СЛОВНИК КЛЮЧОВИХ КОНФЛІКТОЛОГІЧНИХ ТЕРМІНІВ

Арт-терапія – заняття мистецтвом, що сприяє нормалізації емоційного стану людини і зняттю нервового напруження. Застосовується у конфліктних ситуаціях з метою допомоги суб’єкту в усвідомленні та інтерпретації власних емоційних переживань за допомогою образів- символів. Основні види: музико-терапія (слухання музики), бібліотерапія (читання книг), казко-терапія

(читання чи складання казок), складання історій з бажаним завершенням, танцювальна терапія (створення та виконання танців), проективний малюнок, лялькотерапія тощо.

Виграти – виграти – стратегія управління конфліктом, за якої сторонаконфліктер прагне до такого виходу з конфлікту, який задовольняє обох його учасників.

Виграти - програти – стратегія управління конфліктом, за якої одна сторонапрагне досягти своєї мети за рахунок поразки іншої.

Викривленість сприйняття конфлікту – неточне або хибне розуміння мотивів поведінки, висловлювань, вчинків і дій опонентів, їхніх особистісних якостей.

Випадковий клнфлікт – конфлікт, що виник через непорозуміння чи випадковий збіг обставин.

Групи підтримки - приватні, офіційні чи юридичні особи, які не беруть безпосередньої участі у конфлікті, але своїми діями, мовчазною підтримкою або лише присутністю можуть впливати на розвиток конфлікту та його результати.

Ескалація конфлікту – розвиток конфлікту, що прогресує у часі; загострення протиборства, за якого наступні руйнівні впливи опонентів один на одного стають більш інтенсивними, ніж попередні.

Зміщений конфлікт – конфлікт, у якому істинна причина приховується за надуманою.

Інтенсивність конфлікту – гострота протидії сторін, що беруть у ньому участь. Розрізняють конфлікти низької, середньої та високої інтенсивності.

Інцидент – збіг обставин, дія або сукупність дій учасників конфліктної ситуації, що стають приводом до конфлікту.

Інші учасники конфлікту – особи, які не беручи безпосередньої участі у конфлікті, підштовхують інших до нього (підбурювачі), планують та забезпечують його розвиток (організатори) або сприяють припиненню конфлікту (медіатори).

Компроміс – стратегія поведінки у конфлікті, яка передбачає взаємні поступки опонентів і досягнення ними взаємоприйнятного рішення за рахунок відмови від повного задоволення своїх цілей заради збереження чи налагодження добрих стосунків з іншою стороною: ―Краще половина, ніж нічого.

Конкуренція – стратегія поведінки у конфлікті, яка полягає у прагненні підкорити собі іншу сторону та нав’язати їй вигідне для себе рішення.

Конфлікт – процес крайнього загострення суперечностей та боротьби двох чи більше сторін за розв’язання значущої для них проблеми.

Завжди супроводжується негативними емоціями. Передбачає наявність предмета конфлікту та його учасників (опонентів).

Конфліктологія – це наука, що вивчає закономірності та механізми виникнення і розвитку конфліктів, а також мистецтво управління ними.

Конфліктна поведінка – чергування взаємних дій і реакцій учасників конфлікту, спрямованих на реалізацію власних інтересів і обмеження інтересів опонента. Принципи конфліктної поведінки: концентрація і координація сил, економія сил і часу, завдавання удару у найбільш вразливе місце супротивника.

Конфліктна ситуація – ситуація накопичення суперечностей, що містять істинну причину клнфлікту. Виявляється у прихованому або відкритому протиборстві учасників, які мають власні мотиви, мету, засоби і способи розв’язання значущої для них проблеми.

Конфліктогени – слова, жести, погляд, дії (бездіяльність), що можуть призвести до конфлікту.

Конфліктологічна компетентність фахівця – це сукупність конфліктологічних знань як виду професійних знань про конфлікт і пов’язаних із ним явищ, фактів.

Моделі конфлікту – можливі варіанти його розгортання: 1) конфліктоген 1 + конфліктоген 2 + … конфліктоген n =КОНФЛІКТ;2) конфліктна ситуація 1 + конфліктна ситуація 2 + …конфліктна ситуація n = КОНФЛІКТ;3) конфліктна ситуація + інцидент = КОНФЛІКТ.

Мотиви сторін конфлікту – спонукання учасників до вступу у конфлікт,пов’язані із задоволенням їхніх потреб; сукупністьзовнішніх і внутрішніх умов, що викликали конфліктнуактивність суб’єкта.

Невірно приписаний конфлікт – той, у якому справжній суб’єкт конфлікту знаходиться ―за лаштунками‖ протиборства, а у конфлікті задіяні учасники, які не мають до нього безпосереднього відношення.

Нереалістичний конфлікт – той, в якому гостра взаємодія спрямована не на досягнення конкретної мети, а на ―виплескування накопичених негативних емоцій і ворожого ставлення до опонента. Завжди деструктивний. Найчастіше

розпочинається як реалістичний, але з наростанням емоційної напруги перетворюється не нереалістичний.

