

СЕМІНАР 3

ДИНАМІКА ЕСКАЛАЦІЇ КОНФЛІКТУ



1. Причини виникнення конфлікту:
соціально-психологічні та особистісні.



2. Модель процесу конфлікту за його
динамікою.



3. Стадії ескалації конфлікту.

1. Причини виникнення конфлікту: соціально-психологічні та особистісні



Причини конфліктів є рушійними силами їх виникнення.

Тому виявлення причин виникнення конфліктів визначає вибір методів, шляхів запобігання їм та конструктивного їх вирішення. Без знання рушійних сил розвитку конфліктів важко ефективно впливати та регулювати їх.

Причини конфлікту – це явища, події, факти ситуації, які передують конфлікту, та викликають його за певних умов діяльності суб'єктів соціальної взаємодії.

Досить повною є класифікація, де всі причини поділяються наступним чином:

- 1) протиріччя інтересів, як фундаментальна причина конфліктів;
- 2) об'єктивні причини виникнення конфліктів;
- 3) особистісні причини виникнення конфліктів.



Протиріччя як джерело конфліктів



Універсальною причиною виникнення будь-якого конфлікту є наявність значущого протиріччя, яке може усвідомлюватися або не усвідомлюватися, але завжди сприймається як реальна і небезпечна загроза.

Протиріччя як джерело конфліктів – це:

- 1) положення при якому один (вислів, вчинок, думка) виключає інше не сумісне з ним;
- 2) 2) вислів, вчинок, спрямований проти кого-небудь, чого-небудь; 3) протилежність інтересів.

Протиріччя виникають там, де є зіткнення і неузгодження:

- ✓ у знаннях, уміннях, здібностях, особистісних якостях;
- ✓ у функціях управління, технологічних, економічних і інших процесах;
- ✓ у цілях, засобах, методах діяльності;
- ✓ у мотивах, потребах, ціннісних орієнтаціях, психічних станах особистості;
- ✓ у поглядах, переконаннях; в оцінках і самооцінці;
- ✓ у розумінні та інтерпретації інформації.

Протиріччя



Протиріччя можна класифікувати наступним чином:

- 1) об'єктивні (обумовлені економічними умовами життя, об'єктивними можливостями суб'єктів конфлікту) і суб'єктивні (зумовлені суб'єктивними особистісними факторами) або уявні (незалежні від об'єктивної реальності);
- 2) внутрішні (всередині соціальної групи) і зовнішні (між різними соціальними системами, соціальними групами);
- 3) антагоністичні (призводять до конфлікту) та неантагоністичні (допускають узгодження інтересів);
- 4) основні (за ресурси влади) і неосновні (похідні).

Внутрішні – виражаються у зіткненні інтересів всередині групи, організації (між керівником і підлеглим, між чоловіком і дружиною).	Антагоністичні – протиріччя виникають тоді, коли опоненти мають непримиренно ворожі інтереси, девізом таких протиріччя може бути наступне гасло: «перемога або смерть».	Основні протиріччя відіграють вирішальну роль у виникненні і розвитку конфлікту.	Об'єктивні протиріччя обумовлені явищами і процесами, які не залежать від волі і свідомості людей, тому уникнути їх неможливо.
Зовнішні – виникають між двома чи декількома відносно самостійними соціальними групами (дві конкуруючі фірми, між двома країнами).	Неантагоністичні – допускають співпрацю, компроміс, примирення.	Неосновні – лише супроводжують конфлікт.	Суб'єктивні – зумовлені такими факторами, які залежать від волі і свідомості людини (несумісність характерів, поглядів, цінностей).

Причини конфліктів

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ



В кого він і що з ним робити?

Виникнення і розвиток конфліктів обумовлено дією чотирьох груп факторів та причин: власне **об'єктивних, організаційно-управлінських, соціально-психологічних і особистісних.**

Перші дві групи факторів мають об'єктивний характер, третя і четверта – суб'єктивний.



До об'єктивних причин конфліктів можна віднести ті обставини соціальної взаємодії людей, які призвели до зіткнення їхніх інтересів, думок тощо. Об'єктивні причини призводять до створення передконфліктної обстановки – об'єктивного компоненту передконфліктної ситуації.

Суб'єктивні причини конфліктів пов'язані з індивідуальними психологічними особливостями опонентів, які призводять до вибору саме конфліктного, а не іншого способу вирішення протиріччя. У будь-якій ситуації є можливість вибору конфліктного або одного з неконфліктних способів її вирішення. Причини, з яких людина обирає конфлікт як спосіб реагування – суб'єктивні.

Об'єктивні причин конфліктів

До об'єктивних причин конфліктів можна віднести ті обставини, які сприяли появі конфлікту, викликали зіткнення інтересів людей.

До числа об'єктивних причин конфлікту можна віднести:



- ✓ нерівномірний розподіл ресурсів і корисних копалин на планеті, що служать причиною міждержавних конфліктів;
- ✓ недосконалість законодавчих і правових норм, що існують в державі, недостатня розробка правових та нормативних процедур вирішення соціальних протиріч, що виникають у процесі взаємодії осіб;
- ✓ напружена соціально-економічна обстановка в країні або в конкретній організації як частина причина малих і великих соціальних конфліктів тощо; економічна та соціальна нерівність;
- ✓ обмеженість матеріальних та духовних благ;
- ✓ стійкі стереотипи міжособистісних і міжгрупових відносин;
- ✓ розбіжності в уявленнях та цінностях, у манері поведінки і життєвому досвіді як часті причини міжособистісних конфліктів;
- ✓ непродумана політика, оскільки прийняття владними структурами поспішного, необдуманого рішення може викликати невдоволення більшості людей і сприяти виникненню конфлікту;
- ✓ розбіжність індивідуальних і суспільних інтересів.

СУБ'ЄКТИВНІ ПРИЧИНИ КОНФЛІКТІВ

Суб'єктивні причини конфліктів переважно пов'язані з тими індивідуальними психологічними особливостями опонентів, які часом обирають зі всіх можливих варіантів саме конфліктний.

