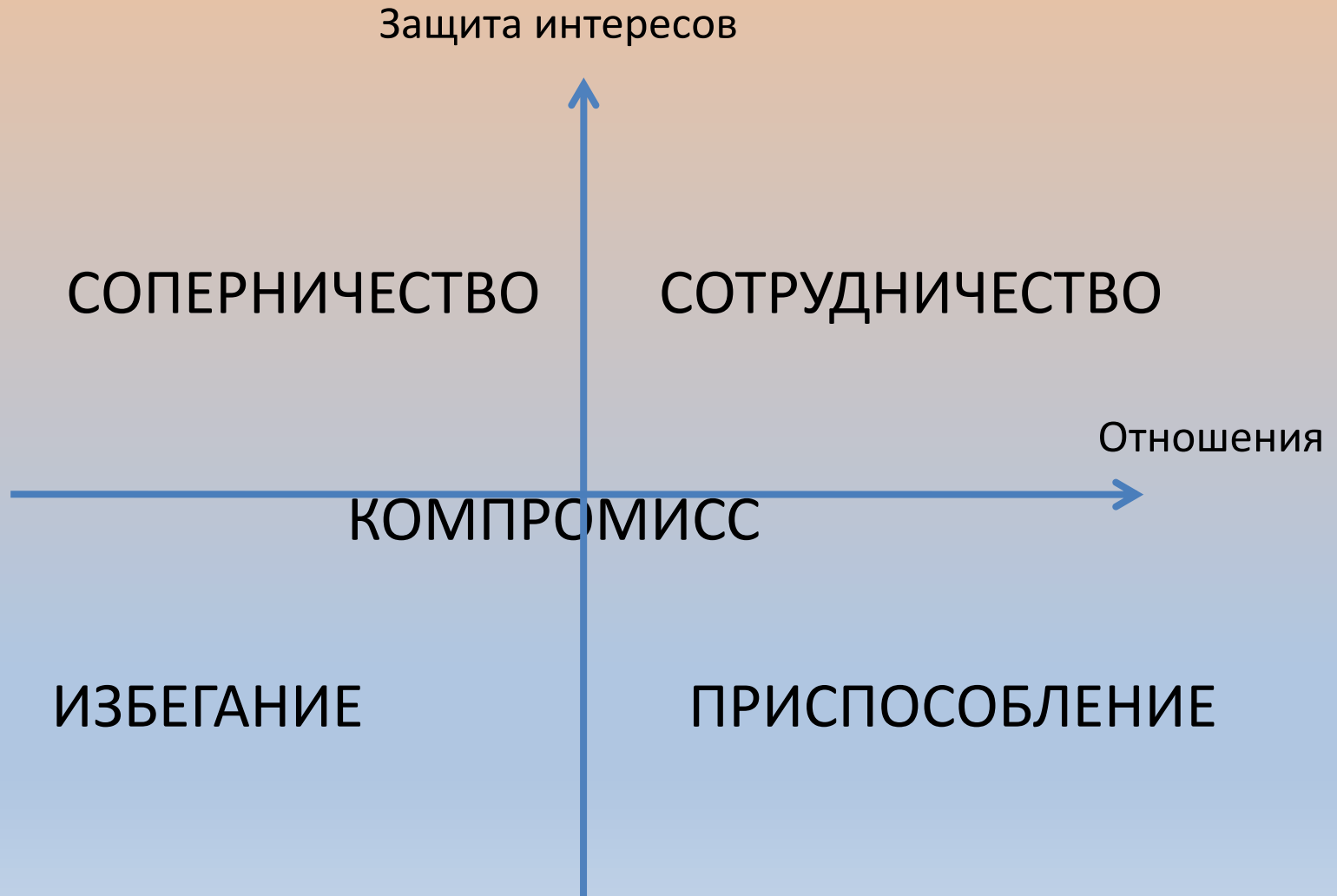


КОНФЛИКТЫ

Педагог-психолог Кокорева И.С.

Стили поведения в конфликте



СОПЕРНИЧЕСТВО

Отстаивание
своих интересов до конца,
иногда в ущерб другому.

Достоинства:

Все твои интересы
соблюдены.

Недостатки:

Репутация скандалиста
и неприятного человека.



ИЗБЕГАНИЕ

Откладывание
решения конфликта или
«закрывание глаз» на его
наличие.

Достоинства:

Выигрываешь время.

Недостатки:

Проблема не решена,
негативные эмоции не
исчезли,
а загнаны внутрь



ПРИСПОСОБЛЕНИЕ

Игнорирование
своих интересов в пользу
другого.

Достоинства:

Не испорчены отношения
с человеком.

