



*Классный час*  
«Я в социуме: конфликты и  
условия успешного  
взаимодействия»



## Цель:

- \* Обучение стратегиям поведения в различных конфликтных ситуациях

# Задачи

- Познакомить обучающихся с понятием «конфликт», причинами его возникновения
- Способствовать формированию социальных навыков как условию успешного взаимодействия
- Предложить практические рекомендации по разрешению конфликтных ситуаций

## Басня И.А. Крылова «Лебедь, Рак и Щука»

Когда в товарищах согласья нет,  
На лад их дело не пойдет,  
И выйдет из него не дело, только мука.  
Однажды Лебедь, Рак да Щука  
Везти с поклажей воз взяли;  
Из кожи лезут вон, а возу все нет ходу!  
Поклажа бы для них казалась и легка:  
Да Лебедь рвется в облака,  
Рак пятится назад, а Щука тянет в воду.  
Кто виноват из них, кто прав, - судить  
не нам;

**Да только воз и ныне там.**



# \* Что такое конфликт?

Это столкновение противоположных интересов, взглядов, серьезное разногласие, спор



*Можно ли прожить без конфликтов?*



# Упражнение «Праздничный пирог»



Представьте себе, что к вам на день рождения пришли друзья пить чай с праздничным тортом, украшенным шоколадными фигурками, дольками засахаренных фруктов. Торт небольшой, его надо разрезать. Как вы, как именинник, себя поведете?

# Варианты поведения и соответствующие им стратегии поведения:

1. Откажетесь разрезать, попросите кого-нибудь из гостей или родных об этом, чтобы никого не обидеть. **(Избегание)**.
2. Разрежете сами, на свое усмотрение, кому какой кусок – неважно, себе лучший. **(Конкуренция)**.
3. Учтёте пожелания гостей, себе возьмёте кусок, какой достанется. **(Приспособление)**.
4. Скажете, что торта вам не очень хочется, пусть он весь достанется гостям, а вот шоколадные фигурки вы бы съели. **(Компромисс)**.
5. Постараетесь поделить поровну между всеми участниками праздника, включая себя. **(Сотрудничество)**.

# Характеристики стратегий поведения в конфликте

**ИЗБЕГАНИЕ** («Черепашка») – ты делаешь вид, что никаких разногласий нет. Такая тактика требует огромной выдержки. Однако ею можно воспользоваться, если предмет спора не имеет для тебя особого значения. (Например, спор о каком-либо актере, которого ты не очень и любишь).

Либо ты надеешься, что через некоторое время ситуация разрешится сама. (Например, человек, который тебя раздражает, скоро уедет, так зачем с ним и спорить?!).

Но постоянно пользоваться ею не стоит, так как мы в этом случае неприятные эмоции (злость, гнев) загоняем внутрь, а это не лучшим образом отразится на нашем здоровье. Кроме того, конфликтная ситуация не разрешена, она сохраняется.



# Характеристики стратегий поведения в конфликте

**КОНКУРЕНЦИЯ** («Акула») — ты упорно отстаиваешь свою точку зрения, ни в чём не уступаешь сопернику.

Такая тактика оправдана, когда решается действительно что-то важное и значительное, а любая уступка серьезно затрагивает твое достоинство и достоинство твоих близких, подвергает риску твое благополучие, здоровье.

Постоянная приверженность этой тактике может обеспечить репутацию скандалиста и неприятного человека.

# Характеристики стратегий поведения в конфликте

## **ПРИСПОСОБЛЕНИЕ** («Плюшевый Мишка»)

— этот вариант предполагает, что одна из конфликтующих сторон отказывается от собственных интересов и приносит их в жертву.

В ряде случаев такой вариант наиболее правильный.

К примеру, мама не может терпеть рок-музыку. Стоит ли с ней конфликтовать, заставлять нервничать дорогого, любимого человека? Уступи, включай музыку, когда ее нет дома.

# Характеристики стратегий поведения в конфликте

## **КОМПРОМИСС** (*«Хитрая Лиса»*) —

предполагает, что обе стороны идут на уступки для того, чтобы преодолеть спорную ситуацию. Интересы удовлетворяются не полностью, а частично. Компромисс требует от обеих сторон четкого соблюдения обязательств.

К примеру, договариваешься с родителями, что будешь приходить домой вечером на час позже при условии, что заранее сделал домашнее задание, убрал в своей комнате и др.

# Характеристики стратегий поведения в конфликте

**СОТРУДНИЧЕСТВО** («Мудрая Сова») – ты смотришь на соперника, как на помощника в решении возникшей проблемы, пытаешься разобраться в его точке зрения, понять, как и почему он не согласен с тобой, найти решение, устраивающее и тебя, и соперника.

Самая верная стратегия, но не все её выдерживают, так как она отнимает много времени и сил.

