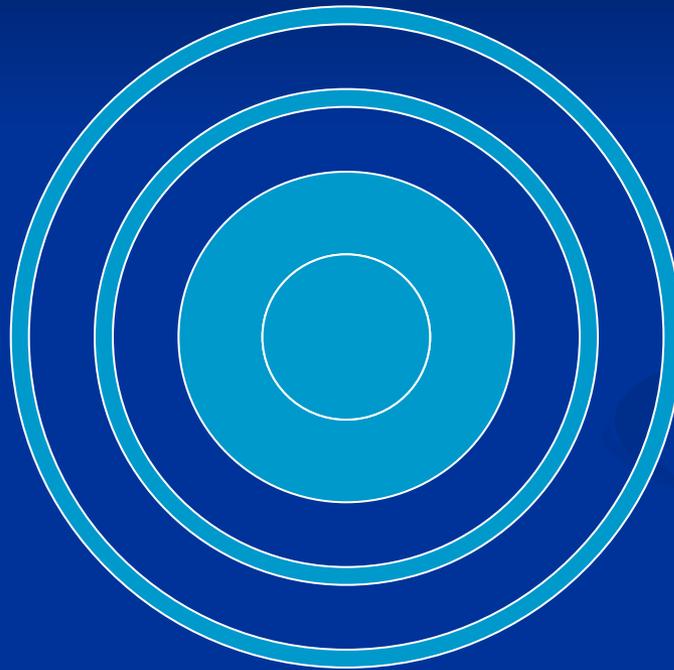


Лекция 2

**КОНФЛИКТ КАК ОСНОВНАЯ
КАТЕГОРИЯ КОНФЛИКТОЛОГИИ.
ТИПОЛОГИЯ КОНФЛИКТОВ.
ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И
СТРУКТУРА КОНФЛИКТОВ**

Под конфликтом понимается наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия, заключающийся в противодействии субъектов конфликта и обычно сопровождающийся негативными эмоциями.

СТРУКТУРА ПСИХИКИ



БСЗ

БСМ

БС

БСМЛ

БС.

БТЫ

С.

Психическая напряженность

- перцептивная (возникающая при затруднении в восприятии);
- интеллектуальная (человек затрудняется решить задачу);
- эмоциональная (возникают эмоции, дезорганизирующие поведение и деятельность);
- волевая (человек не может управлять собой);
- мотивационная (связана с борьбой мотивов).

Психологическая устойчивость

зависит от:

- типа нервной системы человека;
- опыта человека, профессиональной подготовки;
- навыков и умений поведения и деятельности;
- уровня развития основных познавательных структур личности.

Базисная классификация конфликтов



Социальные причины конфликта

- естественное столкновение материальных и духовных интересов людей в процессе жизнедеятельности.
- слабая разработанность правовых норм, регулирующих неконфликтное решение проблем.
- Недостаток значимых для нормальной жизнедеятельности людей материальных и духовных благ. Это спорная причина;
- Большой разрыв между уровнем жизни людей;
- Большое количество культурных и национальных групп.

Организационно-управленческие причины конфликта:

- *Структурно-организационные.*
- *Функционально-организационные.*
- *Личностно-функциональные.*
- *Ситуативно-управленческие.*

Социально-психологические причины конфликта

«С незапамятных времен продолжается монолог человека с человеком»

- искажение информации в процессе межличностной и межгрупповой коммуникации.
- несбалансированное ролевое взаимодействие.
- непонимание людьми того, что при обсуждении проблемы, особенно сложной, несовпадение позиций часто может быть вызвано не действительным расхождением во взглядах на одно и то же, а подходом к проблеме с различных сторон.
- выбор различных способов оценки результатов деятельности и личности друг друга: сравнение с идеалом, с нормой, с достижениями других людей, с исходным положением дел.
- внутригрупповой фаворитизм, т.е. предпочтение членов своей группы представителям других групп (он присутствует у всех и всегда)
- конкурентный характер взаимодействия с другими людьми и группами;
- ограниченные способности человека к децентрации

Личностные причины конфликта:

- нарушение существующего у человека диапазона вариантов ожидаемого поведения
- вариативность психологической устойчивости к отрицательному воздействию на психику стрессовых факторов социального взаимодействия
- завышенный или заниженный уровень притязаний
- биологическая предрасположенность к агрессии
(К.Лоренц: «зло, данное во благо»)

Уровень притязаний

$$УП = \frac{(УП2 - УД1) + (УП3 - УД2) + (УП4 - УД3)}{4}$$

Биологическая предрасположенность к агрессии (эксперимент Медника, 1987 г.)

