

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

С. О. ГАРЬКАВЕЦЬ

СОЦІАЛЬНІ КОНФЛІКТИ

Словник-довідник

Сєвєродонецьк 2020

УДК 159.98+316.485+327.5

Г99

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(протокол № 5 від 31 січня 2020 року)*

Рецензенти:

- О. В. Євдокімова**, завідувач кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, доктор психологічних наук, професор;
- І. Ф. Кононов**, завідувач кафедри філософії та соціології ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», доктор соціологічних наук, професор.

Гарькавець С. О.

- Г99 **Соціальні конфлікти:** Словник-довідник / С. О. Гарькавець. Сєвєродонецьк: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2020. – 120 с.

ISBN 978-617-11-0158-6

Словник-довідник налічує більше 500 понять та термінів, що складають тезаурус сучасної практики вивчення, дослідження, запобігання та вирішення соціальних конфліктів, а також інформацію про найбільш відомих зарубіжних і вітчизняних дослідників соціальних конфліктів. Словник укладений на основі всебічного вивчення сучасної зарубіжної та вітчизняної наукової літератури з конфліктології, психології та соціології конфліктів.

Для конфліктологів, психологів, соціологів, політологів та інших фахівців, які вивчають та досліджують соціальні конфлікти, а також для викладачів, аспірантів, студентів гуманітарних факультетів закладів вищої освіти та всім тим, хто цікавиться питаннями вивчення, дослідження, управління, врегулювання, подолання та вирішення різноманітних соціальних конфліктів.

В оформленні обкладинки використана репродукція картини Сальвадора Далі «М'яка конструкція з вареними бобами: передчуття громадянської війни».

ISBN 978-617-11-0158-6

УДК 159.98+316.485+327.5

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2020

ПЕРЕДМОВА

*Тільки Бог може укласти
досконалий словник.
П'єр Буаст*

Виклики, що відбуваються у сучасному світі, відрізняються невизначеністю, складністю та різноманітністю, що не тільки впливають на ускладнення відносин між людьми та соціальними групами, а й породжують велику кількість соціальних конфліктів різної амплітуди складності. Все це проявляється на фоні того, що людство нібито пододало «закон джунглів», за якого воно не могло існувати без регулярних і гострих конфліктів. Останній такий гострий, кровожерливий конфлікт, у який був втягнутий майже увесь світ, закінчився сімдесят п'ять років тому. Натепер, світ при всій його суперечливості, існує в координатах розвиненої, квітучої та такої, що еволюціонує соціальної системи.

Проте, як свідчать перші два десятиліття XXI століття, люди все менше стають спроможні опанувати інформаційне різноманіття, часто не знають, як правильно реагувати на ту або іншу інформацію, ставлення, оцінки та дії з боку інших. При цьому епоха постмодернізму супроводжується великою кількістю недостовірної інформації (фейків), що спроможна породжувати конфлікти, як на міжособистісному, так й міжгруповому рівнях. А швидкі зміни соціального контексту зумовлюють швидкі реагування на виклики, до яких більшість людей є не підготовленими, а отже вони стають об'єктами маніпуляцій різних суб'єктів впливу. Це також породжує конфлікти в соціальному просторі існування людей та соціальних груп, що натепер яскраво підтверджується наявними інсталяціями у користувачів соціальних мереж.

Із всього різноманіття соціальних конфліктів найбільш амплітудними виявляються політичні, етнічні та релігійні конфлікти, оскільки вони є багатовимірними, а їхніми причинами виступають розбіжності не тільки предметного характеру (інтереси, цінності та

рольові екстраполяції), а й нереалістичного, коли гостра конфліктна взаємодія стає не засобом досягнення конкретного результату, а самоціллю та навіть проявом так званої «Holy war».

Вивчення соціальних конфліктів має давню історію, але й дотепер не існує уніфікованого знання щодо їхньої природи, причин виникнення, структурних і динамічних характеристик, стратегій поведінки, способів їхнього подолання та вирішення. Тому ми маємо широкий спектр науково-прикладних підходів, що змістовно представлені множиною категорій, термінів і понять, так або інакше відбиваючих тезаурус сучасної конфліктології, психології та соціології конфлікту.

Запропонований словник-довідник представляє собою спробу допомогти фахівцям ефективно опанувати основний термінологічний тезаурус сучасних наукових напрямків, що займаються вивчення та дослідженням соціальних конфліктів. Він має як загально визнані поняття, що містяться у відповідній зарубіжній та вітчизняній науковій літературі, так й терміни, що відбивають кілька підходів, у тому числі й їхнє авторське розуміння.

У кінці словника-довідника наведений бібліографічний опис основної літератури, що була використана автором при його складанні та, яка може бути корисною читачам щодо поглибленого вивчення всіх аспектів соціального конфлікту.

Автор не претендує на всебічність представлення термінологічного тезаурусу, незмінність та безальтернативність запропонованих визначень. Це словник певного історичного часу, у якому відбуваються соціальні конфлікти. Проте автор сподівається, що словник-довідник «Соціальні конфлікти» буде корисним не тільки професійним фахівцям, які досліджують конфлікти, а й викладачам, аспірантам, студентам гуманітарних факультетів закладів вищої освіти та всім тим, хто цікавиться питаннями вивчення соціальних конфліктів і пошуку ефективних шляхів щодо їхнього вирішення.

А

АВТОРИТАРНА ОСОБИСТІТЬ (з лат. *auctoritas* – влада, вплив) – це індивід, який характеризується перебільшеною схильністю підкорятися авторитетам, консерватизмом, спрагою влади, ксенофобією, продукує крайній конформізм у відношенні до загальноприйнятих стандартів, догматично-примітивними стереотипами мислення; прагне відчувати власну приналежність до будь-якої могутньої та нездоланної сили, що повністю утискає волю.

АГЕНТИ ВПЛИВУ – особи або організаційні групи осіб, які впливають на суспільну свідомість, на різні види діяльності індивідів в інтересах зацікавленої сторони (бізнес груп, іноземних держав тощо); суб'єкти діяльності, які просувають політику свої організації серед певних кіл населення або членів інших організацій та соціальних груп.

АГОНІСТИЧНИЙ ПРИНЦИП – це принцип боротьби, за який відбувається дотримання певних норм і правил, принцип чесного змагання, гідного ведення дискусій, діалогічного спору, що передбачає повагу до опонента. Дотримання цього принципу передбачає спір, але не особисту образу, боротьбу за правилами, але не грубу агресивність, змагання, але не безсоромну конкуренцію, повагу до людської гідності опонента або коаліції, що протистоїть та відторгнення всякого антигуманізму у діалогічній взаємодії.

АГРЕСИВНА ПОВЕДІНКА – будь-які форми активності, що передбачають заподіяння фізичної або психологічної шкоди іншому/іншим.

АЖИТАЦІЯ (з італ. *agitato* – схвильованість) – стан сильного збудження в конфліктних, аварійних ситуаціях, порушення цілеспрямованих дій, метушливість, знижена здібність до розсудливої діяльності – аномальний психічний стан.

АККОМОДАТОР – людина, яка схильна діяти, а не впадати у пасивні роздуми.

АКТИВНА ГЕНЕРАЛІЗАЦІЯ – повторення якої-небудь поведінки, яка була засвоєна внаслідок навчання, у новій ситуації, що відрізняється від тієї, у якій відбувалося навчання.

АКТИВНОГО СЛУХАННЯ ТЕХНІКА дозволяє чути й сприймати справжні почуття співрозмовника за допомогою невербальної підтримки, фраз перенесення відповідальності на партнера, безоціночного ставлення до опонентів спору, демонстрації своїх почуттів до почутого.

АКТОР – суб'єкт соціальної дії.

АКЦЕНТУАЦІЯ ХАРАКТЕРУ (з лат. *accentus* – наголос) – виразність окремих рис характеру людини, які мають вихід за межі норми, що межують із патологічними проявами в її психіці та поведінці; це надмірне посилення окремих характерологічних рис особистості, які виявляються у вибіркового ставленні її до певного роду впливів при достатній стійкості до інших.

Типи акцентуацій характеру за К. Леонгардом:

1. *Афективно-лабільний (циклоїдний) тип* – характерна зміна гіпертимних і дістимних станів, іноді без наочних зовнішніх причин. На перший план виступають то один, то інший з двох полюсів, іноді без усяких наочних зовнішніх мотивів, а іноді у зв'язку з тими або іншими конкретними подіями. Події, що надають радощі викликають у таких людей не тільки позитивні емоції, але й супроводжуються загальною картиною гіпертемії (спрага діяльності, підвищена балакучість, стрибки ідей). Сумні події викликають пригніченість, гальмують реакції та мислення.

2. *Гіпертимний тип* – характеризується піднесеним настроєм, що поєднується з жагою діяльності, підвищеною балакучістю, тенденцією постійно відхилятися від теми розмови, великою рухливістю, товариськістю, виразністю невербальних компонентів спілкування. Такі особистості скрізь вносять багато шуму, прагнуть до лідерства, мають

високий життєвий тонус, хороший апетит і здоровий сон, підвищену самооцінку та недостатньо серйозно ставляться до своїх обов'язків, важко переносять умови жорсткої дисципліни, монотонну діяльність, вимушену самотність.

3. *Демонстративний тип* – це прояви демонстративної поведінки, рухливості, легкості у встановленні контактів, артистизму, схильність до фантазування, позерства й прикидання. Індивід володіє підвищеною здатністю до витіснення, може повністю забувати те, про що знати не бажає, що розковає його у брехні, яку екстраполює з невинним обличчям, оскільки те, про що він говорить у даний момент, для нього є правдою. Брехня спрямована на прикрашання себе, задоволення жаги постійної уваги (нехай навіть негативної) до своєї особи. Демонструє високу пристосованість до людей, емоційну лабільність при відсутності дійсних глибоких почуттів, схильність до інтриг (при зовні м'якої манері спілкування).

4. *Дістимний тип* – відрізняються серйозністю, пригніченістю настрою, повільністю, слабкістю волевих зусиль, песимістичним ставленням до майбутнього, заниженою самооцінкою, низькою комунікабельністю, небагатослівністю, схильні фіксуватися на тінювих сторонах життя але в той же час сумлінні, мають загострене почуття справедливості.

5. *Екзальтований тип* – характеризує особистість з високою інтенсивністю темпу наростання реакцій, їхньої зовнішньої інтенсивності, яка легко приходить в захват від радісних подій та у відчай від сумних, а екзальтація найчастіше мотивується тонкими, альтруїстичними спонуканнями. Така людина прив'язана до близьких, друзів, а радість за них, за їх удачі може бути надзвичайно сильною, до глибини душі її може захопити любов до мистецтва, природи та переживання релігійного порядку.

6. *Екстравертований тип* – характеризується спрямованістю до того, що приходить ззовні, спрямованістю реакцій на зовнішні подразники; властиві імпульсивність вчинків, радість від спілкування з людьми, пошук нових переживань, схильні до чужого впливу, власні думки не відрізняються стійкістю.

7. *Емотивний тип* – характеризується чутливими та глибокими реакціями в області тонких емоцій, споріднених екзальтованим проявам, але не занадто бурхливим. Особистості такого типу характерні прояви емоційності, чутливості, чуйності, сердечності та вразливості, вона рідко вступає в конфлікти, образи носить в собі, не виливаючи назовні, має загострене почуття обов'язку, продукує старанність та виконавчу дисципліну.

8. *Застрагаючий (ригідний) тип* – характеризується високим рівнем затримки афектів, коли індивід «застряє» на своїх почуттях, думках, не може забути образ, інертний в моториці, схильний до затяжних конфліктів, чітко визначає коло ворогів і друзів, амбіційний, підозрілий, надмірно самовпевнений, ревнивий, відрізняється мстивістю, але й виявляє велику наполегливість у досягненні власних цілей.

9. *Збудливий тип* – характеризується низькою контактністю у спілкування, загальмованістю вербальних і невербальних реакцій. Схильний до брутального поведіння з іншими та конфліктам, у яких виступає як активний, провокуючий суб'єкт. Не шукає шляхів до примирення, не стриманий, а з іншими не поводить себе толерантно. Праця та навчання не є для такої особистості привабливими, вона не переймається майбутнім, живе теперішнім, обирає домінуючі ролі, вибираючи для спілкування найбільш слабких. У стані емоційного збудження стає надмірно дратівливим, не здібний контролювати власну поведінку.

10. *Інтровертований тип* – характеризує особистість, яка живе не стільки відчуттями, скільки уявленнями, а зовнішні події менше впливають на життя, ніж те, що вона про них думає. Якщо розумна ступінь інтровертованості сприяє виробленню самостійного судження, то її надмірність заглиблює у світ ірраціональних ідей, тобто проблеми релігії або ідеалістичної філософії, людина тримається осторонь, спілкується за необхідністю, любить самотність, про себе розповідає мало, власні переживання не розкриває, повільна та нерішуча у вчинках.

11. *Педантичний (ананкастичний) тип* – характеризується надмірною пунктуальністю, скрупульозністю, орієнтованою на високу якість роботи, а також повільністю у прийнятті рішень, схильністю до

частих самоперевірок. Педант все звішує, аналізує та шукає найбільш оптимальний спосіб вирішення проблеми. Все, що почав, доводить до кінця й прагне, щоб завершення було ідеальним. Сумлінний, акуратний, надійний у справах, але схильний до формалізму. У конфлікті вступає рідко, скоріше у ролі пасивного суб'єкту конфліктної взаємодії, ніж активного.

12. *Тривожний тип* – властивий особистості, якій притаманні низький рівень комунікаційних проявів, мінорний настрій, полохливість, невпевненість у собі, образливість, покірність, невміння відстояти свою позицію в суперечці. Діти тривожного типу часто бояться темряви, тварин, залишатися на самоті, цураються активних однолітків, відчувають почуття страху та сором'язливості. У дорослих представників даного типу виражено почуття обов'язку та відповідальності, високі моральні та етичні вимоги.

АЛЛЮЗИЯ (з фр. *allusion* – натяк) – використання у мові висловлювань, метафор, що мають натяк на подібність дій опонента з аналогічними історичними подіями (піррова перемога, геростратова слава, троянський кінь, ахіллесова п'ята тощо).

АЛЬТРУІЗМ – мотив надання будь-кому допомоги, що свідомо не пов'язаний із власними егоїстичними інтересами; прагнення надати допомогу іншому, навіть якщо це спричинить певні власні втрати.

