

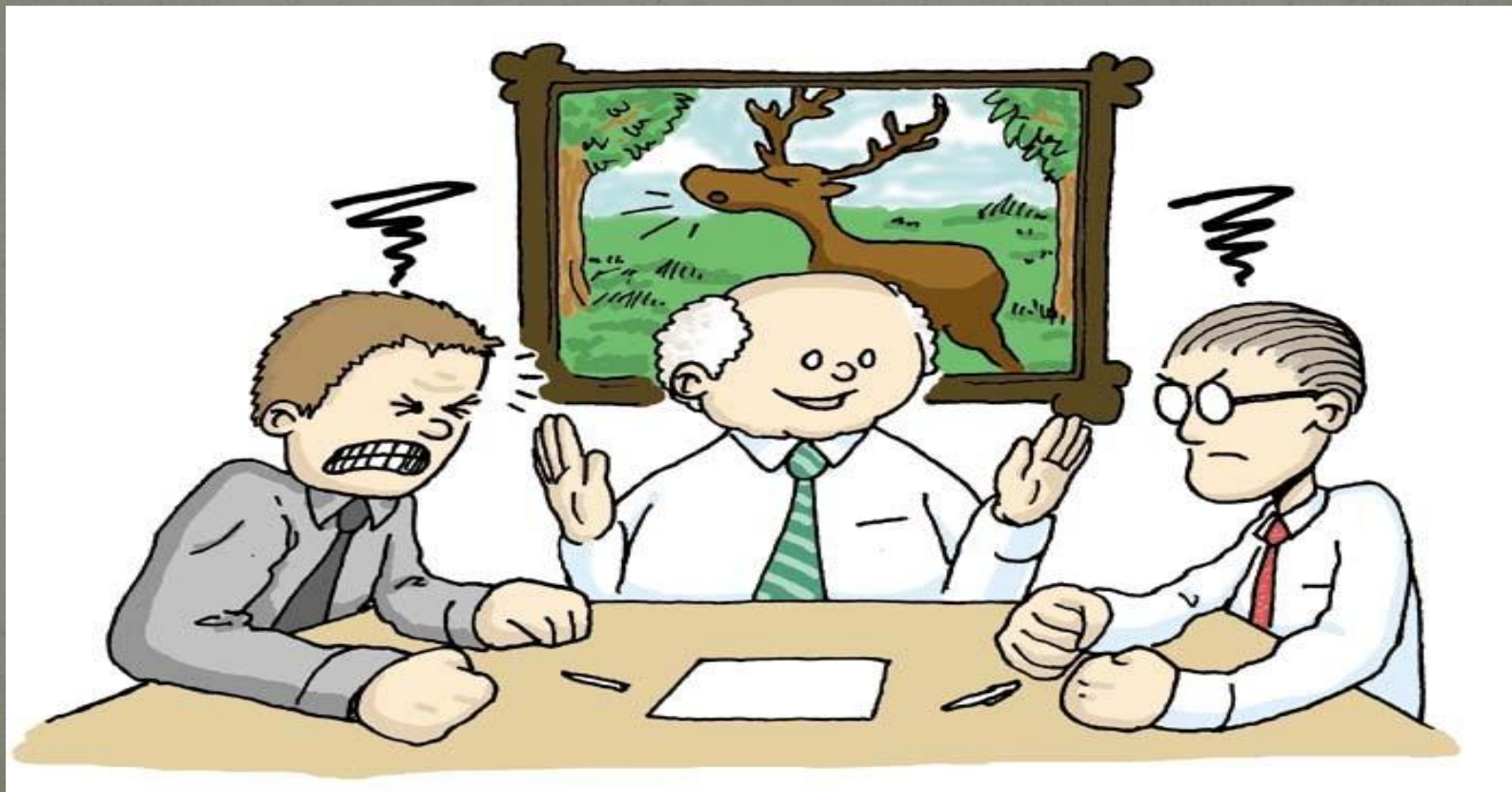
Презентация

на тему :

«Конфликтное взаимодействие»

□ Модель конфликтного поведения.

