**Тема:** Конфліктуючі та конфліктогенні типи конфліктних особистостей. Бар’єри характерів і різних темпераментів.

**Мета:**сприятирозвитку навичок конструктивної взаємодії, усвідомленню індивідуальності людських поглядів, переконань. Формування гуманістичності та толерантності у стосунках з оточуючими.

**Обладнання:**Вислів: « Ніщо так не покаже характеру, як гарна поведінка в конфлікті, якого не можна уникнути» ( Генрі Тейлора); фліп-чарт «Квіткове поле»; стікери - бутони квітів,розквітлі квіти; смайлики; серветки; газета; двохстороннє серце (чорно-червоне).

1. **Вступне слово (10 хв)**

Сьогодні ми попрацюємо над актуальною темою для будь-якого колективу, будь-якої групи людей, що взаємодіє. Ми уже ознайомились з Вами із терміном «конфлікт», функціями, видами та типами конфліктів. А також розібрали практично усі його складові. Тож сьогодні ми дізнаємось, хто ж такі конфліктуючі та конфліктогенні типи конфліктних особистостей, а також які бувають бар’єри характерів і різних темпераментів.

На думку відомого вченого В.І. Сперанського, конфліктних людей можна розділити на дві групи: конфліктуючі і конфліктогенні. До першої групи входять постійні опоненти існуючого стану справ, методів управління, способів вирішення проблем і т. п. Їх цікавить не стільки пошук істини, скільки власна, відмінна від інших позиція. З ними важко працювати в одному колективі, але ці вічні «негативіст» стимулюють активність інших у пошуку істини. У другу групу входять конфліктогенні особистості. Це люди з безмежним егоцентризмом, високою самооцінкою, вмінням втиратися в довіру. Однак вони не здатні підтримувати тривалі дружні контакти і сумлінно працювати. Взаємодіючи з оточуючими людьми, конфліктогенні особистості найчастіше стають джерелом емоційних конфліктів.

Внутрішньоособистісні конфлікти можуть мати для особистості та оточуючих її людей як негативні, так і позитивні наслідки.

Якщо вихід з конфлікту не знайдений, то внутрішня напруга продовжує посилюватися. Коли зростання напруги перевищує певну межу, відбувається психологічний зрив, і людина виходить з душевної рівноваги. У такому стані вона, як правило, не здатна впоратися з виниклою проблемою. Негативні наслідки конфлікту переростають у стреси, неврози, підвищену тривожність, загальну психологічну пригніченістю людини або надмірну агресивність, яка може бути спрямована на об'єкти, що не мають до конфлікту ніякого відношення.

Позитивний ефект конфлікту полягає в наступному:

1) посилюється привабливість ще недоступної мети;

2) наявність перешкоди сприяє мобілізації сил і засобів для його подолання;

3) внутрішньоособистісний конфлікт сприяє адаптації та самореалізації особистості в складних умовах і підвищення стресостійкості організму;

4) позитивно дозволені проблеми загартовують характер, формують рішучість в поведінці особистості.

Отже, внутрішньоособистісний конфлікт може мати як позитивні, так і негативні наслідки для особистості та оточуючих. Тому кожна людина повинна вміти керувати своєю конфліктністю: використовувати її лише в необхідних випадках, коли іншими засобами вирішити свої проблеми не вдається; направляти конфліктну активність в потрібне русло, в потрібний час і в адекватних пропорціях; стримувати свою надмірну конфліктність та використовувати її в інших сферах життєдіяльності з користю для себе і оточуючих. Крім того, треба відводити конфлікту відповідне місце (не драматизувати) і вміти витягати з конфліктної ситуації певну користь (наприклад, корисний досвід).

Найчастіше в спілкуванні виникають так звані комунікативні бар'єри. У них можуть бути абсолютно різні причини, але їх результат можна передбачити заздалегідь: відсутність взаєморозуміння, контакту. Психологічна дистанція між партнерами зростає, вони не розуміють один одного або розуміють неточно, спілкування стає дистанційним і менш довірчим. Назвемо основні причини виникнення комунікативних бар'єрів:

• збільшення психологічної дистанції між людьми;

• зниження взаємної довіри;

• зміна характеру взаємодії в спілкуванні.