Серед них можна вказати:

- ✓ неприйняття поведінки іншого;
- ✓ конфлікти на ґрунті світоглядних морально-етичних розбіжностей;
- ✓ конфлікти, засновані на невідповідності особистісних якостей людини посаді що вона займає, конкуренції в розподілі матеріальних ресурсів і доходах організації тощо;
- ✓ низька соціально-психологічна компетентність;
- ✓ низька психологічна стресостійкість; - низький рівень емпатії;
- ✓ расова, національна та релігійна нетерпимість.

Саме причини, за якими одна або обидві сторони протистояння вибирають саме конфліктний спосіб вирішення протиріччя, і носять суб'єктивний характер.



Розглядаючи характер взаємозв'язків між об'єктивними і суб'єктивними причинами конфлікту, необхідно враховувати наступні обставини:

по-перше, не можна жорстко розділяти суб'єктивні і об'єктивні причини конфліктів, а так само і протиставляти; будь-яка об'єктивна причина відіграє свою роль у виникненні конкретної конфліктної ситуації, зокрема з причини дії суб'єктивних чинників.

по-друге, немає таких конфліктів, які не були б викликані тільки суб'єктивними або об'єктивними причинами; якщо людина особисто не приймає рішення про початок конфліктної протидії, навіть в умовах міжособистісних суперечностей, конфлікту не буде; практично будь-який конфлікт несе в собі цілий комплекс об'єктивно- суб'єктивних причин.

Тобто більшість об'єктивних причин певною мірою є суб'єктивними, а більшість суб'єктивних причин конфліктів так чи інакше об'єктивно детерміновані

Соціально - психологічні причини виникнення конфліктів

Соціально-психологічні причини конфліктів обумовлені безпосередньою взаємодією людей, фактором їхньої включеності у соціальні групи.

Соціально – психологічні причини конфліктів



Особистісні причини конфліктів



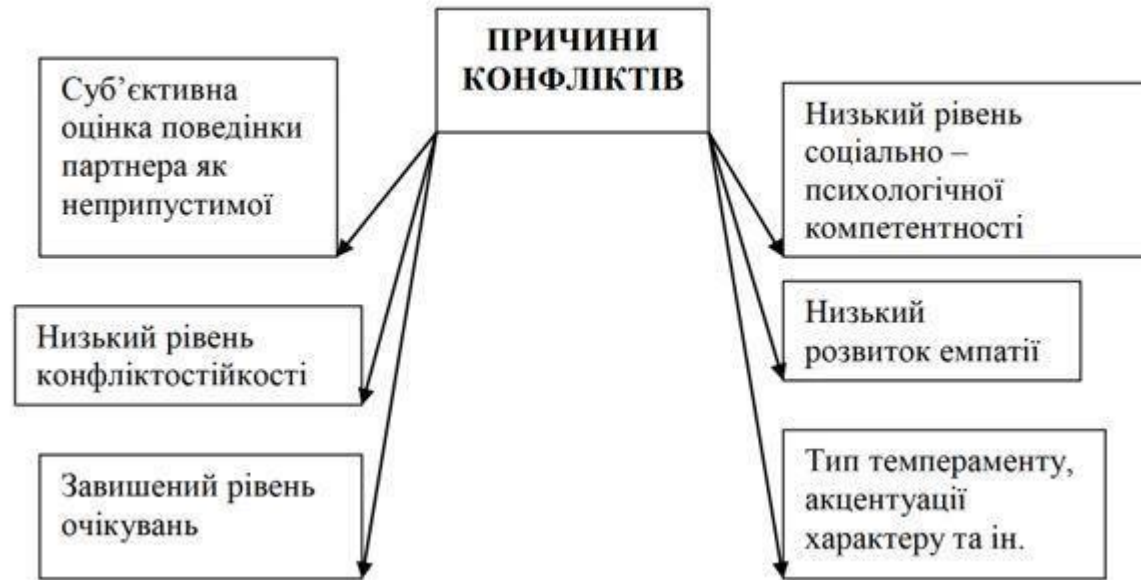
Особистісні причини конфліктів пов'язані з індивідуально – психологічними особливостями його учасників.

Вони обумовлюються специфікою процесів, які відбуваються у психіці людини під час її взаємодії з оточуючими.

До особистісних причин конфліктів можна віднести наступні:



Особистісні причини конфліктів



2. Модель процесу конфлікту за його динамікою



Динаміка конфлікту – це хід розвитку, зміни конфлікту під впливом його внутрішніх механізмів і зовнішніх чинників.

Всякий **реальний конфлікт** - не одноразовий акт, **а процес**, нерідко досить тривалий. У зв'язку із цим аналіз конфлікту припускає не тільки розгляд його структури, статички, **але й дослідження динаміки, стадій і етапів його розвитку.**

В процесі свого розвитку конфлікт проходить декілька етапів. Ці етапи чи стадії не є обов'язковими, можливо, що деякі із них в ході конфлікту «проскакують», по різному складається тривалість кожної стадії (етапу), проте послідовність їх в будь-якому конфлікті буде однаковою. **Таким чином, динаміка конфлікту – процес його зміни.**

Ця структурна категорія визначає насамперед методологію процесу управління конфліктами і допомагає знайти оптимальні рішення.

Виникнення і розвиток спірної ситуації. Спірна ситуація створюється суб'єктами соціальної взаємодії і є передумовою конфлікту.

Сприйняття спірної ситуації як конфліктної хоч би однією із сторін та емоційне переживання цього факту. Наслідками і зовнішніми проявами подібного сприйняття можуть бути: зміни в настрої, критичні і недоброзичливі висловлювання на адресу опонента, обмеження комунікативних контактів з ним та ін.

Початок відкритої конфліктної взаємодії. Цей етап виражається в активних діях одного з учасників конфлікту, який усвідомив для себе конфліктну ситуацію. Ці дії (заяви, попередження, критичні висловлювання та ін.) спрямовані проти свого опонента. Інший учасник при цьому усвідомлює, що дії спрямовані проти нього і, в свою чергу приймає адекватні дії проти ініціатора конфлікту.

