

Інструкція до практичного заняття № 1

Тема: Структура та динаміка конфліктів

Мета: систематизувати, узагальнити знання студентів з теоретичних питань теми «Структура та динаміка конфліктів». Формувати вміння здобувачів фахової передвищої освіти використовувати теоретичні знання як в професійній діяльності, так і в повсякденному житті, застосовувати карту конфлікту для всебічного аналізу конфліктів. Розвивати конфліктологічну компетентність студентів, аналітичні здібності, критичне мислення. Виховувати допитливість та активність до самопізнання, інтерес до дійових технік конфліктології.

Тип заняття: практичний.

Засоби навчання: інтерактивна дошка Padlet, інструкція до практичного заняття № 1, діагностична методика, практичні ситуації.

Література:

1. Долинська Л.В. Психологія конфлікту: Навч. посіб./Л.В. Долинська, Л.П. Матяш-Заяц. – К.: Каравела, 2010. – с.110-122.
2. Дуткевич Г.В. Конфліктологія з основами психології управління: Навч. посіб./ Г.В. Дуткевич. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – с.49-73.
3. Ложкін Г.В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: Навч. посіб./ Г.В. Ложкін, Н.І. Пов'якель. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – с.41- 72.
4. Ємельяненко Л.М. Конфліктологія: Навч. посіб./Л.М. Ємельяненко, В.М. Петюх, Л.В. Торгова, А.М. Гриненко. – К.: КНЕУ, 2003. – с.7-23.
5. Калаур С.М. Соціальна психологія: Навч. посіб./С.М. Калаур, З.З. Фалинська. – Тернопіль: Астон, 2010. – 360с.

Хід заняття

1. Актуалізація опорних знань

1. Визначте психологічні складові структури конфлікту.
2. Охарактеризуйте середовище конфлікту.
3. Надайте характеристику установкам особистості.
4. Проаналізуйте неадекватні оцінки і сприйняття.
5. Охарактеризуйте основні етапи розвитку конфлікту.

2. Практична частина

А) Перевірка домашнього завдання

- демонстрація та опис проектного зображення конфлікту у вигляді малюнку або предметного витвору, а також визначення позитивних та негативних функцій конфліктів у вигляді зображень, відеоролику, презентації;
- наведення прикладу конфлікту з означенням всіх його основних елементів і етапів.

Б) Презентація доповідей, рефератів:

1. Основні типи важких у спілкуванні людей.
2. Посередництво у вирішенні конфліктів.

В) Робота з діагностичною методикою «Чи конфліктна Ви особистість?» з метою самопізнання власної конфліктності.

Ложкін Г.В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: Навч.посіб./ Г.В.Ложкін, Н.І.Пов'якель. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – с. 314 – 316.

«Чи конфліктна Ви особистість»

Інструкція: прочитайте уважно кожне із запитань та виберіть один із запропонованих варіантів відповіді.

Питання:

1. У громадському транспорті почалася суперечка на підвищених тонах. Ваша реакція?
 - а) не беру участь;
 - б) стисло висловлююся на захист сторони, яку вважаю правою;
 - в) активно втручаюся, «викликаю вогонь па себе».
2. Чи виступаєте Ви на зборах із критикою керівництва?
 - а) ні;
 - б) тільки в разі, якщо маю на те вагомі підстави;
 - в) критикую з будь-якого питання не тільки начальство, але тих, хто його захищає.
3. Чи часто Ви сперечаєтесь з друзями?
 - а) тільки, якщо ці люди не образливі;
 - б) лише з принципових питань;
 - в) суперечки - моя стихія.
4. Уявіть, Ви стоїте в черзі. Як Ви реагуєте, якщо хтось намагається пройти без черги?
 - а) обурююся в душі, але мовчу: собі дорожче;
 - б) роблю зауваження;
 - в) проходжу вперед і починаю спостерігати за порядком.
5. Вдома на обід подали недосолене блюдо. Ваша реакція?
 - а) не підніматиму шум через дурницю;
 - б) мовчки візьму сільницю;
 - в) не утримаюся від їдких зауважень, і, мабуть, демонстративно відмовлюся від їжі.
6. Якщо на вулиці, у транспорті, Вам наступили на ногу?
 - а) з обуренням подивлюся на кривдника;
 - б) сухо зроблю зауваження;
 - в) висловлюся, не соромлячись у виразах.
7. Якщо хтось із близьких купив річ, яка Вам не сподобалася?
 - а) промовчу;
 - б) обмежуся коротким тактовним коментарем;
 - в) влаштую скандал.
8. Не повезло в лотереї. Як Ви до цього віднесетесь?
 - а) постараюся здаватися байдужим, але в душі дам слово ніколи більше не брати участь в ній;

б) не приховую досаду, але поставлюсь до того, що відбулося, з гумором, пообіцявши взяти реванш;

в) програш надовго зіпсує настрої.

Обробка та інтерпретація результатів: підрахуйте набрані бали, виходячи з того, що кожна відповідь: «а» - 4 бали, «б» - 2 бали, «в» - 0 балів.

