

The background of the slide is a light gray gradient with several realistic water droplets of various sizes scattered across it. The droplets have highlights and shadows, giving them a three-dimensional appearance.

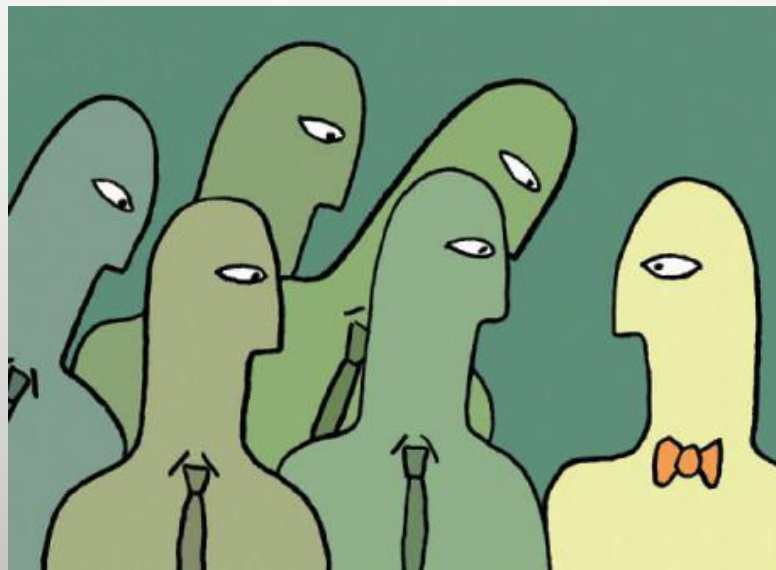
KONFLIKTAI IR JŲ VALDYMO BŪDAI

PARENGĖ SOCIALINĖ PEDAGOGĖ METODININKĖ

AISTĖ APYVALIENĖ

KONFLIKTAI

- KONFLIKTAS YRA NESUTARIMAS ARBA NESUDERINAMUMAS;
- ŽODIS „KONFLIKTAS“ GALI NURODYTI IR PROCESĄ, IR BŪSENĄ.
- KONFLIKTĄ GALIMA APIBŪDINTI KAIP SUVOKIAMĄ VEIKSMŲ ARBA TIKSLŲ NESUDERINAMUMĄ.



TEIGIAMAI IR NEIGIAMAI KONFLIKTŲ ASPEKTAI

PAPRASTAI ŽMONĖS KONFLIKTUS VERTINA NEIGIAMAI. KONFLIKTAI DAŽNAI SIEJAMI SU NEIGIAMAIS IŠGYVENIMAIS IR ŽALA, RETAI KADA ATKREIPIAMAS DĖMESYS Į TEIGIAMUS KONFLIKTŲ ASPEKTUS. IŠ TIESŲ KONFLIKTAI GALI BŪTI NAUDINGI.



KONFLIKTŲ TEIGIAMAI ASPEKTAI:

- SAVO JĖGŲ IŠBANDYMAS.
- EMOCIJŲ ATPALIDAVIMAS, ĮTAMPOS TARP KONFLIKTUOJANČIŲ ŠALIŲ IŠKROVA, KAI IŠLAIKOMI SANTYKIAI.
- GRUPIŲ RIBŲ BEI TAPATUMO PALAIKYMAS.
- ASMENINIO TAPATUMO KŪRIMAS BEI STIPRINIMAS.
- GRUPĖS STABILIZAVIMAS IR VIENIJIMAS.
- GRUPĖS SUTELKTUMAS, ENERGIJOS TELKIMAS IŠORINIAMS SUNKUMAMS ĮVEIKTI.
- NAUJOVIŲ, POKYČIŲ IR RAIDOS SKATINIMAS.
- NORMŲ KŪRIMAS, NAUJŲ TAISYKLIŲ, ELGESIO FORMŲ ATSIKADIMAS.
- PROBLEMŲ ATSKLEIDIMAS.
- DOMĖJIMOSI SKATINIMAS.
- SANTYKIŲ STIPRINIMAS.

