

Воспитательный час на тему: "КОМПРОМИСС: ПОКАЗАТЕЛЬ СЛАБОСТИ ИЛИ ПРИЗНАК ЗРЕЛОЙ ЛИЧНОСТИ"

Добрый день дорогие мои студенты группы № 401

Сегодня среда, и по традиции, мы с вами собрались на воспитательный час. Сегодня, я предлагаю вам рассмотреть очень интересную тему: «Компромисс: показатель слабости или признак зрелой личности», которая поможет вам в дальнейшем анализировать конфликтные ситуации и находить пути их разрешения.

Живя в обществе, для которого конфликты - повседневная реальность и являясь активным участником конфликта, человек понимает, что нельзя избавиться от конфликтов вообще, что бесконфликтное состояние невозможно. Поэтому каждому современному молодому человеку необходимо научиться разбираться в природе конфликтов, определять их положительные и отрицательные стороны, а главное – научиться находить компромисс в любой конфликтной ситуации.

И так, что же такое компромисс?

Компромисс | это промежуточное решение, позволяющее конфликтующим сторонам частично уладить разногласия.

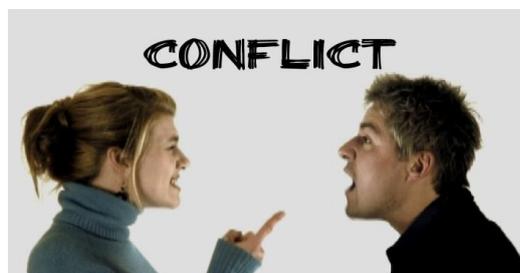
В русской же форме этому слову наиболее точную характеристику дал известный этнограф и писатель IX столетия В.И. Даль, снискавший всемирную славу после создания непревзойденного по своим объемам толкового словаря русского языка. Он создал краткое и легкое для понимания определение, что такое компромисс. Этому выдающемуся деятелю принадлежит высказывание о том, что:



Компромисс | это не что иное, как взаимные уступки, сделка, соглашение.

А что же мы понимаем под словом «конфликт», и почему же так важно найти компромисс при его разрешении?

Конфликт не всегда явление нежелательное. Во многих случаях конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения, дает дополнительную информацию. Если конфликты способствуют принятию обоснованных решений и развитию



взаимоотношений, то их называют конструктивными.

Конфликты, препятствующие эффективному взаимодействию и принятию решений, называют деструктивными. Главную роль в возникновении конфликтов играют конфликтогены.

Конфликтогены | это слова, действия (или бездействия), могущие привести к конфликту.

Причины конфликтов	
<i>Больно и обидно бывает, когда:</i>	
	достаётся за то, за что ты не несёшь ответственности;
	тебя не спрашивают при решении вопросов, в которых ты компетентен;
	награды за то, что сделал ты, достаются другим;
	тебя считают не способным что-то сделать самостоятельно
	ты выдвигаешь идеи и предложения, кто-то выдает их за свои.



Много и других подобных примеров. Именно так возникают интриги, и рушится взаимное доверие. Этому подвержен каждый.

Рассмотрим, более детально, что значит, компромисс и как действует метод компромисса.

Компромисс – это промежуточное решение, позволяющее конфликтующим сторонам частично уладить разногласие. Это уступка в действиях или мнениях с обеих сторон. На основании и путем взаимных уступок достигается разрешением конфликтных положений меж сторонами.

Принципиальность ведет нередко к образованию конфликтных ситуаций. И тогда проще пойти на Компромисс, чтобы сберечь позитивную атмосферу коллектива. Компромисс понимают, как посредника в человеческих отношениях. Когда достигнут компромисс, нужно иметь твердость характера и мудрость ума, осознавая собственные слабые стороны и прощая аналогичные слабости другого человека.

