

ЛЕКЦИЯ 3.  
**СТРУКТУРА КОНФЛИКТОВ**  
*ПРЕПОДАВАТЕЛЬ: ДАРЕНСКАЯ И.В.*



# ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

1. Сущность конфликта как социального явления
2. Структура конфликта

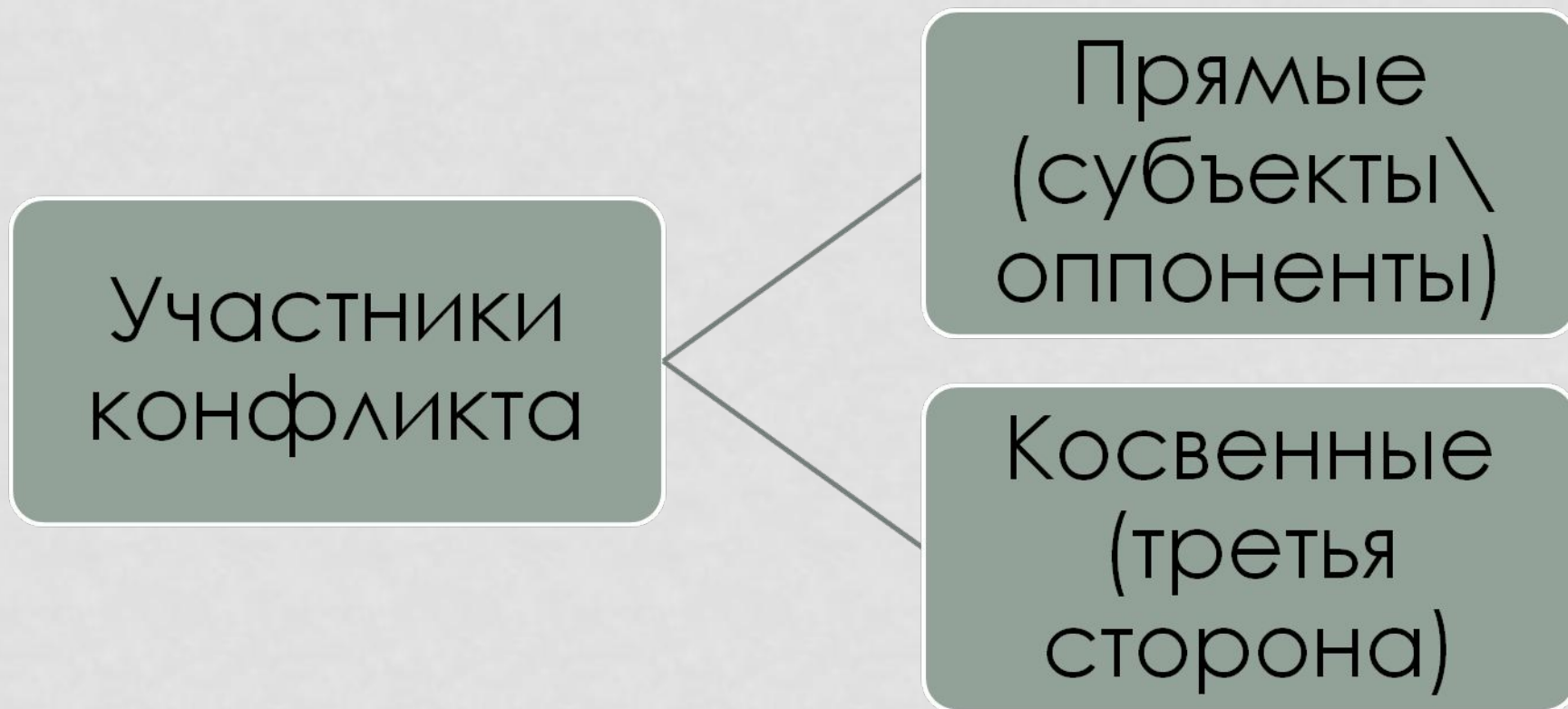
# ОПРЕДЕЛЕНИЯ «КОНФЛИКТА»

- конфликт — ситуация, которая возникает, когда целенаправленное поведение одной группы в организации блокирует целенаправленное проведение другой;
- конфликт — поведение, основным направлением которого является поражение, ослабление или подавление оппонента;
- конфликт — противоречие между людьми;
- конфликт означает несогласие сторон, при котором одна сторона пытается добиться принятия своих взглядов и помешать другой стороне доказать свои взгляды;
- конфликт — столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями.

# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА



# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ОБЪЕКТИВНЫЕ (УЧАСТНИКИ КОНФЛИКТА)



# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ОБЪЕКТИВНЫЕ (УЧАСТНИКИ КОНФЛИКТА)

Инициаторы (зачинщики)

- Берут инициативу в развязывании конфликта (после возникновения К. могут не участвовать в нем)

Организаторы (группа, индивид)

- Разрабатывают общий план противоборства с целью разрешения в свою пользу

Пособники (спонтанные или спец. созданные группы, индивиды)

Посредники (медиаторы)



# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ОБЪЕКТИВНЫЕ (СРЕДА КОНФЛИКТА)



# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ОБЪЕКТИВНЫЕ (СРЕДА КОНФЛИКТА: ФИЗИЧЕСКАЯ)

На  
микроуровне

- Внешние условия взаимодействия людей (чистота воздуха, уровень освещенности, шум на рабочем месте)
- Является и условием конфликта и причиной конфликта

На  
макроуровне

- Географические, климатические, экологические условия



# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ОБЪЕКТИВНЫЕ (СРЕДА КОНФЛИКТА: ОБЩ.-ПОЛИТИЧЕСКАЯ)

На  
микроуровне

- Психологический климат коллектива, общий настрой (мажорный или минорный, оптимистический или пессимистический)

На  
макроуровне

- Настроения, чувства, эмоции социальных групп

# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ЛИЧНОСТНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДОМИНАНТЫ ПОВЕДЕНИЯ)

Ценностные  
ориентации

- Формируются в процессе социализации

Цели

- Осознанный образ предвосхищенного результата, на достижение которого направлено действие человека

Мотив

- Побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребностей (осознанная причина конфликтов)

Интересы

- Осознание участниками объекта конфликтов как своей потребности

Потребность

- Состояние, которое выражается в том, что объект конфликта выступает как нужда, острая необходимость

ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА:  
ЛИЧНОСТНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ: ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА И  
ТИПЫ ЛИЧНОСТЕЙ)

Психологические  
оси

- Экстраверсия- интроверсия
- Эмоциональная неустойчивость –  
эмоциональная стабильность

Типы  
характера  
личности

- Меланхолик
- Холерик
- Сангвиник
- флегматик

# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ЛИЧНОСТНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ: АКЦЕНТУАЦИИ ЛИЧНОСТИ)

## Акцентуации характера

- Демонстративный
- Педантичный
- Застревающий
- возбудимый

## Акцентуации темперамента

- Гипертермический
- Дистимический
- Тревожно-боязливый
- Циклотимический
- Эмотивный
- экзальтированный

# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ЛИЧНОСТНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ: ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА

## Типы личности

- Художественный
- мыслительный

## Типы индивидуальности

- Теоретический человек (вносит систему и логику)
- Экономический человек (мотив полезности)
- Эстетический человек (эстетическое переживание)
- Социальный человек («чувствует себя в другом»)
- Политический человек (власть как способность и стремление, самоутверждение через обладание властью)
- Религиозный человек



# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ЛИЧНОСТНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ: ОЦЕНКИ ВОСПРИЯТИЯ)

Ошибки, которые  
приводят к  
необъективным  
оценкам

- Эффект ореола (выводы о внутреннем по внешнему)
- Эффект бумеранга (возврат информации)
- Эффект новизны (незнакомый человек – первая информация, знакомый – последняя, то есть более новая)
- Эффект снисходительности
- Ошибка социального стереотипа (учитель – зануда, стрики – брюзжат, молодежь - )
- Ошибка центральной тенденции(средний показатель)
- Ошибка взаимной симпатии (кукушка хвалит петуха..)



# ЭЛЕМЕНТЫ КОНФЛИКТА: ЛИЧНОСТНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ: МАНЕРЫ ПОВЕДЕНИЯ

Типы трудных  
общении людей  
(Р.Брэмсон)

- «агрессивисты»
- «жалобщики»
- «молчуны»
- «сверхпокладистые»
- «вечные пессимисты»
- «всезнайки»
- «максималисты»
- «скрытые»
- «невинные лгуны»
- «ложные альтруисты»

# ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 1

Я уже вам  
говорила, что  
проносить  
через проход-  
ную предметы  
такого размера  
запрещено.



# ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 1.



# 1.1

Это ужасно, вы  
загубили проект,  
над которым  
работала вся  
группа!



# 1.5.

А вы, оказывается,  
карьерист.



# 1.6.

Эту работу я  
смогу закончить  
только завтра.





# 1.4.

Возмутительно,  
руководство  
проектов довери-  
ли другому лицу,  
когда основные  
технические  
решения принад-  
лежат вам.