KONFLIKTŲ NEIGIAMAI ASPEKTAI:

- DIDELĖS EMOCINĖS IR POTENCIALIOS MATERIALINĖS DALYVAVIMO KONFLIKTE SĄNAUDOS.
- TREČIŲJŲ ŠALIŲ, KURIOS YRA PALIESTOS KONFLIKTŲ, SĄNAUDOS.
- VEIKLOS EFEKTYVUMO BEI REZULTATŲ PABLOGĖJIMAS.
- SUSILPNĖJĘ ARBA NUTRŪKĘ KONFLIKTŲ ŠALIŲ RYŠIAI.
- SUDĖTINGAS SANTYKIŲ ATKŪRIMAS PO KONFLIKTŲ.
- KITA KONFLIKTŲ ŠALIS SUPRANTAMA KAIP PRIEŠAS.
- SOCIALINIO PSICHOLOGINIO KLIMATO PABLOGĖJIMAS.

KONFLIKTŲ VALDYMO MODELIS

- Emocijų suvaldymas;
- problemos įvardijimas;
- skirtingų požiūrių ir nuomonių išsakymas ir supratimas;
- bendras konflikto sprendimo, tenkinančio abi puses, ieškojimas;
- susitarimas dėl veiksmų plano.



MOKINIŲ IR MOKYTOJŲ KONFLIKTŲ VALDYMAS

STATISTIKA RODO, KAD 18,9 PROC. BERNIUKŲ IR 11,3 PROC. MERGAIČIŲ DĖL ELGESIO MOKYKLOJE KONFLIKTUOJA SU MOKYTOJAIS, O NET 80 PROC. MOKYTOJŲ PRISIPAŽĮSTA, KAD YRA BENT KARTĄ VERKĘ MOKYKLOJE DĖL TOKIO MOKINIŲ ELGESIO.

KOKIOS PRIEŽASTYS IŠPROVOKUOJA MOKYKLOJE KYLANČIUS KONFLIKTUS?

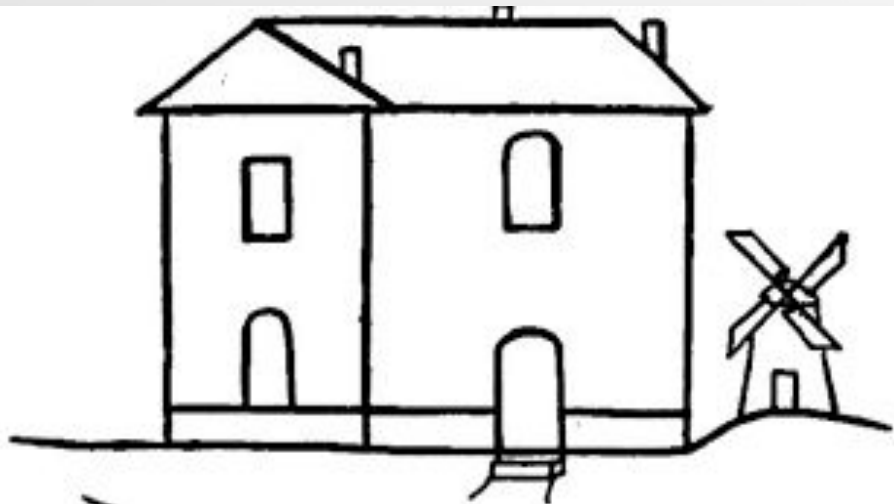
KAIP SPRĘSTI MOKYKLOJE KYLANČIUS KONFLIKTUS?

PAGRINDINIS PRIEŠNUODIS KONFLIKTAMS – ATVIRAS IR GARBINGAS ELGESYS, PAGARBA KITAM IR JO NUOMONEI. SPRENDŽIANT KONFLIKTUS LABAI SVARBIU ĮRANKIU TAMPA GEBĖJIMAS IŠKLAUSYTI IR ĮSIKLAUSYTI NEDEMONSTRUOJANT INDIVIDUALIŲ IŠANKSTINIŲ NUOSTATŲ (IR MOKINIAMS, IR MOKYTOJAMS).