Від 30 до 44 балів. Ви тактовний і миролюбний, вправно йдете від суперечок і конфліктів, уникаєте критичних ситуацій на роботі й удома. Вислів «Платон мені друг, але істина дорожче» ніколи не було Вашим девізом. Можливо, тому Вас іноді називають пристосуванцем, наберіться сміливості, якщо обставини вимагають висловлюватися принципово, не дивлячись на людей.

Від 15 до 29 балів. Вас вважають людиною конфліктною. Але насправді конфліктуєте Ви лише тоді, коли немає іншого виходу, та всі інші засоби вичерпані. Ви твердо відстоюєте свою думку, не думаючи про те, як це відіб'ється на Вашому службовому положенні або приятельських відносинах. При цьому Ви не виходите за межі коректності, не принижуетесь до образ. Все це викликає пошану до Вас.

Від 10 до 14 балів. Суперечки й конфлікти – це повітря, без якого Ви не можете жити. Вам подобається критикувати інших, але коли Вам це вигідно, і, якщо Ви відчуваєте зауваження з приводу себе, можете «з'їсти живцем». Ваша критика - ради критики, а не на користь справи. Дуже важливо доводиться тим, хто поряд із Вами - на роботі й удома. Ваша нестриманість і грубість відштовхує людей. Чи не тому у Вас немає справжніх друзів? Словом, зробіть спробу перебороти свій складний, і, можна сказати, безглуздий характер.

Г) Ознайомлення з методом аналізу конфлікту «Карта конфлікту».

Мета завдання: вивчення та застосування методу аналізу конфлікту «Карта конфлікту» для виявлення інтересів сторін, які конфліктують.

Вступні рекомендації

Конфліктуючи, учасники висувують претензії до дій одне одного, прагнучи змінити поведінку суперника. Претензії виражаються у вигляді вимог змінити, припинити або, навпаки, почати певні дії. За категоричними вимогами завжди можна побачити фрустровані потреби, а претензії часто виражаються у вигляді готових рішень, що пропонуються опоненту.

Для аналізу ж конфлікту потрібно повернутися до інтересів, що виражаються у потребах та побоюваннях. Для виявлення інтересів можна скористатися методом "Карта конфлікту", що запропонований Х. Корнеліус та Ш. Фейр.

Вони пропонують використовувати цей метод самостійно, щоб обґрунтувати вибір стратегії подальших дій, за посередництва, для підготовки стратегії вирішення конфліктів, у процесі переговорів, щоб налагодити конструктивну взаємодію між опонентами, схилити їх до співробітництва. Цінність картографічного аналізу в тому, що він дозволяє систематизувати,

упорядкувати всі елементи конфлікту (проблему, позиції суб'єктів, умови, образи, інтереси, потреби, побоювання, наслідки та інше).

Карта складається у три етапи та має такий вигляд:

- визначення предмета конфлікту;
- визначення опонентів, залучених у конфлікт;
- визначення істинних інтересів опонентів.

Картографія конфлікту Ш. Фейр і Х. Корнеліус

	Хто	
	Потреби	
	Побоювання	
Хто	ПРОБЛЕМА	Хто
Потреби	Потреби
Побоювання	Побоювання
	Хто	
	Потреби	
	Побоювання	

Карта аналізу конфлікту

Схема аналізу конфліктної ситуації

1. Пригадайте дві конфліктні ситуації, у яких ви брали участь.
2. Визначте предмет конфлікту. Накресліть у центрі аркуша квадрат та опишіть в ньому предмет конфлікту.
3. Визначте опонентів, залучених у конфлікт. Позначте опонентів на схемі.
4. Визначте істинні інтереси опонентів: опишіть, які вимоги висували сторони одна одній на початку конфліктної взаємодії.
5. Опишіть потреби та побоювання кожної сторони (не менше 5–6 пунктів) та зафіксуйте їх у схемі. Чим більше інтересів буде встановлено, тим більше пропозицій з урегулювання конфлікту потім буде зроблено.

Обговорення результатів

1. Обміняйтеся враженнями про виконану роботу та опишіть досвід, який ви отримали, виконуючи роботу.
2. Висловіть свою думку про встановлені вами переваги методу, сферу його застосування та обмеження.

3. Рефлексія та підведення підсумків заняття – бліц – опитування студентів.

Завдання: оцініть інформацію, свої знання, вміння та навички, здобуті Вами під час практичного заняття за рівнем важливості для Вас для професійної підготовки та особистісного розвитку. Для формування відповіді скористайтеся табличкою.

4. Оцінювання знань та умінь здобувачів фахової передвищої освіти.

5. **Домашнє завдання:** пройти тест № 3 «Рівні вияву та типологія конфліктів» на платформі Moodle.

Рефлексія практичного заняття



Кошик для
сміття
непотрібна
інформація



**Інформація, знання, вміння і
навички, які я можу
використовувати зараз**



Валіза
знання, вміння
та навички, які
важливі у
майбутньому