

специальность: 35.02.01 «Лесное и лесопарковое хозяйство»

Обществознание

13.02.2024 (1 пара) гр. Л-11

Раздел 4. Социальная сфера

Тема 4.4. Социальные нормы и социальный контроль. Социальный конфликт и способы его разрешения

Практическая работа

Тема: Конфликты в трудовых коллективах. Стратегии поведения в конфликтной ситуации

Цель работы:

1. Исследовать теоретические положения темы.
2. Сформировать понимание конфликтной компетентности специалиста.

Оборудование:

Тетрадь для практических работ

Ход работы:

Эпиграфы

В любом конфликте всегда есть три стороны — две воюют, а одна на них наживается.

«Конфликт любой всегда уладит мудрец, владеющий собой»
Александров Г.Ф. (учёный-философ)

«Решение острых проблем обычно ищут за круглым столом»
Иванов А.В.

«Те, кто не могут сварить суп, заваривают кашу»
Домиль В.

Задание 1.

1. Запишите один из предложенных эпиграфов по теме или предложите иной.

Профессионально ориентированное содержание (самостоятельно)

2. Поясните значение невербальных компонентов коммуникации в профессиональной деятельности специалиста лесной отрасли.
3. Приведите примеры:
 - 1) невербальные средства общения,
 - 2) значение социальных знаков,
 - 3) национальные особенности средств невербального общения.

Задание 2.

1. Дайте определение термину «социальный конфликт».
2. Оформите таблицу «Субъекты конфликта»

Участники конфликта	Характеристика

3. Поясните, почему сотрудничество признано наиболее эффективной стратегией поведения в конфликте.

Краткие выводы

Конфликтная компетентность специалиста лесного хозяйства является одной из важнейших характеристик его профессионализма и неотъемлемой составной частью общей коммуникативной компетентности, которые рассматриваются как наличие определенных личностно-профессиональных качеств, знаний и умений в области конфликтологии, позволяющих применять с требуемой эффективностью данные знания и умения для управления конфликтом.

специальность: 35.02.01 «Лесное и лесопарковое хозяйство»

Общие компетенции:

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

Планируемые результаты обучения

Овладение универсальными регулятивными действиями:

г) принятие себя и других людей:

- принимать мотивы и аргументы других людей при анализе результатов деятельности;
- признавать свое право и право других людей на ошибки;
- развивать способность понимать мир с позиции другого человека

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию

Планируемые результаты обучения

Овладение универсальными коммуникативными действиями:

а) общение:

- осуществлять коммуникации во всех сферах жизни;
- **распознавать невербальные средства общения, понимать значение социальных знаков**, распознавать предпосылки конфликтных ситуаций и смягчать конфликты;
- развернуто и логично излагать свою точку зрения с использованием языковых средств

Социальный конфликт

Одной из важнейших движущих сил в деятельности социальных субъектов является социальный интерес, выражающий направленность на значимые объекты, связанные с удовлетворением потребностей.

Социальные интересы лежат в основе сотрудничества между различными социальными группами, а также в основе борьбы за них между людьми. Каждая социальная группа стремится максимально удовлетворить свои потребности, поддерживать и развивать свои интересы, в том числе за счет иных групп. В результате данного процесса неизбежно возникают социальные противоречия и социальные конфликты.

Социальный конфликт (от лат. *conflictus* — столкновение) — высшая стадия развития противоречий в системе отношений людей, социальных групп, социальных институтов, в обществе в целом, которая характеризуется столкновением противоположных тенденций, интересов социальных общностей и индивидов.

• Конфликт — столкновение разнонаправленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия, фиксируемых ими в жесткой форме.

По направленности воздействия и распределения полномочий:

конфликты “по вертикали” (начальник — подчиненный, вышестоящая организация — нижестоящая организация);

конфликты “по горизонтали” (между руководителями одного ранга, между коллегами).

