**Семинар-практикум для педагогов в рамках МСИП**

**Тема: «Типы конфликтогенов»**

**29.01.2020г.**

Большинство конфликтогенов можно отнести к одному из трех типов:

- стремление к превосходству;

- проявление агрессивности;

- проявление эгоизма.

Объединяет все эти типы то, что конфликтогены представляют из себя проявления, направленные на решение психологических проблем или на достижение каких-то целей (психологических или прагматических).

Перечислим наиболее распространенные конфликтогены каждого из типов.

**Стремление к превосходству**

- Прямые проявления превосходства: приказывание, угроза, замечание или любая другая отрицательная оценка, критика, обвинение, насмешка, издевка, сарказм.

- Снисходительное отношение, то есть проявление превосходства, но с оттенком доброжелательности: «Не обижайтесь», «Успокойтесь», «Как можно этого не знать?», «Неужели вы этого не понимаете?», «Вам ведь русским языком сказано», «Вы умный человек, а поступаете…». Конфликтогеном является и снисходительный тон.

- Хвастовство, то есть восторженный рассказ о своих успехах, истинных или мнимых, вызывает раздражение, желание поставить на место «хвастуна».

- Категоричность, безапелляционность, является проявлением излишней уверенности в своей правоте, самоуверенности и предполагает свое превосходство и подчинение собеседника. Сюда относятся любые высказывания категоричным тоном, в частности такие как «Я считаю», «Я уверен». Вместо них безопасно употреблять высказывания, отличающиеся меньшим напором: «Я думаю», «Мне кажется», «У меня сложилось впечатление, что...».

Конфликтогенами данного вида являются и безапеляционные фразы типа «Все мужчины-подлецы», «Все женщины обманщицы», «Все воруют», «… и закончим этот разговор».

- Навязывание своих советов. Есть правило: давай совет лишь тогда, когда тебя об этом спросят. Советующий, по существу, занимает позицию превосходства.

- Перебивание собеседника, повышение голоса или когда один поправляет другого. Тем самым показывается, что его мысли более ценны, чем мысли других, именно его надо слушать.

- Утаивание информации. Информация – это необходимый элемент жизнедеятельности. Отсутствие информации вызывает состояние тревоги.

Информация может утаиваться по разным причинам: например, руководителем от подчиненных из благих побуждений, чтобы не расстраивать плохими новостями.

Однако природа не терпит пустоты и возникший вакуум заполняется домыслами, слухами, сплетнями, которые бывают еще худшего свойства. Но более важно то, что возникает недоверие к сокрывшему информацию, ибо его действие вызвало состояние тревоги.

- Нарушение этики, намеренные или непреднамеренные.

Использовал чужую мысль, но не сослался на автора. Причинил неудобство, но не извинился; не пригласил сесть, не поздоровался. «Влез» без очереди, используя знакомого или свое начальственное положение.

- Подшучивание.

Обычно его объектом становится тот, кто почему-либо не может дать достойный отпор. Любители насмешек, видно, забывают, что уже в древности осуждался порок злого языка.

- Обман или попытка обмана есть средство добиться цели нечестным путем и является сильнейшим конфликтогеном.

- Напоминание о какой-то проигрышной для собеседника ситуации.

- Перекладывание ответственности на другого человека.

Объединяет эти типы конфликтогенов не только общая цель достижения превосходства, но еще и метод: пристройка сверху, подчеркивание своего преимущества посредством занятия позиции «Родителя». Мы увидим, что это все – попытка манипулировать собеседником, то есть управлять им против его воли, достигая при этом собственных выгод – психологических или материальных.

**Проявление агрессивности**

Агрессия – нападение. Она может проявляться как черта личности и ситуативного, как реакция на сложившиеся обстоятельства.

Природная агрессивность

- Человек с повышенной агрессивностью конфликтен, является, «ходячим конфликтогеном».

- Человек с агрессивностью ниже средней рискует добиться в жизни намного меньше, нежели он достоин.

Полное отсутствие агрессивности граничит с апатией или бесхарактерностью, ибо означает отказ от борьбы.

Ситуативная агрессивность

Возникает как ответ на внутренние конфликты, вызванные сложившимися обстоятьельствами. Это могут быть неприятности, плохое настроение и самочувствие, а также ответная реакция на полученный конфликтоген.

В психологической науке это состояние обозначено как фрустрация.

Поскольку агрессивность является разрушительной для человеческих отношений и тесно связана с фрустрацией, возникает вопрос, как избавиться от разрушительных последствий агрессивности.

**Проявление эгоизма**

Всевозможные проявления эгоизма являются конфликтогенами, ибо эгоист добивается чего-то для себя и эта несправедливость, конечно, служит, почвой для конфликта.

Эгоизм – это ценностная ориентация человека, характеризующааяся преобладанием своекорыстных потребностей безотносительно к интересам других людей.

Развитие эгоизма и превращение его в доминирующую направленность личности объясняется серьезными дефектами воспитания. Завышенная самооценка и эгоцентризм личности закрепляются еще в детском возрасте, в результате чего в расчет принимаются лишь его собственные интересы, потребности, переживания и пр. В зрелом возрасте подобная концентрация на собственном Я, себялюбие и полное равнодушие к внутреннему миру других людей приводит к отчуждению.