



Дежурный
прокурор:
57-49-81

Моб. тел.:
8-910-520-31-09
Тел./факс 57-93-35

ГАОУ ДПО «КАЛУЖСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ
ОБРАЗОВАНИЯ»

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.

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

ЕДИНЬИ
ОБЩЕРОССИЙСКИЙ
НОМЕР
ТЕЛЕФОНА ДОВЕРИЯ
ДЛЯ ДЕТЕЙ,
ПОДРОСТКОВ И
РОДИТЕЛЕЙ



8-800-2000-122

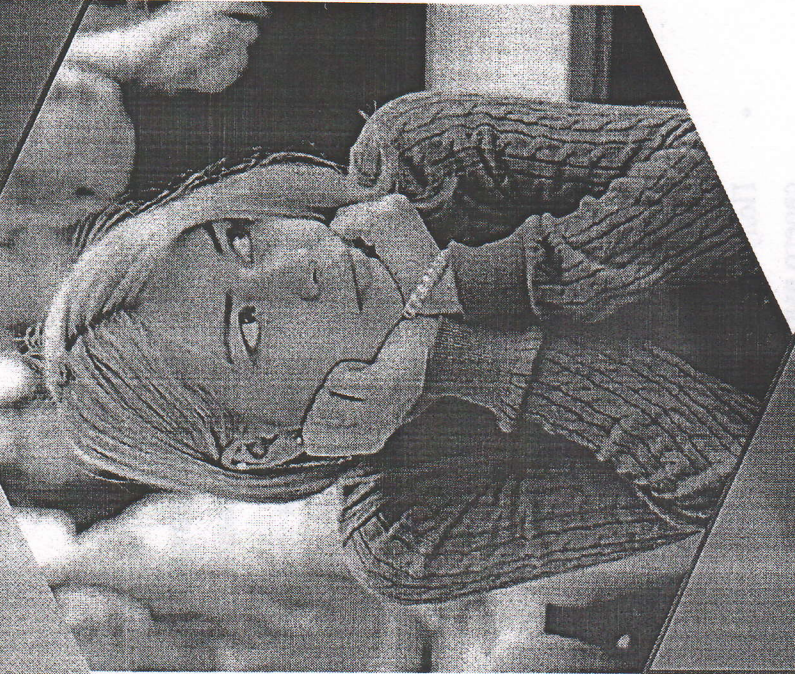
ТЕЛЕФОН ДОВЕРИЯ

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

8 (4842) 22-61-52

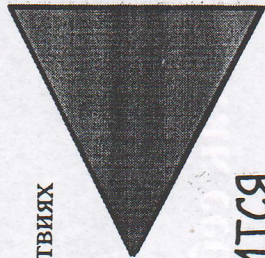
Как себя вести в ситуации конфликта

Разработано по инициативе Прокуратуры
Калужской области



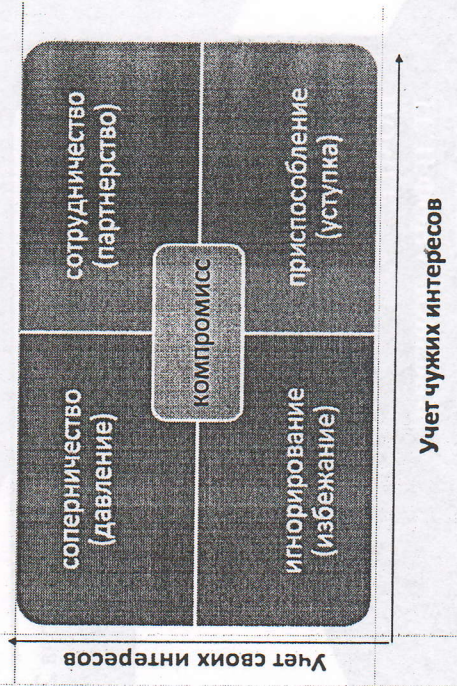
Правила эффективного поведения в конфликте

- 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 удается справиться с раздражением, отойди и побудь наедине с собой.
- Дай себе немного времени, чтобы оценить ситуацию.
- Откажись от установок «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.
- Обрушивать на партнера множество претензий.