Що ж призводить до подібних результатів? В силу високої значимості для взаємного розуміння цих своєрідних перепон розглянемо їх більш докладно. Візьмемо за основу класифікацію бар'єрів, що виникають у спілкуванні, запропоновану Е. В. Радянський, і два основних з них, це:

• бар'єр темпераменту;

• бар'єр акцентуації характеру;.

**Бар'єр темпераменту**

Люди бувають різні - гармонійні і негармонійні, моральні і аморальні, сильні і слабкі, вольові та безвольні і т.п., при цьому кожна особистість неповторна. Незважаючи на це, у різних людей можна виявити подібні риси. Подібність проявляється в поведінці, зовнішньому вигляді, відносинах. Групування за певними ознаками дозволяє виділити певні типи особистості. Чим більше об'єктивних підстав, тим багатогранніше описується особистість. Систематизація інформації про особу з опорою на вбрання підставу дозволяє створювати типології особистості, за допомогою яких можна визначити істинні характеристики особистості, прогнозувати її поведінку.

Засновником вчення про темперамент прийнято вважати давньогрецького лікаря Гіппократа (5-4 ст. До н.е.). Він вважав, що в тілі людини є чотири рідини: кров *(sanguis),* лімфа *(phlegma),*жовч *(chole)* і чорна жовч *(melan* chole). Кожна рідина має свої властивості: кров - тепло, слиз - холод, жовч - сухість, чорна жовч - вологість. При правильному змішуванні цих рідин людина почувається здоровою, при неправильному він хворий. Гіппократ вважав, що одна з рідин в людині переважає. Це і визначає тип його темпераменту. Він дав їм відповідно назви: сангвініки, холерики, меланхоліки і флегматики.

У людині поєднується біологічне та соціальне. Основу нашого характеру становить тип темпераменту, даний нам від народження, який у свою чергу залежить від типу нервової системи. Ознайомившись з різними особливостями характеру людей, стає назадній, чому часом буває складно встановити контакт і гармонійна взаємодія з іншою людиною. Не враховуючи індивідуально-типологічні особливості людини - партнера, підлеглого, керівника, - з ним буває досить складно взаємодіяти. Тим більше що такі особливості людини, як темперамент, даються людям від народження. Його неможливо змінити, його доводиться тільки враховувати.

У поведінці, діяльності та відносинах людини величезну роль відіграють його природні якості, а вони в основному проявляються саме в його темперамент. Отже, враховуючи особливості темпераменту тієї чи іншої людини, можна досить точно передбачити його поведінку.

Темперамент - біологічний фундамент нашої особистості. Він заснований на властивостях нервової системи, пов'язаний конституцією людини, з обміном речовин в організмі.

Відбиток темпераменту найбільш чітко проявляється в способах діяльності людини і його відносинах з іншими людьми. З величезного спектру вражень про навколишній світ кожна людина вибирає і сприймає певну інформацію, зупиняючи свою увагу на одних явищах і не помічаючи інші. Ця індивідуальна вибірковість стосовно явищ навколишнього світу і свій власний стиль засвоєння отриманої інформації створюють базу для формування різних особистостей при однакових умовах середовища.

У Росії спробу перевести вчення про типи темпераментів на нову наукову основу була зроблена Павловим. Він розглядав темперамент як тип вищої нервової діяльності. Перші його роботи про властивості нервової системи з'явилися в 1920-х рр. Аж до 1950-х рр. ця проблема була прерогативою фізіологів, які вивчали властивості вищої нервової діяльності людини. Характерні особливості темпераменту такі:

1) порівняно цілісне сталість індивідуально- психологічних властивостей особистості (швидкість сприйняття, швидкість розуму, швидкість переключення уваги, темп і ритм мови, прояв емоцій і вольових якостей та ін.);

2) властивості темпераменту, об'єднані в певні структури (типи темпераменту), адекватні основним типам вищої нервової діяльності.