Розвиток відкритого конфлікту. На цьому етапі учасники конфлікту відкрито заявляють про свої позиції і висувають свої вимоги. Разом з тим вони можуть не усвідомлювати особистих інтересів і не розуміти суті і предмету конфлікту.

Розв'язання конфлікту.



Динаміка конфлікту

Фази конфлікту безпосередньо пов'язані з його етапами і відображають динаміку конфлікту насамперед з погляду зору реальних можливостей його вирішення.

Основні фази конфлікту:

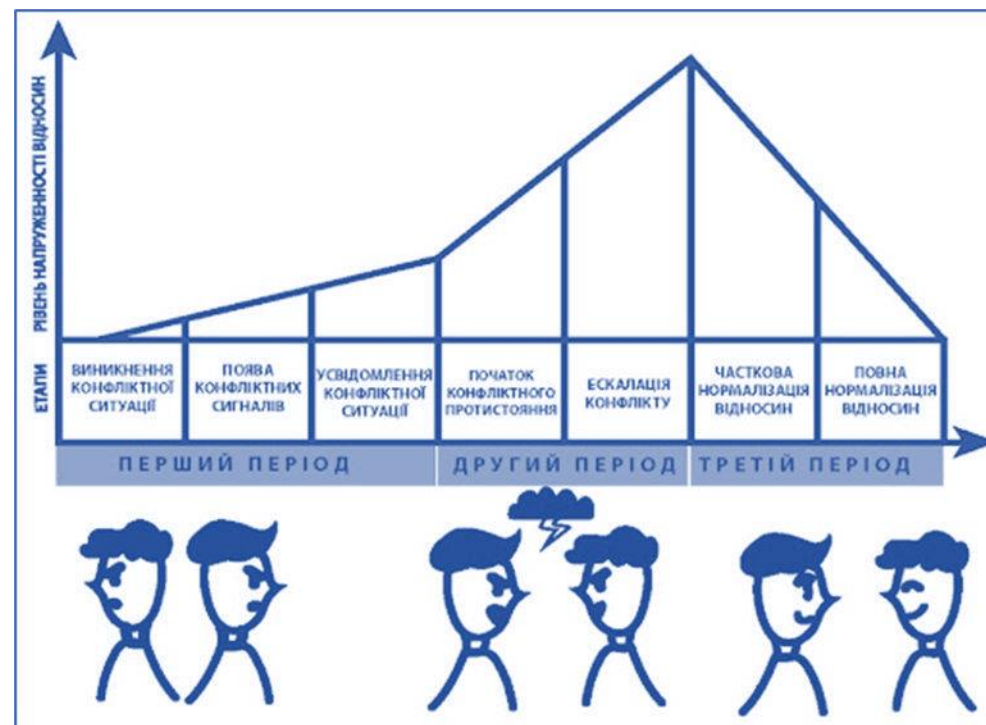
- 1) початкова фаза;
- 2) фаза підйому;
- 3) пік конфлікту;
- 4) спад конфлікту.

Динаміка конфлікту: форми виразу

1. Циклічний характер конфлікту і передбачувана черговість стадій. Він спочатку зароджується і, поступово розвиваючись, досягає свого апогею. Потім, як тільки вжито заходів щодо його врегулювання, конфлікт спадає. Це може відбуватися як швидко, так і повільно.

2. Конфлікт як фазовий процес. Суб'єкти, взаємодіючи між собою, ведуть до змін ситуацій у соціумі. При цьому перетворюється все: правила поведінки, умови життя, характер відносин, статус особистості або груп.

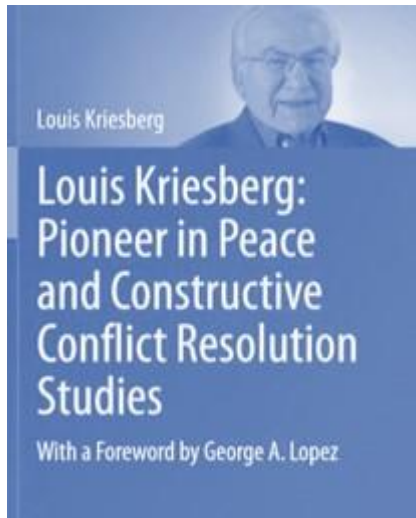
3. Конфлікт як взаємодія двох індивідів (груп, суб'єктів). Учасники однієї сторони реагують на дії іншої. При цьому кожна з них прагне зайняти протилежну позицію як більш привабливу. Гострота конфлікту залежить від того, що послужило його предметом, від зовнішніх умов, від співвідношення сил. У реальному житті суспільства всі ці форми рідко проявляються в чистому вигляді. Частіше вони переростають один в одного, особливо якщо розбіжність затягується.



Модель динаміки конфлікту Льюїса Крісберга та Р. Рамеля

Одним із найвідоміших теоретиків конфлікто-динаміки є американський соціолог **Льюїс Крісберг**.

В основі його концепції **лежить розуміння динаміки конфлікту як процесу взаємодії конфліктуючих сторін у складній системі соціальних відносин у певному соціальному середовищі**



Динаміка соціального конфлікту по Р. Рамелю

Схема, запропонована американським вченим, є майже універсальною. Його підхід відповідає моделі перебування суспільства в стані конфлікту. А це, в свою чергу, підтримує постійний фон напруженості в соціумі.

Р. Рамель вказував на п'ять етапів динаміки розвитку конфліктів.

1. Латентний.
2. Ініціовальний.
3. Балансування сил.
4. Баланс сил.
5. Розкол.

Цей підхід відповідає моделі конфліктного стану суспільства, що сприяє підтримці постійного тла соціальної напруженості.

Модель процесу конфлікту за його динамікою



Началом конфлікту виступає **інцидент**, т.е. действия оппозиционных сторон, направленные на достижение их целей. Инцидент характеризуется осознанием конфликтной ситуации и переходом к непосредственной активности. Однако нельзя приравнивать осознание конфликтной ситуации к инциденту, так как оно не является инцидентом, но инцидент из нее вытекает. Таким образом, конфликт представляет собой следствие наложения инцидента на конфликтную ситуацию.



