

Конфликтология

Лекция 3



Екатерина Калияниди

HR эксперт

10+ лет опыта в корпоративном консалтинге

8+ лет создания и ведения корпоративных тренингов





Екатерина Калияниди

HR эксперт

10+ лет опыта в корпоративном консалтинге **8+** лет создания и ведения корпоративных тренингов

- Опыт работы в крупных международных компаниях (Michael Page, Adecco Group, ManpowerGroup)
- Зона ответственности 4 страны, управление командами продаж, клиентского сервиса и подбора персонала (до 100 человек)
- Образование: РЭУ им. Г.В. Плеханова, Hogeschool van Amsterdam (Управление персоналом), Harvard Business School (Бизнес аналитика и финансы)
- Сертифицированный асессор (SHL)



Структура курса:

1 Лекция 1. Комфорт и конфликт в профессиональном и личном общении Семинар 1

2 Лекция 2. Способы предотвращения и урегулирования конфликтов Семинар 2

Лекция 3. Конфликт темпераментов и стилей коммуникации Семинар 3

Лекция 4. Конфликт ценностей и потребностей Семинар 4

Лекция 5. Ресурсные конфликты Семинар 5



План сегодняшней лекции:

- Поведенческая матрица как вариант типологии личности
- Примеры конфликтов, возникающих из-за разного подхода в коммуникации, и способы их решения
- Эффективные модели команды согласно поведенческой матрицы





Хочу, чтобы все было по плану



Хочу, чтобы был импульс



Хочу, чтобы все было детально и понятно

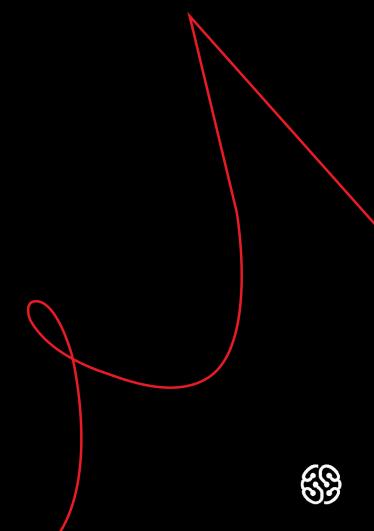


Хочу, чтобы было ярко и весело

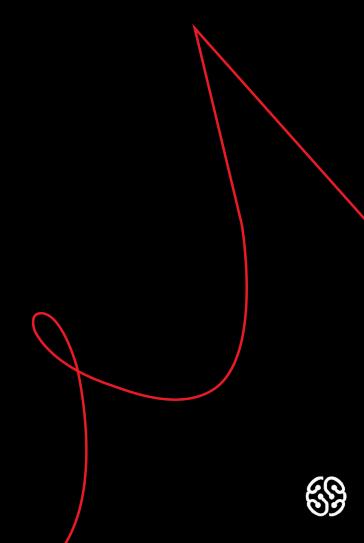


- MBTI (Myers-Briggs Type Indicator)
- DISC ((D)ominance, (i)nfluence,
 (S)teadiness and (C)onscientiousness)
- Поведенческая матрица





- Соблюдают правила, структуру
- Выбирают сдержанные цвета в одежде, важно, чтобы все сочеталось и было уместно
- Последовательны в действиях и в речи
- Предпочитают логику эмоциям



- Соблюдают правила, структуру
- Выбирают сдержанные цвета в одежде, важно, чтобы все сочеталось и было уместно
- Последовательны в действиях и в речи
- Предпочитают логику эмоциям

Неформальные



- Соблюдают правила, структуру
- Выбирают сдержанные цвета в одежде, важно, чтобы все сочеталось и было уместно
- Последовательны в действиях и в речи
- Предпочитают логику эмоциям

Неформальные

- Пропагандируют свободу от условностей
- Уместно все, что отражает их настроение
- Высоко эмоциональны
- Любят экспериментировать



Ведущие

Легко идущие



Ведущие

Легко идущие

- Самодостаточный человек
- Готов идти за теми или с теми,
 с кем ему комфортно и по пути
- Спокойный, вдумчивый
- Выбирает уют и теплые, отношения, крепко привязывается



