Участники и динамика конфликта

Введение

Прежде, чем приступить к анализу роли и значения участников конфликтов, следует остановиться на уровнях рассмотрения самих конфликтов. Выделяют несколько уровней: психологический, социологический, политологический, геополитический.

**Психологический уровень** характерен для межличностного конфликта. В этом случае имеет место:

противоборство физических лиц (от 2-х и более); в основе конфликта лежат личностные противоречия; конфликт может разрастаться до групповых масштабов, со временем могут складываться групповые противоречия. **Социологический уровень** преобладает при исследовании этнических, классовых, групповых конфликтов. Здесь противоборствуют социальные группировки, а не индивидуумы;

в основе конфликта лежат групповые противоречия; отстаиваются групповые, а не индивидуальные позиции; однако велика роль отдельных личностей (лидеров, руководителей);

стычка 2-х и более людей может быть эпизодом конфликта. Эти социальные конфликты отличаются:

1. Нетерпимостью и стремлением к максимальной личной вовлеченности всех своих членов в противоборство.
2. Не всегда наблюдается четкая идентификация групп.

**На политологическом и геополитическом** уровне рассматриваются государственные и межгосударственные конфликты. Субъекты этих конфликтов (личности, группы, государства) занимают весьма значительное социально-политическое положение и находятся в политической, а порой и экономической зависимости друг от друга! Интересы противоборствующих субъектов зачастую выходят за рамки определенной личности или какой-либо группы, а носят общенациональный, межнациональный характер.

Таким образом, участниками конфликтов могут быть как физические лица, так и разнообразные по составу и количеству социальные группы и общности.

Участники конфликта не представляют собой однородную массу, они более-менее структурированы и выполняют определенные социальные роли, в зависимости от собственных интересов и позиций.

**Разновидности противоборствующих сторон**

В любом конфликте обязательно присутствуют **противоборствующие стороны** - это те участники конфликта, которые непосредственно совершают активные действия друг против друга.

Именно противоборствующие стороны являются стержнем конфликта. Если одна из них по какой-либо причине отпадает, то конфликт прекращается или изменяется состав его участников.

Обычно в конфликте участвует две противоборствующие стороны, но их может быть и больше. Каждая из противоборствующих сторон имеет свой интерес и свои задачи в конкретном конфликте.

Несмотря на существование различных уровней противоборствующих сторон, в конкретном конфликте они индивидуализированы и незаменимы. Разница лишь в том, что в групповом конфликте незаменимость относится не к личности, а к группе; в геополитическом - к государству (а не к должностному лицу или органу).

Разновидности противоборствующих сторон:

• индивид;

* группа;
* коллектив;
* этническое образование;
* социальный слой, класс;
* общество;
* государство.

Ранг и значение конфликта не в полной мере зависят от ранга, его участников, так как социально более значима направленность и механизм конфликта.

Противоборствующие стороны могут быть неравными, например:

* индивид - группа,
* коллектив - государство,
* индивид - церковь или государство и т.д.

Не всегда сразу можно легко выделить противоборствующие стороны из остальных участников конфликта, но вскоре они со всей определенностью проявятся.

Исход конфликта во многом зависит от следующих **характеристик противоборствующих сторон**

**Характеристики**

**Возможности**

**Умения**

**Навыки**

**а) физические**

**б) социальные**

**в) материальные**

**г) интеллектуальные**

Например, масштабы социальной поддержки, опыт поведения в конфликтной, кризисной ситуации, владение человековедческими технологиями, широта социальных связей и т.п.

Противоборствующие стороны (одна из них, или все) могут на некоторое время выходить из конфликта (например, объявить перемирие, покинуть территориальные границы конфликта и т.д.).

Но **основная роль противоборствующих сторон в течение развития конфликта остается неизменной.**

Социальные роли других участников конфликта: подстрекателей, пособников, организаторов, посредников и судей - более эпизодические, но также оказывают исключительно важное влияние на содержание конфликта и его развитие.

Ко **второй группе участников конфликта** относят тех, кто в силу различных причин заинтересован в развитии конфликта. В отличие от противоборствующих сторон, присутствие участников этой группы в конкретном конфликте не обязательно. Однако, если участники второй группы существуют, то их роли и влияние на развитие конфликта разнообразны. Обычно в этой группе выделяют:

* подстрекателей;
* организаторов;
* пособников.

**Подстрекатель** - это лицо или группа (государство, организация), которые подталкивают другого участника к конфликту. Сам подстрекатель может затем в этом конфликте и не участвовать. Его задача - спровоцировать, развязать конфликт между другими сторонами.

Безусловно, подстрекатель обязательно преследует свой определенный интерес, свои цели и задачи.

Древний принцип: «Разделяй и властвуй» извечно торжествует на практике. Общество разделено на конфликтующие группы, каждая из которых заинтересована в поддержке третьей силы. Как правило, именно эта третья сила и получает, в конечном счете, максимальную выгоду от сложившейся ситуации.