АМБІВАЛЕНТНІСТЬ (з лат. *ambo* – обидва та лат. *valere* – володіти, діяти) – психічний стан роздвоєності; двоякість переживання, що відбивається на рівні одночасного прояву протилежних відносин або почуттів (наприклад, симпатія та антипатія) до одного й того ж об'єкту уваги.

АМБЛІНОІЯ (з лат. *amblis* – тупий, слабкий та *nus* – розум) – аномальна ускладненість прийняття рішень, що спостерігається при психастенії.

АНДРОГЕНІЯ – поєднання в одному індивіді чоловічих і жіночих якостей; здібність у різних ситуаціях проявляти або маскуліні, або фемініні особливості поведінки.

АНТИПАТІЯ (з грец. *αντιπάθεια*, від *αντι* – проти та *πάθος* – пристрасть) – почуття неприязні, неприхильності або відрази, емоційне ставлення неприйняття до кого-небудь або чого-небудь.

АНТИСИМІЗМ – одна з форм нетерпимості, неприйняття, упередження, що проявляється у ворожому ставленні до людей єврейської національності.

АНТИЦИПАЦІЯ (з лат. *anticipation* – передбачення) – здібність індивіда передбачати розвиток подій, можливі результати дій до того, як вони відбуваються; здібність індивіда до випереджального відображення дійсності та того, що в ній може відбутися.

АНТОГОНІЗМ – непримириме протиріччя між опонентами, наслідком чого може бути використання ними насилля.

АПАТІЯ (з грец. *απάθεια* – безпристрасть, незворушність) – стан байдужості, емоційної пасивності, втрата інтересу до подій навколишньої дійсності, один із симптомів депресивного стану індивіда.

АПАТІЯ СПОСТЕРИГАЧА – ефект, що зумовлений індіферентним ставленням індивіда до страждань інших людей.

АРБІТРАЖ (англ. *arbitration* – вирішення спору посередником) – вирішення конфлікту третьою стороною, яка вивчила протилежні точки зору на проблему та запропонувала рекомендації, що є обов'язковими до виконання конфліктуючими сторонами; це не тільки державна або офіційна практика, але й можливий алгоритм дій спрямованих на вирішення окремих видів інтерперсональних конфліктів. Виокремлюють такі види арбітражу: третейські суди, міжнародний комерційний арбітраж, міжнародний інвестиційний арбітраж, міждержавний арбітраж, спортивний арбітраж тощо.

АСЕРТИВНІСТЬ (з англ. *assert* – наполягати на своєму, відстоювати власні права) – це природність поведінки, незалежність від зовнішніх впливів та оцінок, продукування самоповаги та поваги до інших.

АСЕРТИВНА ПОВЕДІНКА – спосіб дії, коли людина активно та послідовно відстоює власні інтереси, відкрито заявляє про свої цілі та наміри, поважаючи при цьому інтереси оточуючих, уважно слухає, розуміє інших, намагається досягти розумного компромісу в ситуації конфлікту.

АСИМЕТРИЧНЕ РІШЕННЯ – рішення, за яке реалізуються тільки інтереси однієї з сторін, а інтереси опонента ігноруються, що стає можливим, коли в наявності є значна перевага ресурсів однієї з сторін; це рішення третьої сторони, що здійснює регулюючий вплив на певну конфліктну ситуацію.

АСИМІЛЯЦІЯ – існуючий у пам'яті зв'язок між різними стимулами, що виникають в один й той же час та в одному місці, внаслідок чого реакція на один стимул починає асоціюватися з іншою; це один з основних процесів, за допомогою якого відбувається науцання.

АСИМІЛЯЦІЯ КУЛЬТУРНА – втрата однією частиною соціуму або етносу власних культурних відмінностей та заміна їх запозиченими у іншій частині; це культурний зсув у самосвідомості певної соціальної групи, що раніше була іншою спільнотою з власною мовою, релігією або культурою.

АСКРИПЦІЯ (з англ. *ascription* – приписування) – зумовленість індивідуального статусу людини соціальними характеристиками, що притаманні їй від народження (стать, етнічна приналежність, фінансове забезпечення, місце батьків у соціальній ієрархії тощо); ситуація, за якої певні характеристики індивіда (статус, професія або фінансовий дохід / забезпечення) визначаються не власними досягненнями, а тією позицією, що була на момент його народження.

АТРИБУЦІЯ – це процес використання людьми інформації для формування висновків про причини, що визначають поведінкові акти або установки.

АТРАКЦІЯ – привабливість однієї людини для іншого, особлива форма відношення, забарвленого виключно позитивними емоціями, а також велика симпатія і привабливість індивіда. Атракція виявляється у

вигляді особливої позитивної установки на особу, організацію, соціально-політичні інститути тощо.

АФЕКТ (з лат. *affectus* – душевне хвилювання, пристрасть) – сильний та відносно нетривалий емоційний стан, що пов'язаний з різкими змінами важливих для індивіда життєвих обставин; тимчасова психічна непатологічна дезорганізація свідомості, її звуження, втрата вольового контролю, що викликана раптовим надсильним емоціогенним впливом, гострим, конфліктним протиріччям дійсності особистісним позиціям індивіда.

АФЕКТИВНА ЕКСПРЕСІЯ – невербальні прояви індивіда, що займають проміжне положення між станами, які суб'єктивно переживаються індивідом та поведінкою, що проявляється у його мімічних реакціях, голосових і пантомімних проявах.

АФІЛІАЦІЯ (з англ. *affiliate* – приєднуватися) – це базова потреба або схильність людини шукати єдності з такими як вона сама, тобто з іншими людьми. Тенденція до афіліації збільшується при залученні індивіда в потенційно небезпечну стресову ситуацію. При певних обставинах близькість до інших призводить до зниження тривоги, пом'якшенню наслідків стресу.

Б

БАР'ЄР КУЛЬТУРНИЙ – елементи культури (мова, соціальні цінності, соціальні норми та звичаї, традиції та обряди) різних соціальних груп, що ускладнюють взаємодію між їхніми членами.

БАР'ЄР СМИСЛОВИЙ – нерозуміння людьми один одного на підставі надання одним і тим же явищам різного смислу.

БАР'ЄР СОЦІАЛЬНИЙ – соціально-нормативні особливості соціальних груп, що перешкоджають зближенню між їхніми членами.

БАРНУМА ЕФЕКТ – прийняття за істину позитивної, заспокійливої, фальсифікованої інформації про себе.

БЕЗДУМНА КОНФОРМНІСТЬ – підпорядкування інтерналізованим соціальним нормам, не замислюючись про власні вчинки та дії.

БЕЗПЕЧНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ – це стан освітнього середовища, в якому: наявні безпечні умови навчання та праці, комфортна міжособистісна взаємодія, що сприяє емоційному благополуччю учнів, педагогів і батьків, відсутні будь-які прояви насильства та є достатні ресурси для їх запобігання, а також дотримано прав і норм фізичної, психологічної, інформаційної та соціальної безпеки кожного учасника освітнього процесу.

БЕНЕФЕКТАНТНІСТЬ (англ. *benefectance*) – тенденція інтерпретувати події, що відбуваються, таким чином, щоб запропонована інтерпретація представляла власну позицію або дії людини у більш вигідному світлі, ніж вони є насправді; прагнення приписувати собі заслугу у тому, що призвело до успіху, але разом із цим тенденція заперечувати власну відповідальність за те, що привело до невдачі; це є пояснення процесу, за допомогою якого людина егоцентрично (упереджено та несвідомо) змінює власну пам'ять на минулі події таким чином, щоб акцентувати свою роль у позитивних подіях та зменшити свій внесок у негативні події.

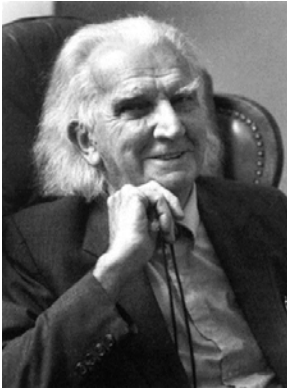
БІКУЛЬТУРНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ – розвиток та усвідомлення двох культур; знання, розуміння та інтерналізація основних явлень, цінностей та поглядів, що превалюють в обох культурах.

БІПОЛЯРНІСТЬ КОНФЛІКТУ – це взаємодія конфліктуючих сторін, що реалізується у різних стратегіях і тактиках їхньої активності.

БІХЕВІОРИЗМ – школа в психології, що артикулює відмову від вивчення психіки людини, а її поведінка зводиться до сукупності реакцій на стимули зовнішнього середовища (S→R). Для того, щоб зрозуміти поведінку людей, треба тільки розглядати підкріплення, що надходить із оточуючого середовища – тобто, з певною поведінкою пов'язані позитивні та негативні події оточуючих обставин.

БЛЕФ – тактичний прийом, який використовується під час гри або конфлікту, коли пробують утворити у супротивника хибне враження про те, що нібито у його опонента є певні переваги перед ним.

БОСІНГ (англ. *bossing* – з англ. *boss* – хазяїн, шеф) – це вертикальний «мобінг», коли психологічний терор стосовно працівника виходить від начальника.



БОУЛДІНГ КЕННЕТ (1910-1993 рр.) – американський економіст, соціолог і конфліктолог, розробив загальну теорію конфлікту. Вчений зазначав, що конфлікт є характерною рисою будь-якого процесу та будь-якого середовища. Незалежно від умов, у яких народився конфлікт, його функції, етапи розвитку, способи вирішення будуть ідентичними. Всі конфлікти мають загальні елементи та зразки розвитку, а вивчення цих загальних елементів є феноменом конфлікту у будь-якому його специфічному прояві.

Конфлікт – це загальна та універсальна категорія. Головна причина всіх конфліктів – несумісність потреб суб'єктів конфлікту, або принцип, що був визначений вченим як «*scarcity*» – дефіцит та обмеженість ресурсів, до володіння якими прагнуть індивіди. Конфлікти у суспільстві можна моделювати за допомогою ігор і проробляти раціональні способи поведінки, утворюючи план або стратегію поведінки у конфліктній ситуації.

Основні наукові праці: «Зображення: знання в житті та суспільстві» (1956); «Конфлікт та захист: загальна теорія» (1962).

БУЛІНГ (англ. *bully* – залякувати, цькувати, задирати) – прояв агресії з подальшим залякуванням особистості, систематичне цькування та погрози, систематичне моральне, фізичне приниження.

В

ВАЩЕНКО

ІРИНА

ВОЛОДИМИРІВНА (1962 р. н.) – український психолог, доктор психологічних наук, професор, фахівець в галузі вивчення конфліктів.



Основні наукові праці: «Конфлікти: сучасний стан, проблеми та напрямки вирішення в органах внутрішніх справ» (2002); «Конфлікти великих соціальних груп» (2005); «Конфліктологія та теорія переговорів» (2013) (у співавторстві).

ВЕРТИКАЛЬНИЙ КОНФЛІКТ – конфліктна взаємодія суб'єктів вертикального підпорядкування (керівник – підлеглий, підприємство/організація – міністерство/відомство, метрополія – провінція). Підгрунтя такого конфлікту складає відмінність у потенціалах влади та підпорядкування, різні можливості при їх взаємодії.

ВИБАЧЕННЯ – визнання порушення соціальних норм та очікувань з боку інших, прийняття на себе обов'язку за наслідки власних дій, поновлення зв'язків у відносинах.

ВИДИ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ

Агресивна поведінка – будь-які форми поведінки, що передбачають заподіяння комусь або чомусь фізичної чи психологічної шкоди.

Асертивна поведінка – спосіб дії, при якому людина активно та послідовно відстоює свої інтереси, відкрито заявляє про свої цілі й наміри, поважаючи при цьому інтереси оточуючих.

Маніпулятивна поведінка – навмисне спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором його власних цілей.

Пасивна поведінка – це відхід від ситуації. Бути пасивним означає уникати конфлікту будь-якою ціною; приховувати почуття та очікування; погоджуватися з іншими через страх засмутити їх; утаємничувати свої бажання; зайвий раз вибачатися; казати «так», коли краще сказати «ні», а потім виражати невдоволення нав'язаною думкою. Пасивна поведінка ніколи не сприяє вирішенню конфлікту, бо не дає можливості зрозуміти його істинні причини. Крім того, тривале уникнення конфлікту зазвичай призводить до його ускладнення через накопичення нової інформації та емоційного напруження.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ – це елімінація або мінімізація проблем, що розділяють опонентів, завдяки пошуку компромісу, досягнення згоди тощо; це досягнення згоди зі спірних питань між сторонами конфлікту; зміна установок суб'єктів конфліктної взаємодії, що ефективно приводить до завершення конфлікту.

«ВІДЗЕРКАЛЕННЯ» ТЕХНІКА – це повторення окремих слів чи словосполучень опонентів. Вона виконує роль запитань і спонукає опонентів продовжувати розповідь. Правила використання луна-техніки наступні:

- повторювати ті слова співрозмовника, які несуть найбільше емоційне навантаження;
- повторювати слова, які співрозмовник сам підкреслює і всіляко виділяє в ході бесіди;
- чергувати луна-техніку з іншими техніками.

ВІДНОВЛЮВАНА КОМУНІКАЦІЯ – це вільний від маніпуляцій і тиску організований діалог, спрямований на розуміння самою людиною різних контекстів проблемної ситуації й прийняття нею відповідальності за пошук виходу з неї. Таку комунікацію спеціаліст (педагог, медіатор, психолог) може організувати з учасником проблемної (чи просто важливої) ситуації або між учасниками ситуації, а також самі учасники можуть будувати своє спілкування як відновлювальну

комунікацію. Відновлювальна комунікація допомагає людині подивитися з усіх боків на конфліктну подію (в тому числі зрозуміти стан інших її учасників), оцінити можливі наслідки, самому зробити усвідомлений вибір подальших дій. У відновлювальній комунікації основний акцент робиться на збереженні конструктивних відносин між людьми. Вона фокусується не тільки на власному мовленні, але й більшою мірою – на підтримці розуміння мовцем ситуації (за рахунок позиції активного слухання, запитань, уточнень, «відображення» слів і станів іншої людини).

ВІДНОСНА ДЕПРИВАЦІЯ – відчуття особистого або соціального невдоволення, що походить від переконання, що деякі люди або соціальні групи знаходяться у більш тяжкому положенні у порівнянні з іншими людьми або тим положенням, у якому вони знаходилися у минулому.