Еще в 1942 г. американский социальный психолог Мэри Паркер Фоллет указывала на ***необходимость разрешения конфликтов, а не подавления их.***

Далеко не все конфликты можно предупредить. Поэтому очень важно уметь выходить из конфликта. Среди способов она выделила победу одной из сторон, компромисс и интеграцию. Под интеграцией понималось новое решение, при котором выполняются

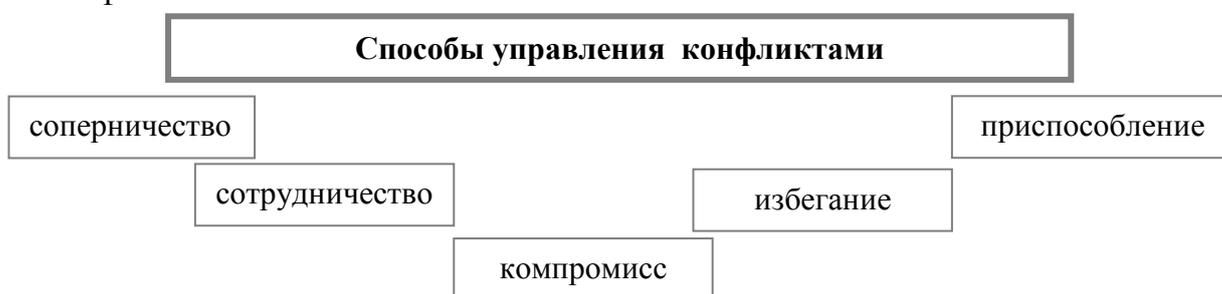


условия обеих сторон, причем ни одна из них не несет серьезных потерь. В дальнейшем данный способ разрешения конфликта получил название «**сотрудничество**».

Принципиальное значение для того, каким способом завершится конфликт, имеет выбор оппонентом стратегии выхода из него.

Стратегия выхода из конфликта представляет собой основную линию поведения оппонента на его заключительном этапе.

Психолог К. Томас для описания поведения людей во время конфликтов предложил двумерную модель, в которой основными измерениями являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. И в этих двух измерениях К. Томас выделяет пять способов управления конфликтами.



Компромисс - один из пяти основных стилей поведения в конфликтной ситуации (К. Томас):

При **компромиссе** действия участников направлены на поиски решения за счет взаимных уступок, на выработку промежуточного решения, устраивающего обе стороны, при котором особо никто не выигрывает, но и не теряет. Такой стиль поведения применим при условии, что оппоненты обладают одинаковой властью, имеют взаимоисключающие интересы, у них нет большого резерва времени на поиск лучшего решения, их устраивает промежуточное решение на определенный период времени. Сегодня компромисс – одна из наиболее часто используемых стратегий завершения конфликтов.



Сотрудничество означает, что индивид активно участвует в поисках решения, удовлетворяющего всех участников взаимодействия, но, не забывая при этом и свои интересы. Предполагается открытый обмен мнениями, заинтересованность всех участников конфликта в выработке общего решения.



Данная форма требует положительной работы и участия всех сторон. Если у оппонентов есть время, а решение проблемы имеет для всех важное значение, то при таком подходе возможно всестороннее обсуждение вопроса, возникших разногласий и выработка общего решения с соблюдением интересов всех участников.

Итак, давайте разберемся с сутью метода компромисса

Суть метода состоит в трезвой оценке и рациональном управлении конфликтом посредством достижения согласия при нейтральных переговорах обеих сторон.

Метод компромисса применяется в таких случаях:

- ✚ когда нет необходимости затрачивать ещё больше усилий на развитие конфликта, несмотря на то, что цели конфликта достаточно важны;
- ✚ когда оппоненты имеют равные силы, но действуют во взаимоисключающих направлениях и имеют прямо противоположные цели;
- ✚ при комплексных проблемах и необходимости перемирия на некоторое время;
- ✚ когда в условиях давления фактора времени (короткие сроки) следует быстро принять целесообразное решение;
- ✚ если сотрудничество или соперничество не дают успеха и нужен непосредственный выход из ситуации;
- ✚ когда обе стороны устраивает соглашение типа: «дай-возьми» и, что их цели могут быть лучше реализованы с помощью переговоров на этой основе;
- ✚ если обе стороны имеют достаточно времени для обсуждений;
- ✚ ограниченность возможностей и ресурсов;
- ✚ нежелательность исхода «выигрыш-проигрыш».

