

KORONAWIRUS

ZESPÓŁ SZKÓŁ IM. GEN. JÓZEFA KUSTRONIA
W LUBACZOWIE

WYCHOWANIE DO ŻYCIA W RODZINIE

Teresa Telenkiewicz

KLASY DRUGIE

marzec 2020 r.

ELEMENTY KONFLIKTU - KORONAWIRUS

W dobie pandemii koronawirusa, każdy człowiek staje wobec mniejszego lub większego problemu...

Znajomość zarówno trzech podstawowych elementów konfliktu oraz stylów radzenia sobie z problemami, jak i wybór właściwej postawy - może ułatwić i tak niełatwy czas izolacji, a jednocześnie doprowadzić do pozytywnych zmian w nowej, nieznanej sytuacji.

Zamiast działać impulsywnie, podejść z umiejętnością skupienia się na informacjach.

(wpływają na postrzeganie i dynamikę konfliktu)

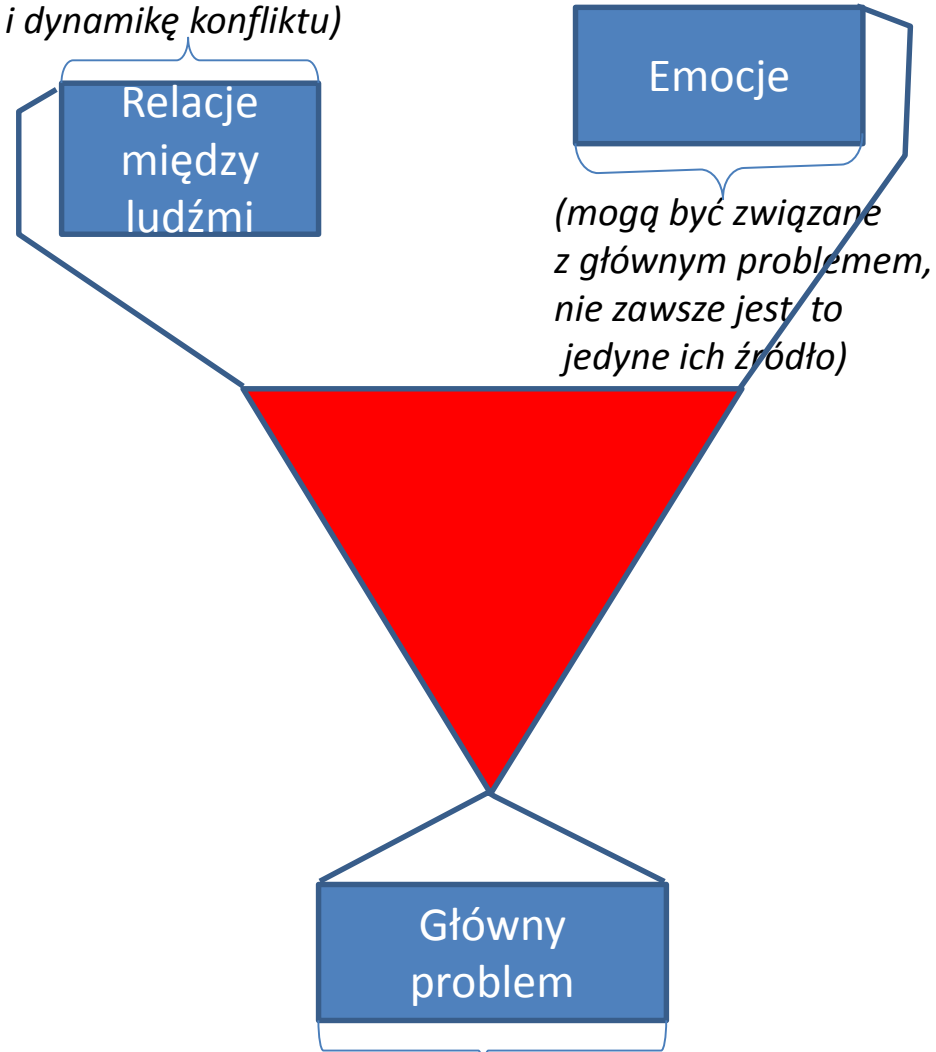
Relacje między ludźmi

Emocje

(mogą być związane z głównym problemem, nie zawsze jest to jedyne ich źródło)

Główny problem

(czynniki powodujące konflikt, którymi trzeba się zająć w celu jego rozwiązania)



RODZAJE ZACHOWAŃ I STYLE RADZENIA SOBIE W SYTUACJACH TRUDNYCH...