ВІЙНА ГІБРИДНА (англ. *hybrid warfare*) – це один із видів ворожих дій, що відбуваються в умовах, коли нападаюча сторона не застосовує класичне військове вторгнення, а тисне на опонента за допомогою таємних операцій, диверсій, кібервійни, а також надає підтримку повстанцям, що діють на території супротивника.

ВІРА В СПРАВЕДЛИВИЙ СВІТ – форма захисної атрибуції, коли люди вважають, що погані випадки трапляються з поганими людьми, а гарні – з гарними.

ВКЛЮЧЕНЕ СПОСТЕРЕЖЕННЯ – одна з форм методу спостереження, коли спостерігач взаємодіє з тими, за ким він спостерігає, але не пробує втручатися та змінювати ситуацію.

ВОРОЖА АГРЕСІЯ – агресія, що збуджується злістю та є самоціллю.

ВОРОЖІСТЬ – відчуття неприязні, невдоволення, образи, що проявляються в ставленні до інших; специфічна картина світу суб'єкту, у межах якої зовнішнім об'єктам приписується негативна характеристика.

ВПЛИВ – це взаємодія одного індивіда або індивідів з іншим/іншими, внаслідок якої відбувається зміна їхньої поведінки,

установок, намірів, уявлень, оцінок тощо. Це складне соціально-психологічне утворення, що виступає полімодальним явищем і може бути: безпосереднім і опосередкованим, вмотивованим і невмотивованим, глибоким і поверховим, ефектним і невиразним, імпліцитним і експліцитним, індивідуальним і фронтальним, конструктивним і деструктивним, життєдайним і згубним, навмисним і ненавмисним, очікуваним і неочікуваним, постійним і змінним, прямим і непрямим, сильним і слабким, спорадичним і систематичним, усвідомлюваним і неусвідомлюваним тощо. Також впливи диференціюють за авторством (мої, твої, наші, ваші), за сферою (внутрішні, зовнішні), за вектором дії (відцентрові, доцентрові), за критерієм свободи (вивільнюючі, обмежуючі), за змістом (природні, соціальні), за характером (оригінальні, традиційні), за значущістю (суттєві, несуттєві), за часом (своєчасні, несвоєчасні), за рівнем (високого, низького) тощо.

ВПЛИВ МЕНШИНИ – випадки, коли меншина у складі соціальної групи впливає на поведінку або думку більшості.

ВПЛИВ РЕФЕРЕНТНИЙ – це вплив авторитету, який заснований на ідентифікації індивіда з ним, який призводить до того, що індивід приймає, наприклад норми референтної групи без їхнього критичного усвідомлення й таким чином виявляє високий рівень прояву нормативного конформізму.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-НОРМАТИВНИЙ – це такий різновид соціального впливу, через який відбувається передача соціальних норм (моральних, резидуальних, правових) у вигляді інформації від соціального середовища або інших людей до особистості (відбувається суб'єктивне сприйняття), з метою забезпечення поведінки індивідуума дієвим алгоритмом впровадження, який відповідає соціально-нормативному континууму, в якому ця поведінка повинна здійснюватися та в якому забезпечуються відповідні умови щодо задоволення особистісної потреби в безпеці, існуванні та розвитку.

ВПЛИВ ФУНКЦІОНАЛЬНО-РОЛЬОВИЙ – вплив, що зумовлений соціально-рольовими позиціями партнерів по спілкуванню, пов'язаний з дотриманням формально-рольових правил поведінки або норм взаємодії у визначеному соціальному просторі існування (вплив вчителів, викладачів, батьків, керівників, співробітників правоохоронних органів, посередників, третейських суддів тощо).

ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТУ – це результат організованого успішного спонукання (або примусу) одного з суб'єктів конфліктної взаємодії до тієї або іншої дії, що вигідна іншій стороні або посереднику. Досягнутий таким чином компроміс є неміцним і недовговічним, оскільки вихідна причина суперництва не усунена та постконфліктні відносини супротивників залишаються такими, що можуть привести до нового спалаху боротьби.

В'ЯЗКІСТЬ ЖЕСТИКУЛЯЦІЇ – постійне повторення або використання одних й тих самих жестів.

Г

ГАЛО-ЕФЕКТ – схильність припускати, що у людини, яка подобається, є різноманітні гарні якості, незалежно від того, має спостерігач яку-небудь інформацію про ці якості або ні.

ГАНЬБА – це оцінка дій, вчинків, поведінки людини, групи людей, що є порушенням загальноприйнятої точки зору, форми поведінки та законів моралі, яке стало відомо або наочним для інших людей.

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ – рівний правовий статус жінок і чоловіків та рівні можливості для його реалізації, що дозволяє особам обох статей брати рівну участь у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Гендерна рівність означає наявність рівних умов для жінок і чоловіків у реалізації всіх прав людини та можливостей участі в політичному, економічному, соціальному та культурному розвитку, а

також рівного користування його результатами. Рівність необхідна для людського розвитку.

ГЕНДЕРНИЙ СТЕРЕОТИП – уявлення про типові особистісні риси та особливості поведінки жінок і чоловіків.

ГЕНЕЗА КОНФЛІКТУ – момент зародження, виникнення та процес розвитку конфлікту.

ГЕНЕТИЧНА ПАМ'ЯТЬ – гіпотетична сукупність спадкових реакцій, що передаються суб'єкту через покоління за допомогою генів; це термін, яким позначається зумовлена генотипом «пам'ять» на біологічні події, що відбувалися на протязі еволюції певного біологічного виду.

ГЕНОЦИД (з грец. *γένος* – рід, плем'я та лат. *caedo* – вбиваю) – сплановане, систематичне та навмисне знищення людей, що належать до певної культурної, етнічної, релігійної або расової спільноти.

ГЕШТАЛЬТ-ПСИХОЛОГІЯ – школа в психології, яка акцентує положення про важливість вивчення не об'єктивних фізичних властивостей об'єктів, а того суб'єктивного шляху, завдяки якому об'єкт з'являється у людській свідомості.

ГІБРИДНА ВІЙНА – нетрадиційна, нелінійна, мережоцентрична війна, у якій поряд із регулярними військовими приймають участь нерегулярні військові формування, знеособлені війська, приватні військові та розвідувальні компанії, добровольці, найманці, комбатанти невизначеної генези; це коли бойові та підривні операції поєднуються з інформаційними та психологічними атаками, силові акції супроводжуються використанням широкого спектру громадянських засобів впливу; тактика, за якої відсутнє відкрите використання звичайних військових засобів і використовуються пропаганда, дезінформація, методи економічного тиску, а також у таємну сили спеціального призначення.

ГІПОТЕЗА УРБАНІСТИЧНОГО ПЕРЕВАНТАЖЕННЯ – підхід, згідно якого, люди, що мешкають у великих містах, постійно

піддаються посиленій стимуляції, а тому схильні замикатися у собі, щоб уникати перевантаження психіки.

ГІПОТЕЗА ФРУСТРАЦІЇ-АГРЕСІЇ – підхід, згідно якого вважається, що фрустрація завжди викликає емоцію агресії та агресія завжди є наслідком фрустрації.

ГЛОБАЛЬНИЙ ІНДЕКС МИРОЛЮБІЯ (англ. Global Peace Index) – світовий індекс, що характеризує рівень безпеки мешкання людей у конкретних країнах і регіонах.



ГОЛОВАХА ЄВГЕН ІВАНОВИЧ (1950 р. н.) – український соціолог, доктор філософських наук, професор, розробив концепції структури групової діяльності, психологічного часу, саморегуляції життєвого шляху особистості, етапів розвитку посттоталітарного суспільства та його соціальних патологій.

Основні наукові праці: «Стратегія соціально-політичного розвитку України» (1994); «Суспільство, що трансформується: Досвід соціологічного моніторингу в Україні» (1997); «Психологія людського взаєморозуміння» (2003).

ГОЛОВНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИЧНОГО КОНФЛІКТУ:

- мотиваційний, що поєднує причини пов'язані з боротьбою за владу, реалізацію політичних ідей та цілей суб'єктів політики;
- діяльнісний, коли політичне протистояння виявляється «багатопрофільною» діяльністю;
- афективний, що проявляється в різних яскравих емоційних реакціях, у тому числі й некерованих емоціях.

ГОМЕОСТАЗ – рушійний рівноважний стан будь-якої системи, що зберігається шляхом її протидії чинникам, які її руйнують.

ГОМОГЕННІСТЬ ЧУЖОЇ ГРУПИ – уявлення про те, що люди з чужої групи більш схожі один на одного (гомогенні), ніж насправді, та більш однорідні, ніж люди з власної групи.

ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ КОНФЛІКТ – конфліктна взаємодія рівних в соціальній або професійній ієрархії суб'єктів (студент – студент, робітник – робітник, керівник – керівник, організація – організація).

ГРАНИЦІ КОНФЛІКТУ – межі конфлікту, що стосуються його учасників, території, на якій він відбувається, його тривалість та амплітуда прояву.



ГРИШИНА НАТАЛІЯ ВОЛОДИМИРІВНА (1947 р. н.) – російський психолог, доктор психологічних наук, професор, досвідчений фахівець в галузі психології конфлікту.

Основні наукові праці: «Психологія конфлікту» (2000); «Психологія соціальних ситуацій» (2001); «Екзистенціальна психологія» (2018).

ГРУПА ДИФУЗНА (з лат. *diffusio* – розлиття, розсіювання) – спільність, у якій відсутня згуртованість як ціннісно-орієнтаційна єдність, відсутня сумісна діяльність, що може об'єднати її учасників.

ГРУПА ЕТНІЧНА – частина етносу (племені, народності, нації), ядро якої знаходиться в іншому регіоні.

ГРУПА НЕФОРМАЛЬНА (неофіційна) – соціальна спільність, що не має юридично фіксованого статусу, яка об'єднана на основі спільних інтересів, симпатій або прагматичних мотивів.

ГРУПА РЕФЕРЕНТНА – соціальна спільність, з якою індивід себе пов'язує, як із орієнтиром для наслідування, а норми, думки, ставлення, цінності та оцінки якої, є еталоном його власної соціальної активності.

ГРУПА ФОРМАЛЬНА – соціальна спільність, що має юридично фіксований статус, нормативно закріплену структуру, керівництво, права та обов'язки її членів (офіційна група).

ГРУПОВА ІЗОЛЯЦІЯ – довготривале перебування групи в умовах обмеженого простору, внаслідок чого виникає емоційне напруження у міжособистісних відносинах; спілкування порушується внаслідок асенізації (послаблення) нервової системи на підставі обмеження сенсорних впливів, втрачається адекватність сприйняття партнерів по спілкуванню, активізуються імпульсивні поведінкові прояви, виникають явища «психологічного стриптизу» та аутизації (відчуження особистості).

ГРУПОВА ПОЛЯРІЗАЦІЯ – у процесі обговорення групою якого-небудь контроверсивного питання люди часто починають притримуватися більш крайніх позицій, ніж на початку, що іноді приводить до «зрушення до ризику», а іноді до «обережного зрушення», що залежить від початкових думок членів групи.

ГРУПОВИЙ ІНТЕРЕС – члени групи віддають перевагу результатам, що принесуть користь їхній групі, незалежно від того, вигідні вони їм чи ні.

ГРУПОМИСЛЕННЯ – спосіб мислення, коли збереження єдності та солідарності групи вважається більш важливим, ніж реалістичний погляд на проблеми.

ГУМОР – розуміння комічного, вміння опановувати та показувати смішне; виступає дієвим засобом сублімації агресії та послаблення конфлікту.

Д



ДАРЕНДОРФ РАЛЬФ (1929-2009 рр.) – німецько-британський соціолог, філософ, політолог, автор діалектичної теорії конфлікту. Конфлікти є постійним супутником змін соціальних систем, тому не наявність конфліктів, а їх відсутність є показником їхнього ненормального функціонування.

Дослідник класифікував конфлікти за джерелами виникнення (конфлікти ресурсів, цінностей та ідентифікацій), за соціальними наслідками (успішні, безуспішні, творчі (конструктивні), руйнівні (деструктивні)), за масштабністю (локальні, регіональні, міждержавні, глобальні), за формами боротьби (мирні, немирні), за спрямуванням (вертикальні, горизонтальні), за особливостями умов виникнення (ендогенні, екзогенні), за ставленням суб'єктів до конфлікту (справжні, випадкові (умовні), зміщені, кривдні, невірно прописаний, латентні), за використанням суб'єктами тактики у конфлікті («змагання», «гра», «дебати»).

Основні наукові праці: «Соціальні класи та класовий конфлікт в індустріальному суспільстві» (1957); «Людська соціологія» (1965); «Сучасний соціальний конфлікт» (1992).

ДЕВІАНТНА ПОВЕДІНКА (*відхиляюча поведінка*) – поведінка індивіда або групи, що не відповідає загальноприйнятим нормам, внаслідок чого відбувається порушення цих норм. Залежно від способів взаємодії з реальністю та порушення тих або інших норм суспільства девіантна поведінка поділяється на п'ять типів:

– делінквентна (з лат. *delictum* – проступок, англ. *delinquency* – правопорушення) поведінка – антисуспільна, протиправна поведінка

особистості, що втілюється у її вчинках і спричиняє шкоду іншим або суспільству в цілому;

– адиктивна (з англ. *addiction* – залежність, згубна звичка) поведінка – активність, що виражається у прагненні людини уникнути реальності на підставі зміни власного психічного стану;

– психопатологічна поведінка – активність, що ґрунтується на психопатологічних симптомах та синдромах, які є проявом тих або інших психічних розладів і захворювань;

– патохарактерологічна поведінка – активність, що зумовлена патологічними змінами характеру, що сформувалися у процесі виховання або соціалізації та, які мають розлади особистості, втілені у різних акцентуаціях характеру;

– девіації, зумовлені гіперздібностями людини (прояви обдарованості, таланту, геніальності у якомусь виді діяльності).

ДЕГУМАНІЗАЦІЯ – процес позбавлення іншої людини або групи індивідуальності або людських якостей якими-небудь діями або думками про іншу людину чи групу.

ДЕЗАДАПТАЦІЯ – процес, що призводить до порушення взаємодії людини з навколишнім соціальним середовищем.

ДЕІНДЕВІДУАЛІЗАЦІЯ – стирання звичних меж дозволеного, коли людина знаходиться в натовпі, що підвищує вірогідність імпульсної або девіантної поведінки.

ДЕКОДУВАННЯ – інтерпретація смислів невербальної поведінки, яка виражається іншими людьми, наприклад, зробити висновок про те, що поплескування по спині – це вираз поблажливості, а не доброти.