Ескалація конфлікту – це **ключова, найбільш напружена його стадія**, коли відбувається загострення всіх протиріч між його учасниками та використовуються всі можливості для перемоги в протистоянні, де питання стоїть тільки так: «хто кого», тому що це вже не локальний бій, а повномасштабна битва. Відбувається мобілізація всіх ресурсів, зростання ворожих дій сторін стосовно одна одної. Часто супроводжується нерациональною поведінкою, імпульсивністю, алогічністю, блефом.

Ескалація конфлікту може здійснюватися у двох формах:

1) інтенсифікація ворожих дій, тобто сторони вживають ті ж самі дії по відношенню одна до одної, але значно частіше (наприклад, частіше виникають погрози й обвинувачення);

2) посилення ворожого характеру дій, коли за претензіями ідуть обвинувачення, потім погрози, фізичний тиск і т. ін. Зазвичай ці процеси йдуть одночасно.

Наслідком ескалації є поляризація учасників конфлікту, прірва між якими збільшується.

4 групи факторів, що впливають на ескалацію конфлікту:

- ✓ взаємодія сторін;
- ✓ внутрішні процеси, що відбуваються з кожним учасником конфлікту;
- ✓ взаємовплив першої та другої груп факторів (внутрішніх процесів і взаємодії учасників між собою);
- ✓ вплив третіх сторін на конфлікт.

Етапи ескалації конфлікту

1. Створення образу ворога:

девіз «хто не з нами – той проти нас»

після того, як образ ворога створений, логіка та психологія боротьби з ним стають гранично ясними та чіткими: «якщо ворог не здається, його знищують»

Основні ознаки, що характеризують етап ескалації конфлікту:

- 1) створення образу ворога;
- 2) демонстрація сили та погроза її застосування;
- 3) застосування насильства;
- 4) тенденція до розширення та поглиблення конфлікту.

3. Застосування насильства: насильство виступає найбільш міцним способом підпорядкування одних іншим. Це останній аргумент у суперечці, і його застосування свідчить про те, що почалася гранична стадія в ескалації конфлікту, вища фаза його розвитку. Мова йде не тільки про фізичне насильство, але й економічне, політичне, моральне, психологічне й ін.

2. Демонстрація сили та погроза її застосування:

- ✓ «брязкання зброєю» - з метою залякування супротивника сторони постійно намагаються показати, що міць і ресурси однієї сторони перевершують іншу сторону, при цьому кожний сподівається, що така його позиція призведе до капітуляції супротивника.
- ✓ нагнітання емоційної напруженості, ворожнечі та ненависті до супротивника оголошення різного роду ультиматумів
- ✓ основні, зовнішні дії конфліктуючих сторін на дві групи: наступальні й оборонні.

Різновиди основних наступальних та оборонних дій в конфлікті з погляду їх конкретної спрямованості:

- ✓ дії, спрямовані на захоплення й/або утримування спірного предмета
- ✓ створення перешкод і заподіяння непрямої шкоди (блокування дій)
- ✓ образливі слова та дії
- ✓ підкорення та захоплення суб'єкта (контролю, полону; колоніального захоплення, обмеження суверенітету нації тощо) -нанесення прямого фізичного збитку (насильство)

4. Тенденція до розширення та поглиблення конфлікту:

- ✓ конфлікт не існує в постійних межах і в одному стані
- ✓ почавшись в одному місці, він починає «розповзатися», охоплювати нові сфери, території, соціальні рівні та навіть країни.

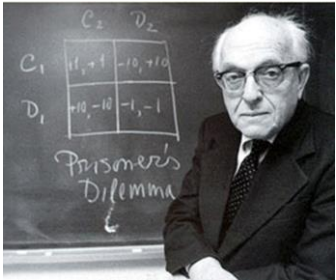
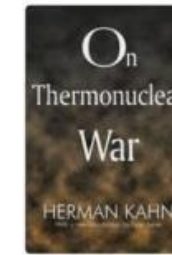
Моделі ескалації конфліктів Германа Кана, Анатолія Рапопорта, Филиппа Куинси Райта



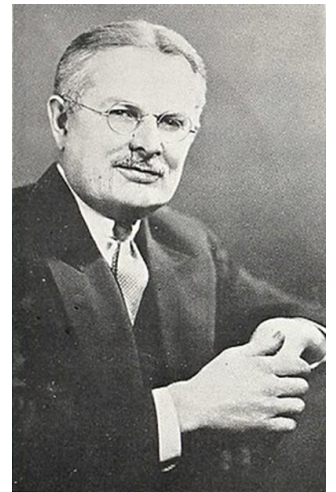
До 1975 р. кілька спроб описати процес загострення та ескалації конфлікту

Герман Кан – американський економіст, один із найвідоміших футурологів останньої третини ХХ століття.

Г. Кан – автор книги «Про ескалацію» 44 якісно різних стадії загострення конфлікту між державами або військовими альянсами держав («від звичайного безумства до шаленого безумства»), автор терміну «ескалація війни»



Анатолій Борисович Рапопорт - американський математичний психолог. Він зробив внесок у загальну теорію систем, математичну моделювання соціальної взаємодії та стохастичні моделі зараження. Рапопорту належить велике число теоретичних і експериментальних досліджень в області математичної фізики, психології, аналізу людських поведень в конфліктних ситуаціях. Більшість із них являють собою практичну реалізацію ідей загальної теорії системи. **Рапопорт** одним із перших став застосовувати теорію ігор для психологічного аналізу та широко використовувати математичної моделі для дослідження проблем війни, світу та безпеки.



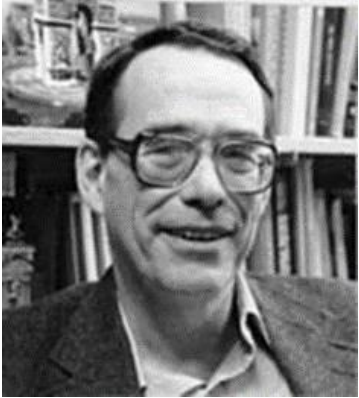
Філіп Квінсі Райт - американський політолог, відомий своєю новаторською роботою в міжнародному праві та міжнародних відносинах. Куїнсі Райтом було надано визначення поняття міжнародного конфлікту, яке і до сьогодні є одним із загальноприйнятих у зарубіжній політичній науці. Міжнародний конфлікт – це певне відношення між державами, яке може існувати на всіх рівнях, в самих різних ступенях.