Сложность в выявлении подстрекателей заключается в следующем:

* его истинные мотивы могут быть скрыты не только от окружающих, но и от самого себя;
* наличие сознательных и бессознательных элементов мотивации поведения;
* попытка скрыть свою неблаговидную роль, подставить под «удар» общественного мнения третье лицо;
* невозможность предугадать все последствия своего поведения («нечаянный» подстрекатель).

**Пособник** - лицо, содействующее конфликту советами, личной помощью, иными способами.

Пособников разделяют на активных и пассивных. Активные пособники предпринимают определенные действия, прилагают усилия к развитию конфликта. У них есть определенные интересы, связанные с конфликтом, и их деятельность преследует определенную цель.

Например, журналист публикует статью, которая направлена на разжигание межнационального конфликта. Возможные цели - привлечение внимания к своему имени, получение гонорара и т.д.

Пассивные пособники - наблюдатели, которые только своим сочувствием, или даже присутствием побуждают противоборствующие стороны к эскалации конфликта.

Во время массовых беспорядков, сопровождающих многие социальные конфликты, множество людей фактически выступают пособниками, бросая предметы, давая советы присутствующим. В подобной ситуации основная задача по наведению порядка сводится к дифференциации участников и локализации конфликтов.

Порой люди невольно становятся свидетелями ссоры, которая на их глазах приобретает характер конфликта. В такой ситуации все ведут себя по-разному:

* стараются помочь конфликтующим разрешить их противоречие неконфликтным способом,
* рады поразвлечься за чужой счет, наблюдая экстраординарное событие, которое не сулит личных проблем и неприятностей,
* стараются скорее покинуть место происшествия без каких-либо действий.

Какой бы вариант поведения ни выбрал случайный свидетель конфликта, следует знать, что вмешательство в конфликтное взаимодействие противоборствующих сторон уже произошло. Несмотря на чувства участников и их желания, сам факт присутствия третьих лиц в момент противостояния вынуждает участников совершать действия «на публику», то есть рассчитанные на защиту в глазах общественного мнения своего достоинства и личностной состоятельности. Е свою очередь, действия «на публику», как правило, приводят к ужесточению противоборства.

**Организатор** - это лицо, планирующее конфликт, намечающее его развитие и последствия, предусматривающее различные пути обеспечения и охраны участников, собственности и др.

Организатор может поддерживать одну из противоборствующих сторон, но может быть и самостоятельной фигурой.

**Посредники и судьи** стремятся разобраться в причинах и обстоятельствах конфликта и по возможности примирить стороны или снизить негативные последствия конфликта, влияя своим авторитетом, статусом, или применяя иные средства.

Для эффективного выполнения своих социальных ролей посредники и судьи должны быть нейтральными фигурами.

Посредник, в отличие от судьи, не наделен властью принимать какое-либо решение, а лишь помогает достичь согласия.

**Выявление и исследование интересов и целей участников конфликта**

Какие бы конкретные причины не лежали в основе поведения участников конфликта, и в первую очередь, противоборствующих сторон, в конечном счете, они обусловливают выбор позиции в конкретной ситуации. А за определенной позицией участника противоборства скрываются его **потребности и интересы.** Эти потребности и интересы в случае конфликта оказываются несовместимыми или противоположными.

Основным побудительным моментом, управляющим поведением человека, является мотив. Обычно потребности и интересы служат мотивами конкретных поступков.

Потребность, или нужда в чем-то, согласно классификации А. Маслоу подразделяются так:

1. физиологические потребности;
2. потребности в защите или безопасности;
3. потребности в любви или причастности;
4. потребности в признании, то есть в результатах и социальной идентификации;
5. потребности в самовыражении.

Существующие многообразные и даже противоречивые потребности человека складываются в определенную иерархию в зависимости от следующих факторов:

значимости определенной потребности для субъекта; достижимости ее в конкретной ситуации и на перспективу; количества и качества препятствий на пути ее удовлетворения.

Многие потребности не осознаются субъектом как побудительная сила. Интерес представляет собой осознанную потребность, удовлетворению которой мешают конкретные препятствия.

Субъективные интересы также слагаются в определенную иерархическую систему, в которой выделяются доминирующие (актуальные) и вспомогательные (потенциальные).

При анализе потребностей и интересов участников конфликта стоит учитывать тот факт, что система потребностей и интересов каждого человека слагается из следующей совокупности:

1. Общие потребности и интересы, присущие всем людям; для их анализа можно воспользоваться приведенной выше классификацией А. Маслоу.
2. Особенные потребности и интересы, присущие конкретному человеку, как члену определенных социальных общностей - религиозных, партийных этнических, корпоративных, культурных, демографических и других (например, юной девушке, мусульманину, жителю Севера, коммунисту, больному сахарным диабетом и так далее).
3. Специфические потребности и интересы, характерные для конкретного человека, которые раскрывают его индивидуальность и неповторимость (например, потребность в инсулине, интерес к культуре Полинезии, обусловленная привычкой потребность в кубинских сигарах и др.).