ДЕЛІКВЕНТНА ПОВЕДІНКА (з лат. *delictum* – проступок) – антисоціальна, протиправна поведінка переважно неповнолітніх, що проявляється у вчинках (діях або бездіяльності), що завдають шкоди як окремим людям, так і суспільству в цілому.

ДЕСЕНСІБІЛІЗАЦІЯ – явище, яке виникає у тих випадках, коли надлишок матеріалу, зазвичай, що збуджує сильні емоції, такі як лють або гнів, робить індивіда несприятливим до нього.

ДЕСТРУКТИВНЕ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ – це спосіб вирішення конфлікту, що веде до загострення взаємовідносин та не сприяє пошукам позитивного вирішення конфліктного питання. Часто розбіжності між людьми перетворюються на особистий конфлікт. Різні точки зору на певні проблеми перетворюються на дорікання іншим людям і судження про їхній характер, наміри й мотиви. Замість розгляду загальної проблеми розглядають іншу людину як проблему. При деструктивному підході інша людина розглядається як проблема.

ДЕЦЕНТРАЦІЯ – готовність людини зважати на думку інших або оточуючих, що протилежно егоцентризму.

ДЗЕРКАЛЬНЕ СПРИЙНЯТТЯ – взаємно негативні уявлення один про одного, що виникають у сторін конфлікту: наприклад, власна думка вважається моральною та миролюбною, а протилежна – агресивною та зловмисною.

ДИЛЕМА МОРАЛЬНА – необхідність обрання одного з двох або кількох способів поведінки, коли будь у якому випадку (незалежно від вибору) порушуються будь-які моральні норми.

ДИЛЕМА СОЦІАЛЬНА – конфлікт, коли найбільш вигідний для кожної окремої людини спосіб дії, якщо він буде обраний більшістю людей, може призвести до шкоди всім; кінцевий результат для всіх людей значно зменшиться, якщо більшість індивідів одночасно стануть порушувати соціальні норми.

ДИНАМІКА КОНФЛІКТУ – це процес змін, що відбуваються під час протікання конфлікту. У залежності від виду конфлікту, дослідники виокремлюють такі його динамічні стадії:

- 1) виникнення об'єктивної конфліктної ситуації;
- 2) усвідомлення об'єктивної конфліктної ситуації суб'єктами конфліктної взаємодії;

3) маніфестація шляхів вирішення проблеми та перехід опонентів в активні/пасивні форми взаємодії;

4) кульмінація або криза у конфліктній взаємодії, коли опоненти можуть закликати до насильства або навпаки наполягати на переговорах;

5) розв'язання конфліктної ситуації, коли проблема вважається вирішеною;

6) постконфліктна ситуація, коли суб'єкти конфліктної взаємодії відчують та усвідомлюють задоволення або невдоволення від наслідків вирішення конфлікту.

ДИСКРИМІАЦІЯ – невиправдано негативна поведінка у відношенні до групи або її окремих членів; несправедлива або образлива дія стосовно члена групи, що ґрунтується на приналежності його/її до цієї групи.

ДИСТАНЦІЯ СОЦІАЛЬНА – близькість або відчуженість соціальних груп та окремих індивідів, між індивідом та соціумом.

ДИСФОРІЯ (з грец. *δυσφορέω* – страждати, мучитися, досадувати) – негативний емоційний стан індивіда, що характеризується дратівливістю, озлобленням, неприязню до оточуючих, готовністю до агресивних та деструктивних проявів.

ДИСОНАНС (з лат. *dissono* – «не струнко звучить») – явище, що привносить розлад у справи, вступає у суперечку з загальним порядком.

ДИФАМАЦІЯ (з лат. *diffamatio* – обмова, ганьблення, з лат. *diffamare* – знеславити, поширювати плітки) – поширення недостовірної інформації, вигаданих відомостей, які ганьблять ділову репутацію особи, створюють йому погану славу, принижують її честь та гідність.

ДИФУЗІЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ – феномен, згідно якого, збільшення числа свідків приводить до того, коли кожний з них стає менш схильним приймати на себе відповідальність за надання допомоги; виникає тоді, коли певний вчинок або дія, у тому числі протиправне, скоєний багатьма людьми та складно точно встановити, хто персонально повинен нести за нього відповідальність.

ДІАГНОСТИКА КОНФЛІКТУ – вид дослідницької діяльності, що спрямована на визначення сутності, виду та особливостей конфлікту на підставі його аналізу, а також сукупність методів та принципів вивчення конфлікту.

ДІАГНОСТИЧНА ФУНКЦІЯ ПОЛІТИЧНОГО КОНФЛІКТУ – це різнопланові та інформативні інсталяції, що спрямовані на оцінку положення політичних опонентів, їхніх прибічників, умов досягнення згоди, консенсусу, угоди між суб'єктами політичного конфлікту або тимчасового перемир'я між ними, що точно характеризують наявну ситуацію.

ДІВЕРГЕНТНЕ МИСЛЕННЯ – здібність виходити за межі стандартних рішень, прийти до нового бачення ситуації, вийти за межі звичайного.

ДІСТИНКТИВНА ПОВЕДІНКА – форма соціальної активності людини, що ґрунтується на прагненні виокремлюватися, проявляти нонконформізм, привертати до себе увагу оточуючих. Здійснення такої форми соціальної активності, за якої демонструється власна індивідуальність, оригінальність, несхожість на оточуючих призводить до заперечення існуючих соціальних норм і може породжувати конфлікти з іншими. Але за сприятливих умов, коли дістинктант (індивід з дістинктивною поведінкою) знаходить послідовників, він може отримати соціальний статус чергового месії, гуру, кумира, ідеолога тощо.

ДІЯ АФЕКТИВНА – ірраціональна дія, що зумовлена негайними емоціями.



ДОЙЧ МОРТОН (1920-2017 рр.) – американський психолог, конфліктолог, автор теорії вирішення конфліктів. Дослідник встановив, що установка на взаємодію (кооперацію) породжує співробітництво, яка сприяє конструктивному вирішенню конфлікту, в той час як установка на суперництво

(конкуренцію) породжує руйнівний конфлікт. Розглядав конфлікт як форму відповіді на об'єктивну зовнішню ситуацію, у межах ситуаційного підходу. На початку наукової діяльності притримувався біхевіористських поглядів, що з часом змінив на когнітивну парадигму.

Підгрунття несправедливого за М. Дойчем.

1. Несправедливість, що пов'язана з характером блага, яке розподіляється (або збитку). Наприклад, приймається до уваги те, що не відповідає природі розподіленого: «заслуги» враховуються при наданні медичної допомоги, або послуги надаються неякісні, або грошові домовленості фальшиві тощо.

2. Несправедливість, що пов'язана з ролями, залученими у процес розподілу. Наприклад, функції по розподілу здійснюються особами, які не мають відповідної кваліфікації: літературні або наукові премії присуджуються комітетом, що складається з некомпетентних осіб; контрольні роботи студентів оцінюють асистенти, які не ознайомлені з прочитаним курсом тощо.

3. Несправедливість у відношенні стилю та часу розподілу, коли процедура має закритий або таємничий характер, що посилює підозри щодо їхньої об'єктивності. Відчуття несправедливості може бути пов'язано з тим, що визнання приходить до людини занадто пізно, або навпаки, покарання є занадто відстроченим у часі з моменту скоєння злочину.

4. Несправедливість, що пов'язана з цінностями, що знаходяться в основі розподілу. Наприклад, існує кілька цінностей, на яких ґрунтується рішення щодо збільшення заробітної платні підлеглим співробітникам: принцип «рівності» – розділити можливу надбавку порівну; принцип «потреби» – виходить з можливих потреб тієї або іншої людини; принцип «заслуг» – за основу береться внесок або цінність співробітника для організації; принцип «ринку» – виходить з оплати, що прийнята для певної посади в інших місцях тощо. Якщо керівник, наприклад, обирає принцип заслуг людини перед організацією, то іншими це може бути сприйнято як несправедливість.

5. Несправедливість, що пов'язана з правилами. Наприклад, на підставі чого можливо стверджувати «про заслуги», про внесок людини у

діяльність організації? Якщо це викладач, то як оцінити його роботу – по кількості публікацій за минулий рік, на підставі оцінки колег, або виходячи з думки студентів?

6. Несправедливість, що пов'язана з вимірювальними процедурами. Якщо ми вирішили взяти за основу оцінку роботи медіатора у центрі з вирішення конфліктів число успішних випадків, наскільки було б справедливим прирівнювати один до одного «легкий» конфлікт, учасники якого власноруч були налаштовані на досягнення згоди, та «тяжкий», де посереднику разом із опонентами прийшлося пройти складний та довгий шлях?

7. Несправедливість, що пов'язана з процедурами прийняття рішень. Мова йде не про характер прийнятого рішення, а про способи його прийняття. Наприклад, навіть якщо у відповідності з прийнятим рішенням людина виграє, вона може відчувати невдоволення від того, що, на його думку, таке рішення повинно прийматися не індивідуально керівником, а колективно. Якщо процедури прийняття рішень сприймаються як несправедливі, тоді все інше – принципи, правила, конкретні прийоми розподілу – ставляться під сумнів.

Дослідник типологізував конфлікти за такими проявами: за сферами життя суспільства та діяльності людей (економічні, політичні, ідеологічні, фінансові, торгівельні, митні тощо); за причинами, що їх породжують (об'єктивні, суб'єктивні, реалістичні, нереалістичні); за суб'єктністю (міжнародні, міждержавні, міжконфесійні, расові, міжжетнічні, міжособистісні).

Основні наукові праці: «Теорії в соціальній психології» (1965); «Конфлікт: продуктивний та деструктивний» (1969); «Результативний конфлікт: конструктивні та деструктивні процеси» (1977).

ДОМІНУВАННЯ – спосіб вирішення соціального конфлікту за рахунок іншої сторони, перемога одного суб'єкту конфлікту над іншим і найменш ефективний спосіб з точки зору дальньої перспективи.

ДОСТОВІРНІСТЬ – доказовість, обґрунтованість, емпіричне підтвердження знання, можливість його перевірки.

Е

ЕВОЛЮЦІЯ КОНФЛІКТУ – процес поступового розвитку конфлікту від простих до більш складних форм прояву.

ЕГОЦЕНТРИЗМ – надмірна зосередженість уваги людини на власних мотивах, на самій собі, що супроводжується ігноруванням усього та усіх навколо себе.

ЕКОЛОГІЧНИЙ ДЕФІЦИТ – це:

1) дефіцит викликаний попитом (дефіцит, що є наслідком збільшення вимог, пов'язаних із зростанням чисельності населення);

2) дефіцит викликаний недоліками у забезпеченні (дефіцит, що є наслідком деградації та виснаження певних ресурсів);

3) дефіцит у структурі (дефіцит, що є наслідком нерівномірного розподілу або доступу до ресурсів).

ЕКОНОМІЧНИЙ КОНФЛІКТ – прагнення вирішити власні економічні проблеми за рахунок та в шкоду інтересів іншої сторони.

ЕКСКУЗИВНІ ЗЛОЧИНИ – правопорушення, що припускають вибачення, тобто втрачають суспільну небезпеку внаслідок прощення (наприклад, наклеп або прилюдна образа).

ЕКСПАНСИВНИЙ – індивід, який бурхливо реагує на все, що хвилює, нестриманий у проявах власних емоцій, висловлюваннях та діях.

ЕКСТРАВЕРСІЯ – це стійка схильність індивіда шукати збудливих стимулів, характеризує комунікабельну, соціально-активну особистість.

ЕКСТРАЛІНГВІСТИКА (з англ. *linguistics* – мова) – це використання у мови позамовних прийомів, що складаються з темпу, пауз, покашлювання, сміху, плачу, зітхань, схлипів тощо. Ці прояви виступають засобами фасцинації вербальних конструктів, тобто збільшують семантичне значення інформації, що повідомляється.

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ (з англ. *emotional intelligence, EI*) – здатність людини розпізнавати емоції, розуміти наміри, мотивацію, бажання інших людей і свої власні, а також здатність керувати своїми емоціями та емоціями інших людей з метою вирішення практичних задач. Високий рівень EI дозволяє людині продуктивніше розвиватися як в особистому, так і професійному планах, управляти стресом і будувати ефективну комунікацію з іншими.

ЕМОЦІЇ (з фр. *emotion* – хвилювання, збудження) – це психічний процес, психічний стан організму середньої тривалості, що відображає суб'єктивне оціночне ставлення до існуючих або можливих ситуацій та об'єктивного світу, призводить до дії симпатичної нервової системи та підвищення життєдіяльності організму.

ЕМПАТІЯ (з англ. *empathy* та грец. *ενσυναίσθησή* – співпереживання) – розуміння почуттів, психічних станів, ставлень іншої особи у формі співпереживання, спроба поставити себе на місце іншого; це спроможність індивіда до рефлексії відчуттів іншого.

ЕНТРОПІЯ (з лат. *entropia* – поворот, перетворення) – міра невизначеності ситуації (у теорії інформації); характеристика кризової ситуації в інформаційному процесі, коли чим більша визначеність, тим менша величина ентропії (у комунікації).

ЕСКАЛАЦІЯ – стадія конфлікту, що характеризується загостренням протистояння опонуючих сторін, коли відбуваються більш руйнівні впливи один на одного, ніж було до цього.

ЕСКАПІЗМ – прагнення індивіда втекти від реальності у світ ілюзій та псевдодіяльності.

ЕТАПИ РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТУ – це багатоступеневий процес вирішення конфлікту, що складається з таких ступенів: аналізу й оцінювання ситуації; вибору способу розв'язання конфлікту; формування плану розв'язання конфлікту; реалізації плану розв'язання конфлікту; оцінювання ефективності дій.

ЕТИЧНІ НОРМИ – це система загальних цінностей та правил поведінки, дотримання яких вимагає від індивідів соціальна група або організація; принципи схвальної поведінки, прийнятні групові або суспільні норми взаємодії у ситуації досягнення власних цілей.

ЕТНІЧНІ СТЕРЕОТИПИ – стійкі уявлення членів етнічної групи про особливі психічні якості представників інших етносів.

ЕТНОЦЕНТРИЗМ – переконання у тому, що власна група є центром соціального світу та перевершує інші групи.

ЕФЕКТ ПЕРВИННОСТІ – за інші рівні умови вплив інформації, що надійшла першою, зазвичай є сильнішим.