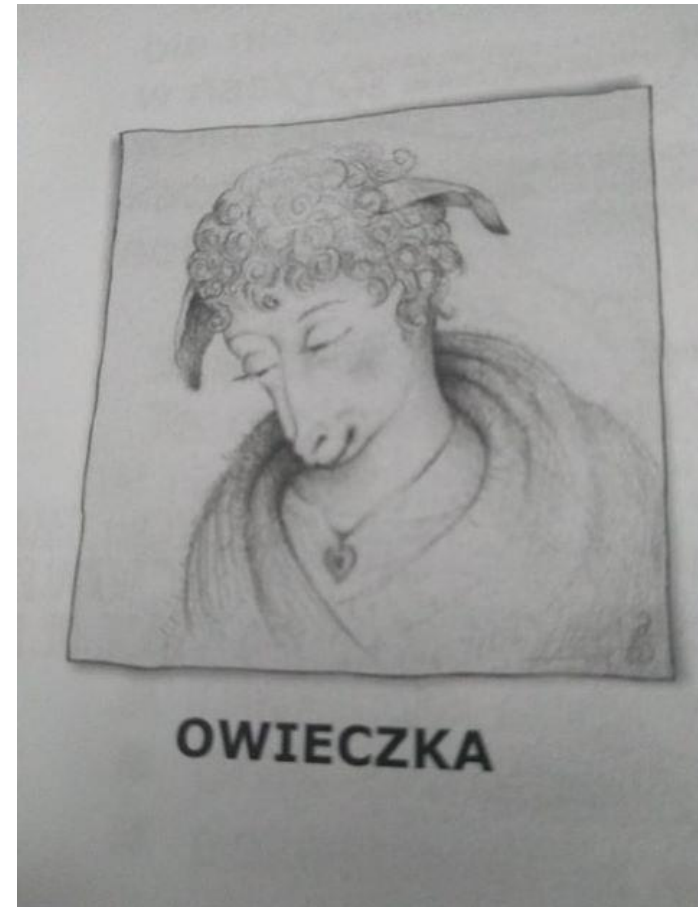
Przystosowanie się

CEL: utrzymać znajomość za
wszelką cenę

Co robi, by to osiągnąć?

1. Skrywa swoje potrzeby, spostrzeżenia i uczucia.
2. Jest zdolna do wszelkich ustępstw. Dostosowuje się.
3. Unika kontaktu wzrokowego.
4. Posługuje się łagodnym tonem, jest niejednoznaczna w swoich wypowiedziach.
5. Rezygnuje ze swoich racji, przekonań oraz wartości, by być akceptowaną przez innych i nie zostać odrzuconą.

Godzę się na wszystko, tylko mnie kochaj!



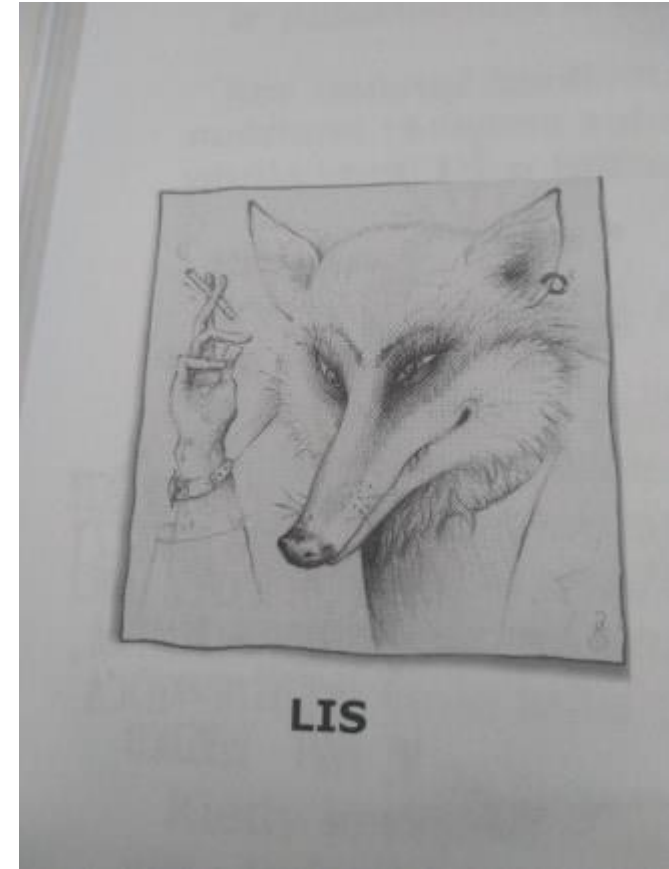
RODZAJE ZACHOWAŃ I STYLE RADZENIA SOBIE W SYTUACJACH TRUDNYCH...