Сложность в выявлении потребностей и интересов участников конфликта заключается в том, что они могут быть как реальными и обоснованными, так и основываться на неадекватном понимании сложившейся ситуации. В этой связи известный российский конфликтолог А. Зайцев выделяет шесть групп интересов:

1. Действительный интерес, фактически обоснованный и объективно отражающий положение субъекта в конфликтной ситуации и ее возможном завершении.
2. Ценностно-ориентированный интерес, связанный с пониманием как должно быть и разногласий по поводу возможных решений.
3. Интересы, связанные с ограниченностью ресурсов.
4. Завышенные интересы, связанные с переоценкой имеющихся сил и неадекватностью предъявляемых другим претензий
5. Гипотетический, надуманный интерес, основанный на искаженном понимании своего положения в социальном конфликте.
6. Транслируемый интерес, который не является реальным интересом субъекта, представляющего чужой интерес. Субъект в данном случае является объектом манипулирования.

Помимо потребностей и интересов влияние на конфликт оказывают убеждения и ценностные ориентации участников противоборства. Нравственные, социально-политические, экономические, правовые, религиозные, эстетические и прочие убеждения и ценности обычно представляют потенциальную, «свернутую» программу возможного поведения. Убеждения и ценности становятся мотивом в случае, если субъекта «загоняют в угол» прямым вопросом, затрагивающим эту деликатную сферу. Субъекту ничего не остается, как на практике демонстрировать свои убеждения и ценности, порой за счет отказа от реализации насущных потребностей и интересов.

На развитие конфликта и ролевое распределение также оказывают большое влияние цели участников.

В идеале цель должна быть:

* реальной;
* мотивированной;
* логически построенной.

Каждый субъект имеет:

* стратегические, или долгосрочные, цели
* тактические, или краткосрочные цели

Эти цели исходят не только из сложившейся конфликтной ситуации, но выходят далеко за ее пределы. При этом тактические цели участника конфликта зачастую противоречат его долгосрочным целям. Однако, краткосрочные цели более способствуют мобилизации усилий субъектов, поскольку ожидаемый результат выглядит вполне осязаемо и довольно легко достижимым.

Особенность конфликтной ситуации отражается на существовании у участников декларируемых и «теневых» целей, между которыми имеется определенное расхождение. Во время конфликта под влиянием обстоятельств могут актуализироваться одни и уходить на «второй» план другие.

Однако интересы и цели не являются абсолютными и неизменными выражениями намерений субъектов безотносительно к ситуации.

Взаимодействие, даже конфликтное, всегда предполагает определенное представление о допустимых и возможных интересах и целях других участников взаимодействия. Даже отчаянное желание с помощью конфликта реализовать свои планы не будет воплощено в жизнь, если потенциальный противник воспринимается как очень сильный и способный не только постоять за себя, но и выиграть противостояние.

Таким образом, для возникновения конфликта недостаточно наличия ситуации, при которой интересы и цели сторон противоречат друг другу. Необходимым условием возникновения конфликта является наличие готовности к конфликтному способу решения сложившейся ситуации - установки.

Установки участников взаимодействия оказывают сильное влияние на развитие ситуации и содержание взаимодействия. Поэтому следует иметь в виду следующие характеристики установок:

1. Компоненты установок:

а) эмоционально-образные;

б) логико-нормативные;

в) принципиально-волевые.

2. Характеристики установок по его генезису:

а) фанатичные (без учета ситуации);

б) ситуационные (конформные);

в) рефлексивные (сбалансированные).

3. Характеристики установок с точки зрения морали:

а) нравственные;

б) безнравственные;

в) морально-нейтральные.

4. Характеристики установок с точки зрения права:

а) правовые;

б) противоправные;

в) нейтральные.

Ролевое поведение участников конфликта достаточно определенно и детерминировано следующими факторами:

* собственными потребностями и интересами;
* целями и задачами, стоящими перед ними;
* своими социальными функциями и ролью в конфликте;
* конкретной ситуацией;
* личностными особенностями;
* планами соперников, понуждающих к определенным действиям;
* опытом предыдущих конфликтов.

Конфликт приводит к стремлению захватить, отвоевать некую «зону», соответствующую своему самоопределению, ущемить, ограничив интересы другой стороны, или изменить соотношение сил и позицию противника.

**Позиция** - это способ выражения своего интереса и способ поведения в конкретной ситуации. Очень часто конфликт происходит не столько из-за несовместимых интересов, сколько из-за неприемлемого для противоположной стороны способа выражения своих интересов.

Бывают ситуации, при которой один или несколько субъектов имитируют активность и агрессивность во взаимоотношениях, при этом субъекты как бы входят в роль непримиримой стороны, когда конфликта еще нет, либо он уже угас. Чаще всего подобное состояние обусловлено личностными амбициями, эмоциональными или характерологическими особенностями субъекта, какими-либо интересами. Следует отметить, что подобное поведение не безвредно, поскольку само по себе является конфликтогенным.

