**20.03.2020**

**Вихователь Коновалова Т.І.**

**Виховна година для учнів 7-А та 7-Б класів**

**Тестування на визначення поведінки в конфліктній ситуації.**

***Умови тестування:***

Прочитайте і вирішіть, чи властива Вам та або інша поведінка і проставте бали: часто – 3, в

деяких випадках – 2, рідко – 1.

**. Як Ви зазвичай поводитеся в конфліктній ситуації, під час сварки?**

1. Погрожую і б’юся.

2. Прагну прийняти точку зору супротивника, враховую її, як свою власну.

3. Шукаю компроміси.

4. Припускаю, що не прав, навіть якщо не можу повірити в це остаточно.

5. Уникаю супротивника.

6. Бажаю за будь – яку ціну добитися своїх цілей.

7. Намагаюся з’ясувати, з чим я згоден, з чим – категорично не згоден.

8. Йду на компроміс.

9. Капітулюю.

10. Змінюю тему.

11. Нию та скаржуся, поки не досягну свого.

12. Намагаюся знайти причину конфлікту, зрозуміти, з чого все почалося.

13. Трішки поступаюся і підштовхую тим самим до поступок іншу сторону.

14. Пропоную мир.

15. Намагаюся все обернути на жарт.

**Обробка результатів:**

Перед Вами декілька колонок, кожна з них відображає свій стиль рішення конфліктів.

Впишіть набрані бали у ті чарунки, де проставлений порядковий номер питання та підрахуйте

бали по колонках. Колонка з найвищим балом і визначає Ваш стиль вирішення конфлікту.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| А | | В | | С | | Д | | Е | |
| 1 |  | 2 |  | 3 |  | 4 |  | 5 |  |
| 6 |  | 7 |  | 8 |  | 9 |  | 10 |  |
| 11 |  | 12 |  | 13 |  | 14 |  | 15 |  |
|  | |  | |  | |  | |  | |

Колонка **« А »** відповідає **«жорстокому»** типу рішення конфліктів. Ви до останнього стоїте на своєму, захищаючи свою позицію, в якій, на вашу думку, немає і не може бути вад і помилок. Тип людини, яка завжди права.

Колонка **« В »** – стиль **«примирення»**. Ви дотримуєтеся позиції, що завжди можна домовитися, «дві голови краще, ніж одна ». Під час суперечки ви намагаєтеся запропонувати альтернативу, шукаєте рішення, які задовольняють обидві сторони.

Колонка **« С »** – **«компромісний»** , відразу згодні на компроміс.

Колонка **« Д »** – **«м’який »** стиль. Свого супротивника Ви вражаєте добротою, з готовністю встаєте на точку зору супротивника, відмовляючись від своєї.

Колонка **« Е »** – **«уникання»** , Ваше кредо - « вчасно піти ». Ви прагнете не загострювати ситуацію, не доводите конфлікт до відкритого зіткнення.

**Правила попередження конфліктів:**

**. не приховуйте доброго відношення до людей, не скупіться на похвалу товаришам;**

**. не розмовляйте відразу з напруженою,збудженою людиною;**

**. постарайтеся подивитися на проблему очима опонента, « встати на його місце»;**

**. вмійте примусити себе мовчати, коли вас зачіпають в дрібній сварці, будьте вище за дріб’язкові суперечки;**

**. перш ніж сказати про неприємне, постарайтеся створити доброзичливу атмосферу, відзначте заслуги людини,його вдалі вчинки;**

**. те, що справжні чоловіки вирішують суперечки бійкою – міф, тільки сильна і впевнена в собі людина здатна вийти із конфлікту без сутички.**

**Як подолати гнів**

**. Відчувши наближення злості, заплющить очі і полічіть до 10.**

**. Відчуваючи наближення гніву, подивіться на годинник та відкладіть спалах гніву на 15 хвилин.**

**Так можна навчитися контролювати себе.**

**. Придумайте фрази, які могли б послабити ваш гнів. Наприклад: « Не треба кричати, мене і так**

**всі добре чують »; « Йому теж боляче. Не варто підсилювати чужий біль ».**

**. Будь який конфлікт не потрібно підтримувати. Головний девіз – не реагувати!**