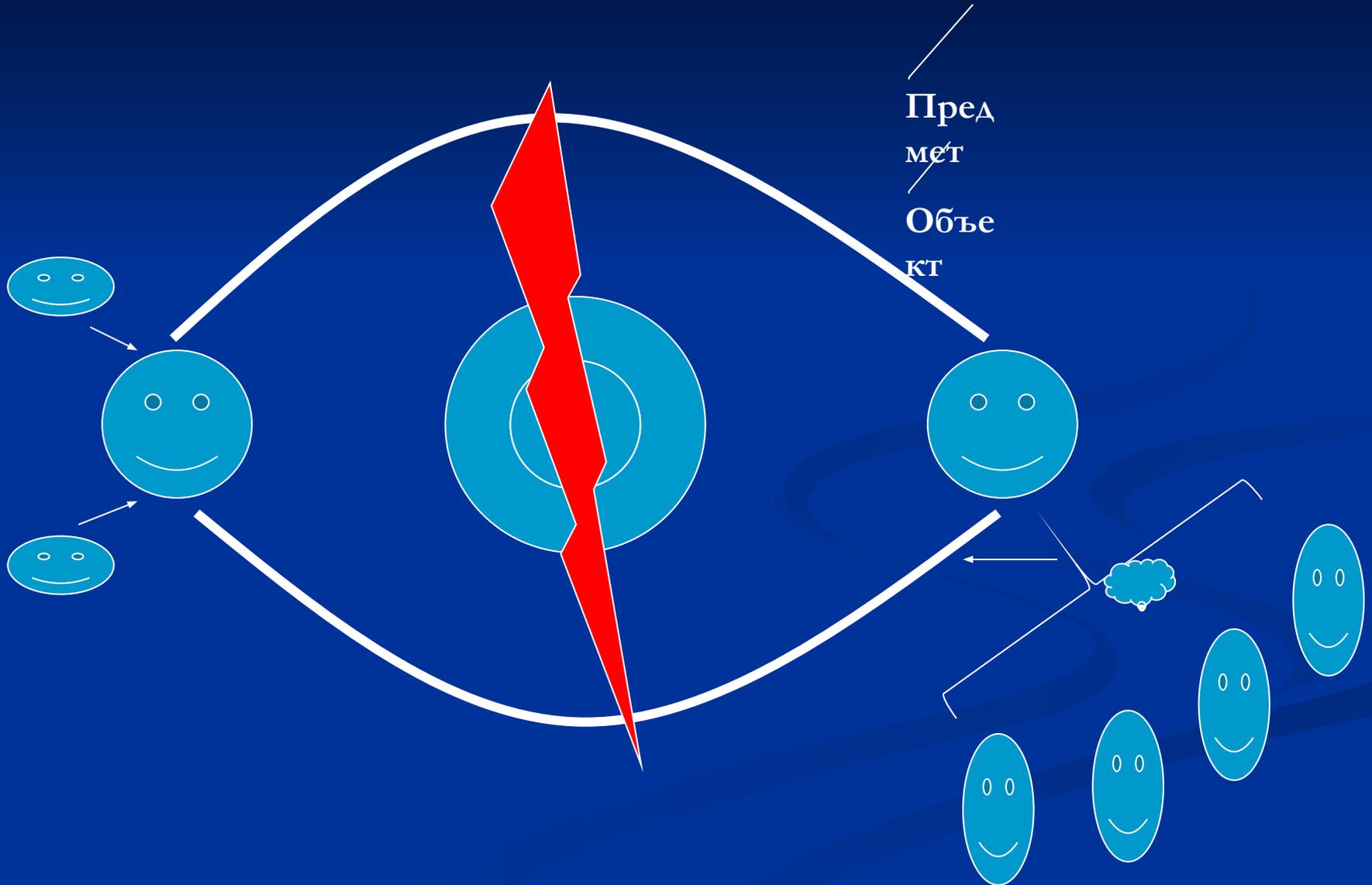
	Биологический отец не осужден	Биологический отец осужден
Приемный отец не осужден	14	20
Приемный отец осужден	15	25