Райт модель з 2-х основних фаз – прихований конфлікт та відкритий конфлікт (у кожній ще по 2 фази) застосовував до аналізу міжнародних конфліктів.

У виникненні конфлікту К. Райт виділяє чотири основні стадії:

- 1) усвідомлення несумісності;
- 2) зростаюча напруженість;
- 3) тиск без застосування військової сили для вирішення несумісності;
- 4) військова інтервенція або війна з метою нав'язування рішення

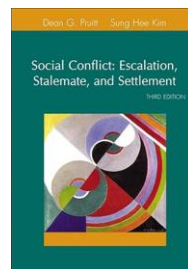
Модель ескалації конфлікту Діна Прюїтта



Д.Прюїтт та Дж.Рубін: 2 моделі ескалації конфлікту:

- ✓ «напад-захист»
- ✓ «напад-напад» («спіраль»)

Часто конфлікт починається з першої моделі і потім переходить у другу



Дін Прюїтт (Dean G. Pruitt) - видатний професор Державного Нью-Йоркського університету в Буффало. Автор або співавтор безлічі статей і таких книг, як

- ✓ Theory and Research, Negotiation in Social Conflict.
- ✓ Соціальний конфлікт. Ескалація, глухий кут, дозвіл: співавтори: Джеффри Рубін, Сунг Хе Кім



«Психолог організує роботу з конфліктуючими у двох площинах. Перша є організацією проведення переговорного процесу, в ході якого сторони приходять до вироблення погодженого рішення. Це дозволяє вирішити проблему конфлікту, погодити інтереси обох сторін. Здійснення взаємодії за типом «тріади» (опонент – психолог – опонент) робить учасників конфлікту більш поступливими, тому що вони схильні розглядати свої вчинки як вчинки психологові, а не протилежній стороні. Таким чином, психолог дозволяє опонентам зберегти обличчя»

(Д. Прюїтт 1986).

Джон Пол Ледерак

Цікавою є концепція Джона Пола Ледерака щодо трансформації конфлікту.

Відносини охоплюють всю структуру взаємодії всередині суспільства, в якому відбувається конфлікт, а також за межами інших суспільств. Як стверджує Ледерак, ці аспекти конфлікту мають вирішальне значення. Погані стосунки між групами занадто часто є поштовхом до конфлікту (тригером) і залишаються критичною перешкодою для зусиль з створення миру після закінчення конфлікту.

За Дж.П. Ледераком, результати трансформації конфлікту протягом діалогу можна бачити в наступному:

- ✓ **на особистісному рівні** зменшуються руйнівні наслідки конфлікту, що обмежують потенціал фізичного, емоційного, інтелектуального й духовного розвитку людини;
- ✓ **на рівні стосунків** зменшуються перешкоди спілкуванню та створюються умови порозуміння на основі пропрацювання страхів і надій взаємозалежності;
- ✓ **на неструктурному рівні** стає можливим усунення причин та соціальних умов небезпечних проявів конфлікту, усунення конфронтації сторін, розвиток соціальних структур у відповідності до потреб людей;
- ✓ **на культурному рівні** зростають знання та навички конструктивного реагування на конфлікт.

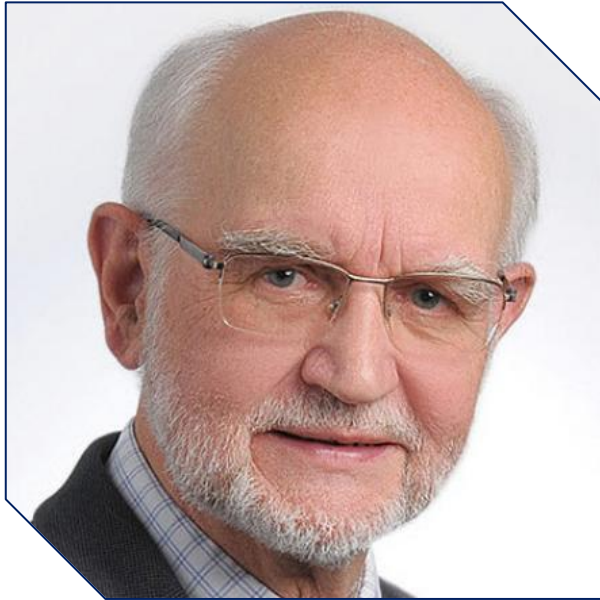


Джон Пол Ледерак – американський професор міжнародної розбудови миру



Основоположна праця Дж. П. Ледерака у сфері розв'язання конфліктів та миробудівництва.

МОДЕЛЬ ЕСКАЛАЦІЇ КОНФЛІКТУ ФРІДРІХА ГЛАЗЛА



У розмові про соціальні конфлікти, про те, як їх відстежувати, як управляти та вирішувати, **важливо розуміти і знати, який шлях проходить соціальний конфлікт**. Найбільш докладний опис того, які стадії проходить соціальний конфлікт, що відбувається всередині груп протистояння, а також між такими групами, дав **австрійський вчений Фрідріх Глазл, визначивши цей процес як ескалацію конфлікту**.

Модель ескалації конфлікту Фрідріх Глазл позиціонує у своїй книзі **«Конфлікт-менеджмент. Настільна книга керівника та консультанта»**



Ключові поняття його теорії – «поворотні пункти» та «пороги» ескалації, які чітко позначають межі окремих стадій конфлікту

Глазл виділяє **дев'ять етапів ескалації конфлікту, які** наочно ілюструють стадії його розвитку та поступову деградацію до все більш глибоких й примітивних форм протистояння, та докладно **описує різницю між ними**: твердження; дебати та полеміка; справи замість слів; імідж та коаліція; втрата особи; стратегія загроз; обмежені нищівні удари; розгром; разом у прірву.