Вывод: Наиболее типичные программы поведения в конфликте:

1. Достижение цели за счет другой стороны и, тем самым, доведение конфликта до более высокой стадии.
2. Подчинение другой стороне, несколько снизив уровень напряженности, но сохранив сам конфликт, переведя его в латентную стадию.
3. Мирное завершение конфликта, по возможности, покинув опасную зону агрессивных взаимодействий.
4. Активное сотрудничество по выработке решения, удовлетворяющего обе стороны.

**Восприятие конфликта**

Любая жизненная ситуация обязательно отличается от ее восприятия людьми. В целом, восприятие характеризуется определенным искажением, отражающим субъективное осознание реальности. В основе субъективного отражения действительности лежат:

* индивидуальные особенности;
* жизненный опыт;
* уровень образования;
* направленность личности и присущие ей интересы;
* коммуникативные барьеры и другие факторы.

Искажение восприятия конфликтной ситуации еще более значительно, чем обычной. Степень искажения восприятия конфликтной ситуации зависит от силы воздействия многих факторов. Наиболее существенными являются следующие:

* интеллектуальный потенциал и свобода мышления субъектов; влияние негативных эмоций на восприятие; качественные и количественные характеристики опыта и кругозора субъектов;
* доступность объективной информации о ситуации; значимость целей субъектов в контексте ситуации; психологические особенности субъектов (тип темперамента, особенности характера, склонности и так далее);
* психические состояния (стресс, отклонения в здоровье, фрустрация, алкогольное или наркотическое опьянение и другие); степень недопонимания людьми друг друга;
* психологическая готовность к самозащите от априорной агрессивности своего партнера.

Отражая реальную ситуацию, восприятие создает несколько отличные от нее субъективные образы. Эти образы восприятия, как правило, представляют собой стереотип сознания.

Стереотип характеризуют следующие черты:

1. схематичность и упрощенность образа;
2. несамостоятельность производства, то есть оно скорее было воспринято от других людей, чем получено в непосредственном опыте с действительностью, устойчивость к воздействию нового опыта;
3. избирательность восприятия, которое выражается в активном поиске фактов, подтверждающих сформированный образ и игнорирование или вольную интерпретацию фактов, ему не соответствующих.

Как правило, степень стереотипности исследуется по четырем пунктам:

* схематичность;
* истинность;
* автономность производства;
* фиксированность.

Стереотипность восприятия сужает источники получения необходимой информации о ситуации, ограничивает поиск вариантов ее решения, повышает вероятность конфронтации и закономерно ведет к неадекватной оценке собственных возможностей и потенциала противника.

Субъективные образы оказывают сильное воздействие на эмоции и чувства участников, вызывая недоверие, страх, подозрительность и враждебность; или напротив, успокоенность и умиротворенность. Эти образы обязательно усиливают или ослабляют желания добиться своей цели в конкретной ситуации.

Американский конфликтолог К. Боулдинг отмечал, что искаженные образы развиваются по присущим им закономерностям, так, под давлением обстоятельств они могут меняться и исчезать.

В целом, искажение восприятия конфликтной ситуации повышает вероятность иррационального выбора модели поведения в конфликте.

Рациональный выбор является более продуктивным и предполагает трезвый анализ и оценку всех возможных альтернатив, а также прогнозирование результатов.

**Выбор стратегии поведения**

**рациональный, с адекватной оценкой альтернатив и**

**результатов**

**иррациональный, без осознания всех альтернатив (сужен), приходит к неадекватным действиям**

На выбор модели поведения влияет фактор времени: не во всем можно сразу разобраться объективно.

**Общие и типичные дилеммы, возникающие перед субъектом, вынужденным делать выбор:**

1. «Стремление - стремления» - нужно выбрать одну из двух привлекательных альтернатив. Не типична для конфликта.
2. «Избегание - избегания» - выбор из двух «зол», ничего не приобретая. Цель - понести наименьшие потери, с большей вероятностью сохранить имеющийся потенциал.
3. «Стремление - избегание» - одно и тоже одновременно притягивает и отталкивает. Например, применение насилия, с одной стороны, эффективно, а, с другой, может вызвать ответную реакцию.
4. Двойные «Стремление - избегание» - связано с комплексом противоречивых оценок ситуации, когда не в одной, а в двух или более альтернативах усматриваются и положительные и отрицательные стороны. Более типично для конфликта.

Закономерности разрешения внутренних противоречий в рассматриваемых случаях:

1. Тенденция стремления тем сильнее, чем ближе цель (градиент стремления).
2. Тенденция избегания тем сильнее, чем ближе внушающий опасения объект (градиент избегания).
3. Градиент избегания растет быстрее градиента стремления (т.е. опасность воспринимается сильнее, чем выгода от возможного противостояния).
4. В случае конфликта между двумя несовместимыми реакциями побеждает более сильная.
5. Сила подкрепляемой тенденции реагирования возрастает вместе с количеством подкреплений (т.е. повторяемость эпизодов конфликта существенно влияет на поведение участников).