Poszukiwanie kompromisu

CEL: znaleźć szybko rozwiązanie

Co robi, by to osiągnąć?

1. Ujawnia i zaspokaja jedynie najważniejsze potrzeby, nie wspomina o potrzebach głębszych.
2. Utrzymuje bezpośredni kontakt wzrokowy i jest pewny siebie. Bierze pod uwagę i uznaje podstawowe potrzeby i uczucia drugiej strony konfliktu.
3. Posługuje się językiem negocjacji, by w krótkim czasie znaleźć lub wskazać rozwiązanie, np. *„Spotkajmy się w pół drogi. Pójdźmy na kompromis”*.
4. Przedkłada rezultat nad zasady postępowania. Wyznaje zasadę: *„Cel uświęca środki”*.



Zawrzyjmy umowę. Proponuję rozwiązanie nie do odrzucenia!

RODZAJE ZACHOWAŃ I STYLE RADZENIA SOBIE W SYTUACJACH TRUDNYCH...

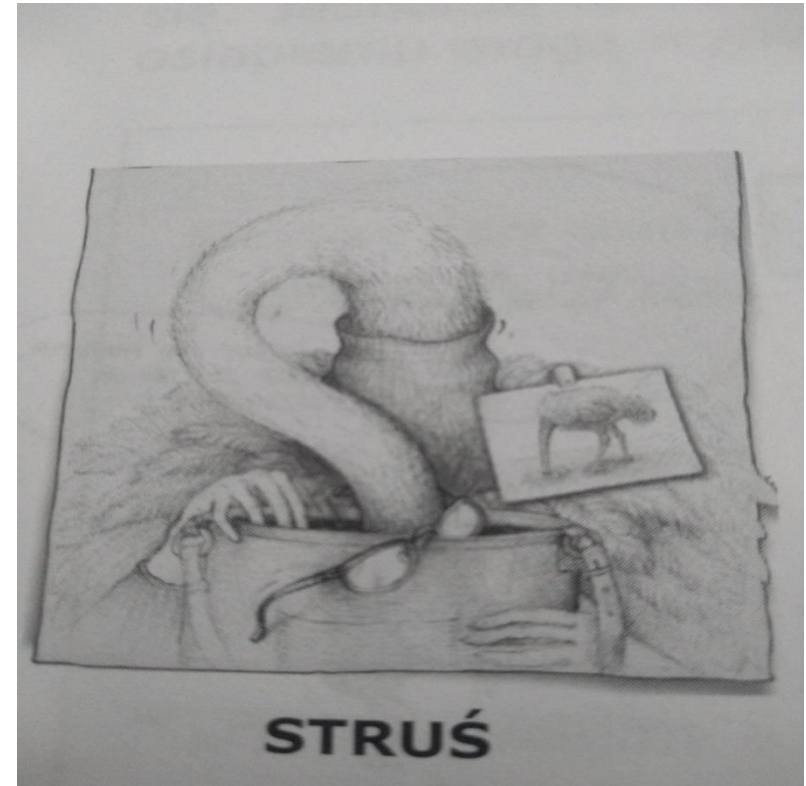
Unikanie

Co robi, by to osiągnąć?

1. Tłumi emocje, ukrywa wszystkie spostrzeżenia, uczucia.
2. Unika kontaktu wzrokowego, kręci się, wstaje i wychodzi.
3. Odwraca się plecami do innych, koncentruje się na czymś innym, nie angażuje się i nie szuka rozwiązania.
4. Unika wszelkich niejasnych sytuacji i tematów rozmowy.
5. Uważa, że sytuacja jest beznadziejna i musi taką pozostać.

