



КОНФЛИКТ

Введите слово

[Показать](#) [Случайное слово](#)

Для начала путешествия введите любое слово и нажмите **показать**

Щёлкните по слову, чтобы увидеть связанные ассоциации

[настройки](#)

Конфликт – ЭТО?

столкновение, противоборство сторон,
при котором хотя бы одна сторона
воспринимает действия другой как
угрозу своим интересам



Типы конфликтов

Внутриличностный



Межличностный



Между группой и личностью



Межгрупповой





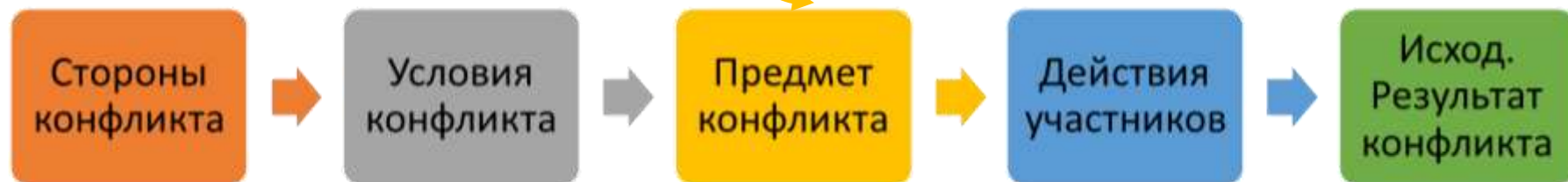
Межвидовой конфликт



Структурные компоненты

Всегда есть инициатор.
Нападающая сторона

Это именно то, из-за чего вступают в
противоборство (материальный
предмет, некая возможность, иное
оценочное суждение)



Характеризуют следующие факторы:
-социокультурный контекст (вкл. принятые
в данной среде нормы поведения)
-непосредственный ситуационный фон
-наличие третьих сил, заинтересованных в
определенном исходе

Главным побудителем действий
сторон конфликта выступают их
потребности

ПОЗИЦИЯ

An iceberg floating in the ocean. The top part is above the water, and the bottom part is submerged. The water is a deep blue, and the sky is a lighter blue with some clouds. The iceberg is white and has some texture. The water is calm, and the horizon is visible in the distance.

Видимая часть устремлений
конфликта. Она формируется
под влиянием потребностей

Истинные мотивы

Основная трудность разрешения
конфликта.

Конфликтогенные свойства личности

Противоречия

```
graph TD; A[Противоречия] --> B[Псих.противоречия связаны с действием бессознательных факторов]; A --> C[Псих.противоречия связаны с действием индивидуально-типологических характерологических факторов]; A --> D[Псих.противоречия связаны с особенностями направленности личности и ее опыта];
```

Псих.противоречия связаны с действием бессознательных факторов:

- мотивов;
- влечений;
- потребностей;
- природных инстинктов.

Отрицательно направления:

- страхи;
- ощущения собственной неполноценности;
- боязнь враждебности окружающего мира.

Псих.противоречия связаны с действием индивидуально-типологических характерологических факторов:

- особенности темперамента;
- устойчивые черты характера;
- стилевые характеристики;
- особенности реагирования на нестандартные критические ситуации

Псих.противоречия связаны с особенностями направленности личности и ее опыта:

- ожидание и реальность (например: знания, умения и навыки и эталонные требования к должности; свод внутренних правил и правила внутри коллектива)

Эмоциональное реагирование



Эмоциональное реагирование не требует предварительного анализа.

Быстрые реакции.