Участники конфликта (субъекты конфликта)

1. **свидетели** — люди, наблюдающие за развитием конфликта со стороны;

2. **подстрекатели** — люди, подталкивающие участников к конфликту;

3. **пособники** — люди, содействующие развитию конфликта какими-либо способами (советы, техническая или организационная помощь и пр.);

4. **посредники** — люди, пытающиеся предотвратить, остановить или разрешить конфликт.

Предмет конфликта — вопрос или благо, из-за которого разгорается конфликт.

Причина конфликта — обстоятельства, которые предопределяют появление конфликта.

Повод для конфликта — случайная или специально созданная ситуация, способствовавшая началу конфликта.

Функции социальных конфликтов

Позитивные:

— информирование о наличии социальной напряженности;

— стимулирование решения проблемы, социальных изменений;

— снятие социальной напряженности.

Негативные:

- создание стрессовых ситуаций;

- дезорганизация социальной жизни;

- разрушение социальной системы.

Виды конфликтов

По длительности:

— долгосрочные,

— краткосрочные,

— разовые,

— повторяющиеся,

— затяжные;

По охвату участников:

- личные,

- групповые,
- локальные,
- региональные,
- национальные,
- глобальные;

По источнику возникновения

- объективные,
- субъективные,
- ложные;

По используемым средствам

- насильственные,
- ненасильственные;

По форме:

- внутренние,
- внешние;

По влиянию на ход развития общества:

- прогрессивные,
- регрессивные;

По характеру развития:

- спонтанные,
- преднамеренные;

По сферам общественной жизни:

- экономические,
- политические,
- этнические и пр.;

По типу отношений:

- внутри- и межсистемный (индивидуально-психологический) уровни;
- внутри- и межгрупповой (социально-психологический) уровни;
- внутринациональный и международный (социальный) уровни.



Сотрудничество считается наиболее эффективной стратегией поведения в конфликте.

Оно предполагает направленность оппонентов на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение второй стороны не как противника, а как союзника в поиске решения.

Наиболее эффективно оно в ситуациях: сильной взаимозависимости оппонентов; склонности обоих игнорировать различия во власти; важности решения для обеих сторон; непредубежденности участников. Способ сотрудничества целесообразно осуществлять по методу «принципиальных переговоров». Он сводится к следующему:

- *отделение людей от проблемы*, разграничьте взаимоотношения с оппонентом от проблемы; поставьте себя на его место; не идите на поводу своих опасений; показывайте готовность разобраться с проблемой; будьте твердыми по отношению к проблеме и мягкими к людям;
- *внимание к интересам, а не к позициям*: спрашивайте «почему?» и «почему нет?»; фиксируйте базовые интересы и их множество; ищите общие интересы; объясняйте

жизненность и важность ваших интересов; признавайте интересы оппонента частью проблемы;

- *предлагайте взаимовыгодные варианты*, не ищите единственный ответ на проблему; отделите поиск вариантов от их оценки; расширяйте круг вариантов решения проблемы; ищите взаимную выгоду; выясняйте, что предпочитает вторая сторона;
- *используйте объективные критерии*: будьте открыты для доводов оппонента; не поддавайтесь давлению, а только принципу; по каждой части проблемы используйте объективные и справедливые критерии.

Если вы оказались участником конфликта, то лучше пойти по пути его конструктивного разрешения. К условиям конструктивного разрешения конфликтов относятся:

- прекращение конфликтного взаимодействия;
- поиск общих точек соприкосновения в интересах сторон;
- снижение интенсивности негативных эмоций;
- выявление и признание собственных ошибок;
- объективное обсуждение проблемы;
- учет статусов (должностного положения) друг друга;
- выбор оптимальной стратегии разрешения.

В качестве ЗАКЛЮЧЕНИЯ по ***Разделу 4. Социальная сфера:***

Какая необходимая приправа ко всему — доброта.

Самые лучшие качества без доброты ничего не стоят, и самые худшие пороки с нею легко прощаются.

Л. Толстой

Добрый человек не тот, кто умеет делать добро, а тот, кто не умеет делать зла.

В. Ключевский

Не знаю иных признаков превосходства, кроме доброты.

Л. Бетховен