

Как улучшить социально-психологический климат в коллективе

1 Боритесь с негативными эмоциями по отношению к другим или хотя бы с их внешними проявлениями. Рациональный конфликт легче регулировать, чем эмоциональный.

2 Если не согласны, критикуйте. Если критикуете, предложите свое решение. Предлагаете – действуйте.

3 Критикуйте конкретные поступки и результаты деятельности человека, а не его личность и работу в целом.

4 Прислушайтесь к критике в ваш адрес. Используйте ее потенциал, чтобы совершенствовать дела и самого себя.

5 Прежде чем критиковать собеседника, похвалите его. После заслуженной похвалы собеседник воспримет критику конструктивнее.

6 Оценивайте подчиненных по тому, что они сделали, а не по тому, что могли бы сделать, но не сделали.

7 Избегайте в общении крайних и категоричных оценок.

8 Не делайте замечания коллегам при детях. Сотрудников можно критиковать только в кабинете руководителя, без свидетелей.

9 Сформируйте привычку терпимо и с интересом относиться к мнению других людей, даже когда оно противоположно вашему.

10 Конфликт – это айсберг. Его видимая часть не главная. Определите, где сталкиваются интересы сторон. Разрешите скрытое противоречие, которое вызвало борьбу. Не ограничивайтесь устранением внешних поводов конфликта.

11 Состояние социально-психологического климата в учреждении – критерий качества работы руководителя.

Почему возникают конфликты

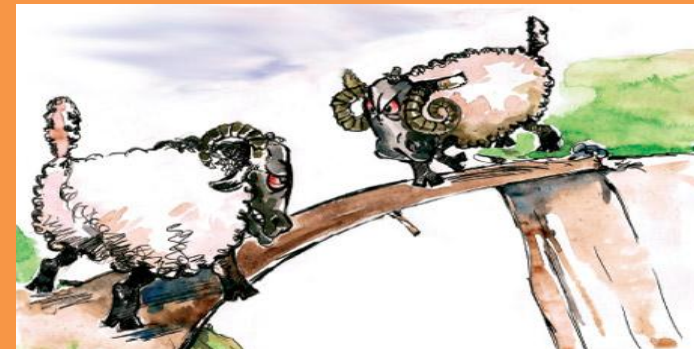
Не совпадают интересы и взгляды

Собеседник не умеет слушать и принимать критику

Столкнулись два лидера в коллективе

Особый темперамент, восприятие, убеждения

Семинар-тренинг ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА



Оптимизация социально-психологического климата в коллективе

Содержание:

1. Введение в проблематику
2. Теоретические основы конфликта
3. Практические приемы урегулирования конфликтов в ДОО
4. Деятельность по оптимизации социально-психологического климата в коллективе ДОО
5. «Обратная связь»

Пять фраз для доброжелательных отношений

А как ты считаешь?

Я признаю, что допустил эту ошибку

Искренне благодарю

Ты сделал это просто чудесно

Вы посоветуйте, пожалуйста

Местоимение «Мы»

Аргументируйте свою позицию

- 1 Выпишите аргументы, когда готовитесь к разговору. Сильные аргументы ставьте в начало и конец речи.
- 2 Используйте объединяющие слова: «Нам с вами известно», «Для нас важно»
- 3 Пользуйтесь приемом «Да – но...», чтобы аргументы не вызвали возражений.
- 4 Не подменяйте аргументы своим мнением.
- 5 Не советуйте, а советуйтесь. Задавайте вопросы: «Договорились?», «Хорошо?»

Как избежать конфликта

- 1 Решайте проблему, а не отстаивайте свою точку зрения.
- 2 Меняйте тактику, переключайтесь на другое поведение.
- 3 Будьте терпимее к позиции другого, старайтесь достигнуть компромисса.
- 4 Избавьтесь от стереотипов мышления и поведения.
- 5 Ищите альтернативные варианты решения.
- 6 Учитесь рефлексировать и строить отношения с оппонентом.
- 7 Не критикуйте. Боритесь с отрицательными эмоциями, они мешают найти решение.
- 8 Не уходите от проблемы. Не соглашайтесь без необходимости с мнением тех, кто уходит от решения.
- 9 Не бойтесь рисковать.
- 10 Тщательно выбирайтесь тактику, чтобы не потерять отношения.

Какую стратегию выхода из конфликта выбрать

Исход не важен. Вы хотите выиграть время

Избегайте конфликта

Вы хотите сохранить мир или вы не правы

Уступите оппоненту

Вы хотите победить. Вы правы и не боитесь потерять популярность

Докажите правоту сопернику

Разные интересы сторон. Остальные способы неэффективны

Компромисс: поступите частью интересов

У вас есть время и желание сохранить отношения

Ищите решение вместе