KAIP IR PATYČIŲ, TAIP IR KONFLIKTŲ ATVEJU, SVARBU JUOS, AR TIK JŲ UŽUOMAZGAS, PASTEBĖTI KUO ANKSTYVESNĖJE STADIJOJE. TUOMET DAR GALIMA PROBLEMĄ IMTIS SPRĘSTI POKALBIU AR DISKUSIJA, NES KONFLIKTUI PASIEKUS KARŠČIAUSIĄ EPOGĖJŲ, SUVALDYTI EMOCIJAS BŪNA LABAI SUNKU.

The image features a light gray background with several realistic water droplets of various sizes scattered in the corners. The droplets have highlights and shadows, giving them a three-dimensional appearance. The central text is in a bold, black, sans-serif font.

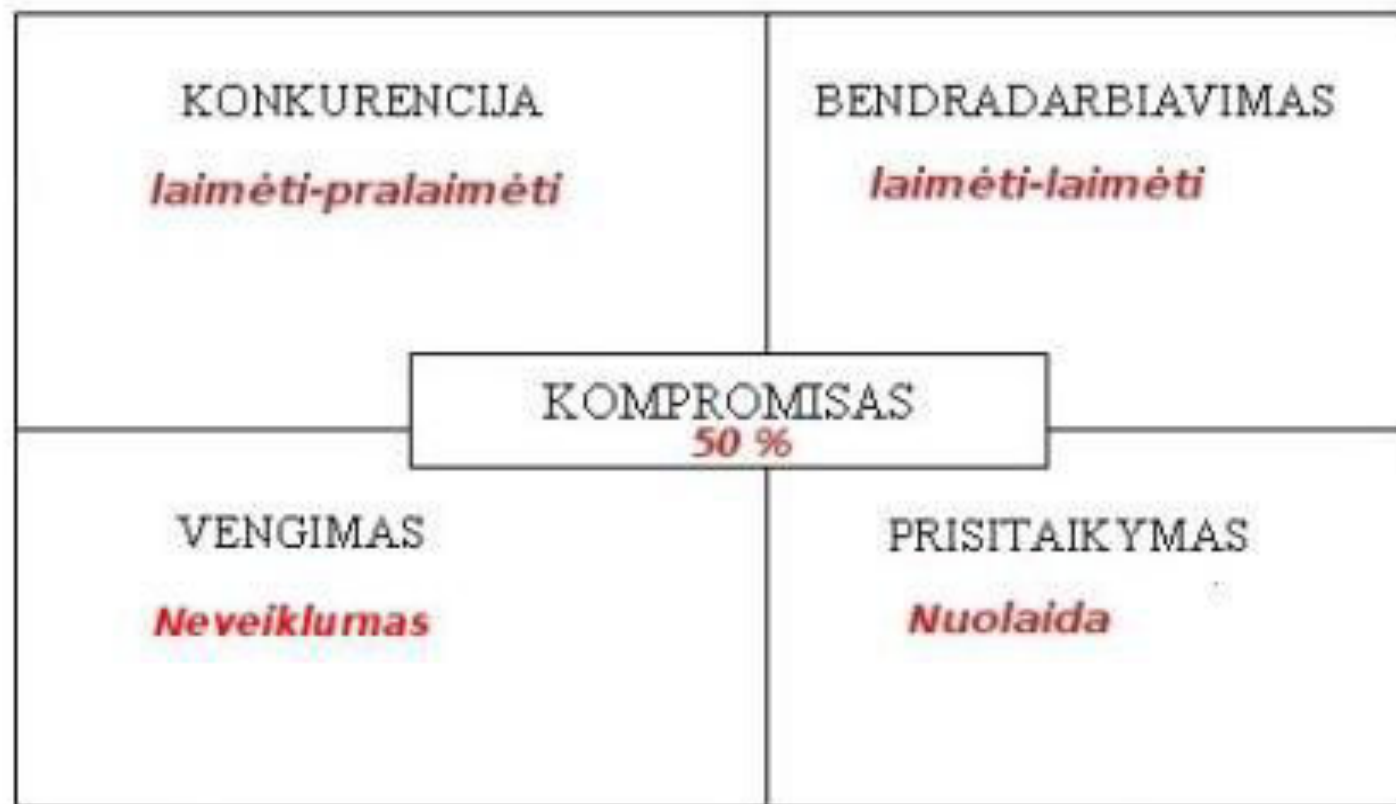
PRATIMAS „NUPIEŠK NAMA“

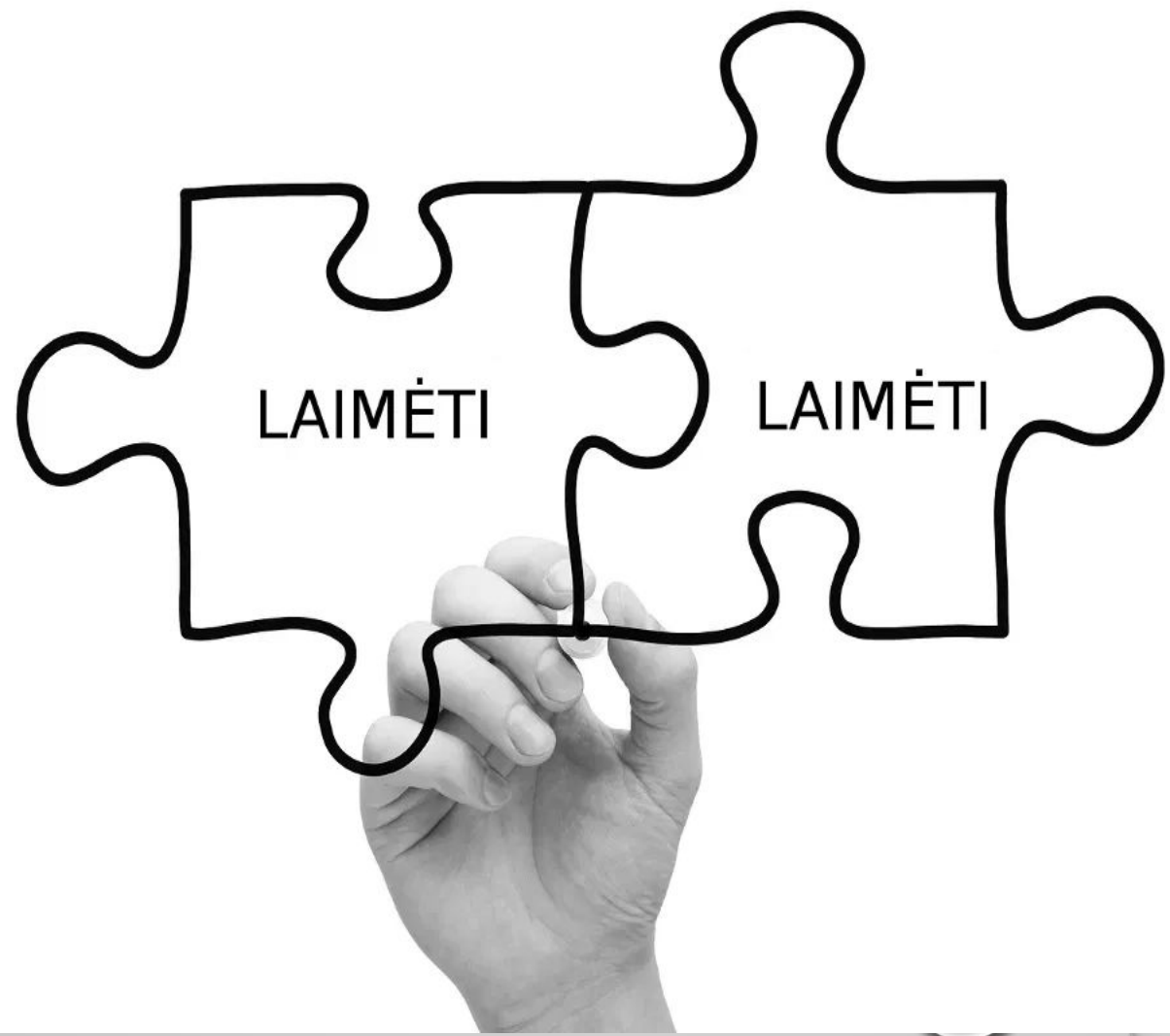


KONFLIKTO VALDYMO STILIAI

- **KONKURAVIMAS.** *LAIMĖTI-PRALAIMĖTI PRINCIPAS.* STENGIAMASI LAIMĖTI, BET KOKIA KAINA IGNORUOJANT Oponento INTERESUS. DAŽNIAUSIAI TOKIOS PERGALĖS TRUMPALAIKĖS, NES PRALAIMĖJUSIOJI PUSĖ IEŠKO REVANŠO GALIMYBIŲ.
