



ТИПЫ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ



**ВЫПОЛНИЛ:
СТУДЕНТКА ЗАОЧНОГО ОТДЕЛЕНИЯ
ФАКУЛЬТЕТА ПСИХОЛОГИИ И
ПЕДАГОГИКИ ДОШКОЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
ГРУППЫ 21
ГАЛАЙДИНА О.Н.**

Понятие конфликт

- * **Конфликт** (лат. *conflictus* — столкнувшийся) — наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающих в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противодействии участников этого взаимодействия и обычно сопровождающийся негативными эмоциями, выходящий за рамки правил и норм.



Причины конфликта

- * - Факторы отношений (различия в образовании социальном, культурном);
- * - Поведенческие факторы (излишне вербальное и невербальное давление, угроза безопасности и т.д.);
- * - Информация (неполная, неточная, дезинформация, слухи, сплетни, умышленно или случайно скрытая информация);
- * - Ценностные факторы (убеждения, верования, модели поведения и т.д.);
- * - Инструментальные факторы (отсутствие механизмов разрешения противоречий и т.д.)



Типы конфликтов

Типы конфликтов

1. Внутрличностный обусловлен противоречием человека с самим собой



2. Межличностный вовлекает двух или более индивидов, если они воспринимают себя как находящиеся в оппозиции друг к другу с позиций целей, ценностей или поведения

3. Между личностью и группой в основном обусловлены несовпадением индивидуальных и групповых норм поведения.

4. Межгрупповой то есть между группами (формальными и неформальными).

Стили и типы поведения в конфликтных ситуациях

У. Томасом и Р.Х. Килменном были разработаны основные наиболее приемлемые стратегии поведения в конфликтной ситуации. Они указывают, что существуют пять основных стилей поведения при конфликте:

- ❖ приспособление;
 - ❖ компромисс;
 - ❖ сотрудничество;
 - ❖ уклонение;
 - ❖ соперничество или конкуренция.
- ❖ Стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы, действуя при этом пассивно или активно, и интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально

Соперничество

- * Стратегию соперничества может использовать человек, обладающий сильной волей, достаточным авторитетом, властью, не очень заинтересованный в сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы.

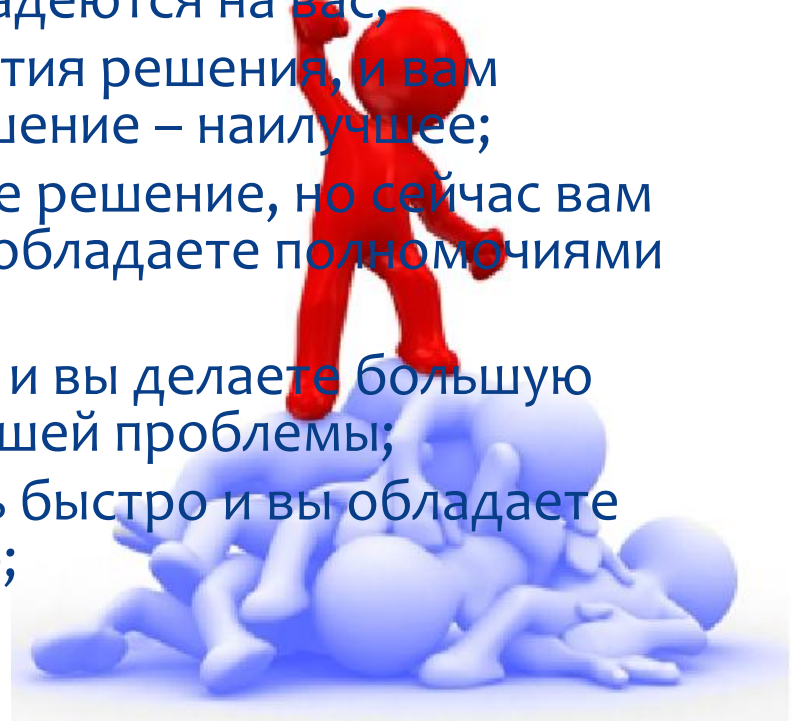
- *

- * В виде образа соревнования - это ко



* СУММИРУЯ, СЛЕДУЕТ СКАЗАТЬ, ЧТО СОПЕРНИЧЕСТВО МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ, КОГДА:

- * • вы чувствуете, что у вас нет альтернативы и поэтому нечего терять;
- * • вы находитесь в точке бифуркации, которая требует мгновенного реагирования;
- * • вы не можете показать группе людей, что находитесь в затруднении, потому что они надеются на вас;
- * • вы авторитетны в плане принятия решения, и вам кажется, что предлагаемое решение – наилучшее;
- * • вы должны принять необычное решение, но сейчас вам необходимо действовать и вы обладаете полномочиями для этого шага.
- * • исход безумно важен для вас, и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;
- * • решение необходимо принять быстро и вы обладаете достаточной властью для этого;



Приспособление

- * *Приспособление* – это такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния.

