

# **СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

**МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ,  
ИХ КОНСТРУКТИВНОЕ РАЗРЕШЕНИЕ**

# ПЛАН

## 1. МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ КОНФЛИКТ:

### А) ПОНЯТИЕ

### Б) ПРИЗНАКИ:

- ПРИСУТСТВИЕ ОБЪЕКТИВНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ
- НЕОБХОДИМОСТЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ
- АКТИВНОСТЬ УЧАСТНИКОВ

### В) СТАДИИ:

- ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ
- ОСОЗНАНИЕ КОНФЛИКТА
- ПРОЯВЛЕНИЕ КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ
- УГЛУБЛЕНИЕ КОНФЛИКТА
- РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТА

### Г) СТРУКТУРА КОНФЛИКТА:

- УЧАСТНИКИ
- ПРЕДМЕТ
- ОБЪЕКТ
- МИКРО И МАКРОСРЕДА

### Д) ПРИЧИНЫ:

- РЕСУРСНЫЕ
- ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ
- ЦЕЛЕВЫЕ РАЗЛИЧИЯ
- ЦЕННОСТНО-МОТИВАЦИОННЫЕ РАЗЛИЧИЯ
- ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ
- КОММУНИКАЦИОННЫЕ
- ЛИЧНОСТНЫЕ

### Е) КЛАССИФИКАЦИЯ:

#### ВИДЫ:

**ПО НАПРАВЛЕННОСТИ:** ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ, ВЕРТИКАЛЬНЫЕ

**ПО ЗНАЧЕНИЮ:** КОНСТРУКТИВНЫЕ, ДЕСТРУКТИВНЫЕ

**В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ХАРАКТЕРА ПРОЯВЛЕНИЯ:**

ЦЕННОСТНЫЕ, ИНТЕРЕСОВ, НОРМАТИВНЫЕ

**В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДИНАМИКИ:** ОСТРЫЕ, ЗАТЯЖНЫЕ, ВЯЛОТЕКУЩИЕ

#### ТИПЫ:

СОЦИАЛЬНЫЕ: МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ, МЕЖДУ ЛИЧНОСТЬЮ И ГРУППОЙ, МЕЖГРУППОВОЙ, ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЙ

## 2. ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЙ КОНФЛИКТ:

### А) ВИДЫ:

- МОТИВАЦИОННЫЙ («ХОЧУ» И «ХОЧУ»)
- НРАВСТВЕННЫЙ («ХОЧУ» И «НАДО»)
- КОНФЛИКТ НЕРЕАЛИЗОВАННОГО ЖЕЛАНИЯ («ХОЧУ» И «МОГУ»)
- РОЛЕВОЙ КОНФЛИКТ («НАДО» И «НАДО»)
- АДАПТАЦИОННЫЙ («НАДО» И «МОГУ»)
- КОНФЛИКТ НЕАДЕКВАТНОЙ САМООЦЕНКИ («МОГУ» И «МОГУ»)

### Б) ФОРМЫ:

- НЕВРАСТЕНИЯ
- ЭЙФОРИЯ
- РЕГРЕССИЯ
- ПРОЕКЦИЯ
- ПРОЕКЦИЯ
- НОМАДИЗМ
- РАЦИОНАЛИЗМ

### В) СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ:

- КОМПРОМИСС
- УХОД
- ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ
- СУБЛИМАЦИЯ
- ИДЕАЛИЗАЦИЯ
- ВЫТЕСНЕНИЕ
- КОРРЕКЦИЯ

