МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЛІНГВІСТИКИ ТА СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ
КАФЕДРА АВІАЦІЙНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

з дисципліни «Конфліктологія та практична медіація»
за спеціальністю 053 «Психологія»

Укладач:
професор кафедри авіаційної
психології О.М. ОТИЧ

Методичні рекомендації розглянуті та
схвалені на засіданні кафедри авіаційної психології

Протокол № 12 від «11» жовтня 2021 р.

Завідувач кафедри Л.В.Помиткіна

Зразок методичних рекомендацій
з підготовки до практичних занять

Практичне заняття 1.7
Тема: Стратегії, тактики та стилі поведінки учасників конфлікту
План

1. Основні стратегії поведінки учасників конфлікту.
2. Тактики конфліктної поведінки.
3. Обрання оптимального стилю конфліктної поведінки за допомогою Матриці можливостей.

Питання 1.

При підготовці до першого питання необхідно розрізняти стратегії конфліктної поведінки (уникання, пристосування, компроміс, суперництво, співробітництво) та стратегії управління конфліктом:

1. *Виграти–програти (насильство або твердий підхід).* Характеризується бажанням однієї сторони придушити іншу. *У разі використання цієї стратегії один учасник конфлікту стає переможцем, інший* – програє.
2. *Програти – виграти.* Сторона-коонфліктер свідомо поступається іншій стороні повністю або частково, свідомо погоджується на поступки чи програш, тобто обирає позицію жертви. Цей варіант поведінки можливий у стосунках з людьми, які для учасника конфлікту є шанованими і яким він не хоче завдати болю своїм виграшем. Або ж, інша сторона, намагаючись перемогти, більше втрачає (матеріально, репутаційно чи ін.), ніж виграє. Тоді виграш не вартує тих жертв, що заради нього приносяться («Мета не виправдовує засіб»).
3. *Програти – програти.* Сторона-коонфліктер свідомо йде на програш, але разом з тим змушує й іншу сторону до поразки.
4. *Виграти – виграти*. Сторона-конфліктер прагне до такого виходу з конфлікту, щоб задовольнити кожного з учасників.

Питання2.

При опрацюванні цього питання слід скористуватися класифікацією тактик поведінки учасників конфлікту:

- жорстка (захоплення та втримання об'єкта конфлікту, фізичне насильство, психологічне насильство, тиск),
- нейтральна (демонстративні дії, санкціонування, коаліція),
- м'яка (фіксація своєї позиції, дружелюбність, угода).

Питання3.

При заповненні таблиці «Матриця можливостей» необхідно

Матриця можливостей

Тип поведінки (деталізований опис)	Вірогідний Результат застосування	Вірогідна реакція (Р) від 1 до 10	Бажаність такого результату (А) від 1 до 10	Підсумкова оцінка Р х А
Уникнення 1) 2)				
Пристосування 1) 2)				
Конкуренція 1) 2)				
Компроміс 1) 2)				
Співробітництво 1) 2)				

1. *Оцініть достоїнства різних варіантів поведінки у конфлікті.*

2. *У 1 колонці опишіть ваші можливі дії, як ви можете застосувати, реалізувавши кожну стратегію. Не обмежуйте себе у виборі варіантів дій.*
3. *У 2 колонці навпроти кожного варіанту вашої поведінки опишіть вірогідну відповідь опонента і наслідки реалізації ваших дій.*
4. *У 3 колонці оцініть вірогідність кожного результату, використовуючи 10-бальну шкалу.*
5. *У 4 колонці оцініть, наскільки цей результат буде для вас бажаним (1 – повна небажаність; 1- - максимальна привабливість).*
6. *У 5 колонці перемножте оцінки вірогідності й бажаності за кожним варіантом поведінки. Максимальний результат буде вказувати на варіант, якому слід приділити найбільшу увагу.*