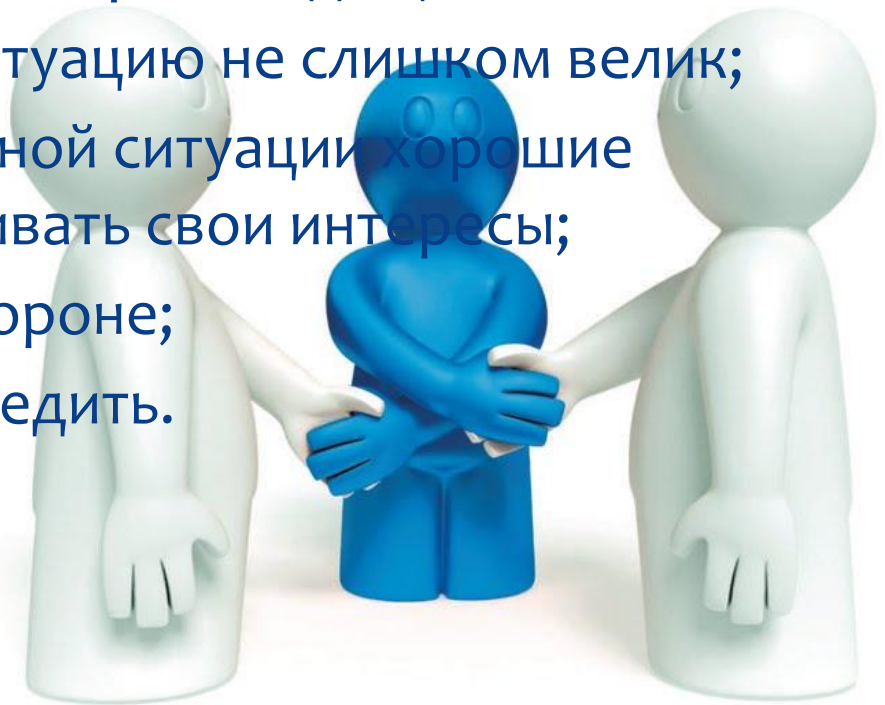


*

направлен на максимум во
Приспособление в виде
имума целей. Это
образе улаживае
ственно ради интересов
доброжелательности
"плюшевый мишка" на желание не задеть

МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО СТРАТЕГИЯ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ, КОГДА:

- * Вас не особенно волнует происходящее;
- * Ваш вклад в данную ситуацию не слишком велик;
- * лучше сохранить в данной ситуации хорошие отношения, чем отстаивать свои интересы;
- * правда не на Вашей стороне;
- * у Вас мало шансов победить.



Компромисс

- * *Компромисс* - это частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.



...ные действия с другим человеком,
уступки в своих интересах, чтобы и противник сделал то же самое.

* **МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО СТРАТЕГИЯ КОМПРОМИССА ИСПОЛЬЗУЕТСЯ, КОГДА:**

- * • сила власти у сторон одинаковая, а интересы взаимоисключающие;
- * • вам хочется быстро решить все, так как у вас нет времени;
- * • вы не требуете сверхточного решения;
- * • кратковременная выгода – это то, что нужно;
- * • остальные подходы оказались недейственными;
- * • компромисс позволит сохранить отношения, и вы предпочитаете получить хоть что-то, чем все потерять.



Уклонение

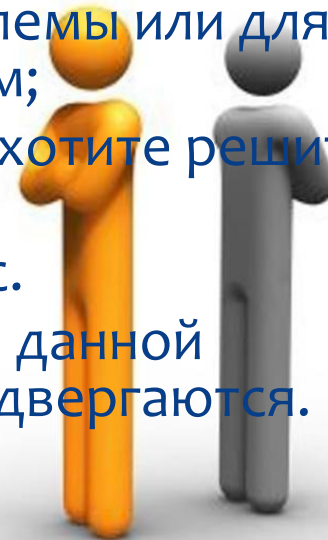
- * Часто люди стараются избежать обсуждения конфликтных вопросов и отложить принятие сложного решения «на потом».



- * Это происходит даже в тех случаях, когда одна из сторон чувствует, что не права, или ищет оправданий для продолжения контактов.

* ТАКИМ ОБРАЗОМ, СТРАТЕГИЯ УКЛОНЕНИЯ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ, ЕСЛИ:

- * • исход не столь важен для вас поэтому на него не стоит тратить силы;
- * • у вас тяжелый день, а решение этой проблемы возможно вызовет дополнительные неприятности;
- * • ситуация накалилась до предела и вам хочется охладить ее скорее;
- * • вы хотите выиграть время, чтобы найти информацию или заручиться поддержкой;
- * • у вас мало времени для решения проблемы или для ее решения желательным для вас способом;
- * • вы знаете, что не можете, или даже не хотите решить конфликт в свою пользу;
- * • вы чувствуете, что у другие сильнее вас.
- * Межличностные отношения при выборе данной стратегии серьезным изменениям не подвергаются.



Сотрудничество

- * При выборе этой стратегии 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.
- * В виде образа сотрудничество - это **"сова"**.
- * Человек с таким типом реагирования открыто признает свои интересы, предъявляет свои интересы, выражает свою позицию и ищет пути выхода из конфликта.



* **СТИЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ, КОГДА:**

- * • для сторон очень важен исход спора, и поэтому никто не собирается уступать;
- * • ваши взаимоотношения длительные и прочные;
- * • вы имеете в запасе время на решение проблемы;
- * • вам известны пожелания оппонента относительно этой проблемы;
- * • стороны способны не только слышать, но и слушать друг друга;
- * • стороны предпочитают на равных условиях решать решение проблемы.



Вывод

- * - Ни одна из приведенных типов и стратегий поведения в конфликте не является наилучшей - каждая из них в отдельности может привести к положительному результату, когда используется в зависимости от конкретных обстоятельств. Человек, владеющий всеми стратегиями и умеющий их применять по назначению, будет более успешным в общении и в жизни.

