

# ОСНОВНЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДОМИНАНТЫ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ



Важнейшую роль среди личностных факторов конфликта играют основные психологические доминанты поведения личности: 1) ценностные ориентации; 2) цели; 3) мотивы; 4) интересы; 5) потребности.

Все они имеют внутреннюю взаимосвязь и вытекают один из другого.

1. *Ценностные ориентации людей* как субъектов конфликта формируются в процессе социализации личности и выражаются в тех моральных, идеологических, политических и других принципах, на основе которых субъект противоборства оценивает характер конфликта и строит свое поведение в этой ситуации. На базе ценностных ориентации происходят вычленение и дифференциация объектов конфликта по их значимости, решается вопрос о том, следует ли вообще участвовать в конфликте.



2. *Цель* — это осознанный образ предвосхищаемого результата. на достижение которого направлено действие человека. Применительно к конфликту цель его субъектов – это представление той конечной ситуации, которая возникнет в результате разрешения противоборства и к достижению которой стремятся его участники. Именно этот полезный для участников конфликта результат и определяет направленность их поведения.

В идеальном варианте они должны быть реальными, мотивированными и логически выстроенными. Каждый участник конфликта, как правило, имеет долгосрочные или стратегические и краткосрочные или тактические цели. Эти цели исходят не только из сложившейся конфликтной ситуации. Они выходят далеко за ее пределы. Под влиянием обстоятельств могут актуализироваться одни и уходить на «второй» план другие.



3. *Мотив* — побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением тех или иных потребностей личности. Применительно к конфликту мотив — это осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий субъектов конфликта. Такой основой вступления в конфликт в конечном счете выступает необходимость реализации его субъектами своих интересов.

4. *Интересы участников конфликта* — это осознание ими объекта конфликта как своей потребности. Отсюда повышенное внимание именно к данному объекту конфликта, а не к другому. Именно противоречие интересов рождает конфликт. Если объект не представляет никакого интереса, конфликт из-за него не возникает. Это объясняется тем, что основой интереса является потребность. Интерес представляет собой осознанную потребность, удовлетворению которой мешают конкретные препятствия.



5. *Потребность.* С точки зрения психологии потребность субъектов конфликта — это такое их состояние, которое выражается в том, что объект конфликта выступает как нужда, острая необходимость для их существования. Поэтому она является самым глубинным источником активности субъектов и толкает их на конфликтные действия. Потребность, таким образом, является тем состоянием личности, которое регулирует ее поведение, в том числе и конфликтное поведение. Но при этом эта регуляция осуществляется во взаимосвязи с интересами, мотивами, целями и ценностными ориентациями личности.



Субъективные интересы также слагаются в определенную иерархическую систему, в которой выделяются доминирующие (актуальные) и вспомогательные (потенциальные).

При анализе потребностей и интересов участников конфликта стоит учитывать тот факт, что система потребностей и интересов каждого человека слагается из следующей совокупности:

- Общие потребности и интересы, присущие всем людям;
- Особенности потребности и интересы, присущие конкретному человеку, как члену определенных социальных общностей - религиозных, партийных этнических, корпоративных, культурных, демографических и других;
- Специфические потребности и интересы, характерные для конкретного человека, которые раскрывают его индивидуальность и неповторимость (например, потребность в инсулине, интерес к культуре Полинезии, обусловленная привычкой потребность в кубинских сигарах и др.).



Выявить потребности и интересы участников конфликта сложно, поскольку они могут быть как реальными и обоснованными, но и могут основываться на неадекватном понимании сложившейся ситуации.

1) действительный интерес — интерес, фактически обоснованный и объективно отражающий положение субъекта в конфликтной ситуации и ее возможном завершении;

2) ценностно-ориентированный интерес — интерес, связанный с пониманием, как должно быть, и разногласиями по поводу возможных решений;

3) интерес, связанный с ограниченностью ресурсов;

4) завышенный интерес — интерес, связанный с переоценкой имеющихся сил и неадекватностью предъявляемых другим претензий;

5) гипотетический (надуманный) интерес — интерес, основанный на искаженном понимании своего положения в социальном конфликте;

6) транслируемый интерес — интерес, являющийся чужим, а не реальным интересом субъекта, который в данном случае является объектом манипулирования.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**

stockfresh