Ведущие

- Умеет выступать на публике и мотивировать других
- Необходимы люди вокруг и много внимания
- Живет на повышенных скоростях
- Умеет и любит брать на себя ответственность

Легко идущие

- Самодостаточный человек
- Готов идти за теми или с теми,
 с кем ему комфортно и по пути
- Спокойный, вдумчивый
- Выбирает уют и теплые, отношения, крепко привязывается



ФОРМАЛЬНЫЙ ВЕДУЩИЙ

НЕФОРМАЛЬНЫЙ ВЕДУЩИЙ

ФОРМАЛЬНЫЙ ЛЕГКО ИДУЩИЙ НЕФОРМАЛЬНЫЙ ЛЕГКО ИДУЩИЙ



ФОРМАЛЬНЫЙ ВЕДУЩИЙ

Контролер Главное слово – РЕЗУЛЬТАТ

- Резкий, жесткий
- Боится потерять контроль
- Все должны делать, что хочет контролер

- Четкий, структурированный
- Фантастический организатор
- Умеет управлять долгосрочно и большим объемом (большим количеством людей/задачами)



- Зануда
- На все нужно много времени
- Анализатора сложно замотивировать

- Необычайно умеет собрать и проанализировать любой объем информации
- Редко ошибается
- Крутое чувство юмора

ФОРМАЛЬНЫЙ ЛЕГКО ИДУЩИЙ

Анализатор Главное слово – ИНФОРМАЦИЯ



- Легко дает сесть себе на шею
- Чересчур погружается в эмоции и переживания
- Зависит от отношений с окружающими

- Душевный, заботливый друг
- Умеет выстраивать и поддерживать отношения, надежный
- Способен испытывать всю палитру эмоций

НЕФОРМАЛЬНЫЙ ЛЕГКО ИДУЩИЙ

Поддержка Главное слово – ЭМОЦИИ



НЕФОРМАЛЬНЫЙ ВЕДУЩИЙ

Мотор Главное слово – ЭНЕРГИЯ

- Может поверхностно воспринимать информацию
- Мотора часто не воспринимают всерьез
- Быстро перегорает

- Веселый, общительный, яркий
- Генерирует потрясающие идеи
- Действует на высокой скорости



Сложные отношения, повышенная вероятность конфликта:

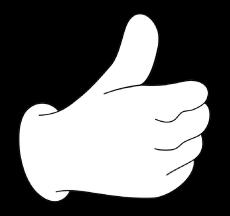
- 1. Контролер-Поддержка
- 2. Анализатор-Мотор





Гармоничные отношения, сниженная вероятность конфликта:

- 1. Контролер-Анализатор
- 2. Анализатор-Поддержка
- **3.** Поддержка-Мотор
- **4.** Мотор-Контролер





Тип поведенческой матрицы	Стратегии, которые выбирает
Контролер	Соперничество, компромисс, сотрудничество
Анализатор	Избегание, соперничество*, сотрудничество
Поддержка	Избегание, приспособление, компромисс, сотрудничество
Мотор	Соперничество, избегание, сотрудничество



Контролер	Ждет профессионального, четкого подхода в работе	Хочет, чтобы его задания были услышаны и исполнены
	Умеет управлять долгосрочно и большим объемом (большим количеством людей/задач)	резкий, жесткий
	Фантастический организатор	Боится потерять контроль
Поддержка	Ждет человеческого отношения в работе	Хочет, чтобы желания всех были услышаны
	Душевный, заботливый друг	Легко дает сесть себе на шею
	Умеет выстраивать и поддерживать отношения, надежный	Чересчур погружается в эмоции и переживания
Мотор	Может брейнштормить	Не может в одиночку долго или часто выполнять повторяющиеся задачи
	Веселый, общительный, яркий	Может поверхностно воспринимать информацию
	Действует и думает на высокой скорости	Его могут не воспринимать всерьез
Анализатор	Легко разбирается в сложных вещах	Нелегко набрасывает идеи
	Редко ошибается	Занудный
	Крутое чувство юмора	С трудом мотивируется



Спасибо /// за внимание /