## 3. СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ:

### А) КОНСТРУКТИВНЫЕ:

- КОМПРОМИСС
- СОТРУДНИЧЕСТВО
- ПЕРЕГОВОРЫ: **МОДЕЛЬ «ВЗАИМНЫХ ВЫГОД», МОДЕЛЬ «УСТУПОК — СБЛИЖЕНИЯ»**

### Б) ДЕСТРУКТИВНЫЕ:

- ПРИСПОСОБЛЕНИЕ
- ИЗБЕГАНИЕ
- СОПЕРНИЧЕСТВО

# МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ КОНФЛИКТ

**МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ** (ЛАТ. CONFFICTUS — СТОЛКНОВЕНИЕ) — ЭТО СТОЛКНОВЕНИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ ИНТЕРЕСОВ, ВЗГЛЯДОВ, СТРЕМЛЕНИЙ, СЕРЬЕЗНОЕ РАЗНОГЛАСИЕ, ОСТРЫЙ СПОР МЕЖДУ ОТДЕЛЬНЫМИ ЛЮДЬМИ В ПРОЦЕССЕ ИХ СОЦИАЛЬНОГО И ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

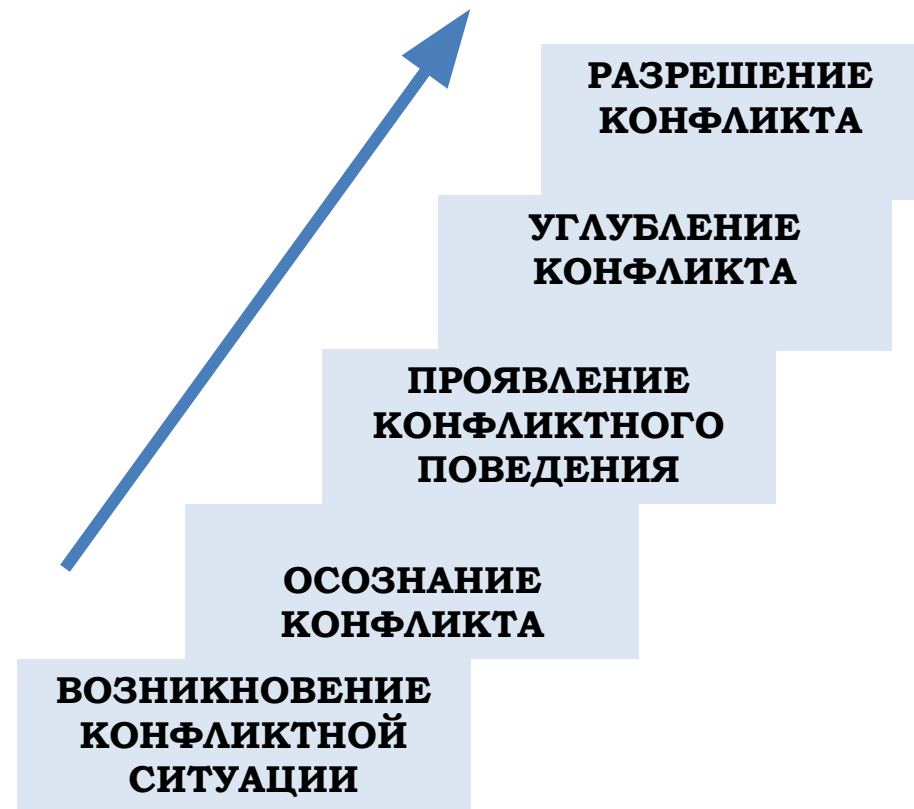
## ПРИЗНАКИ

**ПРИСУТВИЕ ОБЪЕКТИВНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ** – ОНИ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЗНАЧИМЫ ДЛЯ КАЖДОГО КОНФЛИКТУЮЩЕГО

**НЕОБХОДИМОСТЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ** КАК СРЕДСТВО НАЛАЖИВАНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

**АКТИВНОСТЬ УЧАСТНИКОВ – ДЕЙСТВИЯ** (ИЛИ ИХ ОТСУТСТВИЕ), НАПРАВЛЕННЫЕ НА ДОСТИЖЕНИЕ СВОИХ ИНТЕРЕСОВ, ЛИБО УМЕНЬШЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ

## СТАДИИ



# МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ КОНФЛИКТ

## СТРУКТУРА

### УЧАСТНИКИ

*кто вступил  
в конфликт*

*«группы  
поддержки»*

*нейтральные  
люди*

*влиятельные  
личности*

### ПРЕДМЕТ

*мнимая или существующая объективно проблема, из-за которой происходит ссора (раздор) сторон-участников конфликта*