Технология метода:

- ❖ переговоры;
- ❖ обсуждение;
- ❖ каждая сторона вносит свой вклад в движение к компромиссу;
- ❖ поиск приемлемых вариантов, путей и решений.

Ограничения для применения метода компромисса:

- ❖ первично занятая позиция оказалась нереалистичной, по причине неадекватной оценки (например, преувеличения или наоборот);
- ❖ принятое решение слишком аморфно и не принесет никакого эффекта;
- ❖ в случае оспаривания участниками принятых прав и обязательств.

Результат компромисса:

- ❖ нет четкой проигравшей стороны и нет явного победителя.

Достоинства метода:

- ❖ возможность решения спорных вопросов мирным путем, который будет устраивать обе стороны;
- ❖ фокусирование внимания на взаимных интересах, а не лишь на своих;
- ❖ использование объективной оценки и справедливых критериев в ходе переговоров;
- ❖ ведение переговоров на основе уважения противоположной стороны;
- ❖ принятие и разработка взаимовыгодных решений.

Некоторые причины, по которым люди идут на компромисс:

- ❖ ради примирения враждующих сторон;
- ❖ для сохранения отношений, в случае, если точки зрения совершенно отличаются;
- ❖ если без него не возможно будет дальнейшее сотрудничество между сторонами;
- ❖ когда пойти на компромисс гораздо благоразумнее, чем продолжать настаивать на своем;
- ❖ если нет другого выхода.

Мы коротко рассмотрели компромисс, как метод разрешения конфликтов, его суть, достоинства, технологию метода, а также причины, по которым строится компромисс.

Хочу отметить, что психологи считают высшим пилотажем способность некоторых людей идти на компромисс в урегулировании конфликтов. В обществе такое человеческое качество, как компромиссность, приветствуется.

Как видим, в жизни нередко приходится идти на компромисс. С полной уверенностью можно также сказать, что без этого невозможно мирно жить в обществе и сотрудничать друг с другом.

Подводя итоги нашей с вами беседы, хочу сказать, что способность пойти на компромисс - это замечательная черта, признак сильного характера.

Умение идти на компромиссы – это не уступка из слабости, не отступление перед трудностями, но совместный поиск взаимной выгоды. От уступки оно отличается обоюдностью: на компромисс всегда идут две стороны, а на уступку – всего одна.

Но стоит учесть, что есть вещи, которыми нельзя жертвовать ради компромисса.

С уважением ваш куратор Татьяна Владимировна

Памятка «Как вести себя в конфликтной ситуации»



Любое взаимодействие, любой диалог партнеров предполагает нахождение «общего языка», который является результатом достижения понимания.
Ю. Хабермас

- ✚ Сохраняй спокойствие и самоконтроль, когда сердишься.
- ✚ Владей собой, имей выдержку и хладнокровие.
- ✚ Будь доброжелательным, уважительно относись к собеседнику.
- ✚ Имей терпение выслушать собеседника.
- ✚ Спокойно объясни свою точку зрения.
- ✚ Подумай, из-за чего возник спор.
- ✚ Попытайся мысленно встать на место собеседника и понять, какие события привели его в такое состояние.
- ✚ Имей терпимость к слабостям собеседника.
- ✚ Попытайся почувствовать: «А каково было бы мне в том, состоянии?».
- ✚ Разреши конфликт мирным путем.
- ✚ Помни, что порой нет правильных и неправильных позиций и ответов.

Зная, как выйти из конфликтной ситуации, человек не будет теряться при ее возникновении. Помните, что для эффективного разрешения любого конфликта необходимо выяснить и проанализировать все его стороны, а также попытаться устранить разногласия с пользой для всех.