**Вывод:** Перечисленные тенденции в определенной степени позволяют объяснить выбор поведения участников конфликта. Но этот выбор зависит от многих других психологических факторов (интеллектуальных, волевых, эмоциональных) и совокупных внешних условий, включающих совершенно случайные, непредсказуемые.

**Стадии развития конфликта**

Развиваясь во времени, конфликт проходит несколько стадий:

1. Латентную стадию.
2. Открытую стадию.

3. Стадию завершения.

Латентная стадия:

Латентная стадия конфликта - т.е. скрытая, когда присутствуют все элементы конфликта (участники, объект, предмет конфликта), за исключением внешних действий.

Формально латентная стадия состоит из пяти последовательных этапов:

1. Возникновение объективной конфликтной ситуации.

Конфликтная ситуация - это такое совпадение обстоятельств и человеческих интересов, которое объективно создает почву для реального противоборства между субъектами.

Характеристика конфликтной ситуации:

* она имеет объективное содержание, которое определяется происходящими в действительности событиями.
* она имеет субъективное значение, которое зависит от интерпретации сторонами событий.

*Этапы вызревания конфликтной ситуации:*

1. Объективное формирование ситуации противоречия интересов, целей или позиций нескольких субъектов.
2. Осознание хотя бы одним из субъектов своих интересов в этой ситуации.
3. Осознание обстоятельств, препятствующих удовлетворению интересов. Препятствия могут:

а) вытекать из объективной ситуации, безотносительно к позиции других субъектов - потенциальных участников конфликта;

б) быть собственными личностными качествами (только внутренние, субъективные);

в) быть объективными, персонифицированными, т.е. исходить от конкретного субъекта.

1. Осознание своих интересов и соответствующих препятствий другой стороной.
2. Начало действий, предпринятых одной из сторон для отстаивания своих интересов, которые ущемляют интересы другой стороны.

Эти этапы не обязательно чередуются в указанной последовательности. Некоторые из них могут выпадать, другие повторяться.

Латентная стадия - это предтеча конфликта. Его еще нет, если действует только одна сторона, или участниками проводятся лишь мысленные операции (планирование поведения, обдумывание, прогнозирование развития конфликта). Конфликт представляет собой форму взаимодействия и обязательно выражается в поведенческих действиях, а не намерениях и замыслах.

Нередко на этой стадии развития конфликта стороны (или одна из сторон) предпринимают действия неконфликтного характера для разрешения противоречивой ситуации.

На этой стадии развития конфликта возможны различные варианты решения проблемной ситуации:

* переход конфликтной ситуации в открытый конфликт,
* неконфликтное решение противоречия асимметричным способом,
* неконфликтное решение противоречия симметричным способом,
* игнорирование ситуации и взаимный отказ от активных действий.

В конфликтной ситуации всегда содержится угроза безопасности одной из сторон (или всех), по крайней мере, именно так она воспринимается. Восприятие ситуации как угрожающей своему положению и интересам может быть:

* потенциальная угроза.
* непосредственная угроза.

В зависимости от степени воспринимаемой угрозы, субъекты оценивают свои стимулы для начала противоборства. То есть, восприятие ситуации как непосредственно угрожающей является важным фактором развития конфликта.

Необходимым условием развития конфликтной ситуации можно назвать **инцидент** - повод, который использует одна из сторон для начала противостояния. Этот повод - подходящее по случаю основание, позволяющее без ущерба для собственной репутации или соотношения сил, предпринять первый опыт реализации своего интереса в сложившейся ситуации.

Повод для развязывания конфликта может вытекать из ситуации, может также быть сознательно или неосознанно создан одним из участников.

Ответные действия другой стороны являются началом конфликта, так как позиции сторон четко определились, и началось противостояние.

**Логическая схема «идеального» развития конфликта**

Осознание препятствий 1 стороной

Действия 1 стороны

Осознание интересов 1 стороной

Начало

конфликта

Конфликтная ситуация

Осознание препятствий 2 стороной

Действия 2 стороны

Осознание интересов 2 стороной

Латентная стадия

**Открытая стадия**

Взаимные действия сторон приводят к изменению ситуации. Открытая стадия конфликта начинается после того, как один из участников «нажмет пусковой крючок» и стороны перейдут к взаимным действиям, направленным на ущемление интересов друг друга.

Для открытой стадии характерно:

1. Конфликт очевиден для всех участников. Действия участников становятся практическими, они приобретают внешнюю форму (включая использование средств массовой коммуникации, действия по захвату спорного объекта, угрозы, насилие и т.д.).
2. О конфликте осведомлены третьи стороны, которые в разной степени влияют на его ход.

В этот момент конфликт приобретает устойчивость, которая выражается в том, что все субъекты, втянутые в его орбиту, вынуждены подчиняться правилам, предписанным их ролям, постепенно теряя личный контроль за развитием ситуации и свободу выбора лучшей альтернативы собственной модели поведения.

Таким образом, внутренняя логика социального конфликта заставляет субъектов следовать определенному сценарию. Это не значит, что финал предопределен и любые позитивные усилия бесполезны. Каждый момент развития конфликта имеет свои точки бифуркации, предусматривающие несколько вариантов дальнейшего развития. Выбор варианта всегда остается за участниками противоборства, поэтому все социальные конфликты имеют свои особенности и отличительные черты.

