

# Тема: «Проблема конфликта в социальной психологии»

## План:

1. Основные характеристики конфликтов.
2. Реагирование на конфликтное поведение.
3. Стратегии поведения в конфликте.

Во многих языках мира под конфликтом понимают (лат. *conflictus*) столкновение.

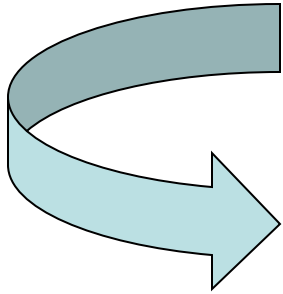
Понятие конфликта можно определить как противостояние разнополюсных точек зрения, взглядов на конкретную ситуацию. Чаще всего конфликт можно представить в сочетании трех

**ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ:**

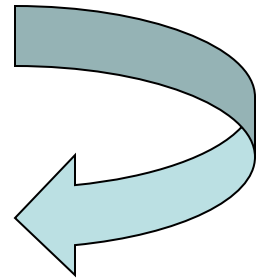
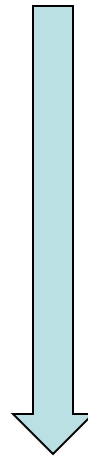
Во многих языках мира под конфликтом понимают (лат. *conflictus*) столкновение.

Конфликт - противостояние разнополюсных точек зрения, взглядов на конкретную ситуацию. Конфликт можно представить в сочетании трех основных

КОМПОНЕНТОВ:



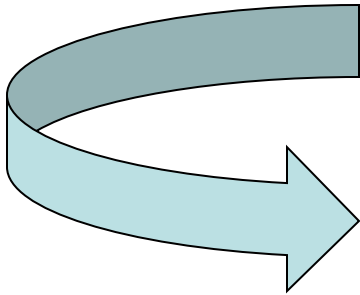
- Основан на противоречии.



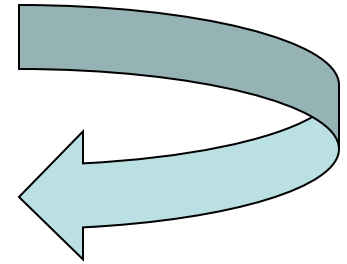
- Затрагивает значимые для участников ценности

- Конфликт предполагает выяснение личных отношений, поиск отрицательных качеств оппонентов

# М.Дойч разделил конфликты на:



- Конструктивные – возникают в результате расхождения мнения о решении конкретных задач и не затрагивают личностные взаимоотношения.



- Деструктивные – ведут к разобщению людей, вовлекая большое количество участников, способствует возникновению стрессов, психологического дискомфорта.

Содержательная сторона конфликта:

- конфликтующие стороны (конфликтанты);
  - зона разногласий;
- конфликтная ситуация;
  - МОТИВЫ;
  - действия.

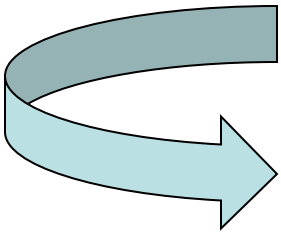
## Динамика конфликта:

1. Этап предконфликтной ситуации.
2. Этап инцидента.
3. Развития конфликта.
4. Этап кульминации конфликта.
5. Этап разрешения конфликта:
  - Цена конфликта  
 $ЦК = Э + Д + С$   
(энергия, время, силы).
  - Цена выхода из конфликта  
 $ЦВК = У - П$   
(утраты, приобретения)
6. Постконфликтной ситуации

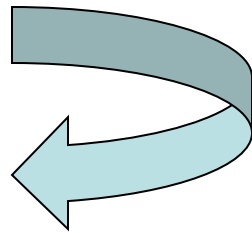
Иллюзии, усиливающие  
интенсивность конфликта:

1. «Крайней альтернативы».
2. «Самооправдания».
3. «Зеркального восприятия».

# Стратегии поведения:



- Партнерство – ориентация на интересы оппонента



- Напористость – ориентация на свои интересы



# Тактики поведения в конфликте:

- Противоборство (предпочтительное решение для себя)
- Компромисс (урегулирование разногласий путем уступок)
- Уступка (Одна сторона жертвует собственными интересами в пользу другой)
- Избегание (Стороны не пытаются тратить время на конфликт).
- Сотрудничество (стороны находят наиболее приемлемое решение, превращаются из оппонентов в партнеров).

# Аспекты конфликта:

- **содержательный** - предмет и «деловая» направленность конфликта, содержание спора, деловые цели сторон;
- **личный** - личные отношения сторон, достоинство, эмоциональные последствия.