



Иркутская область

Формирование эффективной модели поведения в конфликтных ситуациях у студентов СПО

Бухарова Екатерина Анатольевна
методист ЦОПП Иркутской области





Иркутская область

План цикла вебинаров

Вебинары
запланированы
на 19 и 20 мая в
15:00

**1.Тема: «Понятие и виды конфликта в
психологической науке»**

**1.Тема: «Формирование эффективной модели
поведения в конфликтных ситуациях у студентов
СПО»**





Иркутская область

Понятие стиль поведения в конфликте



**ЭТО ОТНОСИТЕЛЬНО
УСТОЙЧИВОЕ
СОВОКУПНОСТЬ ЦЕЛЕЙ
ОСОЗНАВАЕМЫЕ ИЛИ
НЕОСОЗНАВАЕМЫХ
ЛИЧНОСТЬЮ В ДЕЙСТВИЕ,
ОПЕРАЦИЙ И РЕАКЦИЙ,
НАПРАВЛЕННЫХ НА
РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТА
ИЛИ ВЫХОД ИЗ НЕГО В
ОПРЕДЕЛЁННОМ
ПРОСТРАНСТВЕ И В
СИТУАЦИИ
НЕПОСРЕДСТВЕННОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.**



Иркутская область

Основные стратегии конфликтного поведения

Соперничающий: навязывание другой стороне выгодного для себя решения;

Проблемно-решающий: поиск решения, которое удовлетворяет обе стороны;

Уступающий: снижение своих запросов, в результате чего появляется частичная неудовлетворённость исходом конфликта;

Избегающий: уход из ситуации конфликта;

Бездействие: нахождение в ситуации конфликта, но без всяких действий по его разрешению.





Иркутская область

Типы поведения в конфликтной ситуации



– соревнования как стремление добиться удовлетворение своих интересов в ущерб другому;

– приспособление, означающее (в противоположность соперничеству) принесения в жертву собственных интересов ради другого;
– компромисс;

– избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;

– сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.



Иркутская область

Соревнование



Соревнование -

такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого. Человек, который следует этой стратегии, уверен, что выйти победителем из конфликта может только один участник и победа одного участника неизбежно означает поражение второго. Такой человек будет настаивать на своем во, чтобы то ни стало, а позицию другого человека не будет принимать во внимания.



Иркутская область

Качества личности

- властность, авторитарность;
- нетерпение к разногласиям и инакомыслию;

- ориентировка на сохранение того, что есть; боязнь нововведений, неоднозначных решений;

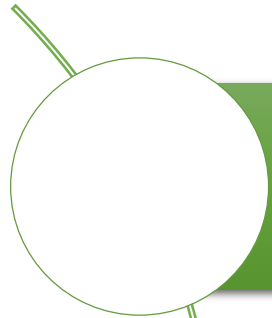
- боязнь критики своего стиля поведения; использование своего положения с целью достижения власти;

игнорирование коллективных мнений и оценок в принятии решений в критических ситуациях.

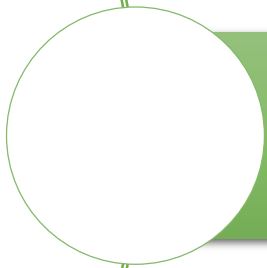


Иркутская область

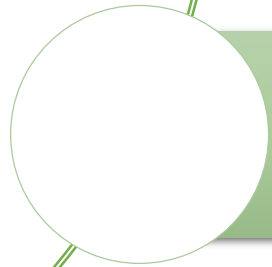
Соперничество эффективно в случаях:



1) Необходимость результата для всей группы;



2) Важность исхода конфликта для проводящего стратегию;



3) Отсутствие времени для переубеждения противоборствующей стороны.





Иркутская область

Приспособление



это такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния. Такую позицию могут занимать люди с низкой самооценкой, которые считают, что их цели и интересы не должны приниматься во внимание.



Иркутская область

Качества личности



- бесхребетность – отсутствие собственного мнения в сложных ситуациях;

- желание всем угодить, никого не обидеть, чтобы не было раздоров и столкновений;

- идет на поводу у лидеров неформальных групп, его поведением часто манипулируют;
- преобладает тенденция отвлекаться при участии в беседе.



Иркутская область

Избегание

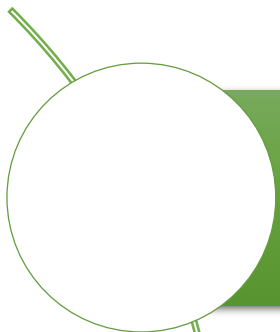


это способ для человека избежать обсуждения конфликтных вопросов и отложить принятие сложного решения «на потом». В этом случае человек не отстаивает собственные интересы, но при этом не учитывает и интересы других.

