

# Виды конфликтов и типы их разрешения

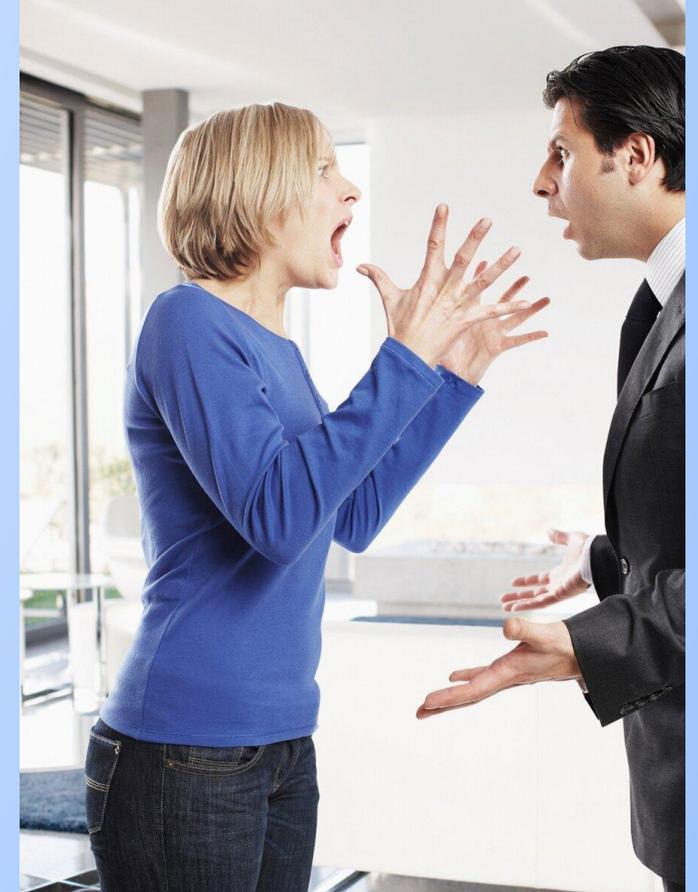
Выполнила студентка группы  
Ф20

Целоусова Татьяна Павловна

Специальность: Физическая  
культура

## Что такое конфликт?

- **Конфликт** – это способ разрешения противоречий, возникающих на почве несоответствия суждений, целей, интересов, выводов, умозаключений, мнений или взглядов на те или иные аспекты.
- В нем могут участвовать, как отдельные люди, так и целые группы людей.



## Признаки конфликта

1. Суть заключается в противоборстве двух и более субъектов.
2. Сопровождается выбросом негативных эмоций со стороны участников, а также действиями, которые могут выходить далеко за рамки общепринятых правил и норм поведения.
3. Возникает исключительно в процессе социального взаимодействия участников друг с другом.

## Какие типы и виды конфликтов существуют

### □ Компромиссные.

Пример: за срыв оговоренных сроков поставки продукции поставщик обязуется снизить расценки на свои услуги;

### □ Антогонистичные.

Пример: победа в предвыборной гонке.

# Сфера проявления конфликтных ситуаций

- **организованный**
- **экономический**
- **социальный конфликт**
- **политический**



## Типы конфликтов по степени выраженности

- 1. Скрытые столкновения.** Имеют место, когда демонстрация агрессии и любые подобные действия являются скрытыми от общественности и фигурантов противостояния. Конфликт носит косвенный характер.
- 2. Открытые столкновения.** Борьба выражена явно, ее можно наблюдать и оценивать.
- 3. Горизонтальный конфликт.** Разногласия возникают между сторонами, которые равны по своему статусу: социальному, профессиональному, материальному и т.д. Обязательное условие – субъекты наделены равным объемом власти.
- 4. Вертикальный конфликт** характерен для сторон, которые имеют различия в статусе.

# Число конфликтующих сторон

- **Межгрупповой.** Противостояние двух групп, в каждую из которых входят участники конфликта, объединенные каким-либо признаком/признаками.
- **Межличностный.** Столкновение интересов между двумя субъектами или между группой людей и одним субъектом.
- **Внутриличностный.** Противоборство внутренних ценностей и мотивов на личностном уровне. Сторон нет, есть лишь один субъект, который столкнулся с проблемой выбора относительно принятия того или иного решения.

# Причины конфликтов

- 1) несоответствие реальности и личных понятий, представлений о чем-либо
- 2) несвоевременное получение сведений, их неточность и несоответствие действительности;
- 3) логические ошибки, недосказанность, непонимание, недоразумения в процессе общения;
- 4) нестыковки между словами и действиями людей, неоправданность ожиданий. Пример: человек предполагал, что его товарищ придет на встречу вовремя, как и обещал, но этого не случилось;
- 5) социальное неравенство людей;
- 6) противоположность ценностей, интересов, понятий, стремлений и восприятия окружающей действительности.

## Способы разрешения конфликтов.

- **Сотрудничество.** Предполагает урегулирование спора и касающихся его проблем совместными усилиями фигурантов.
- **Конфронтация.** В данном случае каждая сторона остается при своем мнении, не желая идти на уступки. Для наиболее эффективного разрешения конфликта нужна третья сторона, которая будет являться независимой и не примет чью-либо сторону.
- **Принуждение.** Конфликтная ситуация разрешается путем подавления одной стороной другой стороны. При этом довлеющая сторона не учитывает мнение и интересы стороны, над которой установила господство.

- 
- **Компромисс.** Фигуранты спора идут на уступки друг другу, что позволяет им разрешить конфликт, в той или иной степени удовлетворив свои потребности/стремления/желания.
  - **Сглаживание.** Стороны (или одна из сторон) демонстрируют друг перед другом свое согласие с выдвинутыми претензиями (требованиями, просьбами). К инструментам метода сглаживания можно отнести клятвы, извинения, согласие на выполнение обязательств, обещания.
  - **Уклонение.** Один из субъектов противостояния или обе стороны пытаются избежать непосредственного столкновения. Если оно все-таки произошло, тогда фигуранты (оба или один) будут бездействовать (не идти на переговоры, не соглашаться на обсуждения) в надежде полностью избежать конфликта или отсрочить его возникновение, к примеру, чтобы выиграть время для тщательного анализа обстоятельств.



**Спасибо за внимание**