

ЧТО ТАКОЕ КОНФЛИКТ

Конфликт — это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия. Причины конфликтов могут быть самыми различными.

Неразрешимых конфликтов не бывает. Если Вы не можете справиться самостоятельно - обратитесь к специалистам.



Дежурный
прокурор:
57-49-81

Моб. тел.:
8-910-520-31-09

Тел./факс 57-93-35

Адрес: 248600, г. Калуга, ул. Кутузова 2а;
Тел./факс 57-93-35

ЕДИНЫЙ
ОБЩЕРОССИЙСКИЙ
НОМЕР
ТЕЛЕФОНА ДОВЕРИЯ
ДЛЯ ДЕТЕЙ,
ПОДРОСТКОВ И
РОДИТЕЛЕЙ



8-800-2000-122
ТЕЛЕФОН ДОВЕРИЯ

ГАОУ ДПО
КАЛУЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ
Центр воспитательного и психолого-
педагогического сопровождения
образовательной деятельности

8 (4842) 22-61-52

ГАОУ ДПО «КАЛУЖСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ
ОБРАЗОВАНИЯ»



Как себя вести в ситуации конфликта

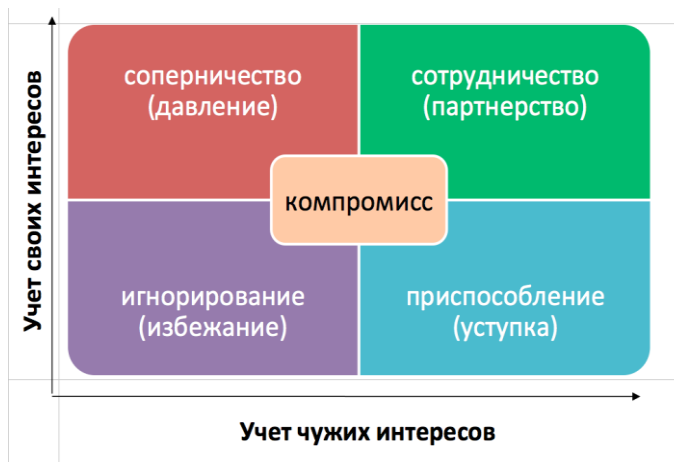
Разработано по инициативе Прокуратуры
Калужской области

Правила эффективного поведения в конфликте

- Остановись, не торопись реагировать!
- Когда ты раздражен, разгневан - сосчитай до 10 и сконцентрируй внимание на своем дыхании.
- Попробуй улыбнуться и удержи улыбку несколько минут.
- Если не удастся справиться с раздражением, отойди и побудь наедине с собой.
- Дай себе немного времени, чтобы оценить ситуацию.
- Откажись от установки «Победа - любой ценой!»
- Подумай о последствиях своего выбора!

КАК ЗАВЕРШИТСЯ
КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ
ЗАВИСИТ ТОЛЬКО ОТ
ТЕБЯ И ВЫБРАННОЙ
ТОБОЙ ТАКТИКИ!

1. Соревнование - выигрыш одной из сторон конфликта. Главное - добиться своих целей, победить.
2. Игнорирование, Избегание - нежелание вступать в конфликт, уход от конфликта. Главное - чтобы другой не победил.



3. Компромисс - «половинчатая» выгода, по сути, таким решением полностью не доволен никто, но каждый получил чуть больше, чем если бы победил другой.
4. Сотрудничество — совместная победа на основе учета интересов каждой стороны.
5. Уступка — приспособление одной стороны к интересам другой. Отказ от достижения своих целей

ТИПЫ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

ЧТО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ В СИТУАЦИИ КОНФЛИКТА

Критически оценивать оппонента.

Расширять предмет конфликта.

Приписывать ему низменные или заведомо негативные намерения.

Демонстрировать собственное превосходство.

Обвинять и приписывать ответственность только оппоненту. Игнорировать его интересы.

Видеть все только со своей позиции.

Преувеличивать свои заслуги и преуменьшать заслуги партнера в разрешении конфликтной ситуации.

Раздражаться, кричать, нападать на оппонента.

Задевать «болевые точки» и уязвимые места партнера.

Обрушиваться на партнера множеством претензий.