- **PRISITAIKYMAS.** *NUOLAIDOS PRINCIPAS.* AUKOJAMI SAVO INTERESAI NUSILEIDŽIANT PRIEŠININKUI. PAPRASTAI TAI DAROMA DĖL TO, KAD SIEKIAMA IŠSAUGOTI GERUS SANTYKIUS ARBA TIESIOG LAIMĖJIMO SAŃAUDOS BŪTŲ DIDESNĖS NEI PATS LAIMIKIS. ŠI STRATEGIJA TINKA JEI Oponentas ĮVERTINA NUOLAIDĄ, O MUMS PRARADIMAS NĖRA LABAI REIKŠMINGAS, SVARBUS.
- **VENGIMAS.** *NEVEIKLUMO PRINCIPAS.* NESIIMAMA JOKIŲ AKTYVIŲ VEIKSMŲ. STRATEGIJA TINKAMA TADA KAI KONFLIKTAS NELIEČIA TIESIOGINIŲ MŪSŲ INTERESŲ, YRA MUMS NESVARBUS. TOKIU BŪDU SUTAUPOME JĖGAS IR LAIKĄ.

- **KOMPROMISAS. DALIJIMOSI PUSIAU PRINCIPAS.** NERETAI TAI LAIKOMA TEISINGIAUSIU SPRENDIMU, BET TAI YRA KLaida. PATENKINAMA TIK DALIS SĄLYGŲ. VISADA YRA PAVOJUS, KAD VIENA IŠ PUSIŲ BUVO SMARKIAI IŠPŪTUS SAVO REIKALAVIMUS, O KITA DERĖJOSI SĄŽININGAI, TAD NUOLAIDOS VIENAI PUSEI NEBUVO SKAUSMINGOS, O KITAI – GAL NET LABAI. STRATEGIJA TAIKOMA TIK TADA, KAI OponentŲ INTERESAI YRA VISIŠKAI NESUDERINAMI, KAI SPRENDIMĄ REIKIA RASTI LABAI GREITAI, KITI BANDYMAI SPREŽTI PROBLEMĄ BUVO NEEFEKTYVŪS. PRIIMTINA KAIP LAIKINA PRIEMONĖ IEŠKANT GERESNIO SPRENDIMO ARBA, KAIP PRIEMONĖ, NERADUS JOKIO KITO SPRENDIMO.
- **BENDRADARBIAVIMAS. LAIMĖTI-LAIMĖTI PRINCIPAS.** TAI SĖKMINGIAUSIA STRATEGIJA, ABU DERYBŲ DALYVIAI IEŠKO ABIPUSIAI NAUDINGO SPRENDIMO, ABIEJŲ PUSIŲ INTERESAI PILNAI PATENKINAMI. TAI KITAIP DAR VADINAMAS INTEGRUOJAMASIS DERĖJIMAS. PASIEKTI REZULTATAI, SUSITARIMAI, SPRENDIMAI ABIEM PUSĖMS NAUDINGI, PERGALĖS ILGALAIKĖS.