Недостатки:

Твои интересы остались без
внимания



КОМПРОМИСС

Взаимовыгодные уступки, но интересы учтены не все.

Достоинства:

Часть интересов обеих сторон соблюдена.

Недостатки:

Получил лишь часть того, на что рассчитывал, и надо строго соблюдать условия договора.



СОТРУДНИЧЕСТВО

Взаимовыгодный
вариант решения
конфликта.

Достоинства:

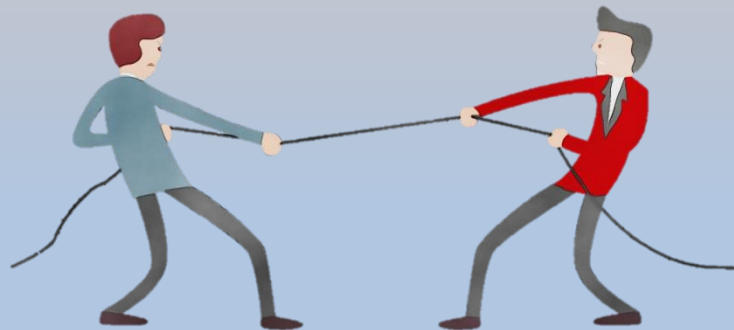
Учтены интересы обеих
сторон.

Недостатки:

Требует много сил и
времени.

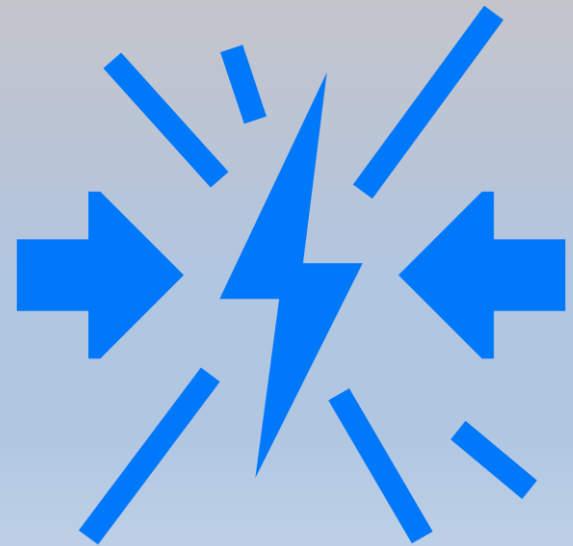


КОНФЛИКТОГЕНЫ



КОНФЛИКТОГЕНЫ -

это слова, действия (или бездействие), которые приводят к конфликту.



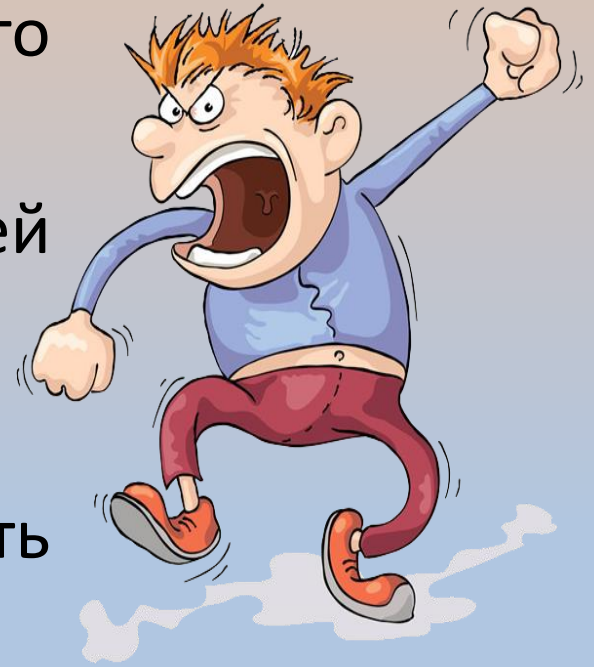
ОСНОВНЫЕ КОНФЛИКТОГЕНЫ

- открытое недоверие;
- перебивание собеседника;
- принижение значимости его роли;
- подчеркивание различий между собой и собеседником не в его пользу;
- устойчивое нежелание признавать свои ошибки и чью-то правоту;



ОСНОВНЫЕ КОНФЛИКТОГЕНЫ

- заниженная оценка вклада партнера в общее дело и преувеличение собственного вклада;
- постоянное навязывание своей точки зрения;
- неискренность в суждениях;
- неумение выслушать и понять точку зрения собеседника .



ЗАПОМНИТЕ!

**Мы более чувствительны к
словам других, нежели к тому, что
говорим сами!**