***Nic nie mogę zrobić w tej kwestii.
Ładna dziś pogoda, prawda?***

**CEL: unikać powodów do zmartwień
i niepokoju**



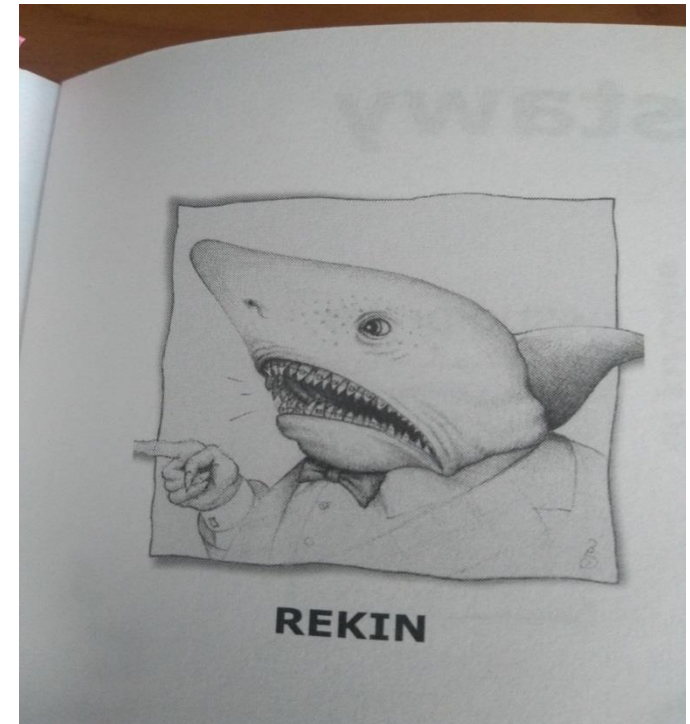
RODZAJE ZACHOWAŃ I STYLE RADZENIA SOBIE W SYTUACJACH TRUDNYCH...

Rywalizacja

CEL: wygrać za wszelką cenę

Co robi, by to osiągnąć?

1. Ujawnia tylko swoje pragnienia, koncentruje się na obronie własnych interesów, nie licząc się z uczuciami innych.
2. Przechodzi do ofensywy. Z łatwością lekceważy interesy drugiej strony, traktuje ją stereotypowo, przypina etykiety, obwinia, oskarża, atakuje, mówiąc: „Bo ty...”.
3. Ogranicza potrzeby innych, określa ich zadania, stanowczo rozkazując: „Bo musisz, powinienes...”.
4. Ingeruje w życie osobiste. Przekracza granice swobody osobistej. Jest natarczywy. Grozi, zastrasza.
5. Kieruje się zasadą: „rządź i dziel”. Manipuluje swoimi rozmówcami – skłócając ich, sięga po łup.



Chcesz czy nie, musisz się zgodzić. Moje rozwiązanie albo żadne!

RODZAJE ZACHOWAŃ I STYLE RADZENIA SOBIE W SYTUACJACH TRUDNYCH...

Współpraca

CEL: rozwiązać konflikt, poszukując możliwie najlepszych rozwiązań, sprostać wszelkim możliwym oczekiwaniom oraz potrzebom

Co robi, by to osiągnąć?

1. Dzieli się wszystkimi pomysłami i odczuciami, które mogą być pomocne.
2. Oddziela osobę od problemu, szanuje wszystkie strony konfliktu bez względu na ich zachowania.
3. Ujawnia i nazywa prawdziwie, często skrywane potrzeby stron konfliktu: atmosferę solidarności i przynależności do grupy, co pozwala uszanować i uwzględnić strony konfliktu, jak i ich potrzeby.
4. Słucha uważnie i aktywnie. Jest dobrym słuchaczem.
5. Daje konstruktywną informację zwrotną, stosuje parafrazę i komunikat „typu JA”, proponuje.
6. Wskazuje różne rozwiązania.
7. Szuka wspólnej płaszczyzny porozumienia.



***Płyniemy jedną łódką! Ja też się martwię. Działajmy razem,
żeby rozwiązać problem...***

RODZAJE ZACHOWAŃ I STYLE RADZENIA SOBIE W SYTUACJACH TRUDNYCH...

Pozwolę się nie zgodzić

W niektórych sytuacjach konfliktowych żaden z powyższych sposobów postępowania nie jest przydatny ani właściwy i nie da się postąpić według któregośkolwiek z nich.

Wynika to z istoty konfliktu. Można się nie zgodzić z kimś co do trudnych, złożonych kwestii: społecznych, politycznych, moralnych czy religijnych.

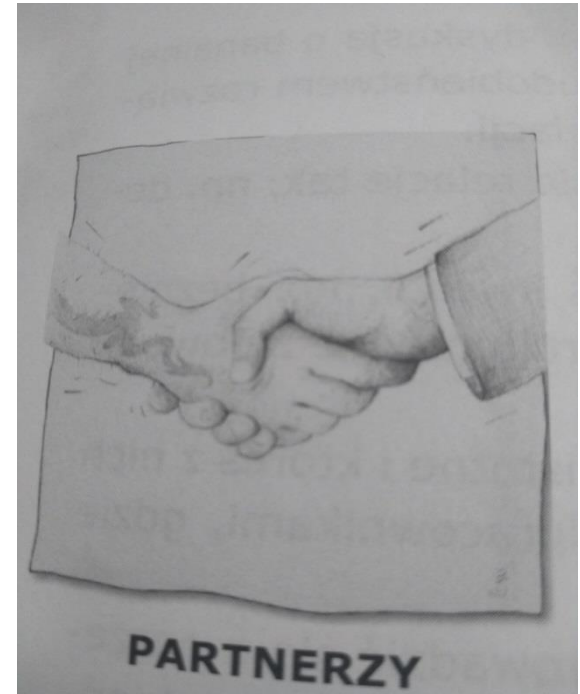
Żadna ze stron nie wyraża woli kompromisu oraz odstąpienia od swoich zasad i wartości, nie chce też osłabić prywatnych lub zawodowych więzi i kontaktów.