Способствуют эскалации конфликта



Упражнение «Воздушный шар»

Стили поведения в конфликте

Противоборство

- Настойчивое, бескомпромиссное отстаивание своих интересов, для чего используются все доступные средства

Уклонение

- Попытка уйти от конфликта, не придавать ему большой значимости, возможно из-за недостатка ресурсов для его разрешения

Приспособление

- Готовность субъекта поступиться своими интересами с целью сохранения взаимоотношений, которые оцениваются участником выше предмета и объекта разногласий

Компромисс

- Взаимные уступки с обеих сторон с целью найти приемлемое для всех решение

Сотрудничество

- Совместные действия сторон для решения проблемы. При такой установке считаются правомерными различные взгляды на проблему

Ассертивность


- Способность человека отстаивать свои интересы и добиваться своих целей, не ущемляя интересов других людей. Ассертивное поведение направлено на то, чтобы реализация собственных интересов являлась условием реализации интересов взаимодействующих сторон

АССЕРТИВНОСТЬ ПРОТИВ АГРЕССИИ И ПАССИВНОСТИ



АССЕРТИВНОСТЬ является навыком, который можно развивать, если каждый день применять на практике следующие стратегии

1. **Сломанная пластинка.** Будьте настойчивы и повторяйте снова и снова, чего вы хотите, не раздражаясь и не повышая голос. Придерживайтесь своей точки зрения.
2. **Бесплатная информация.** Научитесь слушать собеседника и считывать бесплатную информацию, которую он вам дает. Она позволит вам приводить доводы, обращаясь к высказываниям собеседника.
3. **Раскрытие информации.** Ассертивно раскрывайте информацию о вас – о том, что думаете, что ощущаете и как относитесь к информации, которая идет от собеседника.
4. **Затемнение.** Эта техника поможет справиться с поступающей критикой. Не отрицайте критику и не идите в контратаку.
 - **Согласитесь с правдой.** Найдите в критике то, что является правдой и согласитесь именно с этой частью.
 - **Согласитесь с тем, что возникло недопонимание.** Выявите возможную правду в критикующем заявлении и согласитесь с этим.
 - **Согласитесь в принципе.** Скажите: «Это имеет смысл».
 - **Отрицайте неверные умозаключения.** Ассертивно оперируйте на неточности и логические ошибки.
 - **Выработайте компромисс.**

A top-down view of a wooden cutting board centered on a dark, textured surface. The board is surrounded by an assortment of fresh ingredients: ginger, mushrooms, carrots, onions, sweet potatoes, leeks, tomatoes, chili peppers, bell peppers, cucumbers, basil, and a wooden spoon with peppercorns. The text 'Кулинарный поединок' is overlaid on the board in a bold, white font with an orange outline.

Кулинарный поединок

КОНФЛИКТОГЕНЫ

- ❑ **Конфликтогены** («саботажники» общения) - слова, действия (или бездействие), поведенческие акты, приводящие к конфликту.
- ❑ **Синтон** - слова, действия (или бездействие), поведенческие акты, уменьшающие напряжение и дистанцию, и способствующие нормализации и формированию положительных отношений.

Отличная статья про конфликтогенны





Метафора конфликта – БОЛЕЗНЬ.
Легче предотвратить, чем вылечить.



СИНТОН

ПОДХОД

Обычно синтонами являются и всячески рекомендуются для повседневного использования:

- Знаки притяия, искренняя улыбка
- Положительная оценка, одобрение
- [Похвала](#), [комплименты](#), искреннее [восхищение](#)
- Знаки [уважения](#), вежливость. Уважение ко времени партнера, к его мнению (не категоричность), его решениям.
- Активное выражение [благодарности](#), признательности
- [Активное слушание](#)
- Снятие [вины](#) с партнёра
- Признание своих ошибок
- Выполнение взятых на себя обещаний
- Готовность к компромиссу
- [Юмор](#), направленный на себя

Методика предотвращения конфликтной ситуации

3 «О» – 3 «П»

Перефразирование фраз-конфликтогенов «О»

1. Ответственность – снятие с себя ответственности.
2. Оценка – в содержании фразы присутствует оценка другого человека.
3. Отрицание – невозможность реализации предложенного другим участником взаимодействия