Конфликтное поведение сторон состоит из противоположно направленных действий участников конфликта. Сложность его анализа определяется тем, что внешне наблюдаемое противоборство часто не дает адекватных представлений о его подлинных причинах. В реальности конфликт может основываться на более глубоких противоречиях, чем те, которые служат предметом противоборства.

Возможна ситуация, когда стороны не осознают истинные причины противоборства, подлинный предмет конфликта скрыт от них.

Так же возможно иное развитие противоборства сторон, когда они осознают два и более «плана» конфликта: осознают истинный предмет конфликта, но сознательно переводят свое противоборство в иную плоскость (например, начиная полемику в печати), учитывая общественное мнение (требования соблюдения приличий, попытки избавить себя от обвинений в «личных» пристрастиях, корыстных мотивах и прочие).

Однако сущностью конфликта остается чередование внешних реакций, направленных на утверждение своих интересов и ограничение интересов противника.

Разновидности действий, характеризующие разные типы противоборства:

1. Действия, направленные на захват, удержание спорного объекта, зависят от характера, типа, уровня объекта и участников конфликта.
2. Создание помех и причинение ущерба для того, чтобы блокировать деятельность противника, снизить ее эффективность.
3. Задевающие и оскорбительные слова - вызвать обиду, задеть самолюбие, честь, достоинство, лишить самообладания (психологически ослабить противника).
4. Подчинение и захват субъекта - преследуют цель проявить власть, ограничить свободу другой стороны.
5. Нанесение прямого физического ущерба (насилие) – причинить боль, нанести повреждения, увечья и т.д.

Если участники конфликта не предпринимают адекватных усилий по прекращению противоборства, социальный конфликт стремительно «набирает обороты».

**Условно все действия сторон классифицируются**

**Вспомогательные:**

- играют подчиненную роль, обеспечивают выполнение основных;

- сами по себе для решения проблемы не предназначены.

**Основные:**

- непосредственно направлены на предмет конфликта;

- меняют или сохраняют существующее противоречие интересов.

Усиление социального конфликта выражается в разрастании его по «горизонтали» и по «вертикали». Горизонтальное разрастание конфликта характеризуется **увеличением количества участвующих в нем людей.** Расширение круга участников происходит в результате усилий противоборствующих сторон по формированию лагеря своих сторонников, которые в процессе взаимодействия постепенно проходят путь от постороннего наблюдателя и сочувствующего к активному пособнику, или даже становятся одной из противоборствующих сторон

Как правило, эти события сопровождаются изменением предмета конфликта, заключающемся в переходе к новым, более глубоким противоречиям и дифференциации уже имеющихся проблем.

**Вывод:** Вертикальное развитие конфликта определяется закономерным обострением отношений, которое выражается в увеличении враждебных действий сторон, то есть в **эскалации** противоборства. Механизм эскалации действует следующим образом: действия одной стороны приводят к многократно усиленным ответным действиям другой, на что следует опять многократно усиленный ответ первой стороны и т.д. В подобной ситуации найти «правых» и «виноватых» уже невозможно.

*Таким образом*, задача контроля над конфликтом на открытой стадии сводится к недопущению втягивания в него новых участников и использованию новых ресурсов.

**Формы эскалации конфликта**

Исследователи выделяют две формы эскалации: интенсификацию, усиление агрессивности поведения сторон.

Интенсификация характеризуется учащенностью обмена агрессивными действиями между сторонами, сопровождающимися угрозами и взаимными обвинениями.

Усиление агрессивного характера действий выражается в переходе от претензий к обвинениям, затем к угрозам и блефу и так далее, вплоть до насильственных действий.

Обычно две формы эскалации дополняют друг друга и закономерно приводят к *отчуждению и поляризации сторон.*

Западная конфликтология выделяет несколько *моделей эскалации конфликта.*

**Модель «нападение - защита».** Ее сущность выражается в предъявлении требований одной из сторон, на которые другая сторона отвечает действиями по сохранению существующего положения». Невыполнение требований и фактический отказ признавать их законность настраивают субъекта на выдвижение новых, более жестких требований. Ужесточение первоначальных требований свидетельствует о переходе к преимущественно нерациональному поведению и сопровождается возрастанием негативных эмоций (злость, ярость, гнев, отчаяние и т.д.)

**Модель «нападение - нападение»** более типична для социального конфликта и приходит на смену вышеизложенной модели, если конфликт пускают «на самотек». Ее суть заключается в обоюдном поочередном усилении агрессивности поведения сторон. В ответ на требования или обвинения выдвигаются свои более жесткие обвинения и требования. Находясь в «плену» отрицательных эмоций и потеряв способность логически мыслить, стороны демонстративно игнорируют даже вполне «безобидные» и законные требования. Ими руководит навязчивое желание «наказать» друг друга за совершенные проступки или крамольные мысли.