«Конфлікти не відразу є важкими - конфлікт набирає чинності тільки тоді, коли ми це допускаємо»

(Ф. Глазл)

Основні механізми (тенденції) динаміки ескалації за Глазлом

1. «Посилення проєкції у зростанні невдоволення собою»
2. Розширення спірних проблем з одночасним когнітивним зменшенням складності
3. «Взаємне переплетення причин та наслідків з одночасним спрощенням причинних зв'язків»
4. «Розширення соціальної арени одночасно з тенденцією персоніфікації конфлікту»
5. «Прискорення внаслідок гальмування»

Інфографіка: варіанти моделі Фрідріха Глазла



Модель Глазла дозволяє:

- ✓ розпізнати прихований конфлікт, назвати речі своїми іменами (зрозуміти, чи залишається спілкування у межах дискусії як пошуку найкращого рішення); визначити стадію конфлікту, отже, зрозуміти, наскільки далеко зайшло протистояння сторін, наскільки складно його вирішити;
- ✓ оцінити динаміку (розростається конфлікт чи згасає);
- ✓ усвідомити власний внесок у перебіг конфлікту.

Модель ескалації конфлікту Фрідріха Глазла.

Усвідомлення напруги

Відстоювання власної переваги

Перехід до стійких позицій

Застосування категоричного мислення

Неприйнятна поведінка

Застосування жорстких вимог, погроз та ультиматумів

Мотивація до завдання шкоди

Розщеплення відносин, фрагментація іншої сторони

Точка незворотності

Аргументація

Полеміка

Дії

Коаліції

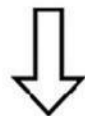
«Втрата обличчя»

Стратегія погроз

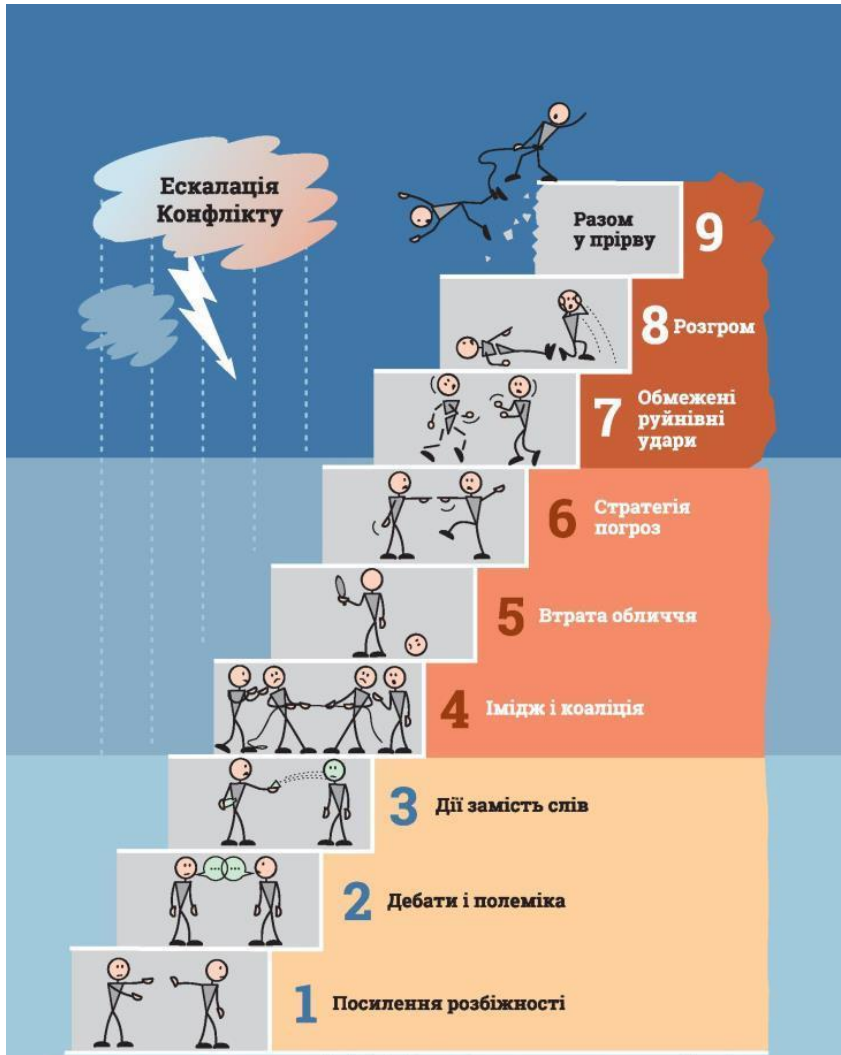
Нищівні удари

Руйнація

Разом у прірву



Інфографіка моделі Фрідріха Глазла



Перший рівень

Етап 1 – Напруга. Конфлікти починаються з напруженості, наприклад випадкового зіткнення думок. Це звичайне явище, що часто не сприймається як початок конфлікту. Однак у разі конфлікту позиції сторін стають фундаментальнішими. Конфлікт також може мати глибші причини.

Етап 2 – Дебати. Конфліктуючі розглядають стратегії, щоб спростувати аргументи супротивника. Відмінності у думках призводять до суперечки. Сторони намагаються чинити один на одного тиск і думати з погляду чорного та білого.

Етап 3 - Дії замість слів. Сторони конфлікту посилюють тиск одна на одну, продовжуючи відстоювати свою думку. Обговорення виявляються перервані. Більше немає вербального спілкування, і конфлікт загострюється. Співчуття до «противників» зникає

Другий рівень

Етап 4 – Коаліції. Конфлікт загострюється через те, що противники починають залучати тих, хто співчуває з боку. Вважаючи себе правими, опоненти викривають супротивника. Початкова проблема більше не є важливою: потрібно виграти конфлікт, щоб противник програв.

Етап 5 - Втрата особи. Репутація противника має бути зруйнована, тому сторони вдаються до інсинуацій та їх подібних методів. Довіра одна до одної остаточно підірвана. У цьому сенсі втрата особи означає втрату морального авторитету.

