

KONFLIKTI

Nodarbības plāns

Šodienas tēma – konflikts. Piedāvāju piecelties ikvienam, kurš ne reizi nav ar kādu konfliktējis, kuram nav ne mazāka priekšstata par to, kas ir konflikts... Katrs no mums ir bijis iesaistīts konfliktos un var viegli iztēloties, kā tādā situācijā jūtas cilvēks. Mēģināsim izteikt šīs jūtas. Katrs pēc kārtas nosauc tās emocijas, priekšmetus, darbības, kas ienāk prātā saistībā ar vārdu „konflikts”. Tātad, ar ko jums saistās konflikts... (tipiskākas atbildes – strīds, kautiņš, apsūkāšanās, agresija, dusmas, niknums, bailes, aizvainojums, gandarījums, pārākums, lepnums, atvieglojums, negaiss, zibens, samazgu spainis, boksa rings, asaras, karš, utt.)

Tātad, konflikti dzīvē atgadās diezgan bieži un parasti saistās ar nepatīkamām sajūtām, pārdzīvojumiem. Tāpēc pret konfliktu veidojas negatīva attieksme, to uztver kā nevēlamu parādību.

Prezentācija par konfliktiem, to veidiem, risināšanas iespējām (pielikumā - 26 slaidi, 2.nodarbībām).

Uzdevums

Zīmēšana ar vienu zīmuli

Audzēkņi sadalās pāros, apsēžas līdzās pie galda. Katram pārim priekšā 1 papīra lapa un 1 rakstāmais. Abi partneri ņem rokā zīmuli (nav svarīgi, kuram roka ir augstāk, kuram zemāk) un cenšas kopīgi kaut ko uzzīmēt. Sarunāties nedrīkst! Pēc 5 minūtēm pāris zīmējuma apakšā uzraksta tā nosaukumu, bet augšējā stūrī – parakstu. Parakstā drīkst būt tikai viens uzvārds.

Pēc uzdevuma veikšanas katrs dalībnieku pāris demonstrē savu kopdarbu. Daloties iespaidos par darba tapšanu, katrs pastāsta :

- kurš uzsāka zīmēšanu,
- kurš bija iniciators kādai daļai vai tēmai,
- kā zīmēšanas laikā iniciatīva pārgāja no viena dalībnieka pie otra,
- vai bija konkurence un kuras situācijas to izsauca,

- kādos apstākļos viss noritēja gludi, bez aizķeršanās,
- kurš labāk jutās vadošā lomā, bet kurš –vadāmā,
- kādas savu plānu realizēšanas stratēģijas dalībnieki pamanīja,
- kā radās nosaukums un paraksts.

Pēc uzdevuma veikšanas tiek apkopoti rezultāti un apspriesti iespējamie konfliktu risināšanas veidi. Audzēkņi tiek rosināti uz diskusiju, kurš, viņuprāt, ir pieņemamākais veids.

Izmantotā literatūra:

Forands, Ilgvars. Personāla vadība , Latvijas izglītības fonds, [2002]. 189.lpp.

Kondrova, Aija. Konflikti. Palīgmateriāls skolotājam, Rīga, 2010

TŪRISMA INFORMĀCIJAS CENTRA DARBA ORGANIZĀCIJA - K O N F L I K T I

Daina Girvaite

KONFLIKTI



- **Konflikts** – no latīņu vārda conflictus – sadursme. Konflikts traucē saskarsmi.
- Konflikti ir normāla parādība
- Konflikts ir pretēju vēlmju, interešu, viedokļu, pozīciju un mērķu sadursme.

- Konflikts rodas, ja vienā jautājuma pastāv divi vai vairāki atšķirīgi, savstarpēji konkurējoši viedokļi
- Bieži konflikta laikā cilvēki sarunā daudz lieka, apvainojoša. Konflikts netiek atrisināts, bet attiecības tiek sabojātas, pat izbeigtas.

Kā rodas konflikti?

- Atšķirīgi uzskati ar istabas biedriem par kopdzīves noteikumiem.
- Nesaskaņas ar vecākiem sakarā ar viņu vēlmēm vai padomiem.

- Nesaprašanās ar draugiem, partneri.
- Prasības, ko uzstāda pasniedzēji, nodaļas darbinieki, vadība.
- Domstarpības ar studiju biedriem vai pasniedzējiem par diskusijā paustiem viedokļiem, kas uztverti „personīgi”.

Ilūzijas par konfliktiem

- Zaudētāja – ieguvēja ilūzija – konfliktā var būt tikai viens uzvarētājs
- Sliktā cilvēka ilūzija – tendences konflikta cēloņus meklēt otrā cilvēkā (parasti ilūzijas ir abpusējas);
- Strupceļa ilūzija - konflikts nav atrisināms, ir bezcerība.