<i>Стиль поведения</i>	<i>Сущность стратегии</i>	<i>Условия применения</i>	<i>Недостатки</i>
<b>Конкуренция (соревнование) «Акула»</b>	Стремление добиться своего в ущерб другому	Стремление настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы	Большая вероятность повторных вспышек конфликта из-за ухудшения взаимоотношений
<b>Уклонение (избегание) «Черепашка»</b>	Уход от ответственности за принятие решений	Стремление не видеть разногласий, отрицать конфликт	Большая вероятность перехода конфликта в скрытую форму
<b>Приспособление «Плюшевый Мишка»</b>	Ущемление собственных интересов	Желание сохранить мир путём сглаживания разногласий	Нерешенность конфликта.
<b>Компромисс «Плюшевый мишка»</b>	Поиск решений за счет взаимных уступок	Наличие взаимоисключающих интересов	Получение части ожидаемого. Частичное устранение причин конфликта
<b>Сотрудничество «Сова»</b>	Поиск решения, удовлетворяющего всех участников	Четкое понимание точки зрения противника. Заинтересованность обеих сторон	Временные и энергетические затраты



## Вывод:

\* Все стратегии имеют как плюсы, так и минусы, поэтому любая из них может быть эффективной. Нужно учитывать ситуацию, личность соперника и свою. Необходимо делать акцент не на «кто виноват», а на «что делать?».

\* Однако если конфликт произошел из-за грубости, несправедливости, обмана, - эти стратегии могут оказаться бессильными.

## Ситуации:

А. Друг (подруга) зовёт тебя на дискотеку, а ты хочешь в это время смотреть фильм по телевизору...

Б. Родители отправляют тебя в магазин за хлебом, а ты хочешь играть в компьютерные игры...

В. Бабушка сердится, когда ты громко слушаешь музыку. Она сказала тебе, что ей нужна тишина. Но ты не можешь без музыки...

Г. У тебя плохое настроение, и ты сидишь дома, слушаешь музыку. Идти никуда не хочется. К тебе приходят друзья и зовут гулять...

Д. У твоего друга серьезные проблемы с физикой, поэтому он постоянно просит у тебя списать домашнее задание. Но однажды учительница заметила, что у тебя и твоего друга совершенно одинаковые записи в тетради. Она сказала, что если еще раз ты дашь своему другу списать домашнее задание, у тебя будут большие неприятности...

# Алгоритм «Два О» (оптимального отказа)



{ (Мне приятно, что ты меня пригласил, —→ но я не могу пойти, —→ так как у меня важная встреча, —→ пойдём лучше завтра в кино). }

# Умей культурно сказать «Нет»

Может быть, вам приходилось видеть надписи на входе в большинство ночных клубов: «Любому клиенту может быть отказано в праве посещения клуба без объяснения каких-либо причин»?

Если администратор попросит кого-то из посетителей покинуть заведение, ничего не объясняя, тот будет вынужден подчиниться (если не самостоятельно, то с физической помощью охраны).

Это нормально, потому что таковы правила, установленные хозяином клуба. Не согласен с правилами — не ходи в клуб.

Точно так же каждый человек — **хозяин самого себя**. И он может отказать в чем-то другим людям, руководствуясь своими правилами, ничего не объясняя. Разумеется, это делается спокойно и вежливо.

Не все люди понимают, что у них **есть право просто сказать «нет»** и **избавить себя от необходимости вести «разъяснительную работу» с человеком**, который по каким-то причинам им неприятен или неинтересен.

Люди, не умеющие отказываться, часто бывают не уверены в себе, - и это лакомая добыча для **манипуляторов**.

# Поведение неуверенного человека

**Поведение неуверенного человека бывает двух типов:**

\* **Пассивно-зависимым:**

Неуверенный человек может быть очень тихим, застенчивым, ходить сутулившись и опустив голову, избегать прямого взгляда, пасовать перед любым давлением на него.

\* **Агрессивным:**

А может вести себя совершенно противоположным образом — агрессивно кричать, оскорблять всех встречных-поперечных, размахивать руками, смотреть с презрением и т. п. Любое проявление агрессивности в поведении, как это ни покажется странным, тоже показатель неуверенности.

Крики и ругань — это проявление не силы человека, а его бессилия. Обязательно об этом помните!





# Информация к размышлению:

## притча о гвоздях

Жил-был один очень вспыльчивый и несдержанный молодой человек. И вот однажды его отец дал ему мешочек с гвоздями и наказал: каждый раз, когда юноша не сдержит своего гнева, вбивать один гвоздь в столб забора.

В первые дни в столбе было несколько десятков гвоздей.

На следующей неделе юноша научился сдерживать свой гнев, и с каждым днём число забиваемых в столб гвоздей стало уменьшаться.

Юноша понял, что легче контролировать свой темперамент, чем вбивать гвозди.

Наконец пришёл день, когда он ни разу не потерял самообладания. Он сообщил об этом своему отцу, и тот сказал, что теперь каждый день, когда сыну удастся сдержаться, он должен вытаскивать из столба по одному гвоздю.

Шло время, и пришёл день, когда юноша смог сообщить отцу о том, что в столбе не осталось ни одного гвоздя. Тогда отец взял сына за руку и подвёл к столбу:

-Ты неплохо справился, но ты видишь, сколько в столбе дыр? Он уже никогда не будет таким, как прежде. Когда говоришь человеку что-нибудь злое, у него остаётся такой же шрам, как и эти дыры. И неважно, сколько раз после этого ты извинишься, - **шрам останется.**

*БЛАГОДАРЮ  
ЗА ВНИМАНИЕ!*