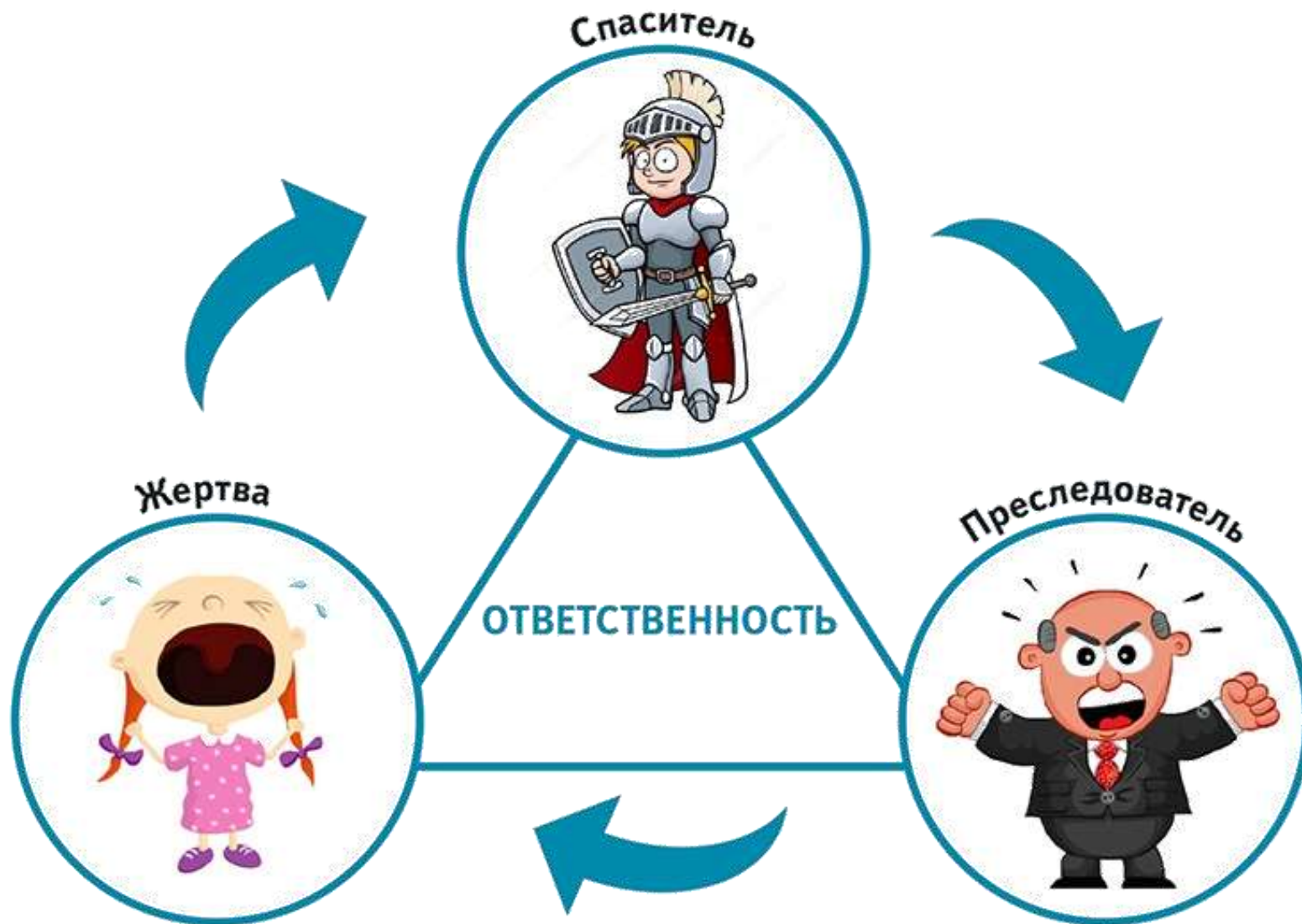
Необходимо переформулировать высказывания содержащие 3 «П»

1. Поддержка – демонстрация стремления поддержать.
2. Понимание – понимание ситуации, желаний второй стороны.
3. Помощь – стремление (готовность) помочь человеку в его вопросе.

Сглаживание конфликта



Треугольник Карпмана




Квадрат Декарта

Что будет, если это
произойдет?

Что будет, если это НЕ
произойдет?

Чего НЕ будет, если это
произойдет?

Чего НЕ будет, если это
НЕ произойдет?



**Дружественная
ладошка**