



Способности к профессиям социального типа

Урок 19

Человек, не умеющий
улыбаться, не должен открывать
магазин.

- Большинство профессий социального типа связаны с обслуживанием, обучением, воспитанием других людей. Успешность юриста, врача, учителя во многом зависят от эмоциональной устойчивости и умения общаться.



Конфликты – это норма жизни. Если в жизни нет конфликтов, проверьте есть ли у Вас пульс.

- Увидеть особенности своего поведения в конфликтных ситуациях, поможет Вам тест Томаса

Сравните два утверждения и выберите то, которое точнее описывает ваше поведение. В бланке ответов обведите «а» или «б».

- 1. а) я даю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;
б) вместо того чтобы обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
- 2. а) я стараюсь найти компромиссное решение;
б) я пытаюсь уладить дело с учетом моих собственных интересов и интересов другого.
- 3. а) обычно я настойчиво пытаюсь добиться своего;
б) я стараюсь успокоить оппонента, чтобы сохранить наши отношения.
- 4. а) я стараюсь найти компромиссное решение;
б) иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
- 5. а) улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого;
б) я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
- 6. а) я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя;
б) я стараюсь добиться своего.

- 7. а) я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно;
- б) я считаю возможным уступить в одном, чтобы в другом добиться успеха.
- 8. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;
- б) я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
- 9. а) я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то разногласий;
- б) я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
- 10. а) я твердо стремлюсь достичь своего.
- б) я пытаюсь найти компромиссное решение.
- 11. а) первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
- б) я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
- 12. а) зачастую я избегаю позиции, которая может вызвать споры;
- б) я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
- 13. а) я предлагаю среднюю позицию;
- б) я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
- 14. а) я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах;
- б) я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов,

- 15. а) я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения;
- б) я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
- 16. а) я стараюсь не задевать чувства другого;
- б) я стараюсь убедить другого в преимуществах моих взглядов.
- 17. а) обычно я настойчиво стараюсь добиться своего;
- б) я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
- 18. а) если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем;
- б) я даю другому возможность в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
- 19. а) первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы;
- б) я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.
- 20. а) я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия;
- б) я стараюсь найти лучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
- 21. а) ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого;
- б) я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
- 22. а) я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека;
- б) я отстаиваю свои желания.
- 23. а) как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас;
- б) иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
- 24. а) если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти навстречу его желаниям; б) я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

- 25. а) я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов;
- б) ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
- 26. а) я предлагаю среднюю позицию;
- б) я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
- 27. а) я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;
- б) если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
- 28. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;
- б) улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
- 29. а) я предлагаю среднюю позицию;
- б) думаю, не стоит волноваться из-за каких-то разногласий.
- 30. а) я стараюсь не задевать чувства другого;
- б) я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

■ **Обработка и интерпретация результатов**

- Подсчитайте сумму обведенных букв в каждом из пяти столбцов и запишите сумму. Максимальное число баллов говорит о склонности к соответствующему типу поведения в конфликтной ситуации:
- 1-й столбик — соперничество;
- 2-й — сотрудничество;
- 3-й — компромисс;
- 4-й — избегание;
- 5-й — приспособление.
- Особенности нервной системы и эмоциональной сферы во многом определяют нашу предрасположенность к конфликтному поведению. Существует пять способов разрешения конфликтов.

- **Соперничество, или конкуренция,** — стремление добиться своего за счет другого, "силовой" способ разрешения конфликта.
Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильнее. Цена победы — разрыв отношений, страдания проигравшего. Чаще всего эту стратегию используют люди, уверенные в себе, агрессивные, амбициозные.
- **Сотрудничество, или кооперация,** — поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что в этом случае выигрывают обе стороны.
Этой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди. Стратегия укрепляет отношения и дает взаимные выгоды.

- **Компромисс** — метод взаимных уступок. Компромисс дает возможность частично учесть интересы обеих сторон. Стратегия уместна в том случае, если сохранение отношений с партнером важнее возможной выгоды или когда другие способы разрешения конфликта не эффективны. Она свидетельствует о гибкости, дипломатичности применяющих ее людей.
- **Уход, или избегание,** — уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется в том случае, когда цена вопроса не велика или нужна пауза для принятия окончательного решения. Достоинством этой стратегии можно считать сохранение отношений, однако в этом случае ни одна из сторон не получает преимуществ, конфликт не разрешен, а только притушен. Чаще всего стратегию "избегания" используют люди, неуверенные в себе или находящиеся в тисках непреодолимых обстоятельств.
- **Приспособление** — принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна в том случае, когда ради видимости сохранения партнерских отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнерских отношений в этом случае проблематично. Данная стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.
- При избегании ни одна из сторон не достигает успеха. При соперничестве и приспособлении одна сторона оказывается в выигрыше, а другая проигрывает. При компромиссе обе стороны получают частичную выгоду. И только при сотрудничестве в выигрыше оказываются обе стороны.

Определи стратегию

• Стремление добиться успеха за счет другого, силовой способ разрешения конфликта. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда разрешаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильнее.

• Поиск решения устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что в этом случае выигрывают обе стороны. Стратегия укрепляет отношения и дает взаимные выгоды.

• Метод взаимных уступок. Эта стратегия дает возможность частично учесть интересы обеих сторон. Уместна в том случае, если сохранение отношений с партнером важнее возможной выгоды или когда другие способы разрешения конфликтов неэффективны.

• Уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется в том случае, когда цена вопроса не велика или нужна пауза для принятия решения.

• Принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна в том случае, когда видимость сохранения партнерских отношений человек готов на жертву.