

КОНФЛИКТОГЕННОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ГРУППЕ

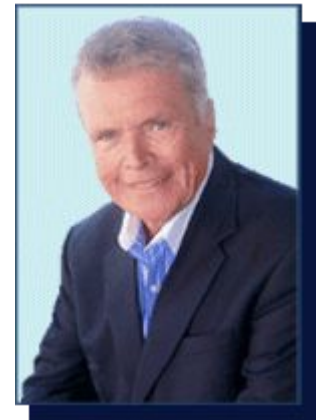
Работу выполнил:
Вятчин Н.С
Студент 2-го курса
Ф-та конфликтологии
1 группы

КОНФЛИКТОГЕННОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ГРУППЕ

- В настоящее время существуют два основных подхода в принятии решений в конфликтных ситуациях :
- - Нормативный подход.
- - Дескриптивный подход.



- В конфликтологии используют различные принципы принятия решений. Полезно познакомиться с некоторыми универсальными подходами для того, чтобы уметь их применять в переговорном процессе. Один из подходов принадлежит Роджеру Доусону, который рекомендует следующие правила принятия решений:
 - - Спокойно воспринимать неопределенность.
 - - Учиться слушать.
 - - Избегать стереотипов.
 - - Проявлять гибкость.
 - - Быть в согласии с мягким и жестким воздействиями.
 - - Реалистично оценивать условия и трудности.
 - - Остерегаться «минных полей».
 - - Надо остерегаться некомпетентности партнеров.



Эффект (лат. *effectus* — исполнение, действие, лат. *efficio* — исполняю, действую).

В социологии, антропологии и психологии эффектом называют реакцию группы или индивида на привходящие (внешние) обстоятельства.

Эффекты, характеризующие процессы принятия решения в рамках индивидуального выбора, следующие:

- Инерционный эффект.
- Эффект познавательного консерватизма.
- Эффект радикализма.
- Эффект иллюзии квазирегулярности случайных событий.
- Эффект выравнивания (центрации) вероятностей.
- Эффект вероятностной деформации.
- Эффект ошибки ложной причины.
- Эффект иллюзорной корреляции.
- Эффект реактивного сопротивления в выборе.
- Эффект обратного мышления.
- Эффект позитивного сдвига риска.
- Эффект диффузия ответственности.
- Эффект потолка.



- Эффект поляризации риска.
- Эффект группомыслия.
- Эффект схождения—поляризации.
- Эффект ролевой фасилитации.
- Эффект выученного диссонанса.
- Эффект объема.
- Эффект состава.



- Эффект корпоративной замкнутости.
- Эффект асимметрии качества решений.
- Эффект лидерства.
- Эффект ложного согласия.
- Эффект экспансии области решения.

- Эффект замораживания потенциала.
- Эффект социальной фасилитации.
- Эффект групповой поляризации.
- Эффект возрастания экстремальности суждений.
- Эффект преднамеренной эскалации конфликта.
- Эффект нормативного поведения большинства—меньшинства.
- Эффект идиосинкразического кредита.



Список литературы:

- Платонов Ю. П. Психология конфликтного поведения. — СПб.: Речь. — 544 с., 2009 - перейти к содержанию учебника