

The background of the slide is a light blue, semi-transparent image of a compass rose and a map. The compass rose is in the upper left corner, showing cardinal and intercardinal directions (N, NE, E, SE, S, SW, W, NW) and degree markings. The map below it shows geographical outlines and some text, including "CAPE" and "SOUTH".

# *ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА*

Лектор:

*Майорова Татьяна Евгеньевна*

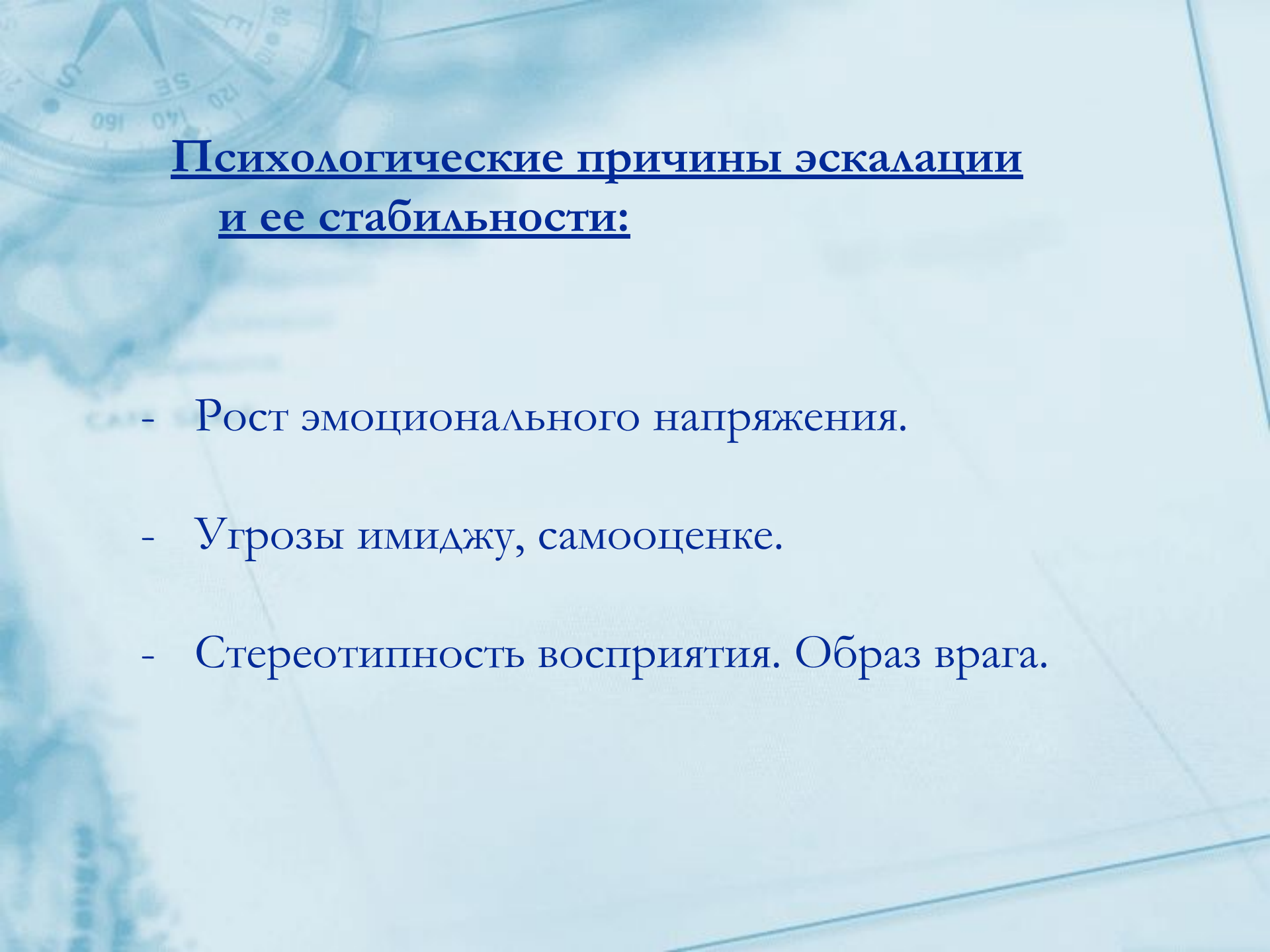
# Стратегии поведения в конфликте



Сетка Томаса-Килмана

## Эскалация конфликта (от лат. scala - лестница)

- Постепенный переход от мягких тактик борьбы к жестким
- «От меньшего к большему».
- Расширение границ конфликта
- «От частного к общему». Потеря первоначального предмета разногласий
- От стремления к результату к стремлению победить противника и далее к стремлению нанести противнику ущерб
- «От участия немногих к увеличению рядов»  
(**экспансия** конфликта)



## Психологические причины эскалации и ее стабильности:

- Рост эмоционального напряжения.
- Угрозы имиджу, самооценке.
- Стереотипность восприятия. Образ врага.

## Формы окончания конфликта:

- завершение
- урегулирование
- затухание
- доминирование или устранение противника
- капитуляция
- перерастание в другой конфликт
- разрешение



Переговоры – это не место для порывов,  
это место для дипломатии.

Французская пословица

**Переговоры** – это способ преодоления  
конфликтного противоречия,  
заинтересованный диалог с целью  
урегулирования конфликта.

### **Первые шаги на пути к переговорам**

- Диалог
- Поиск общих, высших целей
- Приглашение посредника
- Односторонние мирные инициативы
- Пошаговый характер



```
graph TD; A[МОДЕЛИ ПЕРЕГОВОРОВ] --> B[Позиционный торг  
модель «уступок-сближения»]; A --> C[Принципиальные переговоры  
модель «взаимных выгод»];
```

## МОДЕЛИ ПЕРЕГОВОРОВ

**Позиционный торг**  
модель «уступок-сближения»

**Принципиальные переговоры**  
модель «взаимных выгод»

```
graph LR; A[ПЕРЕГОВОРЫ] --> B[Компромисс]; A --> C[Соглашение в процедуре определения победителя]; A --> D[Интегративное решение];
```

**ПЕРЕГОВОРЫ**

**Компромисс**

**Соглашение в процедуре  
определения победителя**

**Интегративное решение**



## Алгоритм действий в ситуации конфликта:

1. Выслушать оппонента
2. Заявить о своей позиции
3. Анализ интересов
4. Высказывание и обсуждение предложений, интегративных решений. Выбор решения.
5. Назначение санкций

Не забывать: мирные инициативы, подчеркивание общности, пресечение манипуляций.