### ОБЪЕКТ

*ценность определенного рода (духовная, материальная, социальная), которая находится в сфере интересов конфликтующих участников и которой они стремятся обладать или ее использовать*

### МИКРО И МАКРО СРЕДА

*условия, в которых протекает конфликт на различных стадиях и сферах:*

- на внутриличностном,*
- личностном,*
- социальном,*
- пространственно-временном уровне*

# МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ КОНФЛИКТ

## ПРИЧИНЫ

### РЕСУРСНЫЕ

СВЯЗАННЫЕ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ ИЛИ НЕДОСТАТОЧНОСТЬЮ МАТЕРИАЛЬНЫХ, ЛЮДСКИХ РЕСУРСОВ, ИХ КОЛИЧЕСТВЕННЫМИ И КАЧЕСТВЕННЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМ

### ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ

— ВЫСТУПАЮТ В КАЧЕСТВЕ ПРИЧИН КОНФЛИКТОВ В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ВЛАСТЬЮ, ПОЛНОМОЧИЯМИ, ВЫПОЛНЕНИЕМ ОБЩИХ ЗАДАНИЙ, ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ПРИВЯЗАННОСТЬЮ

### ЦЕЛЕВЫЕ РАЗЛИЧИЯ

ПРОЯВЛЯЮТСЯ В РЕАЛЬНЫХ ИЛИ МНИМЫХ ОТЛИЧИЯХ В ЦЕЛЯХ УЧАСТНИКОВ КОНФЛИКТА, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ КАК УГРОЗА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ОЖИДАНИЙ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ СИТУАЦИИ

### ЦЕННОСТНО-МОТИВАЦИОННЫЕ РАЗЛИЧИЯ

ИМЕЮТ МЕСТО ПРИ НЕСОВМЕСТИМОСТИ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СИТУАЦИИ, ПОСТУПКОВ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ И СОБСТВЕННЫХ, А ТАКЖЕ МОТИВОВ ДЕЙСТВИЙ

### ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ

В ОТЛИЧИЯХ ЖИЗНЕННОГО ОПЫТА УЧАСТНИКОВ КОНФЛИКТА, А ТАКЖЕ МАНЕРЕ ВЕСТИ СЕБЯ В ОПРЕДЕЛЕННОЙ СИТУАЦИИ

### КОММУНИКАЦИОННЫЕ

ВОЗНИКАЮЩИЕ В ХОДЕ НЕНАДЛЕЖАЩЕГО ОБЩЕНИЯ

### ЛИЧНОСТНЫЕ

ПОЯВЛЯЮТСЯ В ПРОЦЕССЕ СТОЛКНОВЕНИЯ УЧАСТНИКОВ КОНФЛИКТА, КОГДА ОНИ ПРОЯВЛЯЮТ СВОИ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ И ПЕРСОНАЛЬНЫЕ (ЛИЧНЫЕ) ОСОБЕННОСТИ

# КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ

## ПО НАПРАВЛЕННОСТИ

### ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ

— УЧАСТНИКИ НЕ ПОДЧИНЯЮТСЯ ДРУГ ДРУГУ

**ВЕРТИКАЛЬНЫЕ** — УЧАСТНИКИ НАХОДЯТСЯ В ПОДЧИНЕНИИ ДРУГ С ДРУГОМ

## ПО ЗНАЧЕНИЮ

### КОНСТРУКТИВНЫЕ (СОЗИДАТЕЛЬНЫЕ)

— ОППОНЕНТЫ НЕ ВЫХОДЯТ ЗА РАМКИ ЭТИЧЕСКИХ НОРМ, ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ, РАЗУМНЫХ АРГУМЕНТОВ, ПРИВОДИТ К РАЗВИТИЮ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ

### ДЕСТРУКТИВНЫЕ

**(РАЗРУШИТЕЛЬНЫЕ)** — ОДНА ИЗ СТОРОН ЖЁСТКО НАСТАИВАЕТ НА СВОЕЙ ПОЗИЦИИ И ИГНОРИРУЕТ ВТОРУЮ, ОДНА ИЗ СТОРОН ПРИБЕГАЕТ К ОСУЖДАЕМЫМ МЕТОДАМ БОРЬБЫ

