

The background of the slide is a light blue, semi-transparent image. In the top-left corner, there is a circular compass rose with directional markers for North (N), South (S), East (E), and West (W), along with degree markings (90, 120, 150, 180). Below the compass, a portion of a map is visible, showing geographical outlines and some text like 'CAPE' and 'BAY'. The overall aesthetic is clean and academic.

# *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.