**Особливості нервових процесів**

|  |  |
| --- | --- |
| *Меланхолік*  Слабкий  Неврівноважений  Малорухливий | *Холерик*  Сильний  Неврівноважений  Рухомий |
| *Флегматик*  Сильний  Врівноважений  Малорухливий | *Сангвінік*  Сильний  Врівноважений  Рухомий |

І. П. Павлов виділив такі властивості нервової системи:

• *сила нервової системи,* тобто сила процесів збудження і гальмування. Від цього властивості залежать працездатність кори головного мозку, витривалість;

• *рухливість нервових процесів* (швидкість зміни збудження гальмуванням, і навпаки). Ці властивості нервової системи формують найбільш яскраві індивідуальні відмінності;

• *врівноваженість нервової системи* (ступінь відповідності сили збудження силі гальмування). Ця властивість у різних людей проявляється по-різному. Нерідко гальмівний процес відстає за своєю силою від збуджувального процесу.

Особливості комбінацій цих властивостей і утворюють типи нервової діяльності (табл. 8.3). Необхідно відзначити, що немає "поганих" і "хороших" типів темпераменту. Кожен з типів має свої достоїнства і своїми недоліками. Темпераменти рідко існують в чистому вигляді. Набагато частіше в людях поєднуються риси всіх чотирьох темпераментів, тільки одні виражені сильніше, інші слабкіше. Безумовно, існують темпераменти в їх крайньому прояві. Прикладом яскраво вираженого холеричного темпераменту можуть бути А. В. Суворов і А. С. Пушкін, Так, наприклад, про Суворова очевидці писали, що він не знав спокою і справляв враження людини, що бажає робити відразу сотню справ. Він не ходив, а бігав, не їздив, а скакав. Сангвініки - М. Ю. Лермонтов і Наполеон Бонапарт; меланхоліки - П. І. Чайковський і М. В. Гоголь; флегматики - М. І. Кутузов та І. А. Крилов. Кутузов, наприклад, на противагу Суворову вражав оточуючих своїм спокоєм і повною відсутністю хвилювань. Різні опису темпераменту можна знайти і в літературі. Згадаймо, наприклад, Обломова - яскравий приклад флегматика.

1. **Вправа «Очікування» (5 хв)**

Роздаю учням стікери у формі бутонів квітів, пропоную написати на них свої очікування і розмістити на фліп-чарті , де зображено стебельця квітів. При цьому озвучивши їх.

„Наші очікування, як нерозцвівший бутон, чекають свого часу. Та я сподіваюся, що в кінці нашого заняття він перетвориться в прекрасну квітку".

**3.Вправа «Привітання» (5 хв)**

**Мета*:*** активізувати внутрішню енергію; сприяти створенню хорошого настрою в групі.

Пропоную дітям утворити коло. Привітатись один з одним за годинниковою стрілкою, особливим способом, використовуючи для цього фразу «Привіт, мені приємно Вам сказати, що…»

**4.Вправа «Сніжинка» (25 хв)**

**Мета:** дати можливість побачити причини виникнення конфлікту, оскільки одна і та ж інформація сприймається різними людьми по різному.

Інструкція: Візьміть серветку, складіть її навпіл. Відірвіть правий верхній кутик. Складіть ще раз навпіл. Ще раз відірвіть правий верхній кутик. Ще раз складіть. І ще раз відірвіть. Тепер можна розгорнутиі показати свою сніжинку учасникам групи.

Запитання для обговорення:

- Чому, виконуючи одну і ту ж інструкцію, всі отримали різні сніжинки?

- Як ви думаєте, який висновок можна зробити після виконання вправи?

***5.* Вправа «Влада» (5 хв)**

***Мета:*** дати можливість самостійного рішення і оцінки ситуації.

Ділю дітей на команди по 4 учасники за допомогою кольорових житонів.. Використовується газета. Це символ влади. Кожен учасник береться однією рукою за газету. По команді «почали» кожен має захопити якомога більше «влади». (Виконання завдання).

- У цій ситуації кожен думав лише про себе, а тепер слід подумати і про іншого.