## В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ХАРАКТЕРА ПРОБЛЕМ

ЦЕННОСТНЫЕ

ИНТЕРЕСОВ

НОРМАТИВНЫЕ

## В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДИНАМИКИ

ОСТРЫЕ

ЗАТЯЖНЫЕ

ВЯЛОТЕКУЩИЕ

# КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ

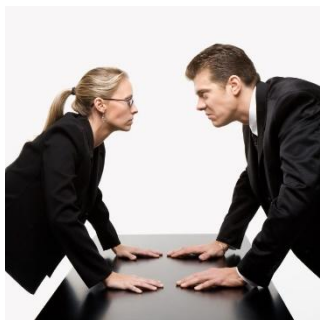
**СОЦИАЛЬНЫЕ**

**МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ**

**МЕЖДУ ЛИЧНОСТЬЮ И ГРУППОЙ**

**МЕЖГРУППОВОЙ**

**ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЙ**



**ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЕ**

**МОТИВАЦИОННЫЙ** («ХОЧУ» И «ХОЧУ»)

**НРАВСТВЕННЫЙ** («ХОЧУ» И «НАДО»)

**КОНФЛИКТ** («ХОЧУ» И «МОГУ»)  
**НЕРЕАЛИЗОВАННОГО**  
**ЖЕЛАНИЯ**

**РОЛЕВОЙ** («НАДО» И «НАДО»)  
**КОНФЛИКТ**

**АДАПТАЦИОННЫЙ** («НАДО» И «МОГУ»)

**КОНФЛИКТ**  
**НЕАДЕКВАТНОЙ** («МОГУ» И «МОГУ»)  
**САМООЦЕНКИ**

# КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ

## ФОРМЫ

## ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЕ

## СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ

<b>НЕВРАСТЕНИЯ</b>	<i>выражается в подавленности, снижении работоспособности, мигренях, бессоннице и др.</i>	<b>КОМПРОМИСС</b>
<b>ЭЙФОРИЯ</b>	<i>веселое настроение «напоказ», слезы, перемежающиеся со смехом, неоправданная радость</i>	<b>УХОД</b>
<b>РЕГРЕССИЯ</b>	<i>уход от несения ответственности, проявление примитивизма в поведении</i>	<b>ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ</b>
<b>ПРОЕКЦИЯ</b>	<i>преобладание негативизма в отношениях с людьми, оценки их качеств, излишняя критика</i>	<b>СУБЛИМАЦИЯ (ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>
<b>НОМАДИЗМ</b>	<i>стремление к изменениям в разных сферах жизни – профессии, семье, месте проживания и т.п.</i>	<b>ИДЕАЛИЗАЦИЯ</b>
<b>РАЦИОНАЛИЗМ</b>	<i>обеление» своих поступков, самооправдание</i>	<b>ВЫТЕСНЕНИЕ</b>
		<b>КОРРЕКЦИЯ</b>



# СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

## КОНСТРУКТИВНЫЕ

### КОМПРОМИСС

*совместное решение,  
удовлетворяющее обе стороны*

### СОТРУДНИЧЕСТВО

*попытка прихода к совместному  
решению*

### ПЕРЕГОВОРЫ

#### 2 модели

**МОДЕЛЬ  
«ВЗАИМНЫХ ВЫГОД»**

*удовлетворяет  
интересы  
обеих сторон*

**МОДЕЛЬ «УСТУПОК  
— СБЛИЖЕНИЯ»**

## ДЕСТРУКТИВНЫЕ

### ПРИСПОСОБЛЕНИЕ

*одна сторона во всём  
соглашается с другой,  
но имеет своё мнение,  
которое боится  
высказывать*

### ИЗБЕГАНИЕ

*уход от  
конфликтной  
ситуации*

### СОПЕРНИЧЕСТВО

*активное  
противостояние  
другой стороне*