ЕФЕКТ ТИПОВОСТІ – тенденція людини поводити себе з членом іншої групи, який уявляється найбільш типовим її представником, у відповідності до стереотипів, що склалися у неї відносно всієї групи.

ЕХОПРАКСІЯ – наслідуваний автоматизм або автоматичне повторювання рухів інших людей.

Ж

ЖЕСТ – невербальний (паравербальний) засіб спілкування (поза, вираз обличчя, рухи тіла), що має прийняте у даному суспільстві смислове навантаження.

ЖИТТЄВІ МОЖЛИВОСТІ – соціально зумовлена вірогідність досягнення індивідом або соціальною групою певних життєво значущих цілей.

ЖИТТЄВІ СТРЕСОВІ СИТУАЦІЇ – події в житті людини, які вимагають змін з його боку; ситуації, що найбільш часто сприймаються як негативні, незрозумілі та неконтрольовані події.

ЖИТТЄСТІЙКІСТЬ – це система уявлень та переконань про себе, про відносини зі світом. Це диспозиція, що включає в себе три порівняно автономних компонента: залучення, контроль, прийняття ризику.

3

ЗАМОРОЖЕННЯ КОНФЛІКТУ – відстрочка конфлікту, відмова його суб'єктів від відкритої боротьби але при зберіганні основного протиріччя між ними.

ЗАХИСТ МЕТОДОМ «ЩЕПЛЕНЬ» – припущення про те, що в процесі зміни установки опірність людини до дій переконливих комунікацій збільшується, якщо вона піддається дії слабких контраргументів.

ЗАХИСТНІ АТРИБУЦІЇ – інтерпретація поведінки, за якої відбувається уникнення травмуючих відчуттів вразливості та недосконалості.

ЗАХИСТ ПСИХОЛОГІЧНИЙ – регулятивна система стабілізації особистості, що спрямована на усунення або зведення до мінімуму відчуття тривоги, що було викликано внутрішньоособистісним конфліктом. З. Фройд, А. Фройд, Н. Мак-Вільямс та ін. дослідники вважали, що захист психологічний реалізується через такі механізми, як викривлення до протилежності, витіснення, втеча від ситуації, ідентифікація, ізоляція, інтроєкція, заперечення, звернення проти особи, обмеження «Я», перетворення у протилежне, проєкція, раціоналізація, регресія, сублімація та формування реакції. Додатково дослідники виокремлюють такі захисно-адаптивними механізмами, як фантазію, конверсію, символізацію, переміщення та гумор.

ЗВИЧАЙ – правило соціально значущої поведінки, що передається із покоління в покоління, що відтворюється у суспільстві або соціальній групі, запроваджене у свідомість та поведінку людей.

ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК У СПІЛКУВАННІ – це процес «відзеркалювання» партнерами один для одного думок, оцінок, образів, почуттів, що виникають під час їхнього контакту, який включає дві сторони:

1) подання інформації людям про те, як ми їх сприймаємо, оцінюємо та реагуємо на їхню поведінку;

2) отримання аналогічної інформації про нас від інших.

Ефективний зворотний зв'язок є однією з форм ефективного спілкування, в ході якого співбесідники отримують один від одного повідомлення про власну поведінку, побудовані й сформульовані таким чином, що відчувають готовність змінювати й розвивати свої дії, а не захищатись чи сперечатись.

ЗДОРОВИЙ ГЛУЗД – сукупність життєвих поглядів, що стихійно склалися у життєвому досвіді індивіда, які відрізняються консервативністю, ригідністю, утилітарністю. Здоровий глузд проявляється у повсякденній міжособистісній взаємодії, у неформальному спілкуванні, в каузальній атрибуції та соціальній перцепції.



ЗДРАВМИСЛОВ АНДРІЙ ГРИГОРОВИЧ (1928-2009 рр.) –

радянський та російський соціолог, доктор філософських наук, професор, фахівець в галузі соціології конфлікту. Вчений розробив соціологічну методологію та методи дослідження соціальних конфліктів.

Основні наукові праці: «Методологія та процедура соціологічних досліджень» (1969); «Соціологія конфлікту» (1994); «Міжнародні конфлікти у пострадянському просторі» (1997).



ЗІММЕЛЬ ГЕОРГ (1858-1918 рр.) – німецький філософ, соціолог, який вважається одним з фундаторів сучасної конфліктології, ввів у науковий обіг поняття «соціальна конфліктологія». Природу конфлікту науковець зводив до біологічної природи людини, інстинктів любові та ненависті, а також наполягав на тому, що конфлікти серед членів однієї тісно пов'язаної групи мають тенденцію бути більш інтенсивними, ніж конфлікти серед людей, які не мають загального відчуття приналежності до однієї групи.

Основні наукові праці: «Соціологічні та психологічні дослідження» (1890); «Великі міста та духовне життя» (1903); «Конфлікт сучасної культури» (1918).

ЗРУШЕННЯ ДО РИЗИКУ – зростання ризикових групових рішень під час групової дискусії.

I

ІДЕНТИФІКАЦІЯ – ототожнення себе з іншим об'єктом або іншими людьми; усвідомлений або неусвідомлений переніс на себе якостей, відчуттів та форм активності, що властиві іншим індивідам.

ІДІОСІНКРАЗІЯ (з грец. *ídios* – своєрідний, особливий, незвичайний та *σύνκρσις* – змішування) – це усвідомлена хвороблива реакція або непереносимість, що виникає у деяких людей на дратівники, які в інших такі прояви не викликають. Підвищена чутливість індивіда до певних (іноді об'єктивно не значущих) впливів, що викликають стан емоційного дискомфорту.

ІЛЮСТРАТОРИ – особливості невербальної поведінки, що використовуються для того, щоб підкреслити деякі аспекти змісту слів, які вимовляють люди.

ІМІДЖ (з англ. *image*) – це особливий вид психічного образу, який характеризується як такий:

а) що склався в масовій свідомості та наблизений до стереотипу; що має сильне емоційне забарвлення психічного образу чого-небудь або кого-небудь; що уподібнений до сильного враження, яке володіє великими регуляторними властивостями;

б) особливий психічний образ, що сильно впливає на емоції, поведінку та відносини індивіда або групи;

в) маніпулятивний, привабливий, легко прийнятний психічний образ-стереотип, що впливає на афективну сферу людини, а через неї на механізми свідомості та поведінки, вибір людини.

ІМПЛІЦИТНІ СТЕРЕОТИПИ – стереотипи, що проявляються несвідомо та неконтрольовані самою людиною.

ІМПУЛЬСИВНІСТЬ – схильність індивіда діяти за першим спонуканням під впливом емоцій або тиском зовнішніх обставин.

ІНФЕКТИВА – різке викриття або образлива промова, що має на мету показати супротивника у невігідному світлі, дискредитувати його в очах членів групи.

ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ КОНФЛІКТУ – процес включення конфліктної взаємодії в існуючу у суспільстві систему ціннісно-нормативних зразків дій, приведення її у відповідність з вимогами діючих законодавчих актів.

ІНГІБІЦІЯ (з лат. *inhibere* – стримувати, зупиняти) – гальмування, утискання активності іншого/інших.

ІНГРАЦІАЦІЯ (англ. *ingratiation*) – використання певних стратегій (наприклад, лестощів), за допомогою яких люди пробують добитися гарних відносин із значущими іншими, які часто мають більш високий соціальний статус.

ІНГРУПОВИЙ ФАВОРИТИЗМ – тенденція надавати більш сприятливі оцінки та більшу винагороду членам своєї групи, ніж членам інших груп.

ІНСТРУМЕНТАЛЬНА АГРЕСІЯ – агресія, що є засобом досягнення якої-небудь значущої мети.

ІНТЕГРАТИВНЕ РІШЕННЯ – це таке вирішення конфлікту, за яке конфліктуючі сторони обмінюються поступками з різних питань у відповідності з власними відмінними інтересами; кожна з сторін поступається більш усього за тими пунктами, що для неї є неважливими, але є важливими для іншої сторони.

ІНТЕГРАТИВНІ ПЕРЕГОВОРИ – розгляд конфліктуючими сторонами переговорів як процесу вирішення конфлікту з урахуванням інтересів один одного, коли продукується партнерський тип поведінки, а стратегія вибудовується за принципом «виграш – виграш».

ІНТЕГРАЦІЯ – прийняття рішення, за яке задовольняються інтереси конфліктуючих сторін й нікому з опонентів не заподіюється шкода.

ІНТЕГРЦІЯ СОЦІАЛЬНА – встановлення оптимальних зв'язків між соціальними інститутами, структурами влади та суспільства на підставі загально визнаної ідеології, зближення економічного та соціального положення різних соціальних прошарків.

ІНТОНАЦІЯ – це особливий спосіб вираження відчуттів, емоцій, ставленні індивіда до власних слів і партнерів по спілкуванню; це ритміко-мелодійна сторона мови. Відрізняють авторитарну, іронічну, принизливу та впевнену інтонації.

ІНТРОВЕРСІЯ – стійка схильність індивіда до саморефлексії, уникнення спілкування, підвищена фізіологічна чутливість до збудливих стимулів.

ІНТРОСПЕКЦІЯ – форма спостереження, коли люди спостерігають за власною активністю, розмірковують над власними відчуттями, думками та мотивами поведінки.

ІНФАНТИЛІЗМ СОЦІАЛЬНИЙ – розрив між біологічним і соціальним дорослішанням молоді, відставання щодо включення молоді у дорослу життєдіяльність, неприйняття на себе основних соціальних обов'язків, зберігання за собою попереднього підліткового статусу.

ІНФАНТИЛЬНІСТЬ (з лат. *infantis* – немовля, дитячий) – знаходження дорослої людини на дитячій стадії розвитку.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ – підпорядкування думці або діям інших людей, які розглядаються джерелом необхідної інформації з метою визначення, яка натеper поведінка є правильною; породжує різновид конформізму (інформаційний конформізм), як внаслідок прийняття суджень інших людей про реальність.

ІНЦИДЕНТ (з лат. *incidentis* – що трапляється) – непорозуміння, неприємна подія (неуважність, неповага, ігнорування), зіткнення, що стають джерелом з'ясування відносин і породжують конфлікт.

К

КАЯТТЯ – це самозасудження, співчуття людини про те, що вона вчинила так, а не навпаки. Каяття є морально-психологічним актом, за який людина визнає власну провину, шкодує про скоєне та просить вибачити її, полегшити душу, зняти з неї тяжкість провини.

КІНЕСІКА (з грец. *κίνησις* – рух) – це сприйняття на зоровому рівні діапазону рухів індивіда, що виконують експресивно-регулюючу функцію в спілкуванні; це так звана мова тіла, що включає в себе жести, міміку, пантоміміку та проксеміку.

КЛІКА – неформальна група у межах формальної організації, що прагне досягти егоїстичних цілей.

КОГНІТИВНИЙ ДИСОНАНС – напруга, що виникає при усвідомленні наявності несумісних яких-небудь двох знань. Дисонанс виникає, коли людина приймає рішення на користь власних бажань, але розуміє, що логіка потребує іншого.



КОЗЕР ЛЬЮІС АЛЬФРЕД (1913-2003 рр.) – американський соціолог, який одним із перших спробував поєднати конфліктний та функціональний підходи, розробив функціональну теорію конфліктів (позитивно-функціональний підхід). Вчений наполягав на тому, що конфлікти неможливо усунути з соціального життя людей, а тому конфлікти слід розглядати як необхідні, нормальні форми існування та розвитку суспільного життя.

Дослідник поділяв соціальні конфлікти на:

1. Реалістичні конфлікти, що мають у суспільстві всі необхідні передумови для свого вирішення.

2. Нереалістичні конфлікти – зіткнення, у яких учасники знаходяться у полоні антагоністичних емоцій та страстей, коли вони йдуть шляхом висунення завищених вимог та упереджень один до одного.

Позитивні функції конфлікту:

1. Групоутворююча та групозберігаюча. Завдяки конфлікту відбувається розрядка напруження між антагоністичними суб'єктами.

2. Комунікативно-інформаційна та зв'язуюча функції, оскільки під час конфлікту на підставі отримання нової інформації та встановлення комунікації може відбуватися зміна ворожих відносин на товариські.

3. Утворення та конструювання суспільних об'єднань, що сприяють згуртуванню членів групи.

4. Стимулювання соціальних перетворень.

Основні наукові праці: «Функції соціальних конфліктів» (1956); «Соціальний конфлікт та теорія соціальної зміни» (1956); «Етапи вивчення соціального конфлікту» (1967); «Конфлікти: соціальні аспекти» (1968).



КОЛЛІНЗ РЕНДАЛЛ (1941 р. н.) – американський соціолог, конфліктолог, який артикулює увагу на тому, що конфлікт є феноменом соціального життя, а тому теорія конфліктів повинна бути прийнята за основу наукової соціології, оскільки вона у найбільшому ступені дистанціюється від ціннісних суджень, що внутрішньо притаманна більшості інших підходів.

Основні наукові праці: «Соціологія конфлікту: у напрямку пояснювальної науки» (1975); «Суспільство дипломатів: історична соціологія, освіта та стратифікація» (1979); «Веберіанська соціологічна теорія» (1986); «Макроісторія: есе з соціології тривалих історичних процесів» (2000).

КОМБАТАНТИ (фр. *combattant*) – у міжнародному праві особи, які входять до складу збройних сил воюючої держави або беруть участь безпосередньо у військових діях. Комбатант – це особа, яка входить до складу збройних сил держав, що перебувають у стані військового конфлікту та має право брати участь у військових діях.

КОМБАТАНТНІСТЬ – принцип дієвої участі у будь-якому процесі/явищі, що має на увазі емоційне включення або іншу співпричетність/співучасть.

КОМПЕТЕНТНІСТЬ (лат. *competentia*) – це коло питань, у яких людина добре обізнана, має знання та досвід. Компетентність визначається як набута у процесі навчання інтегрована здатність особистості, яка складається із знань, досвіду, цінностей та ставлення, що можуть цілісно реалізовуватися на у практичній діяльності.

КОМПЛЕКС НЕПОВНОЦІННОСТІ – психопатологічний синдром, що інсталується на рівні невротичних відхилень індивіда та, який спонукає виникненню невротичного конфлікту особистості.

КОМПЛЕКС ПЕРЕВАГИ – гіперкомпенсація комплексу неповноцінності, що проявляється у зарозумілості, перебільшеному підкресленні власних чеснот і спроможностей.