Nie ośmieszając i nie lekceważąc drugiej strony, można zwyczajnie przyznać, że chociaż nie ma sposobu wyjścia z impasu w danym przypadku, nie wpłynie to na wzajemne relacje i nadal istnieje możliwość utrzymania trwałych więzi.

Nie można być jednomyślnym we wszystkim.

Co do tej kwestii nigdy się nie zgodzimy, ale nie wpłynie to na nasze relacje...

CEL: rozumieć i szanować zachowanie i wartości innych

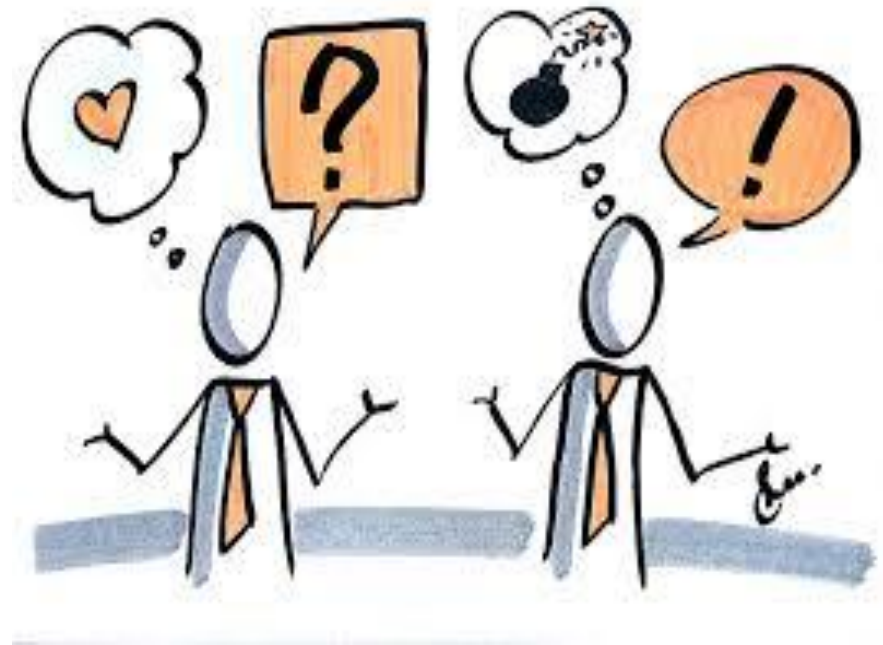


TWOJE WYZWANIE

Angażując się w rozwiązanie sytuacji konfliktowej, przeanalizuj sytuację przed podjęciem działania.

Zapytaj:

1. Jaki jest mój problem?
2. Jaki jest mój związek z drugą stroną konfliktu?
3. Jak się czuję?



NAUCZYCIEL WDŻ

Zespół Szkół im. gen. Józefa Kustronia w Lubaczowie

- z doświadczeniem medycznym, mediacyjnym, doradcy życia rodzinnego

- Telefon: 662-256-344

GRATULUJĘ ROZWAŻNYCH I SKUTECZNYCH DZIAŁAŃ!

„Ludzie nie potrafią czytać w myślach,
dlatego trzeba im mówić, czego się chce”.

(Patricia Jakubowski)

Literatura:

1. Cloud H. *Uzdrowiające zmiany. Cztery lepsze kroki do lepszego życia.*
2. Król T., Ryś M. (red.) [w:] *Wędrując ku dorosłości. Wychowanie do życia w rodzinie. Podręcznik dla szkół ponadgimnazjalnych.*
3. Kruszewski Z. (red): *Uczeń jako mediator. Podręcznik dla wychowawców.*
4. Kruszewski Z. (red): *Uczeń w sytuacjach konfliktowych. Podejście pozytywne. Podręcznik dla wychowawców.*
5. Peters S. *Paradoks szympansa. Przełomowy program zarządzania umysłem. Sposób na sukces, szczęście i pewność siebie.*
6. Silberman M., Hansburg F. *Inteligencja interpersonalna. Jak utrzymywać mądre relacje z innymi.*