- Konflikta amplitūda var būt ļoti plaša. Tiek izšķirti sekojoši konfliktu veidi :

- **lekšējie (zemapziņas) konflikti.**

Pašā cilvēkā notiek pretēju vēlmju sadursme, piemēram, jums bija jāizpilda mājasdarbi , bet jūs aizgājāt satīkties ar draugiem. Beigu beigās jūsu draugi uz tikšanos neatnāca un mājasdarbus arī neizpildījāt.;

- **Ārējie konflikti.** Pretējas vēlmes, uzskati un mērķi ir atsevišķiem cilvēkiem vai cilvēku grupām, piemēram, jūsu klasei ir ieplānots klases vakars, daļa audzēkņu tajā vēlas ierasties ar savu draugu vai draudzeni, daļa uzskata, ka šis vakars ir tikai jūsu klases audzēkņiem.

- Izšķir 3 konflikta situāciju tipus:
- a) jāizvēlas viens no diviem pozitīviem mērķiem;
- b) jāizvēlas viens no diviem negatīviem mērķiem;
- c) cilvēka mērķis, kas ir vienlaicīgi pozitīvs un negatīvs.
- Konflikts ir progresa virzītājspēks un arī traucējošs faktors.

Konfliktu cēloņi

- Netiek apmierinātas cilvēka pamatvajadzības;
- Ja cilvēkiem ir dažādi uzskati, domas par vienu jautājumu;
- Ja cilvēkiem ir atšķirīgas vērtības;
- Ja cilvēkiem ir atšķirīgas intereses;
- Ja atšķiras pieejamība resursiem;
- Ja cilvēkiem ir dažādas psiholoģiskās vajadzības (mīlestība, atzīšana, nozīmīgums).

Konfliktu tipi

- Īstenais konflikts – objektīvi eksistē;
- Gadījuma vai nosacītais konflikts – ir viegli maināmi apstākļi, ko abas puses nepamana;
- Nobīdītais konflikts – aiz redzamā konflikta slēpjas īstais konflikts;
- Nepatiesi pierakstītais konflikts – tiek nepareizi uztverta situācija vai problēma;
- Latentais konflikts - tam būtu reāli jānotiek, bet abas puses to vēl neapjauš;
- Viltus konflikts - kāda no pusēm kļūdaini uztver situāciju.

- Konfliktus var klasificēt pēc to ilguma . Ir 4 norises veidi:
 - ātri norimstošais konflikts – spilgts, vētrainas emocijas, var beigties traģiski; tam pamatā var būt temperaments;
 - asi un ilgstoši konflikti – ja pretrunas ir dziļas un noturīgas; abas puses kontrolē savas emocijas, uzvedību, vajadzības;
 - maz izteikti un glēvi noritoši konflikti – ja aktīva ir tikai viena puse, pretrunas nav dziļas un nopietnas;
 - vāji izteikti un ātri noritoši konflikti

Kā pazīt konfliktu?

- Konfliktu attīstības stadijas (signāli):
 - 1. iekšējais diskomforts – iekšēja sajūta;
 - 2. incidents – attiecībās rodas aizvien vairāk sīkumainas situācijas, kuras sāk kaitināt;
 - 3. pārpratumu stadija – netiek skaidri paustas domas;
 - jau acīmredzami izveidojies konflikts;
 - situāciju var mainīt, ja savstarpēji izrunāšanās palīdzību.
 - 4. saspridzinājums
 - 5. krīze – konflikts nav atrisināts, emocijas netiek kontrolētas, cilvēki šķiras.

Konfliktu risināšanas veidi

- Konfliktieradumi , tiek apgūti šāda secībā sākot no bērnības līdz pat vecumam
 - 1) konkurences stils – “uzvarēt – zaudēt pieeja”;
 - 2) pielāgošanās stils – apspriešana;
 - 3) novēršanās jeb aiziešana;
 - 4) kompromiss;
 - 5) sadarbības stils – “uzvarētāja – uzvarētāja taktika”.

Konkurences stils – “uzvarēt – zaudēt pieeja”

- Domā par savu labumu (galvenokārt);
- Darām, ja esam pārliecināti, ka mūsu lēmums ir 100% pareizs;
- Darām, ja lēmumi jāpieņem ātri.