Об’єкт конфлікту – матеріальна (ресурс), соціальна (влада) або духовна (ідея,

норма, принцип тощо) цінність, до володіння або користування якою прагнуть сторони конфлікту.

Образ конфлікту – суб’єктивна інтерпретація причин та сутності конфлікту

його сторонами. Включає у себе уявлення опонентів про самих себе (свої цілі, мотиви, цінності, можливості тощо); про супротивну сторону (її цілі, мотиви, цінності, можливості тощо); про умови та ситуацію конфліктної взаємодії.

Основні учасники конфлікту – суб’єкти конфлікту, які беруть у ньому безпосередню участь і активно протидіють один одному.

Потенційний конфлікт – ситуація, коли існують реальні передумови для виникнення конфлікту, але сторони (або одна з них) поки що не усвідомлюють ситуацію як конфліктну.

Предмет конфлікту – це об’єктивно існуюча або уявна проблема, що є основою конфлікту.

Пристосування – стратегія поведінки у конфлікті, яка полягає у підкоренні чи

поступках суб’єкта опонентові і зниженні рівня своїх домагань або відмові від них.

Програти-програти - стратегія управління конфліктом, за якої сторона-конфліктер свідомо йде на програш, але разом із тим змушує до поразки й свого опонента.

Просторова межа конфлікту – зумовлена розміром територій, на яких він відбувається. Залежно від цього розрізняють місцевий, локальний, регіональний, глобальний конфлікти.

Психодрама – метод групової психокорекції, що становить собою рольову гру,

у ході якої використовується драматична імпровізація як спосіб вивчення внутрішнього світу учасників групи і створюються умови для спонтанного вираження ними почуттів, пов’язаних з подіями чи конфліктами, які їх хвилюють.

Реалістичний конфлікт – конфлікт, викликаний незадоволенням певних потреб чи вимог учасників або несправедливим, на їх думку, розподілом між ними матеріальних чи духовних цінностей. Спрямований на досягнення конкретної мети.

Реверсія конфлікту – повернення його на попередню стадію розвитку.

Розв’язання конфлікту – процес знаходження взаємоприйнятного рішення

проблеми, яке здатне задовольнити кожну із сторін конфлікту і гармонізувати їхні стосунки. Передбачає припинення конфліктогенів, вичерпання інцидента,

нейтралізацію конфліктної ситуації.

Сигнали конфлікту –психологічний дискомфорт→сутичка→ непорозуміння

→ емоційне напруження→ криза→ конфліктна ситуація→інцидент.

Співробітництво – стратегія поведінки у конфлікті, яка полягає у прагненні

знайти взаємовигідне рішення, враховуючи інтереси кожної зі сторін.

Стратегія поведінки у конфлікті – спосіб орієнтації особистості чи групи у конфлікті, установка на певні норми поведінки у ситуації конфлікуту. Основними видами є: конкуренція, співробітництво, компроміс, пристосування, уникання.

Стратегія управління конфліктом – орієнтація сторін конфлікту на певний результат його розв’язання: ―виграти-програти‖, ―виграти-виграти‖, ―програти-програти.

Структура конфлікту – це сукупність його стіких зв’язків, що забезпечують

його цілісність, тотожність самому собі, відмінність від інших явищ соціального життя. Охоплює учасників конфлікту, предмет, об’єкт, макро- і мікросередовище конфлікту.

Суб’єктна межа конфлікту – зумовлена кількістю учасників на момент його

початку. Розширення цієї межі, залучення до конфлікту нових осіб призводить до ускладнення його структури і перебігу, пошуку інших способів його розв’язання.

Стиль поведінки у конфлікті – характерна для суб’єкта система способів і прийомів поведінки у конфлікті. Основними стилями поведінки у конфлікті є: авторитарний, демократичний, маніпулятивний, ліберальний, анархічний, ситуативний, непослідовний.

Тактика поведінки у конфлікті – лінія поведінки суб’єкта у конфлікті.

Основними видами тактик є: жорстка (захват і утримання об’єкту, тиск, фізичне насильство, психологічне насильство); нейтральна (коаліційна, санкціонування, демонстративних дій) і м’яка (угода або змова, дружелюбство, фіксації позиції).

Уникання – стратегія поведінки у конфлікті, яка характеризується ухилянням

суб’єкта від відкритого протистояння опонентові, пасивною відмовою від розв’язання конфлікту, пущення його на самоплин: ―Ані мені, ані тобі.

Учасники конфлікту – приватні, офіційні, юридичні особи, які беруть участь у

конфлікті. Оскільки міра їх участі неоднакова, то розрізняють: основних учасників, групи підтримки, інших учасників.

Хибний конфлікт – сприйняття суб’єктом ситуації як конфліктної без реальних на те причин.

Часова межа конфлікту – зумовлена його тривалістю у часі, наприклад,Сторічна війна, тридцятирічна війна тощо.