Обе модели объединяет зависимость эскалации от взаимодействия участников конфликта. Как правило, игнорирование требований или выдвижение контрпретензий является реакцией не столько на их содержание, сколько на форму подачи. Обычно, таким образом индивид защищает собственное достоинство и личностную состоятельность от неправомерных нападок другой стороны. Так происходит переход от «дела « к «личностям».

Эскалация напряженности также обусловлена внутриличностными процессами, происходящими со всеми участниками конфликта и прежде всего с противоборствующими сторонами. Этот вариант эскалации называют *«структурными изменениями».*Участники конфликта попадают в зависимость от принятых ими решений. Механизм действия этой психологической «ловушки» известен: субъект боится, что, отказавшись от своих первоначальных непродуманных намерений и действий относительно оппонента, он самодискредитирует себя во мнении общественности и потеряет свой авторитет и влияние. Также каждый участник конфликта затрачивает значительные ресурсы в ходе противоборства и ждет определенной отдачи от такого рода «вложений». Чем больше сил и других ресурсов вложил субъект в конфликт, тем более он готов идти до конца в своем противоборстве и добиться победы любой ценой.

Итак, в процессе эскалации происходят следующие изменения: от легкого к сложному; от малого к большому; от конкретного к общему;

от рационального и конструктивного к иррациональному и деструктивному.

Внутренние изменения, происходящие с участниками, оказывают заметное влияние на их взаимоотношения.

Психологи (например: Г. Вольмер., К. Лоренц, А. Анцупов, А. Шипилов) установили, что в процессе развития конфликта происходит лавинообразная регрессия сознательной сферы психики человека. Этот процесс основывается на бессознательном и подсознательном уровнях психики, воспроизводя в обратном порядке процесс ее развития. Психологи выделяют следующие этапы в регрессии сознательной сферы психики человека, участвующего в конфликте:

1. В период вызревания и осознания конфликтной ситуации:

* возрастает значимость собственных желаний и аргументов;
* возникает страх потери возможностей совместного решения общей проблемы;
* растет психическая напряженность и тревожность;
* все действия другой стороны воспринимаются как сигналы к эскалации.

2. Начало эскалации сопровождается следующим:

* надежды на успешное разрешение ситуации связываются не с дискуссиями, а действиями;
* взвешенный подход к анализу реальности уступает место упрощенному, в основе которого попытки запугать противника и вынудить его изменить позицию;
* действительные проблема и объективное противоречие уступают пальму первенства личности оппонента.

3. Функционирование психики регрессирует до уровня, приблизительно соответствующего возрасту 6-8 лет:

* отсутствует готовность считаться с мыслями, чувствами, положением и интересами другого человека;
* восприятие мира черно-белое, все, что не «Я» - плохое;
* все противоречащее своему мнению отвергается.

4. Дальнейшее развитие регрессии проявляется в следующем:

* абсолютизация негативной оценки противоположной стороны и позитивной в отношении себя;
* на карту ставятся «священные ценности», нравственные обязательства и убеждения;
* сила и насилие принимают обезличенные формы;
* противоположная сторона однозначно воспринимается как враг и обесценивается до состояния «вещи».

В отношении других людей (внутри своей группы или не связанных с конфликтом) те же субъекты, как правило, ведут себя нормальным и достойным образом. Поэтому далеко не каждый наблюдатель может адекватно оценивать состояния участников конфликта и принимать необходимые меры по его разрешению.

Также следует отметить, что регрессия сознательной сферы психики не является неизбежной и присуща не всем без исключения людям. Опыт конструктивного взаимодействия, нравственные принципы личности и определенные особенности характера в сложных жизненных ситуациях являются «спасательными поясами», позволяющими человеку сохранить себя и достойным образом разрешить проблему.

Исследователи выделяют **пороги эскалации,** прохождение которых означает новый виток спирали напряженности и безвозвратную потерю многих возможностей рационального решения проблемы с учетом желаний всех заинтересованных сторон.

В этот период для конфликта характерна следующая последовательность, динамика событий и поведения участников:

1. Несмотря на разногласия, стороны сохраняют способность признавать существование общей проблемы и собственную ответственность за ее решение. Для участников характерно:

* уважение друг к другу;
* способность слышать друг друга;
* обмен мнениями.

Попытки кооперироваться и случайные срывы ведут к нарастанию напряжения и трениям.

2. С развитием конфликта расхождения во мнениях по конкретным вопросам переводятся в обвинения против личности оппонента, который стал противником - носителем причины конфликта. Стороны провоцируют друг друга на занятие оборонительной позиции. Взаимодействие преимущественно происходит в виде споров и ссор -то есть интеллектуального насилия.

3. Последовательно происходит разрастание первоначальной проблемы. От деталей конкретного конфликта участники переходят к сомнительным обобщениям. Возникает атмосфера неуправляемости ситуации, нарушается разумный диалог.

*Стороны переходят от слов к практическим действиям и тем самым преодолевают первый порог эскалации.*

Предпринимаются действия по защите своей репутации, активно формируется лагерь сторонников.