Pielāgošanās stils – apspriešana

- Pielāgošanās – neievēro konfliktu, “strausa politika”;
- Mēģina neizrādīt dusmas, ja svarīgi ir saglabāt labas attiecības;
- Vēlama taktika – ja cilvēkam ir “melnā diena”, tad ļauj mīļā miera labad izlādēties uz sevi;
- Ja otra cilvēka mērķis ir svarīgāks par manu

Novēršanās jeb aiziešana

- Aiziešana jeb novēršanās – cilvēka uzvedība tipiska;
- Personiskās attiecības pārvēršas par lietišķām;
- Aprunāšana;
- Ar to parāda, lai otrs maina savu uzvedību, attieksmi (paši sevī vainu nemeklē)
- Bailes parādīt savas dusmas;
- Ja nesadarbojamies, necīnāmies par savām tiesībām;
- Var pielietot, ja tas mūs tieši neskar.

Kompromiss

- Ja nepieciešams daudz maz godīgs lēmums;
- Ja visas konfliktā iesaistītās puses saprot kompromisa būtību;
- Svarīgi, lai cilvēki saprot no kā viņi atsakās un ko iegūst;
- Ja abas puses vēlas vienu un to pašu, bet nevar vienoties;
- Ja abām pusēm vienāds sociālais stāvoklis;
- Ja maz laika.

Sadarbības stils – “uzvarētāja – uzvarētāja taktika”

- Uzvarētāja taktika – abas puses var būt ieguvējas;
- Viskonstruktīvākā pieeja (gan privāti, gan sabiedrībā);
- Attiecības pat var uzlaboties;
- Svarīgi kontrolēt savas emocijas;
- Svarīgi noskaidrot abu pušu vajadzības, vēlmes, iejusties “otra ādā”;
- Jānoskaidro, vai otrai pusei nav kādi īpaši apstākļi;
- Deklarēt, ka man ir svarīgi konfliktu atrisināt.

Konfliktu risināšana

- Jāpiedalās visām iesaistītajām pusēm;
- Ja attiecības būs ilgstošas, tad būtu aktīvi jāiesaistās konflikta risināšanā;
- Emociju kontrolēšana;
- Dažkārt emocijām jāļauj izpausties, izlādēties;

- Jāpielieto šādi izteicieni :”es saprotu, ka tu esi nikns...”;
- Svarīgi nenoliegt otra cilvēka emocijas;
- Jāvienojas par noteikumiem;
- Uzmanīgi jāuzklausā;
- Nevar izrādīt naidīgumu, nekritizēt, censties izturēties ar cieņu;
- Kādam būtu jāuzņemas iniciatīva;

Konfliktu risināšana

- Pozīciju noskaidrošana – jānoskaidro otra cilvēka viedoklis, uzskati, jāpauž arī savs viedoklis, uzskati;
- Jāizrunā pārpratumi, baumas, tenkas, kas radušies;
- Slēpto vajadzību un interešu noskaidrošana – kāpēc cilvēks ir kaut ko teicis (konflikti rodas ja netiek izprastas otra cilvēka vajadzības);

- Svarīgi - kādā veidā mēs uzdodam jautājumus;
- Alternatīvas meklēšana risinot jautājumus;
- Jāfokusējas uz nākotni;
- Puses vienojas par abpusēji apmierinošu risinājumu – abas puses kaut ko iegūst.

“Četru soļu metode” starppersonu konfliktu risināšanā

- 1.solis – vienoties par sarunām:
 - neprasīt bezierunu pakļaušanos, nelietot varu;
 - neaiziet no sarunas bez vienošanās.
- 2.solis – radīt apstākļus komunikācijai (laiku, vietu) ;
- 3.solis – sarunu gaita:
 - izteikt savas domas, vajadzības : partnerim un pašam;
 - atrast variantus, lai apmierinātu vajadzības;
 - kopā izvēlēties labākos variantus.
- 4. solis – vienošanās panākšana – tālākā uzvedība, rīcība.

Lai konfliktu atrisinātu

- Vispirms ir jāgrib to atrisināt, pats no sevis tas neatrisināsies;
- Ir jāveic pārrunas ar cilvēku, ar kuru esi sastrīdējies;
- Jāizsaka katram savas domas, neuzbrūkot un neaizvainojot;
- Kopīgi jāizlemj, kas katram no jums jāpaveic, lai atrisinātu situāciju

Ir 4 spēki, ka stimulē cilvēkus risināt konfliktus

- Iestājas nogurums;
- Vēlēšanās pēc miera, harmoniskām attiecībām;
- Katarse – caur konflikta risināšanu cilvēks atbrīvojas no spriedzes;
- Ja viena no pusēm atklāti demonstrē nožēlu par notikušo konfliktu un vēlas to atrisināt, tad arī otrai pusei rodas šāda vēlēšanās.