Министерство образования РФ

ВОРОНЕЖСКАЯ ЛЕСОТЕХНИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ

**РЕФЕРАТ**

по предмету: «Социальные технологии»

**Выполнила:**

**Проверил:**

Воронеж 2003 г.

**Тема №9.**

**Универсальные технологии предотвращения и разрешения социальных конфликтов.**

**План.**

1. Методы и условия ведения противоборства в конфликтной ситуации.

1.1 Стратегии противоборства.

1.2. Методы противоборства.

2. Технологии ослабления и прекращения конфликтов.

**Ответ №1:**

Когда возникает конфликтная ситуация, существует несколько видов противоборства, которые различаются направленностью действий, поведения борющихся сторон. Первый случай – «сближение – удаление». Здесь одна из противоборствующих сторон наступает, другая избегает столкновения. Во втором случае – «сближение – сближение» - обе стороны наступают, стремятся к решительной схватке. Третий случай – «удаление – удаление».

Здесь противоборствующие стороны стремятся уменьшить зону взаимных контактов, избегают разных столкновений друг с другом.

**1.1.** В конфликтной ситуации выделяют четыре основные стратегии противоборства:

**1.** **Наступательная стратегия** ведётся в одной из двух форм:

нападения или вытеснения. Если обратиться к торговому пртивоборству двух сторон, то запрет на импорт иностранных товаров, можно расценивать как акт нападения, а завоевание традиционных рынков сбыта за счёт повышения конкурентоспособности товаров, - акт вытеснения.

**2. Оборонительная стратегия** может осуществляться или в пассивной (сопротивление действиям противника) или активной (контрнаступление) формах. Это различие легко обнаруживается в дискуссии, в которой один из обороняющихся предпочитает оправдываться, а другой – наносить контрудары оппоненту (противнику). Вторая тактика оказывается, как правило, более эффективной. Не случайно говорят: лучшим способом обороны является нападение.

**3. Стратегия уклонения** используется чаще всего для того, чтобы не поддаться на провоцирующие обстоятельств для столкновения с ним. Любопытно, что два великих полководца – Ганнибал и Наполеон потерпели поражение от противников. Умело воспользовавшисхся именно стратегией уклонения.

**4. Стратегия отступления.** Здесь важно вести организованные действия, сохранить какие-то силы и шансы, не допустить бегства и, как следствие, безоговорочная капитуляции. Так, диссертант при защите своей научной работы, которая в данный момент явно «не проходит», может добиться разрешения на некоторую её доработку и последующую защиту. А может потерять и последний шанс – и все тут зависит от продемонстрированной им тактики отступления.

Существуют и другие стратегии противоборства: **стратегия сдерживания** демонстрируется, например, судьёй, приостанавливающим обвинителя и защитника в их излишней запальчивости; **стратегию активного вмешательства** осуществляют совместно страны – члены ООН, в отношении военного конфликта между Ираком и Кувейтом; при **стратегии выжидания** третья сторона поджидает наступления такого момент а противоборства, когда включения в него окажется наиболее приемлемым для достижения его собственных целей. Этот момент связан чаще всего, с полным взаимным истощением противников и открывающейся возможностью диктовать им свои условия. Имея ввиду выжидательную стратегию, и её эффективность.

**1.2.**  Существует множество методов эффективного противоборства, но различают три основные группы:

1. **общие методы;**
2. **методы наступления;**
3. **методы обороны.**

**Первый метод** применяется, в равной степени, и при наступлении и при обороне.

- метод преднамеренных потерь. В борьбе надо бвть готовым жертвовать малым, чтобы взять верх в большом. Победа может достигаться меньшими жертвами, а иногда они перечёркивают значение самой победы.

- метод неожиданного действия. Захватывать противника врасплох или действовать неожиданно для него – это чуть ли не половина успеха. Застигнутый врасплох противник будет в замешательстве и начнёт путаться в показаниях.

- метод введения в заблуждение. Этот метод основан на дезинформации относительно собственных действий и намерений и широко пользуется во всех видах противоборства.

- метод информационного учркждения. Иногда важно, чтобы противоположная сторона была, наоборот, хорошо информирована о ваших намерениях и действиях. Шаги осведомлённого противника легче предвидеть. Что позволяет рационально бороться с ним.

- метод заманивания в ловушку. Этот метод относится к числу самых популярных не только на охоте, но и в противоборстве. Завести неприятеля в болото или непроходимый лес, соблазнить соперника видимостью лёгкой победы и т.д.

- метод камуфляжа используется с целью создания отрицательного образа противника и, одновременно, облагораживания собственных намерений и действий.

- метод слабого звена. Удары, наносимые по самым слабым местам противника – могут оказаться самыми выигрышными.

- метод угроз. Угроза основана на демонстрации возможности нанесения противнику удара, и оказывается или реальной или мнимиой. В обоих случаях данный метод экономичен, т.к. угроза достигается сравнительно дешёвой ценой.

Второй метод.

- метод концентрации сил. Этот метод используется, как правило, для получения численного превосходства над противником или нанесения ему удара в решающий момент.

- метод «ахиллесовой пяты». Основной смысл этого метода заключается в том, что уровень мастерства в борьбе опеделяется умением парализовать главный центр противника.

- метод свершившегося факта. Он основан на опережении противника: кто первый, кто лучший.

- метод опережающего удара. Он также основан на эффектк опережения противника.