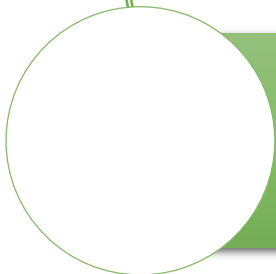


Иркутская область

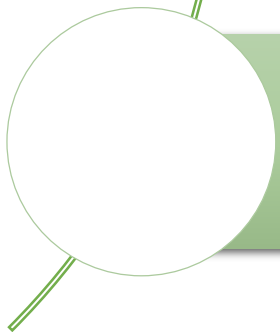
Качества личности



- застенчивость в общении с людьми;
- нетерпение к критике;



- принятие ее как атаки на себя лично;
- нерешительность в критических ситуациях, действует по принципу: «Авось обойдется»;



- неумение предотвратить хаос и беспредметность в беседе.





Иркутская область

Компромисс



это частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.

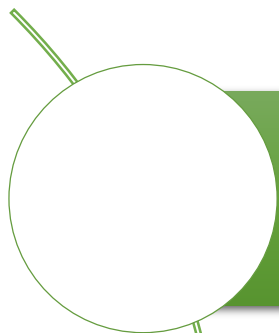
Компромисс же состоит в желании оппонентов завершить конфликт, частично уступая друг другу.

Данный способ характеризуется отказом готовностью признать претензии другой стороны.

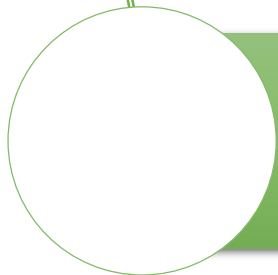


Иркутская область

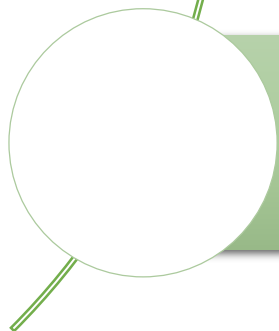
Качества личности



- предельная осторожность в оценке, критике, обвинениях в сочетании с открытостью.



- настороженное отношение к критическим оценкам других людей;



- ожидание мягких формулировок, красивых слов;
- желание убедить людей не выражать свои мысли слишком резко и открыто.





Иркутская область

Сотрудничество



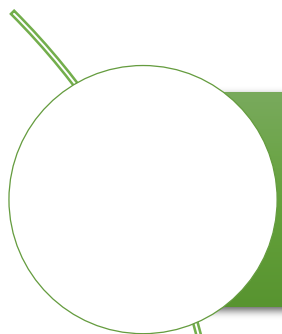
Сотрудничество –

это стратегия, при которой участник стремится разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались все. Он не просто учитывает позицию другого участника, но и стремится добиться, чтобы другая сторона тоже была бы удовлетворена.

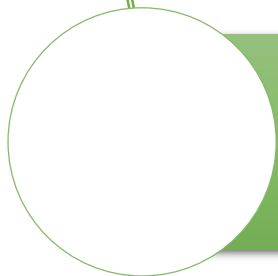


Иркутская область

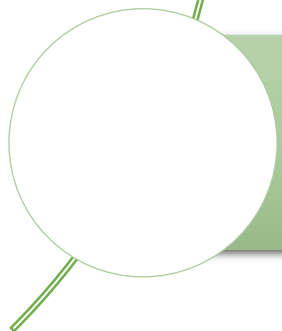
Качества личности



- в любом конфликте направлен на решение проблемы, а не на обвинение личности;
- положительно относится к новациям, переменам;



- умеет критиковать, не оскорбляя личности, как говорят, «по делу», опираясь на факты;



- использует свои способности для достижения влияния на людей.





Иркутская область

Тактики поведения в конфликте

Жесткие виды тактик

– тактика давления – предъявление требований, указаний, приказов, угрозы, шантаж. Чаще всего такая тактика проявляется в конфликте «начальник – подчинённый»;

– тактика физического насилия – уничтожение материальных ценностей, физическое воздействие, нанесение телесных повреждений, блокирование чужой деятельности;

– тактика захвата и удержание объекта конфликта – заключается в демонстрации не выполнять оспариваемое требование командира;

– тактика психологического насилия – оскорбление, грубость, негативная личностная оценка, дезинформация, обман. Вызывает у оппонента обиду, задевает самолюбие, достоинство и честь.





Иркутская область

Тактики поведения в конфликте

Нейтральные виды тактик

– тактика коалиций – усиление своего ранга в конфликте. Проявляется в образовании союзов, увеличение группы поддержки за счёт руководителей, друзей;

– тактика санкционирования – воздействие на оппонента с помощью высказываний, увеличения рабочей нагрузки, наложения запретов;

– тактика демонстрирования действий – применяется для привлечения внимания окружающих к своей персоне.





Иркутская область

Тактики поведения в конфликте

Мягкие виды тактик

– тактика фиксации своей позиции – использование фактов, логики для подтверждения своей позиции.

– тактика дружелюбия – корректное обращение, готовность решать проблему, предложение помощи извинение и т.д.;

– тактика сделок – взаимный обмен обещаниями, извинениями, уступками.



Иркутская область

КОНТАКТЫ ЦЕНТРА ОПЕРЕЖАЮЩЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

- адрес электронной почты: corp_38@bk.ru
- телефон: 8(924)604-25-32
- адрес сайта: corp38.ru
- адрес цифровой платформы: cp.corp38.ru