КОМПРОМІС – згода суб'єктів конфліктної взаємодії на підставі взаємних поступок і одночасного незадоволення власних амбіцій, що з часом може призвести до поновлення конфлікту.

КОМУНІКАТИВНА ДИСТАНЦІЯ – деформоване сприйняття інформації під впливом інтересів та інтелектуального потенціалу адресату.

КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ (з лат. *communico* – роблю загальним, зв'язую, спілкуюся та *competens (competentis)* – здатний) – це сукупність знань про норми та правила ведення природної комунікації – діалогу, суперечки, переговорів тощо. Комунікативна компетентність – це здатність встановлювати та підтримувати необхідні контакти з оточуючими людьми, а також певна сукупність знань, умінь та навичок, що забезпечують ефективне спілкування, передбачають уміння змінювати глибину та коло спілкування, розуміти й бути зрозумілим для партнера в процесі спілкування. Вона формується в умовах безпосередньої взаємодії, оскільки є результатом досвіду спілкування між людьми, та опосередкованої, у тому числі з літератури, театру, кіно, з яких людина отримує інформацію про характер комунікативних ситуацій, особливості міжособистісної взаємодії та засоби їх вирішень. Опанування людиною комунікативних навичок передбачає запозичення з культурного середовища засобів аналізу комунікативних ситуацій у вигляді словесних і візуальних форм.

КОМУНІКАТИВНИЙ КОДЕКС – це система принципів побудови діалогу, що розглядає вербальну поведінку кожної з сторін як обмірковані та усвідомлені мовні дії, та виступає регламентованою системою для аналізу моделей мовної поведінки, їх успішної або неуспішної організації.

КОНВЕРГЕНТНЕ МИСЛЕННЯ – обмеженість звичними поняттями, стандартними рішеннями, ситуаційною полізалежністю.

КОНВЕРСИЯ (у психології) – різка, неочікувана зміна переконань, ціннісних орієнтацій або релігійних вірувань.

КОНКУРЕНТНА ВІКТИМНІСТЬ (англ. *competitive victimhood*) – виникає з того, що суб'єкти конфлікту усвідомлюють себе його жертвами (особливо в ситуації, коли власних ресурсів не вистачає для вирішення конфлікту на свою користь), а ті втрати, які вони несуть внаслідок його загострення, артикулюються як особливі та такі, що не можливо порівняти з втратами опонента.

КОНКУРЕНЦІЯ – це боротьба між суб'єктами та групами, що необов'язково знаходяться у комунікації або контакті, але які зацікавлені у досягненні однієї мети.

КОНТРАГЕНТ – кожна зі сторін, яка приймає участь у двосторонньому або багатосторонньому договорі.

КОНСЕНСУС (з лат. *consensus* – згода, однастайність) – це збіг думок, спосіб вирішення спору/конфлікту, що орієнтований на спільне та узгоджене прийняття рішення суб'єктами взаємодії щодо існуючої проблеми; раціональна, усвідомлена солідарність між людьми, атрибут нормального стану суспільства, поведінка членів суспільства, що ґрунтується на згоді, узгодженні їхніх соціально значущих дій.

КОНСІЛЯТОР (з англ. *conciliation* – примирення) – це особа, яка має спеціальні знання у сфері конфлікту та може давати особисті рекомендації сторонам, що є опонентами про можливі способи його подолання та, яка проводить переговори без безпосередньої зустрічі сторін за одним столом.

КОНСІЛЯЦІЯ – це один із способів ведення переговорів і вирішення спорів/конфліктів, коли непередбачена безпосередня зустріч суб'єктів взаємодії за одним столом, оскільки наявне сильне емоційне навантаження конфлікту та існує небажання однієї або двох сторін зустрічатися лицем до лица, але є готовність опонентів все-таки спробувати вирішити проблему без суду.

КОНСТРУКТИВНЕ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ – це пошук вирішення проблеми без спроб впливати на особистість опонента. Всі учасники конфлікту спільно беруть на себе відповідальність за проблему та пліч-о-пліч шукають рішення. Проблема визначається та вирішується спільно. Процес конструктивного вирішення конфлікту призводить до задоволення обох сторін і покращує їхні взаємовідносини.

КОНСТРУКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТОМ – довгостроковий, складний процес, що призводить до вирішення конфліктної проблеми.

КОНСТРУКТИВНИЙ СПІР – це вибір ефективних стилів, прийомів вербальної комунікації у конфліктній ситуації, що призводять до її подолання. До таких стилів С. Кратохвіл відносить конкретність, залучення, комунікацію та «чесну гру», що призводять до таких наслідків, як поінформованість, реагування, зближення та покращення.

КОНТРАРГУМЕНТУВАННЯ – активне обмірковування та спростування індивідом аргументів, що наводяться комунікатором.

КОНФЛІКТ (з лат. *conflictus* – зіткнення) – розбіжності, протилежність інтересів сторін, відмінна позиція двох або більше суб'єктів правовідносин, у зв'язку з якими одній зі сторін чи обох сторонам може бути завдано моральної та/або матеріальної шкоди; це особливий вид взаємодії, в основі якої знаходяться протилежні та несумісні цілі, інтереси, типи поведінки людей та соціальних груп, що супроводжуються негативними психологічними проявами; це протистоянням суб'єктів взаємодії, що викликано складно вирішеною та суб'єктивно значущими протиріччями, які супроводжуються гострими емоційними переживаннями; це явище культури, зміст якого визначається культурними чинниками, а процес виникнення та розвитку конфліктів регулюється культурними нормами, що за певних обставин призводять до виникнення особливих культурних ритуалів, що впливають на процес конфліктної взаємодії його учасників.

КОНФЛІКТ ВІЙСЬКОВИЙ – озброєне протиборство двох або кількох соціальних груп, держав або територіальних та інших утворень.

КОНФЛІКТ ГІБРИДНИЙ – будь-яке зіткнення супротивників, коли наявне протиставлення їхніх позицій або інтересів прикривається різними формами маскуванню, пропагандистських фальсифікацій та маніпуляцій, з метою досягнення виключно власних цілей.

КОНФЛІКТ ДИСФУНКЦІОНАЛЬНИЙ – зіткнення індивідів або спільнот у межах однієї соціальної групи або організації, що приводить до послаблення стійкості та стабільності такої групи або організації, до різкого зниження ефективності їхньої функціональності або навіть до її згасання.

КОНФЛІКТ ЗМІЩЕНИЙ – конфлікт, що виник на кривдній підставі, коли справжня причина конфлікту прихована.

КОНФЛІКТ З НУЛЬОВОЮ СУМОЮ – різновид конфліктної взаємодії, що передбачає абсолютне програвання однієї сторони та повноцінну, без поступок, перемогу іншої сторони конфлікту, тобто «вага» виграного дорівнюється «вазі» програного.

КОНФЛІКТ ЕТНІЧНИЙ – форма міжгрупового конфлікту, коли соціальні групи з ціннісними переконаннями або інтересами, що не співпадають поляризуються за етнічною ознакою; міжгруповий конфлікт, що поділяє людей за етнічними ознаками.

КОНФЛІКТ ЕТНОСОЦІАЛЬНИЙ – тип етнічного конфлікту, що виникає внаслідок загострення суперництва у процесі розподілення ресурсів (посад, робочих місць, представництва в виконавчих, законодавчих та судових органах влади) між двома типами або подібними сегментами різних етнічних груп, тобто зумовлений вертикальною соціальною мобільністю.

КОНФЛІКТ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ – це соціокультурні конфлікти посттрадиційності, підґрунтя яких складають ціннісно-світоглядні відмінності та протиріччя, що зумовлені кризами та трансформаціями культурних ідентичностей.

КОНФЛІКТ ЛАТЕНТНИЙ – приховане, неявне зіткнення, або початкова стадія у розвитку конфлікту, на якій відсутні відкриті дії суб'єктів конфліктної взаємодії.

КОНФЛІКТ МЕНТАЛЬНИЙ – нездатність індивіда до продуктивної діяльності внаслідок неузгодження соціальних норм, ціннісних орієнтацій та рольових очікувань.

КОНФЛІКТ МОТИВАЦІЙНИЙ – конфлікт, який виникає, коли опоненти мають або різні інтереси, або мотиви, що суперечать один одному. Цілі суб'єктів конфліктної взаємодії входять в суперечку, проте вони залежать один від одного (наприклад, керівник і підлеглий) та їм необхідно вирішувати актуальну проблему.

КОНФЛІКТ НЕРЕАЛІСТИЧНИЙ (безпредметний) – зіткнення, яке має за мету відкриті вираження негативних емоцій та образ, що накопичилися, прояв ворожості, коли конфліктна взаємодія стає не засобом досягнення конкретного результату, а самоціллю.

КОНФЛІКТ РЕАЛІСТИЧНИЙ (предметний) – зіткнення, що викликане незадоволенням потреб учасників взаємодії або несправедливим, на їхню думку, розподілом між ними яких-небудь ресурсів, переваг та спрямоване на досягнення конкретного результату.

КОНФЛІКТНА ОСОБИСТІТЬ – це особистість, яка в силу певних властивостей є ініціатором багатьох негативних або деструктивних конфліктів, а також володіє схильністю залучатися в конфлікти, які породжуються іншими.

КОНФЛІКТНА СИТУАЦІЯ – життєва ситуація, що виникає об'єктивно або на підставі бажань майбутніх суб'єктів конфліктної взаємодії, яка створює підґрунтя для реального протиборства між ними.

КОНФЛІКТНЕ ПРОТИРІЧЧЯ – основа саморозвитку індивіда та соціальних систем, що акцентує положення на не уникання конфліктів, а активного пошуку адаптаційних виходів із них.

КОНФЛІКТОГЕН – будь-який предмет, річ, ідея, думка, погляд, елемент поведінки людини/людей, що надає бачення відмінності оцінок

суб'єктів конфліктної взаємодії; породжує одну або кілька підстав конфлікту, що зумовлюють розвиток кількох конфліктів одночасно. До найбільш сильних конфліктогенів відносяться: позиція переваги; негативна оцінка опонента, його пристрастей, ціннісних орієнтацій; категоричність, надмірна самовпевненість, безапеляційність; образи; звинувачення.

КОНФЛІКТОЛОГІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ – частина професійної компетентності, здатність спеціаліста конструктивно усвідомлювати всі основні цінності, що взаємодіють у конфлікті, а також елементи конфлікту як цілісного об'єкта, знати умови й закономірності переходу однієї стадії конфліктної ситуації в іншу, прогнозувати майбутню конфліктну ситуацію, конструктивно змінювати ситуацію конфлікту й користуватися конфліктом для досягнення своєї мети з урахуванням, як власних інтересів, так й інтересів іншої сторони.

КОНФЛІКТОЛОГІЯ – галузь знань про причини, закономірності та механізми виникнення конфліктів, їхні види, динаміку, а також принципи та технології управління конфліктами, методи профілактики та способи їхнього вирішення.

КОНФЛІКТОФОБІЯ – психічне порушення, що проявляється в різних інсталяціях патологічного страху перед конфліктом і може провокувати використання такої неконструктивної стратегії подолання конфлікту, як уникання в ситуаціях, що об'єктивно вимагають активного втручання в існуюче протисторство; патологічний страх конфлікту, що проявляється в його униканні або ігноруванні й, як наслідок, сприяє зростанню ентропії конфлікту, що може призвести до катастрофічних наслідків.

Джерела «конфліктофобії» можуть знаходитися в глибинній природі людини, у її потребі бути захищеною, у позитивних зв'язках з людьми (за Е. Фромом), руйнування яких породжує відчуття самотності, безпорадності тощо.

КОНФЛІКТ ЕКОЛОГІЧНИЙ – це різновид соціального конфлікту, що пов'язаний з оточуючим середовищем та його деградацією, з необмеженим використанням поновлюваних природних

ресурсів, надмірним напруженням абсорбційної здібності екосистеми (забруднення оточуючого середовища), виснаження середовища проживання; це конфлікти, що пов'язані з оточуючим середовищем, що викликані екологічним дефіцитом при взаємодії один із іншим цілого ряду контекстних чинників, що дуже часто визначаються ситуацією.

КОНФЛІКТ КУЛЬТУРНИЙ – це конфлікт, викликаний відмінностями культурних цінностей та переконань, що слугують предметом розходження між людьми та соціальними групами; конфлікт, що виникає у людини або групи, коли зіштовхуються два або більше суперечних між собою культурних стандартів, обидва з яких часткового є прийнятні, а тому є конфліктні; зіткнення між групами, що виникає внаслідок відмінностей культурних стандартів і практик.

КОНФЛІКТ ПОЛІТИЧНИЙ – це гостре політичне та психологічне протистояння між суб'єктами політики, що викликане актуальними проблемами та протиріччями, у тому числі такими, що мають виражений політичний, економічний, ідеологічний та психологічний характер, що супроводжується високим емоційним напруженням.

КОНФЛІКТ РЕЛІГІЙНИЙ – конфронтація груп віруючих або кліру на підставі релігійних мотивів у межах однієї церкви або релігійного об'єднання; загострення або стан хронічної напруги у відношеннях догматичних та організаційно самостійних церковно-релігійних структур, релігійних об'єднань та відповідних груп віруючих, що ідеологічно мотивовано релігійними міркуваннями кожної з протиборчих сторін.

КОНФЛІКТ РЕСУРСНИЙ – конфлікт між суб'єктами взаємодії, коли їхні цілі збігаються але ресурси, на які вони претендують є обмеженими (наприклад, матеріальні цінності, територія, фінанси тощо). Опоненти прагнуть до одного й того ж, але в силу обмеженості ресурсів їхні інтереси суперечать один одному.

КОНФЛІКТ РОЛЬОВИЙ – конфлікт, що зумовлений виконанням несумісних соціальних ролей різних людей або внутрішніми

протиріччями між різними ролями, або компонентами ролі однієї людини. Такий конфлікт може бути зовнішнім і внутрішнім.

Зовнішній рольовий конфлікт обумовлений протиріччями між реальною рольовою поведінкою людини та рольовими очікуваннями з боку оточуючих. Конфлікт виникає у ситуації, коли людина не хоче або не може виконувати ту соціальну роль, яку вона повинна грати у відповідності до свого положення у групі, або не приймає соціальні рольові стереотипи та норми, прийняті у суспільстві.