- метод внезапного удара. Внезапность нападения нацелена на дезорганизацию противника. Внезапность вынуждает его бороться на невыгодных для него условиях.

- метод «проволочек». Это продуманное уклонение от решающего столкновения с противником, умелый ход от его атакующих действий, промеделение с контрнаступлением с целью психологического и физического «выматывания» противоборствующей стороны.

- метод провокаций. Он широко применяется во всех видах противоборств. С провокаций начинались обе мировые войны и много военных конфликтов регионального и локального масштаба.

**Третий метод.** Наступление и оборона – довольно относительное деление. Наступательные методы могут с успехом применяться и в оборонительных целях.

- метод «отсеков». Название метода связано с системой отсеков на корабле, разделяющем помещение трюма перегородками таким образом, чтобы пробоина в одном отсеке не повлекла за собой затопление других. И в результате – гибель корабля.

- метод «бумеранга» связан с моментальным обращением противника против него самого и применяется, чаще всего, в словесной полемике.

**Ответ №2:**

Существует несколько вариантов условий и методов ослабления и прекращения социального конфликта. Вариантов ослабления – три.

**Вариант внешнего воздействия** предполагает использование усилий третей стороны, которая не заинтересована в борьбе и располагает достаточными для этого ресурсами, чтобы её прекратить.

**Вариант внутреннего развития** означает прекращение борьбы благодаря усилиям самих противоборствующих сторон, обнаруживших, что сотрудничество или нейтралитет для них обоих более привлекателен.

**Вариант стихийного затухания** означает постепенное, спонтанное ослабление и прекращение борьбы вследствие того, что противоборствующие стороны начали терять интерес друг к другу или отвлекались на более важные задачи.

Вероятные исход борьбы тоже три: разрешение, урегулирование, устранение.

**Разрешение противоборства** означает принятие условий, порождающих борьбу и стремление к достижению того, что хочет получить каждая сторона, чего бы это не стоило противнику. Стремление разрешить конфликт обычно усиливает его до тех пор, пока одна из сторон не победит другую.

**Урегулирование конфликта** означает принятие условий, порождающих борьбу, и поиск компромисса, т.е. распределение выгод и убытков, приемлемых для противоборствующих сторон. Соглашение об урегулировании обычно достигается, когда участники считают, что предлагаемое распределение выигрышей и потерь справедливо.

**Устранение в конфликте** означает изменения порождающих его условий таким образом. Что он исчезает. Это можно сделать, изменив обстановку или участников борьбы.

Методов ослабления и прекращения конфликтов много. Но самые основные из них:

**Метод альтернативного разделения.** Он означает «перемещение» представителей противоборствующих сторон посредством введения нового принципа социального разделения, который постепенно вытесняет старый, побуждающий к борьбе. «Клин клином вышибают».

**Метод соучастия** означает включение борющихся сторон в простейшие формы сотрудничества. С целью избежания противоборства.

**Метод сближения.** Для того, чтобы нейтрализовать противника и ослабить противоборство. Имеет смысл не удалять его, а напротив, приближать.

**Метод символических жестов** направлен, прежде всего, на нейтрализацию комплекса различия, ослабления контраста конфликтующих сторон и демонстрацию дружеских намерений.

**Метод «ассимиляции»** близок по содержанию к предыдущим и нацелен на нейтрализацию различий, побуждающих к противоборству.

**Метод обращения к прошлому опыту.** Смысл метода – в постоянном подчёркивании того, что были времена, когда противоборствующие стороны успешно сотрудничали, делали друг другу добро.

**Метод провоцирования на добро** благотворно действует на сближение конфликтующих сторон. Доброта подкупает и располагает людей друг к другу.

**Метод «общего врага».** Ничто так не объединяет людей, как наличие у них общего врага. Они забывают про свои внутренние ссоры, если вдруг оказываются лицом к лицу с общей и большой опасностью.

**Метод бойкота** применяется третьей стороной, требующей противоборства.

**Метод отвлечения.** Противоборство можно ослабить путём отвлечения внимания и усилий сторон на другой объект.

**Метод психологической паузы.** Для того, чтобы «остудить страсти» противоборствующих сторон, отвести их от скороспелых и необдуманных решений необходимо давать им определённую паузу. Которая может длиться от нескольких минут до многих месяцев.

**Метод посредничества** широко применяется в Японии. Посредник после изучения сути дела осторожно прощупывает готовность конфликтующих сторон к компромиссу. Если желание начать компромисс оказалось обоюдным, он предлагает участникам спора взаимоприемлемое решение.

**Метод остракизма** – изгнание опасных для государства граждан, которое в древних Афинах решалось путём тайного голосования черепками, на которых писалось имя, подлежащего к изгнанию. Позже остракизм стал применяться в форме ссылки и высылки.

**Метод исключения «потери лица»** предписывает отвлечь побеждённого от горьких мыслей по поводу поражения, дать ему возможность «сохранить лицо», не потерять чувство самоуважения.

Из всего выше написанного можно сделать вывод, что **общая стратегия ослабления и прекращения конфликта – это сотрудничество.**

**Использованная литература:**

1. П.В. Макаренко «Социальные технологии»

Учебное пособие, Воронеж 2002г.

1. Р.И. Акофф «Искусство решения проблем»

Москва 1985г.

3. Г.И. Козырев «Конфликтология: социальные конфликты в общественной жизни», Соц. гуманитарные знания.1999г., №1. С. 103-121.