

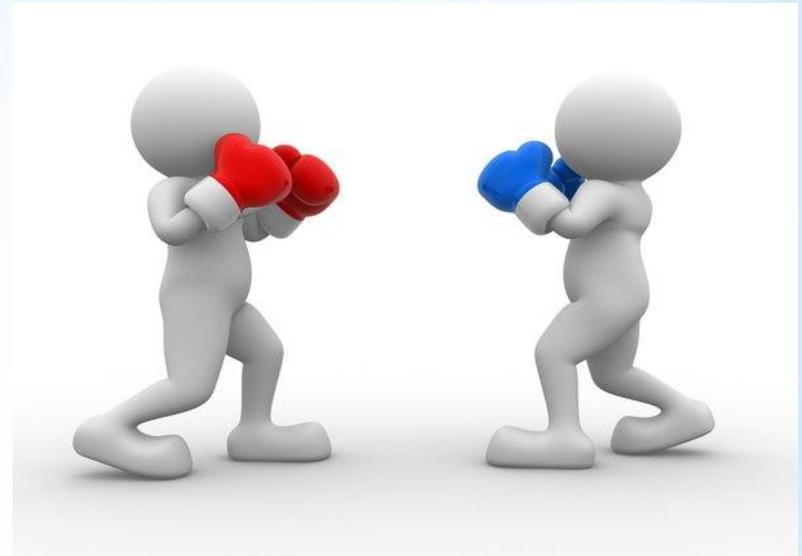
# Конфликты и пути их решения

Семинар-практикум для родителей

**Конфликт** – это столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом интересов или потребностей.

В конфликте всегда присутствуют три основных компонента:

- \* *Противоречие, столкновение позиций.*
- \* *Значимые для человека интересы.*
- \* *Конфликтное поведение*



## Структура конфликта

- **субъекты** конфликта - активные участники, открыто влияющие на ход конфликта;

- **косвенные участники** конфликта - участники осознанно или неосознанно влияющие на ход развития событий, более или менее заинтересованные в определенном разрешении конфликта; они могут провоцировать конфликт, содействовать снижению или уменьшению интенсивности конфликта или просто испытывать на себе последствия конфликта (например, дети или другие родственники конфликтующих супругов).

- **Объект (предмет) конфликта** , т.е. конкретная причина конфликта.

**Выявление основного объекта - неременное условие успешного разрешения любого конфликта.**

В противном случае он или не будет решен в принципе (тупиковая ситуация), или будет решен не в полной мере

## Основные виды конфликтов взаимодействия (межличностных конфликтов)



- \* Эмоциональный конфликт
- \* Ценностный (установки, убеждения, предпочтения) конфликт
- \* Культуральный конфликт
- \* Типологический конфликт
- \* Позиционный (интерактивный) конфликт
- \* Конфликт интересов
- \* Территориальный конфликт (конфликт ограничений интересов и потребностей, терроризм и антитерроризм)
- \* «Сценарный» конфликт

## Уровни развития конфликта

1. Конфликтные инциденты

2. Открытый конфликт

А) *Выход из отношений*

Б) *Силовое решение*

- Психологическое давление

- Шантаж

- Принуждение

- Физическое насилие

3. Примирение:

- Уступка - добровольный отказ одной из сторон от своих целей

- Компромисс - снижение исходных притязаний обеими сторонами

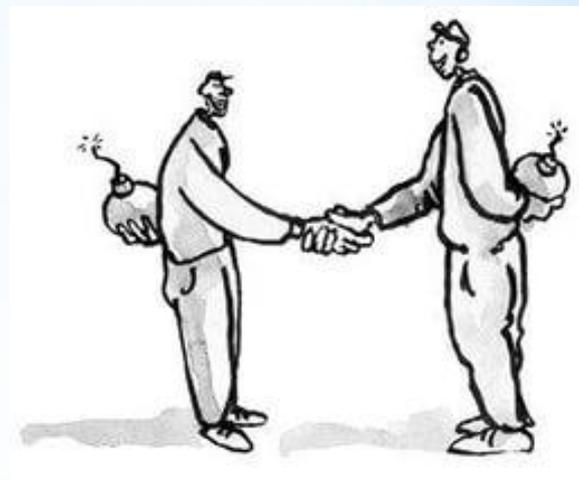
- Интегративное решение (выиграл / выиграл)

## Простейший алгоритм решения конфликта

1. Четко определить структуру конфликта:
  - содержание конфликта (в чем конкретно состоит конфликт);
  - стороны конфликта (прямые участники, манипулятивные участники - косвенные участники (кого еще касается конфликт, кто еще заинтересован в каком-либо решении конфликта, кто еще влияет на развитие конфликта);
  - предмет конфликта: реальный, смещенный, ложный
2. Четко сформулировать цель конфликта (что хочу получить?)
3. Сформулировать конкретные требования к оппоненту.
4. Определить возможные уступки и зону бескомпромиссности («цена вопроса»).
5. Определить требования и цель противоположной стороны.
6. Сформулировать предположения о возможных уступках оппонента и предположительной зоне бескомпромиссности.
7. Поиск решения.

## Случаи невозможности конструктивного решения конфликта

- \* Никто из сторон не хочет искать решение конфликта.
- \* Никто из сторон не хочет взять на себя ответственность за конструктивное решение конфликта.
- \* Хотя бы одна из сторон не хочет цивилизованно решать конфликт (насилие, манипулирование).
- \* Неверно определен вид предмета конфликта и конфликт решается на ложном основании.





## Стили поведения в конфликтной ситуации

- \* Конкуренция (выиграть / проиграть)
- \* Уклонение («уход»)
- \* Приспособление («уступка»)
- \* Компромисс
- \* Сотрудничество (выиграл / выиграл)

## Компромисс

### Признаки компромисса:

- \* готовность обсуждать возникшую трудность, готовность услышать потребности оппонента и готовность говорить о своих потребностях;
- \* желание найти разумное решение и при этом сохранить отношения;
- \* уважительное отношение к оппоненту;
- \* готовность обсуждать конфликт на рациональном уровне;
- \* четкое понимание зоны собственных уступок в данном конфликте и границы этих уступок, за которыми вы будете отстаивать собственные потребности и интересы без компромисса;
- \* готовность и желание уделить время и силы для взаимного обсуждения конфликтной ситуации.



## Особенности компромисса:

-Используя этот стиль, вы немного уступаете в своих интересах, чтобы удовлетворить их в оставшейся части, другая сторона делает то же самое. Иными словами, вы сходитесь на частичном удовлетворении своего желания и частичном удовлетворении желания другого человека. Вы делаете это, *обмениваясь уступками и торгуясь для разработки компромиссного решения.*

Стиль компромисса *наиболее эффективен* в тех случаях, когда вы и другой человек знаете, что *одновременно выполнить желаемое для обоих невозможно.*