Конфликтное поведение – действие в отношении противостоящей стороны с целью захвата и удержания спорного объекта или принуждения оппонента к отказу от своих целей.



- Выделяют 3 основные модели конфликтного поведения, которые обусловлены предметом конфликта, образом конфликтной ситуации, ценностью отношений и индивидуальными особенностями субъектов.

- Модели конфликтного поведения :

- 1) конструктивная личность

- 2) деструктивная личность

- 3) конформистская модель

□ Конструктивная модель конфликтного поведения:

- личность стремится уладить конфликт;
- нацелена на поиск приемлемого решения;
- отличается доброжелательным отношением к сопернику .

• Деструктивная модель конфликтного поведения, личность:

-стремится к расширению и обострению конфликта;

-негативно оценивает конфликт;

-нарушает этику общения.

□ Конформистская модель поведения , личность:

-пассивна, склонна к уступкам;

-непоследовательна в оценках поведения;

Тактики поведения в конфликте.

Модели поведения реализуются через различные тактики:

1) Захвата и удержания объекта конфликта 2) Физическое насилие, раскрывается через приемы:

- уничтожение материальных ценностей,
- нанесения телесных повреждений,
- препятствование деятельности.

модель конфликтного поведения модель





3) Психологического насилия – оказание психологического воздействия, вызов негативных эмоций.

Приемы:

- оскорбления,
- дезинформация,
- негативная оценка личности.

4) Давление – осуществляется посредством приказов, угрозы, ультиматума, шантажа, часто применяется в конфликтах по вертикали.



5) Демонстративное действие – применяется с целью привлечением внимания к своей персоне: публичное высказывание, голодовки, попытки самоубийства.

6) Санкционирование – воздействие на оппонента с помощью взыскания, наложения запрета, невыполнение распоряжений.



7)Тактические коалиции – применяется для усиления рангов в конфликте (обращение средства СМИ, органов власти)

8)Тактика дружелюбия – корректное поведение, готовность работать в паре.

9)Фиксация позиции – наиболее применяема, основана на использовании доказательств , логических аргументов для подтверждения позиций.

10)Тактика сделок – предусматривает взаимный обмен обещаниями или уступками.



Стратегия поведения в конфликте

Стратегия (стиль) – план и программа действий, направленная на реализацию поставленных целей.

Стиль поведения определяется:

- направленностью интересов (личные/групповые),
- степенью активности в их отстаивании,
- стремлением удовлетворять интересы другой стороны,
- приоритетностью действий (индивидуальные/совместные).

Существует 5 стилей поведения



Стратегии поведения

интересы
стороны X

соперничество

сотрудничество

компромисс

избегание

приспособление

интересы
стороны Y



1) Приспособления (уступка), при котором сторона частично или полностью отказывается от удовлетворения своих интересов. Характерно:

- пренебрежение собственными интересами,
- вынужденный или добровольный отказ от борьбы.

Такой стиль поведения оправдан в ситуациях :

- 1) осознание своей неправоты,
- 2) необходимость сохранения хороших отношений с оппонентами, или зависимость от него,
- 3) незначительные проблемы.



2)Компромисс – урегулирование существующих разногласий, путем взаимных уступок .

Характерно:

-отказ от части требований

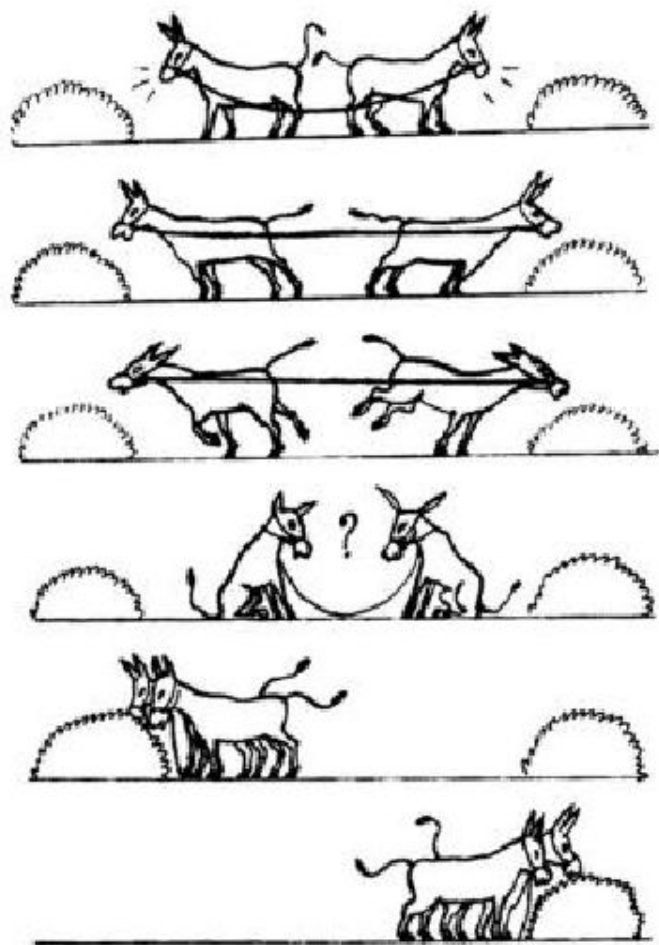
-готовность признать претензии другой стороны обоснованными.

Оправдан в следующих ситуациях: 1)наличие взаимоисключающих интересов,

2)понимание что оппонент конфликта обладает равными возможностями,

3)угроза потерять все.

А вы готовы к компромиссу в конфликте?



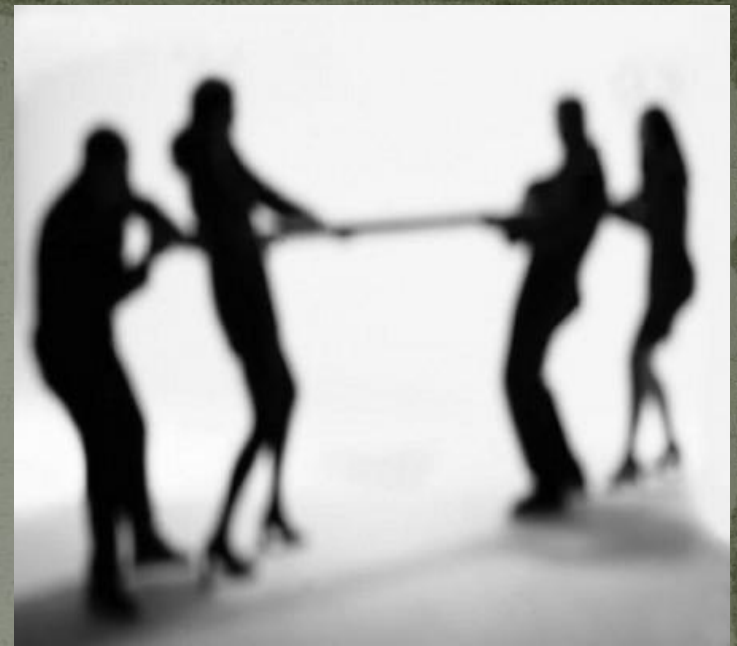
3) Конкуренция (соперничество

)

– стиль поведения характеризующийся высокой степенью настойчивости, удовлетворение своих интересов и отсутствием уступчивости удовлетворения интересов оппонента.

Характерные черты:

- навязывание предпочтительного для себя решения
- важен результат и не важны отношения с оппонентом
- открытая борьба за отстаивание интересов
- ущербна для решения проблемы, так как не дает оппоненту возможности реализовать свои интересы



4) Игнорирование (избегание) – поведение, при котором человек игнорирует само наличие конфликта и воздерживается от противодействия, не уступая другой стороне и не настаивая на своем.

Оправдан:

- отсутствие сил и времени для решения проблемы
- Стремление выиграть время при желании решить проблему в целом.



5) Сотрудничество означает, что индивид активно участвует в поисках решения, удовлетворяющего всех участников взаимодействия, но, не забывая при этом и свои интересы.

Характерные черты:

- поиск решения, удовлетворяющего всех участников
- есть время,
- решение важно обеим сторонам,
- четкое понимание точки зрения другого,
- желание сохранить отношения.