LAIMĖTI

LAIMĖTI

FAKTAI (1)

- **KADA SPREŠTI KONFLIKTUS?** AR ŽINOJOTE, KAD GALIMA SĖKMINGAI IŠSPREŠTI 9 IŠ 10 KONFLIKTŲ, JEIGU TAI DAROME PAČIOJE KONFLIKTO PRADŽIOJE, VOS PAJUTĘ PIRMĄ SUSIERZINIMĄ, NELAUKDAMI, KOL ĮTAMPA IŠAUGS? MAŽIAUSIAI ŠANSŲ IŠSPREŠTI KONFLIKTĄ (TIK APIE 10%) YRA TUOMET, KAI KONFLIKTAS PASIEKĘS KULMINACIJĄ. KAI PYKSTAME IR NIRŠTAME LABAI STIPRIAI, TIKIMYBĖ SUSIKALBĖTI TINKAMAI YRA MAŽA.
- **PIRMIAUSIAI KEISKITE SAVO, O NE PAAUGLIO ELGESĮ.** AR ŽINOJOTE, KAD EFEKTYVIAUSIA KEISTI KITO ŽMOGAUS ELGESĮ YRA NE REIKALAUTI TAI PADARYTI, BET KEISTI SAVO ELGESĮ PATIEMS. TAI PATVIRTINA NE TIK TYRIMŲ GAUSA, BET IR VIENA NOBELIO PREMIJA! 2005 M. JI SUTEIKTA TIRIANT ŽMONIŲ BENDRAVIMĄ IR TARPUSAVIO KONFLIKTŲ SPRENDIMĄ: VIENOS PUSĖS VEIKSMŲ PASIKEITIMAI KONFLIKTO METU NEIŠVENGIAMAI KEIČIA KITOS PUSĖS ELGSENĄ.

FAKTAI (2)

- **RĖKIMUI – NE!** TYRIMUOSE PASTEBĖTA, JOG VAIKŲ SMEGENYS PANAŠIAI REAGUOJA TIEK Į FIZINĮ SMURTĄ, TIEK TADA, KAI ANT JŲ RĖKIAMA. RĖKIMAS YRA PSICHOLOGINIS SMURTAS. TAIGI NETURIME NUOLAI DŽIAUTI SAU IR TEISINTIS, KAD PRARADOTE PUSIAUSVYRĄ IR DĖL TO SUDAVĖTE AR UŽRĖKĖTE. NORMALU SUPYKTI IR NET ĮNIRŠTI, BET NE SMURTAUTI. SMURTAS NEAUKLĖJA, JIS LAUŽO VAIKO SAVIVERTĘ IR SANTYKIUS ŠEIMOJE.
- **EMOCIJOS YRA KŪNE.** KAI MUMS KYLA KOKIA NORS EMOCIJA, KŪNE IŠSISKIRIA NATŪRALIOS CHEMINĖS MEDŽIAGOS, KURIOS DARO ĮTAKĄ VISO KŪNO VEIKLAI. DĖL NERIMO SKRANDYJE JAUČIAME „DRUGELIUS“ AR NET DIEGLIUS. O KAI PYKSTAME, MUŠA KARŠTIS, SMARKIAU PLAKA ŠIRDIS. TAIGI EMOCIJOS – TAI NE TIK SUBJEKTYVŪS IŠGYVENIMAI, BET IR FIZIOLOGIJA. DĖL ŠIOS PRIEŽASTIES MŪSŲ PASAKYMAI PAAUGLIUI „NEBIJOK“, „TIK NESUPYK“ YRA NELOGIŠKI: TAI TAS PATS, KAS SAKYTUME „NESLOGUOK IR NEKOSĖK“, KAI JIS SERGA.

REKOMENDACIJOS

- MOKYKLOJE TAIKYTI MEDIACIJĄ;
- ĮGYVENDINTI KONFLIKTŲ VALDYMO PROGRAMAS (PVZ. „TAIKI MOKYKLA“...).
- KREIPTIS PAGALBOS Į MOKYKLOS SPECIALISTUS: SOCIALINĮ PEDAGOGĄ, PSICHOLOGĄ.
- PASITELKTI TĖVELIUS SPRENDŽIANT KONFLIKTUS.

JŪSŪ KLAUSIMAI 😊