Внутрішній рольовий конфлікт обумовлений протиріччями між рольовою поведінкою людини та її уявленнями про себе як про суб'єкта цієї ролі. Конфлікт виникає тоді, коли людина приймає психологічну роль тільки зовнішню, на рівні поведінки, але не може її прийняти на рівні власних переживань та вважати своєю. Ситуація внутрішнього рольового конфлікту може виникнути, коли людина вимушена прийняти психологічну роль під тиском зовнішніх обставин. Такий конфлікт виникає й в ситуації, коли до однієї ролі пред'являються суперечливі очікування з боку різних суб'єктів або груп, що не можливо задовольнити одночасно.

КОНФЛІКТ СИТУАЦІЙНИЙ – конфлікт особистості з зовнішньою обстановкою, групою оточуючих людей; може виступати як психотравмуюча обставина. Вихід із такого конфлікту можливий шляхом мотиваційної перебудови, включення захисних психологічних механізмів.

КОНФЛІКТ СОЦІАЛЬНИЙ – загострення соціальних суперечностей, зіткнення, за яке опонуючі сторони представлені соціальними спільнотами – етнічними або релігійними групами, класами, державними утвореннями тощо; явища та процеси, що розгортаються на рівні соціальних макроструктур. До соціальних конфліктів відносяться озброєні (військові), етнічні (міжнаціональні), релігійні, економічні, політичні, екологічні, культурні.

КОНФЛІКТ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИЙ – конфлікт між великими соціальними групами, що зачіпає політичні відносини або для вирішення якого потрібні політичні методи врегулювання.

КОНФЛІКТ СОЦІОКУЛЬТУРНИЙ – це крайнє загострення протиріч у процесі спільного відтворення соціальної реальності між великими соціальними спільнотами (національними, расовими, конфесійними), в підґрунті яких знаходяться такі чинники, як релігійні (зіткнення релігійних світоглядів), цивілізаційні (зіткнення цивілізацій) та етнічні (зіткнення етнічних ідентичностей).

КОНФЛІКТ ЦІННІСНИЙ (СВІТОГЛЯДНИЙ) – протиріччя, що виникають на ґрунті несумісних уявлень, які мають особливе значення; відмінностей у критеріях оцінки ідей та поведінки, розбіжностей у цілях та ідеалах тощо. Конфлікт виникає між індивідами або соціальними групами тоді, коли розбіжності впливають на взаємодію людей або вони починають зазіхати на цінності один одного, нав'язуючи власні погляди, уявлення, смаки, точки зору тощо.

КОНФЛІКТНА ВЗАЄМОДІЯ У ПОВСЯДЕННОМУ СПІЛКУВАННІ – психологічний феномен малого стресу – «вигорання персоналу», що характеризується неадекватною поведінкою, підвищеною нервозністю, жорсткістю в публічній міжособистісній взаємодії.

КОНФОРМІЗМ (з лат. *conformis* – подібний, схожий) – зміна поведінки або власних переконань унаслідок реального або уявного тиску інших чи групи; це пристосування індивіда, пасивне прийняття ним існуючого порядку речей, домінуючої думки тощо.

КОНФРОНТАЦІЯ (з лат. *con* проти та *frons (frontis)* – лоб, фронт) – протиборотство, протистояння, зіткнення, висока амплітуда розбіжності в думках, інтересах і цілях суб'єктів взаємодії.

КООПЕРАЦІЯ – об'єднання індивідів на підставі прагнення спільно вирішувати існуючі проблеми, коли їхні інтереси не суперечать один одному, що передбачає взаєморозуміння, взаємодопомогу, взаємовідповідальність та високий рівень включення; це тип взаємодії, учасники якої прагнуть до подолання існуючих суперечностей між ними незалежно від рівня взаємовідносин між ними, що ґрунтується на формальних можливостях вирішення проблеми (норми, існуючий порядок, приписи, регламентації, упорядкування тощо).

КРИЗА (з лат. *crisis* – рішення, вирок, рішучий результат) – різке загострення конфлікту, після чого відбувається якісна зміна конфліктної ситуації, що призводить до подальшої його ескалації та переходу в стадію катастрофи.

КРИТИЧНА ЖИТТЄВА СИТУАЦІЯ – це життєві обставини, що емоційно переживаються, які у сприйнятті людини уявляються складною психологічною проблемою, труднощами, що потребують свого вирішення або подолання.

КРИТИЧНА ТОЧКА КОНФЛІКТУ – момент або період найбільшої інтенсивності конфліктної взаємодії, після якої рівень конфліктного протистояння знижується.

«КРУГЛИЙ СТІЛ» – публічне обговорення спірних/конфліктних проблем, що передбачає рівні можливості для його учасників і сприяє ненасильницькому вирішенню конфлікту.

КСЕНОФОБИЯ (з грец. ξένος (ксенос) – чужий, чужинець, незнайомиць та φόβος (фобос) – страх) – зневага або неприязнь до чужого, незнайомого та незвичайного; різке неприйняття індивідом або соціальною групою чужої мови, культури, поведінки, особливостей спілкування та взаємодії тощо.

КУЛЬТУРА (з лат. *cultura* – обробіток) – сукупність матеріальних, виробничих, моральних, етичних, політичних і духовних досягнень людства, що виступає підґрунтям соціалізації особистості, її психічного становлення та удосконалення.

КУЛЬТУРНИЙ АСИМІЛЯТОР – тип навчального посібника, що призначений для активного засвоєння представниками однієї культури традицій, норм, цінностей іншої культури, на підставі опанування різноманітних ситуацій спілкування та пропозицій щодо їхнього пояснення. Натепер поширені у використанні комп'ютерні культурні асимілятори. Такі посібники суттєво сприяють зниженню конфліктогенності на соціокультурному рівні.

КУЛЬТУРНА ДИФУЗИЯ – проникнення елементів однієї культури (мова, традиції, цінності, норми тощо) в іншу та їхнє взаємопоглинання.

КУЛЬТУРНИЙ РЕЛЯТИВІЗМ – підхід до інших культур, згідно якого прихильники той або іншої культури приймають іншу культуру такою, як вона є, притримуються принципу, що все у світі відносно.

КУЛЬТУРНИЙ СТЕРЕОТИП – це соціальні образи членів соціальної групи, що тотожні тим, які представлені у виробках мистецтва, літератури, релігійних ученнях і засобах масової інформації.

КУЛЬТУРНИЙ ШОК – це конфлікт старих і нових культурних норм та орієнтацій, старих, що властиві індивіду як представнику того суспільства, яке він покинув, та нових, що є в тому суспільстві, в яке він прибув; це конфлікт двох культур на рівні індивідуальної свідомості.

Л



ЛЕВІН КУРТ (1890-1947 рр.) – німецько-американський психолог, один із засновників сучасної соціальної психології, автор теорії конфлікту. Для характеристики особистості та її взаємодії з мікросередовищем ввів поняття «поле» та «валентність» – значущість людей та поведінкових ситуацій для певної особистості. Дослідник визначає конфлікт як ситуацію, у якій на суб'єкта одночасно впливають протилежно спрямовані сили приблизно однакової величини. Левін виокремив три основні випадки конфліктних

ситуацій:

1) конфлікт «прагнення – прагнення», коли два об'єкта або цілі володіють позитивною та приблизно однаковою валентністю (спонукою),

але одночасно не можна прагнути або володіти цими двома об'єктами, й необхідно зробити вибір між двома можливостями (ситуація «буріданового віслюка», який помер з голоду між двома однаковими снопами сіна, оскільки не зміг обрати з якої почати їсти);

2) конфлікт «уникання – уникання», коли необхідно обирати з двох приблизно однакових негараздів (з двох негараздів обрати найменше);

3) конфлікт «прагнення – уникання», коли один об'єкт або ціль одночасно приваблює та відштовхує (люблю та не навиджу).

Основні наукові праці: «Психологічна ситуація нагороди та покарання» (1935); «Динамічна теорія особистості» (1935); «Теорія соціального конфлікту» (1948).

ЛЕГІТИМІЗАЦІЯ – прагнення індивіда або групи представити власні дії як значущі, соціально виправдані.

ЛЕГІТИМНІСТЬ – згода з законом. Термін введений у науковий обіг М. Вебером для позначення значущості соціального порядку в поведінці людей. Порядок, що суб'єктивно уявлений індивідом як закон, є його поведінковою максимою, який не потребує зовнішнього контролю.



ЛЕОНОВ МИКОЛА ІЛІЧ (1957-2020 рр.) – російський психолог, доктор психологічних наук, професор, засновник та керівник російської наукової школи «Онтологія соціальної поведінки суб'єкта», фахівець в галузі дослідження соціальних конфліктів.

Основні наукові праці: «Конфліктологія» (2006); «Методи вивчення конфліктів і конфліктної поведінки» (2013).

ЛІДЕРСТВО – здатність людини спонукати інших, діяти, надихаючи та запевняючи їх у тому, що вибраний курс є правильним; це сукупність правил або процедур, в рамках яких здійснюється лідерська діяльність.



ЛОЖКІН **ГЕОРГІЙ**
ВОЛОДИМИРОВИЧ (1935 р. н.) – український психолог, доктор психологічних наук, професор, досвідчений фахівець в галузі психології конфлікту.

Основні наукові праці: «Конфлікти у сумісній діяльності» (1997) (у співавторстві); «Практична психологія конфлікту» (2000) (у співавторстві).

ЛОКУС КОНТРОЛЮ – ступінь, з якою особистість сприймає своє життя: або як життя, що контролюється зсередини за допомогою власних зусиль (внутрішній локус контролю – інтернальний) або як життя, що контролюється ззовні випадком, ситуацією, зовнішніми обставинами (зовнішній локус контролю – екстернальний). Індивіди з інтернальним локусом контролю є більш соціально відповідальними та наполегливими у досягненні цілей. Індивіди з екстернальним локусом контролю менш відповідальні, схильні до затягування реалізації власних рішень, здебільшого конфліктні та агресивні.

М

МАГНАЦИД (англ. *magnacid*) – акт знищення людини тільки на підставі того, що вона широко відома публіці (іншим людям).

МАКІАВЕЛЛІЗМ – спосіб поведінки, коли відбувається зневажання норм моралі, використовується груба сила, для досягнення власних цілей; лукавий стиль міжособистісного спілкування, пов'язаний з цинічними та прагматичними нехтуваннями моралі.

МАКСИМА – коротка формула норми поведінки або етичного принципу.

МАНПУЛЯТИВНА ПОВЕДІНКА – навмисне спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором його власних цілей.

МАНПУЛЯТИВНИЙ ВПЛИВ – це форма впливу, за якої відбувається зміна позиції та поведінки людини всупереч її інтересам; це особливий різновид соціально-психологічного тиску, коли суб'єкт впливу начебто вдається до пропозитивних механізмів, а насправді намагається обмежити свободу об'єкта або підпорядкувати його своїй волі.

МАНПУЛЯЦІЯ (з лат. *manipula* – жменя, переносне значення – хитра витівка) – махінація, спритна шахрайська витівка; маніпуляція передбачає на підставі ідеологічних, нормативних, соціально-психологічних засобів впливу зміну думок, переконань, уявлень, позицій та поведінки людей всупереч їхніх інтересів.

МАНІЯ – стан підвищеного збудження індивіда, що пов'язаний з превалюванням у його свідомості нереальних ідей, думок, уявлень та прагнень.

МАРГІНАЛЬНІСТЬ (з лат. *marginalis* – той, що знаходиться з краю) – вади соціальної адаптації індивіда або окремих соціальних груп, що перешкоджають їхній нормальній життєдіяльності та включення у просоціальний контекст існування, наслідком чого стають крайні форми асоціальної та навіть антисоціальної активності (бродяжництво, жебрацтво, злочинність тощо).

МАСКУЛІННІСТЬ – уявлення та прояви соматичних, психічних і поведінкових якостей, що властиві чоловікам.

МАСОВА КОМУНІКАЦІЯ – соціальне спілкування у масштабі всього суспільства, загальний соціальний зв'язок, що забезпечена засобами масової інформації (ЗМІ); масове розповсюдження соціально значущої інформації за допомогою технічних засобів; одна з головних передумов розвитку сучасного суспільства; систематизоване

тиражування соціальних, культурних і духовних цінностей, передових технологій та економічних новацій; засіб ідеологічного та політичного впливу на масову свідомість та поведінку людей, їхнього інформування, навчання, переконання, навіювання, зараження та наслідування.

МАСОВІ НАСТРОЇ – одноподібні психічні стани, що захоплюють великі соціальні спільноти, що віддзеркалюють ступень їх задоволення або невдоволення наявними соціально-політичними та економічними умовами життя, їх політичні та економічні домагання. Такі настрої мотиваційно забезпечують масові соціально-політичні дії. Головними психологічними механізмами масових настроїв виступають психологічне навіювання, психологічне зараження та психологічне наслідування. Масові настрої можуть мати раціональні елементи, що надає можливості прогнозувати їхній розвиток на підставі експертних оцінок і соціально-психологічного моделювання.

МАСОВИДНІ ЯВИЩА – одночасно пережиті психічні стани людей на підставі співпадіння установок, емоційних і логічних оцінок, стереотипів і навіюваних зразків поведінки (поведінка натовпу, масова істерія, паніка, плітки, мода, суспільні настрої та думки).

МАСОВА СВІДОМІСТЬ – тип суспільної свідомості, що притаманний соціальним спільнотам особливого роду – масам (безлічі індивідів, що володіють статистичними характеристиками) та така, що відрізняється неконцептуалізацією, суперечливістю, швидкими змінами в одних ставленнях і косністю, стійкою стереотипністю та ригідністю в інших ставленнях. Віддзеркалює ідеї, уявлення, відчуття, що доступні широким масам.

МЕДІАТОР (з англ. *mediator* – посередник) – це спеціально підготовлений фахівець (або група осіб, або організація), який здійснює посередницьку діяльність у вирішенні конфлікту, що однаково підтримує обидві сторони та допомагає їм знайти взаємоприйнятне рішення. Медіатор під час виконання посередницької місії здійснює такі функції:

- уважно слухає та не перебиває опонентів;
- дуже чітко висловлює свою думку;

- ставить питання, що сприяють розумінню ситуації;
- ставиться до кожного учасника/учасниці ситуації з повагою;
- дотримується нейтралітету та не займає позиції жодної з сторін;
- не надає порад і не висловлює власної точки зору;
- не вирішує, хто правий, а хто винуватий;
- допомагає учасникам процедури примирення знайти справедливе вирішення проблеми, що спричинила конфлікт;
- не ухвалює рішень щодо дій сторін.