Етап 6 - Стратегії загроз. Конфліктуючі сторони намагаються досягти абсолютної влади, створюючи загрози, які дозволяють продемонструвати їхню власну силу. Наприклад, учаснику конфлікту загрожує вимога (10 мільйонів євро), яка накладена санкцією («інакше я підірву вашу головну будівлю») та підкреслена потенційною санкцією (із зазначенням вибухівки). Пропорції визначають реальність небезпеки.

Третій рівень

Етап 7 - Обмежене знищення. Кожен намагається серйозно нашкодити противнику всіма можливими способами. Противники більше не вважають один одного за людей. Відтепер незначні особисті втрати розглядаються як виграти, якщо шкода противнику більша.

Етап 8 - Повне знищення. Противник повинен бути знищений будь-що.

Етап 9 - Разом у прірву. З цього моменту самознищення стає прийнятним, якщо воно означає знищення супротивника.

МОДЕЛЬ ЕСКАЛАЦІЇ КОНФЛІКТУ ФРІДРІХА ГЛАЗЛА



Глазл представляє «ескалацію у своїй дев'яти етапній моделі не як сходження до вищих і вищих стадій ескалації, а як спуск до більш глибоких і глибоких, більш примітивних і тваринних форм суперечки ... які неминуче ведуть в області, що пробуджують великі «нелюдські енергії», які зрештою не піддаються контролю чи стримування».

На першому рівні обидві сторони ще можуть виграти. На другому рівні одна із сторін програє, а інша виграв, а на третьому рівні обидві сторони програють.



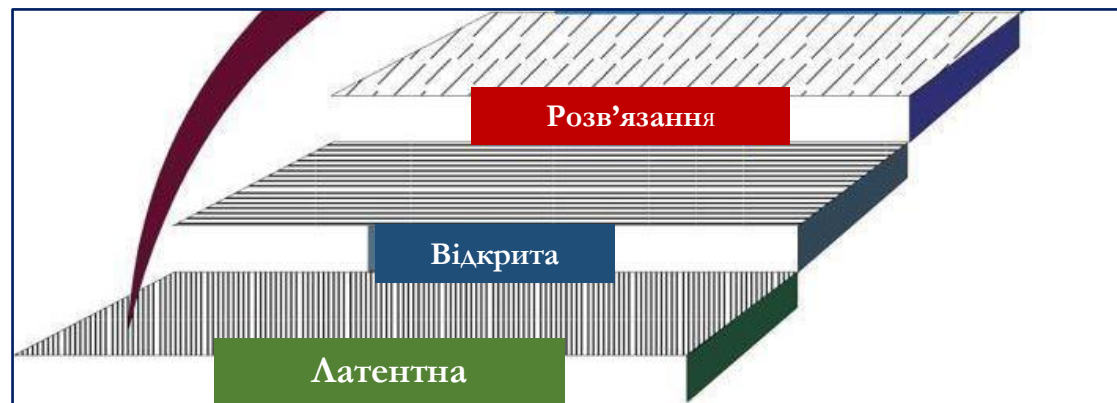
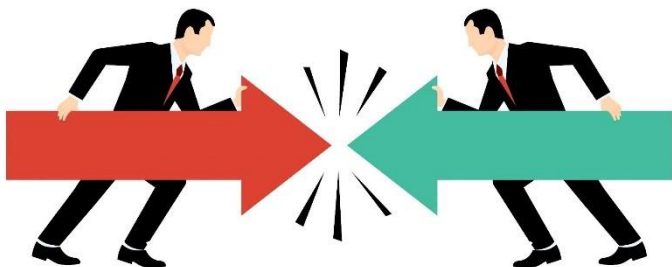
Опинившись на останній сходинці ескалації — «разом у прірву», сторони опиняються в ситуації взаємного та безповоротного програшу. Позаяк конфлікт розгортається поступово, ніби вогонь, охоплюючи все більше «здорових територій» навколо його учасників, локалізувати пожежу непросто. Ситуація вимагає злагоджених дій та допоміжних інструментів, аби обернути неконтрольоване полум'я на багаття, біля якого можна зігрітися. Конфлікт здатен перерости в конструктивну розмову, коли між його учасниками з'являється третя незацікавлена сторона, яка вміє взаємодіяти з вогнем.

3. Стадії ескалації конфлікту



Концепція трьох етапів конфлікту

1. Латентна стадія (передконфліктна ситуація).
2. Стадія відкритого конфлікту (власне конфлікт).
3. Стадія розв'язання (завершення) конфлікту.



Латентна (передконфліктна) ситуація

Прихована (передконфліктна) стадія

1. **Латентна (передконфліктна) ситуація** – це можливість, а не дійсність конфлікту, який не виникає на порожньому місці, а визріває поступово, з розвитком і загостренням протиріч, що його зумовлюють. Виникнення об'єктивної конфліктної ситуації.
2. Усвідомлення хоча б одним із акторів своїх інтересів у цій ситуації.
3. Надалі відбувається усвідомлення перешкоди для задоволення своїх інтересів (у когнітивному конфлікті – виявлення інших поглядів) різними сторонами

На прихованій стадії вже виникають всі основні елементи, що утворюють структуру конфлікту, його причини та головні учасники. Тобто наявна основна база передумов для конфліктних дій, зокрема, певні об'єкт та предмет можливого протистояння, дві сторони, здатні водночас претендувати на нього, усвідомлення однією або обома сторонами ситуації як конфліктної



На передконфліктній стадії можливі заходи щодо профілактики конфлікту:

- 1) переговори та домовленості щодо ступеня небезпеки передконфліктної ситуації та можливості виникнення конфлікту в майбутньому;
- 2) збір можливо більш повної інформації про суть і причини передконфліктної ситуації, що створилася. Головне завдання на цій стадії – виявлення реальних інтересів і цілей сторін, які можуть привести їх до конфлікту;
- 3) з'ясування ступеня ймовірності та можливості безконфліктного та безболісного вирішення виявлених проблем;
- 4) розробка конкретних завдань і дій з конструктивного розв'язання передконфліктної ситуації, тобто вирішення наявних проблем, не доводячи справи до конфлікту.

Стадія відкритого конфлікту

Перехід конфлікту з латентного стану у відкрите протиборство відбувається в результаті того або іншого **інциденту** (від лат. *incidens* – випадок, що трапляється).