Коллектив, где происходит конфликт разбивается на коалиции, происходит изменение его психологической атмосферы. Неучаствующие члены коллектива чувствуют обязанность примкнуть к какой-либо стороне, так как соблюдение нейтралитета ведет к потери влияния в коллективе.

4. Вслед за этим наступает отчуждение и поляризация сторон, которые проявляются в следующих закономерностях:

* переговоры возможны не с оппонентом, а с посредником, третьими лицами;
* негативное обсуждение деловых и личностных качеств противника;
* в коммуникациях возрастает количество ложной информации, которая дополняется слухами, домыслами относительно друг друга;
* сознательно ограничиваются контакты между сторонами;
* формируется лагерь своих сторонников.

Участники растрачивают свой нравственный потенциал.

*Таким образом, стороны проходят второй порог эскалации напряженности,*

5. Теперь конфронтация становится очень жесткой, доминирует стратегия угроз. Происходит обострение конфликта, для которого характерно:

* стороны совершают систематические деструктивные действия против потенциальных санкций другой стороны;
* в перерывах между активными действиями стороны «подхлестывают» себя воспоминаниями о недавних действиях противника, более остро реагируя на них и повторно переживая происшедшие события;
* действия разворачиваются по схеме: «око за око, зуб за зуб»;
* недоверие друг к другу, которое охватывает все связи, и в отношениях доминирует обман.

6. Конфликт перерастает в открытую вражду. Создаются благоприятные условия для применения насилия, подавления сопротивления любой ценой. Стороны балансируют на грани полного разрушения и самоуничтожения.

Подобное развитие событий не проходит бесследно для окружающих -происходит изменение психологической структуры внутри группы, где возник конфликт:

* нарастает отчуждение;
* неучаствующие в конфликте члены группы чувствуют обязанность примкнуть к одной из сторон;
* трудно сохранить или занять исходные позиции;
* умеренно настроенные члены группы теряют влияние.

Межгрупповой конфликт порождает социальную напряженность, которая сопровождает и соответствует его масштабам.

Социальная напряженность - особое эмоционально-психологическое состояние общественного сознания, специфическая ситуация восприятия и оценки действительности. Это отражение конфликтной ситуации в психологии людей.

Социальная напряженность характеризуется:

1. Распространением настроений неудовлетворенности существующей ситуацией.
2. Потерей доверия к власти, когда падает ее авторитет и власть авторитета, появляется ощущение опасности.
3. Доминированием в общественном сознании пессимистических оценок будущего, распространением слухов и домыслов, которые усиливают эмоциональное возбуждение и массовое беспокойство.
4. Проявлением на поведенческом уровне в стихийных действиях (ажиотажный спрос на товары и т.д.), демонстрациях, митингах и других формах гражданского неповиновения.

Поскольку невозможно полностью удовлетворить все потребности всех категорий общества, то существует «фоновая» напряженность. Она является неотъемлемым элементом общественных отношений.

Также существует порог социальной напряженности, когда она становится взрывоопасной (при наличии соответствующих социальных детонаторов).

Последняя стадия - завершение конфликта:

Вывод: Все конфликты изменчивы, не похожи друг на друга, поэтому нет единой системы их завершения. Конфликт может быть:

1. Исчерпан и разрешен примирением сторон.
2. Прекращен ввиду выхода из него одной из сторон, либо ее уничтожением.
3. Развитие конфликта может быть пресечено, либо конфликт может быть прекращен в результате вмешательства третьей стороны.

**Заключение**

Конфликты могут изучаться по элементам и по единицам. Элемент конфликта не обладает всеми основными свойствами целого. Единица анализа представляет собой минимальное, далее не разложимое образование, являющееся частью целого и обладающее всеми основными свойствами его. Конфликтная ситуация позволяет изучать характеристики конфликтов на основе систематизации конкретной информации о поведении конкретных людей и социальных групп, хранить и накапливать информацию в виде базы данных о реальных конфликтах.

**Литература**

**I. Основная литература**

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология – М., “Юнити”, 1999.
2. Дмитриев А., Кудрявцев В., Кудрявцев С. Введение в общую теорию конфликтов. - М., 1992.
3. Дмитриев А.В. Конфликтология: Учеб. пособие. - М.: Гардарики, 2003.
4. Здравомыслов А. Социология конфликта. - М., 1995.
5. Соколов С.В. Социальная конфликтология. – М., 2001.

**II. Дополнительная литература**

1. Бёртон Дж. В. Конфликт и коммуникация // Социально-гуманитарные знания. – 1999. - № 2.
2. Бродкин Ф.М., Коряк Н.М. Конфликт в организации. - М., 1999.
3. Козырев Г.И. Конфликтология. Группа и конфликт // Социально-гуманитарные знания. – 1999. - № 6.
4. Козырев Г.И. Конфликты в организации // Социально-гуманитарные знания. – 2001. - № 2.
5. Козырев Г.И. Структура и функции организации: конфликтологический аспект // Социально-гуманитарные знания. – 2001. - № 1.