

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
- ЭЙФОРΙΑ
- 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

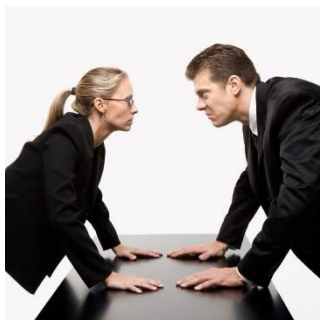
СОЦИАЛЬНЫЕ

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

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

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*