Газетний аркуш стелиться на підлогу. По команді всі повинні стати на газету. Потім газета згортається удвоє. *(Виконання завдання).*

**Висновок:** Ви виконали це завдання, не завдяки силі кожного, а об’єднавши зусилля, зуміли знайти спосіб розв’язання проблеми у процесі міжособистісного спілкування.

вправа

**6. Вправа «Дві сторони однієї особистості» (20 хв)**

**Мета:** навчитися бачити як позитивні, так і негативні сторони особистості.

Діти стають в коло. Ведучий бере в руки двохстороннє серце(чорно-червоне). Повернувши серце до кола червоною стороною, називає дві позитивних риси характеру свого сусіда ліворуч. Використовуючи фразу «Ти хороший однокласник, тому що в тебе є такі хороші риси, як…» Так діти передають серце один одному за годинниковою стрілкою доти, доки воно не повернеться знову до ведучого. Потім повертаємо серце навпаки(чорною стороною до кола), і передаємо його в зворотному напрямі, називаючи при цьому негативні риси характеру свого сусіда праворуч. Використовуючи фразу «Ти хороший однокласник, проте, мені не подобається в тобі…»

Підсумовуємо:

* які риси характеру було простіше назвати?
* Як ви почувалися, коли слухали в свою адресу негативні відгуки?

**7.Вправа «Після сварки» (15 хв)**

**Мета:**активізувати свої відчуття.

пропоную дітям згадати сварку з кимось, описати свої почуття, при цьому пропонує порівняти сварку з затягнутим хмарами небом, зачитуючи рядки вірша:

«Я сьогодні дуже посварився,

Мені боляче і неприємно,

Та коли на себе подивився, я відчув, що сварки – це даремно

Витрачений час та сили,

Хмари ясне сонце затулили,

Та коли до друга підійшов,

Я в очах його частинку сонечка знайшов,

Він хотів зі мною помиритись, і промовив тихо «Ми ж не будемо сваритись!»

Легше сварку розпочати,

Тільки потім складно все владнати,

Хтось повинен мудро учинити,

Та образи й непорозуміння припинити!»

«Скажіть, будь-ласка, а що відчуваєте, коли, після сварки, помирились з близькою людиною?»

8. **Вправа «Зворотній зв’язок» (5 хв)**

- Чи справдилися ваші очікування? Якщо так, то візьміть стікер із розквітлою квіткою, та прикріпіть її біля бутона, якщо ж Ваші очікування не справдились, то залиште усе без змін.

Дорогі друзі, давайте на прощання станемо в коло візьмемось за руки відчуємо тепло наших долонь, складемо віночок побажань. А я хочу бачити вас завжди привітними, в гарному настрої з усмішкою на обличчі і подарувати вам символічний смайлик. Нехай він завжди буде супутником вашої життєвої стежини.

***Додаток 1***

**Характерологічні особливості темпераменту**

|  |  |
| --- | --- |
| Позитивні | Негативні |
| Сангвінік | |
| Висока рухливість  Висока адаптивність (легка пристосовність) Товариськість  Доброзичливість  Життєрадісність  Виразність міміки і пантоміміки | Діяльний за умови цікавої справи  Тяготиться одноманітністю  Мала схильність до самозаглиблення  У діях буває різкий  Відсутність посидючості  Недостатня наполегливість |
| Холерик | |
| Висока активність  Енергійність  Швидко усвідомлює обстановку  Ініціативний  Товариський  Рішучий  Збуджена переконлива мова | Циклічність в роботі, переживаннях, настроях  Запальність  Різкість у відносинах  Нестійкість в поведінці |
| Флегматик | |
| Рівний у відносинах  У міру товариський  Не образливий  Відрізняється високою працездатністю Наполегливий  Здатний до великого напрузі в роботі | Інертність  Малорухливість  Вимагає часу для зосередженої уваги  Повільно приймає рішення |
| Меланхолік | |
| Висока чутливість  Сердечність  Тонка сприйнятливість  У звичній обстановці - виконавчий працівник | Легкоранім і соромливий  Недовірливий і замкнутий  Знижена активність  Невпевненість рухів  Низька працездатність (у несприятливих умовах) |