самое главное, не бейте
- твердо объявите: «Мы договорились, что драки непозволительны. Ты не будешь...»



ГБУ ДО ЦППМСП Фрунзенского р-на



- Приглашает детей и родителей на бесплатные консультации и коррекционные занятия
- Наш адрес
- Ул. Белы Куна, д.24., к.2, школа № 215
- Тел. 490-88-72
- cpmss-frn.edusite.ru