Інцидент – це той випадок, який ініціює відкрите протиборство сторін.

Привід – це та конкретна подія, яка служить поштовхом до початку конфліктних дій, вона може бути незначною, але при цьому раптово набуває особливої значимості через наявну кризу і приводить до усвідомлення конфлікту. При цьому він може виникнути випадково, а може й спеціально придумуватися, але у всякому разі привід ще не є конфлікт. На відміну від цього, інцидент – це вже конфлікт, його початок.

Інцидент демонструє розподіл на «своїх» і «чужих», друзів і ворогів, союзників і супротивників. Після інциденту стає зрозуміло «хто є хто». Однак реальні сили опонентів у протиборстві ще до кінця не відомі, що є важливим фактором стримування розвитку конфлікту на цій стадії, хоча водночас і сприяє подальшому розвитку конфлікту з одного боку, хочеться швидше «влутатися в бійку» та перемогти, а з іншого, – важко входити у воду, «не знаючи броду».

Стадія відкритого конфлікту - конкретні дії, початі однією зі сторін для відстоювання своїх інтересів. Позиції обох сторін чітко визначилися й почалися практичні дії один проти одного.

Для відкритого конфлікту характерно:

1. Наявність конфлікту стає очевидною для кожного з учасників.
2. Дії стають практичними, вони отримують зовнішнє оформлення, включаючи використання засобів масової інформації, дії по захопленню предмету спору, насильство, погрози і т. ін.
3. Про конфлікт, що вийшов з латентної стадії, будуть поінформовані треті особи, сторонні, які тією чи іншою мірою в стані впливати на конфлікт.
4. Можливий перехід від особистих відносин – до конфлікту між групами, організаціями. І навпаки, великий соціальний конфлікт – у сфері владних відносин – «опускається» також і на мікрорівень, змінюючи спосіб життя та поведінку окремих людей.



На етапі відкритого конфлікту актуалізується конфліктний потенціал, і результатом зіткнення конфліктуючих сторін можуть стати:

переговори, відносини консенсусу, збереження хронічної конфліктної ситуації (холодний конфлікт), війна, терористичний акт, страйк інші крайні форми прояву агресії та фізичного насильства.

Ознакою переходу прихованої стадії конфлікту у відкриту є перехід сторін до конфліктної поведінки

На стадії інциденту важливими елементами розвитку конфлікту є:

- ✓ «розвідка», збір інформації про дійсні можливості та наміри опонентів, пошук союзників і залучення на свою сторону додаткових сил.
- ✓ оскільки тут протиборство має локальний характер, увесь потенціал учасників конфлікту ще не демонструється, однак всі сили вже починають приводитися в «бойовий стан»

Після інциденту зберігається можливість розв'язати конфлікт мирним шляхом, за допомогою переговорів

Стадія розв'язання (завершення) конфлікту

На стадії відкритого конфлікту стає очевидним, що жодна зі сторін не прагне йти на поступки, а навпаки домінує установка на протистояння.

Посилення конфлікту, його розвиток по наростаючій, може йти двома шляхами:

- 1) за рахунок його розширення (тобто розвитку конфлікту по «горизонталі»): залучення нових учасників, появи нових проблем в межах предмету суперечки;
- 2) за рахунок ескалації (розвитку його по «вертикалі», що пов'язано із загостренням конфліктних відносин) - якщо після інциденту не вдалося знайти компроміс і запобігти подальшому розвитку конфлікту, то за першим інцидентом виникають другий, третій і т. ін. І конфлікт вступає в наступний етап – відбувається його ескалація (наростання). Часто обидва ці процеси йдуть одночасно, що ще більше підсилює конфлікт.

Конфліктна поведінка набуває виражених зовні дій сторін, які спрямовані на блокування досягнення супротивником його цілей і здійснення своїх власних цілей.

Ознаками конфліктних дій є:

- ✓ розширення числа учасників;
- ✓ наростання числа проблем, що утворюють комплекс причин конфлікту, перехід від ділових проблем до особистісних;
- ✓ зсув емоційного забарвлення конфлікту вбік темного спектра, негативних почуттів, таких, як ворожість, ненависть і т. ін.;
- ✓ зростання ступеня психічної напруженості до рівня стресової ситуації;
- ✓ апелювання до третьої сторони, звертання в юридичні органи для захисту або утвердження своїх інтересів;
- ✓ намагання залучити на свою сторону якнайбільше союзників і засобів тиску на іншого, у тому числі матеріальні, фінансові, політичні, інформаційні, адміністративні й інші ресурси (зокрема й «брудні» засоби, способи та технології тиску на опонента).



Завершення конфлікту – це останній етап відкритого періоду конфлікту.

На цьому етапі розвитку протистояння можливі різні ситуації, які спонукають обидві сторони або одну з них до припинення конфлікту.

До таких ситуацій відносяться:

- ✓ явне ослаблення однієї чи обох сторін або вичерпання ними ресурсів, що не дозволяє вести подальше протистояння;
- ✓ очевидна безперспективність продовження конфлікту й усвідомлення цього його учасниками;
- ✓ виявлення значної переваги однієї зі сторін і здатність її нав'язати свою волю опоненту;
- ✓ поява в конфлікті третьої сторони, її бажання та здатність припинити протистояння.

Під час опрацювання питань семінару були використані такі джерела

1. Дев'ять рівнів ескалації конфлікту за Фрідріхом Глазлом
<https://uan.koshachek.com/articles/9-rivniv-eskalacii-konfliktiv-za-slovami-fridriha.html>
2. Конфліктологія: Конспект лекцій. Для підготовки магістрів усіх форм навчання /В. Галаган, В.Орлов. – К.: ДЕТУТ, 2008. – 293 с.
3. Лепська Н. Лекція «Динаміка ескалації конфлікту»
4. Трофименко А., Константинова Ю. Конфліктологія та теорія переговорів
Маріуполь : МДУ, 2020. – 375 с.
5. Що таке ескалація <https://translations.com.ua/eskalaczii.html>
6. Як працює діалог? практичний посібник
<https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/30f84882-7d7a-4849-ba79-ca2f935221d3/content>

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