Биологические факторы агрессии

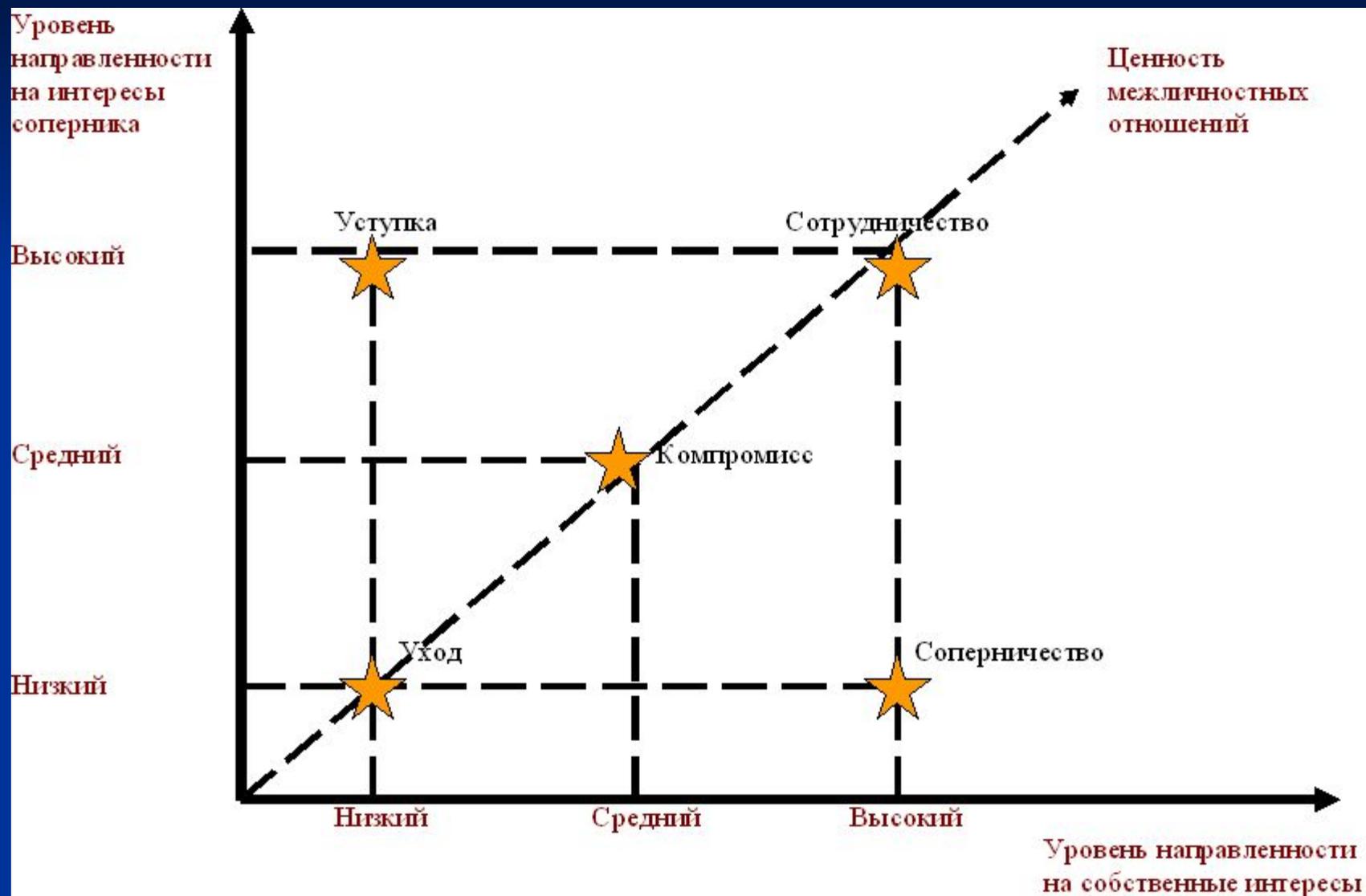
1. Сниженный порог болевой чувствительности или раздражительности
2. Высокая эмоциональность (гиперчувствительность)
3. Высокий уровень тестостерона
4. Высокая степень двигательной активности (гиперактивность)
5. Хроническая активация опиоидэргической системы мозга (агрессивное поведение, проявленное раз, стремится быть проявленным вновь – обученная агрессия у человека)

Выявлено как минимум 17 генов, участвующих в регуляции агрессивного поведения: их отсутствие влияет на уровень агрессии особи.

Структура конфликта



Стратегии



ТАКТИКИ

- *Тактика захвата* и удержания объекта конфликта.
- *Тактика физического насилия* (ущерб).
- *Тактика психологического насилия* (ущерб) (более 40%).
- *Тактика давления*. (в двух из трех случаев).
- *Тактика демонстративных действий*.
- *Санкционирование*.
- *Тактика коалиций*.
- *Тактика фиксации своей позиции* (80% конфликтов).
- *Тактика дружелюбия*.
- *Тактика сделок*