МЕДІАЦІЯ (з лат. *mediation* – посередництво) – метод розв’язання конфліктів/спорів, за допомогою якого дві або більше сторін конфлікту/спору намагаються в межах структурованого процесу за участю посередника/медіатора досягти згоди для його розв’язання; добровільний і конфіденційний процес, у якому нейтральна третя особа (медіатор) допомагає сторонам знайти взаємоприйнятний варіант вирішення спірної ситуації, що склалася. Медіація передбачає розв’язання конфліктної ситуації за принципом «перемога – перемога», а не «перемога – поразка», тобто основною ідеєю медіації є врахування інтересів і потреб кожної конфлікуючої сторони, коли жоден з опонентів не програв, усі сторони конфлікту залишилися задоволені.

Медіація має такі ознаки:

- 1) це процес вирішення спорів/конфліктів шляхом комунікації, у якій підтримуються обидві сторони, щоб ніхто не відчував себе переможцем;
- 2) це добровільний процес, у якому результат медіації, її успіх, залежить тільки від сторін спору/конфлікту;
- 3) активність суб’єктів конфліктної взаємодії полягає, як у виборі посередника, так й в обговорення аргументів і фактів один одного, у виробленні взаємоприйнятного рішення;
- 4) посередником може бути обрано тільки нейтральну особу, яка не є учасником спору/конфлікту.

Принципова можливість медіації ґрунтується на визнанні того факту, що існує позитивний вплив нейтральної сторони на ефективність проведення перемовин. Медіація як процес виникла разом із появою

людини та має різні історичні та культурні аналоги. Зацікавленість медіацією постійно зростає, що пов'язано з широким розповсюдженням у суспільному житті різних форм переговорного процесу, а також з фактами успішного використання медіації у сучасній практиці вирішення міжнародних конфліктів. Медіація набула статусу узаконеної форми вирішення спірних/конфліктних проблем і розглядається як важливий інструмент вирішення, врегулювання та подолання конфліктів у всіх сферах суспільного життя.

МЕДІАЦІЯ, ЩО ГРУНТУЄТЬСЯ НА РОЗУМІННІ (understanding-based approach) – вирішення спору завдяки глибокому розумінню сторонами як власних перспектив, пріоритетів та інтересів, так і перспектив, пріоритетів та інтересів усіх сторін, що робить їх спроможними спільними зусиллями долати існуючий між ними конфлікт.

МЕДІАЦІЯ, ЩО ОРІЄНТОВАНА НА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ (problem-solving or settlement-directed approach) – зосередження на інтересах людей, пошук рішень спрямованих на задоволення прагнень двох сторін та утримання балансу.

МЕЖА КОНФЛІКТУ – зовнішні структурно-динамічні межі конфлікту, що поділяються на суб'єктивні (кількість основних учасників), просторові (територія, на якій відбувається конфлікт) і часові (тривалість конфлікту).

МЕНТАЛЬНІСТЬ – це система образів, що знаходиться в основі людських уявлень про світ та про своє місце в цьому світі, яка визначає вчинки та поведінку людей; це своєрідне світобачення, властиве культурній, етнічній, релігійній спільноті в ту або іншу епоху.

МЕТОД ВЗАЄМНОГО ДОПОВНЕННЯ – передбачає опору на такі здібності партнера, які відсутні у протилежної сторони.

МЕТОД ЗГОДИ – залучення потенційних конфліктуючих сторін в загальну справу, під час якої у них з'являються загальні інтереси, вони краще визнають один одного, звикають до співробітництва та спільному вирішенню виникаючих проблем.

МЕТОД ІМІТАЦІЙНИХ ІГОР – імітація в ігровій формі розвитку того або іншого соціального явища (конфлікту, перемовин, засідання погоджувальної групи тощо). Дослідник отримує можливість побачити варіанти розвитку реального процесу та з'ясувати його внутрішні, психологічні механізми. Такі ігри використовуються для вирішення спірних, конфліктних проблем на регіональному та міжнародному рівнях.

МЕТОД НЕДОПУЩЕННЯ ДИСКРИМІНАЦІЇ – виключення з тактики поведінки у стосунках з оточуючими підкресленої власної переваги.

МЕТОД НЕНАСИЛЬНИЦЬКОЇ КОМУНІКАЦІЇ (МЕТОД ННК) вперше був запропонований американським доктором філософії в галузі клінічної психології Маршалом Розенбергом. Сутність методу полягає у тому, що кожна людина здатна до співпереживання. У центрі ідеї знаходяться три аспекти комунікації.

1. Само-емпатія, як глибоке й емоційне переживання, усвідомлення свого власного досвіду і вираження усвідомленого почуття у формі «Я-висловлювання».
2. Емпатія, як розуміння серцем потреб партнера по спілкуванню й передачі йому цього розуміння.
3. Чесне самовираження себе таким чином, щоб воно пробуджувало співчуття в іншій людині.

Емпатія, яка є основним поняттям ННК, може бути розглянута як афективна (емоційна) форма ідентифікації. Емпатія пов'язана з прийняттям іншої людини такою, якою вона є. Її також називають *емоційним резонансом* на переживання іншої людини. Емпатія базується на почуттях, а не залежить від інтелектуальних здібностей.

Теорія ННК спрямована на формування такого способу мислення, щоб всі люди своєю поведінкою прагнули задовольнити потреби один одного. Відповідно до теорії ННК, гармонія може бути досягнута тоді, коли люди зможуть зрозуміти свої потреби, потреби оточуючих і почуття, які викликані цими потребами. У своїй основі даний метод має наступне. Людина, яка може зайти до конфліктного поля повинна:

– прийняти ситуацію конфлікту без оцінювання, пам'ятати, що її ми сприймаємо одним із органів чуття суб'єктивно;

– рефлексувати свої почуття, які виникають при аналізі конфліктної ситуації; визначити яка потреба задоволена чи не задоволена та викликала у людини якісь почуття;

– звернутися до опонента з проханням задовольнити те, чого «я хочу», одночасно рефлексуючи почуття та потреби іншої людини, як своїх власних.

Медіатор у свої діяльності використовує всі медіаційні техніки для досягнення конструктивного вирішення конфліктних ситуацій.

МЕТОД ПРАКТИЧНОЇ ЕМПАТІЇ – психологічна налаштування на опонента, «входження» в його положення, розуміння його складностей, готовність висловити співчуття, що потребує виключення з взаємовідносин немотивованої ворожості, агресії та неввічливості.

МЕТОД ПСИХОЛОГІЧНОГО «ПОГЛАДЖУВАННЯ» – підтримання доброго настрою, позитивних емоцій завдяки мовним компліментам, проведення спільних приємних заходів (наприклад, презентації, ювілеї, свята), що дозволяє зняти напругу, викликати відчуття симпатії й таким чином ускладнити генерування конфлікту.

МЕТОД ЗБЕРЕЖЕННЯ РЕПУТАЦІЇ – визнання гідності опонента, висловлювання поваги до його особистості, що є важливим методом попередження негативного розвитку подій, що тим самим стимулює відповідне ставлення опонента до нашої гідності та авторитету.

МИЛОСЕРДЯ – співчуття, що проявляється у дієвій готовності допомагати нужденним; здібність співчувати стражданням інших людей та вчиняти конкретні дії з надання необхідної допомоги; вищий прояв моральності людини.

МИРОБУДУВАННЯ (англ. *peacebuilding*) або постконфліктна відбудова миру – дії з визначення та відновлення допоміжних структур для посилення та підтримки миру з метою запобігання повторенню конфлікту, що має виняткове значення після завершення конфлікту. Миробудування також включає зміцнення довіри та взаємодії між

колишніми супротивниками з метою профілактики відновлення конфлікту.

МИРОЛЮБЬЯ – принцип міжособистісної та міжгрупової взаємодії, що ґрунтується на визнанні людського життя як вищої соціальної цінності та, який передбачає підтримання миру у якості ідеалу відносин між людьми.

МИРОТВОРЧИСТЬ – комплекс політико-дипломатичних, економічних, військових та інших форм і методів колективних зусиль з встановлення миру та стабільності у регіоні конфлікту; це система операцій Організації Об'єднаних Націй (ООН) з вирішення конфліктів, що здійснюються від імені світового співтовариства.

МІЖГРУПОВА ДИСКРИМІНАЦІЯ – негативна оціночна установка відносно інших груп, звеличення їхніх негативних сторін, підвищена оцінка власної групи.

МІЖЕТНІЧНІ ВІДНОСИНИ – відносини між людьми різних етнічних груп, що суб'єктивно переживаються. На груповому рівні міжетнічні відносини визначаються історичним минулим, соціально-політичною реальністю, культурно-побутовими умовами життя. На особистісному рівні такі відносини визначаються особливостями соціалізації індивідів.

МІЗАНДРІЯ (з ст.-грец. *μῖσος* – ненависть та *ἀνήρ* – чоловік) – ненависть, неприязнь, вкорінене упередження стосовно ставлення до чоловіків, чоловіконенависництво.

МІЗОГІНІЯ (з ст.-грец. *μῖσος* – ненависть та *γυνή* – жінка) – ненависть, неприязнь, вкорінене упередження стосовно ставлення до жінок, жінконенависництво.

МІМІКА (з грец. *εκφράσεις προσώπου* – наслідувальний) – це скорочення лицьових м'язів, унаслідок чого змінюється вираз обличчя індивіда, що сигналізує про певний емоційний стан людини.

МІСТИФІКАЦІЯ (з грец. *μύθος* – знання тайни та *να κάνει* – робити) – вигадка з метою обману.

МОБІНГ (з англ. *mob* – юрба) – систематичне цькування, психологічний терор, форма зниження авторитету, психологічного тиску у вигляді цькування співробітника у колективі, зазвичай з метою його звільнення.

МОВА ТІЛА – інформація про установки, емоції тощо, які передається за допомогою невербальних сигналів, наприклад постави, пози або дотиків.

МОДА – це специфічна та динамічна форма стандартизованої масової поведінки, яка виникає здебільшого стихійно, під впливом домінуючих у суспільстві настроїв і швидкозмінних уподобань, захоплень тощо.

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ – це форми активності суб'єктів конфліктної взаємодії, які вони обирають та використовують як певні стратегії. К. Томас виокремлює п'ять моделей або стратегій поведінки індивідів у конфлікті:

1) *модель ігнорування або уникання* застосовується, коли одна із сторін, або навіть обидві сторони, втратили інтерес до продовження протистояння при появі сумніву в позитивному його результаті, притому, що предмет конфлікту не зникає. Подібна поведінка несе в собі простий відхід від проблеми й сумісних зусиль щодо розв'язання конфлікту;

2) *модель компромісу*, за який людина дещо поступається своїми інтересами, щоб задовольнити їх частково, інша сторона робить те саме. Обидві сторони конфлікту поступаючись своїми інтересами не вичерпують проблеми, конфлікт може перейти у латентний та затяжний;

3) *модель співпраці* вважається найскладнішим стилем поведінки, але в той же час і найбільш плідним. Протилежний суб'єкт конфлікту розглядається не як супротивник, а як партнер щодо пошуку способів вирішення проблеми. Найбільш оптимальним для нього може бути ситуація, коли обидві сторони не бажають вести одна проти одної агресивних дій, і вони не бажають протилежній стороні повного розгрому. У подібних ситуаціях можливий сумісний пошук взаємовигідних вирішень;

4) *модель пристосування*, коли людина діє сумісно з іншою, не намагаючись відстоювати власні інтереси. Людина діє в такому стилі, коли «жертвує» своїми інтересами на користь іншої людини, поступаючись їй або жаліючи її;

5) *модель конкуренції*, за якої людина досить активна наполягає на вирішенні конфлікту виключно на її умовах, не зацікавлена у співпраці з опонентом, здатна на вольові рішення та не зважає на інших.

Кожна модель поведінки в конфлікті може бути ефективною тільки за певних умов. Реальність конфліктних ситуацій примушує, як правило, застосовувати комбінацію з різних моделей. На вибір моделі акцентовано впливають конкретна обстановка, характер учасників конфлікту, їхні уявлення, ставлення, оцінки тощо.

МОНІЗМ КУЛЬТУРНИЙ – філософсько-соціологічна доктрина, згідно якої етнічні, расові, релігійні та інші особливості меншини повинні бути асимільовані культурою тих людей, які у даному суспільстві складають більшість.

МОРАЛЬНА ЕКСКЛЮЗИЯ – сприйняття певних осіб або груп такими, що знаходяться поза меж області, на яку розповсюджуються закони моралі та справедливості. Навпаки, *моральна інклюзія*, поміщає інших в область дії моральних принципів.

МОТИВАЦІЯ ЗОВНІШНЯ – мотивація, що не пов'язана зі змістом діяльності, а є орієнтованою на зовнішні обставини.

МОТИВУВАННЯ – раціональне пояснення суб'єктом причин власних дій (що планується або вже скоєне) за допомогою соціально прийнятних обставин, що спонукали його до вибору зазначених дій. Є засобом усвідомлення справжнього мотиву, а також засобом його маскування.

МУЛЬТІКУЛЬТУРИЗМ (з лат. *multum* – багато) – культурне різноманіття, культурна, мовна та професійна мозаїчність населення певної держави; політика, що спрямована на збереження та розвиток в окремій країні та у світі у цілому культурних відмінностей; теорія або ідеологія, що обґрунтовує політику культурного різноманіття.

Н

НАВИЧКИ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТОМ – це конструктивні прийоми та техніки активного слухання, ведення діалогу, здібність до розрізнення позиційних вимог і базових інтересів, бачення перспективи розвитку взаємодії.

НАВІЦОВАННЯ (СУГЕСТІЯ) – форма безпосереднього психологічного впливу, що пов'язаний з послабленням свідомого контролю, розрахований на некритичне сприйняття інформації.

НАВЧЕНА БЕЗПОРАДНІСТЬ – пасивна, неадаптована поведінка людина, що є результатом:

1) відсутності досвіду власної автономії у дитинстві (гіперопіка з боку батьків);

2) досвіду тривалого спостереження за іншими, які знаходилися у стані безпорадності (наприклад, телевізійні сцени про беззахисних жертв);

3) досвід переживання несприятливих подій, набуття негативного досвіду щодо можливості контролю подій власного життя та перенос їх на інші ситуації (наприклад, негаразди у школі, смерть близьких, неможливість працевлаштуватися або втрата роботи тощо).

НАКЛЕП – поширення про кого-небудь завідомо неправдивих і кривдних відомостей або (у більш вузькому сенсі) завідомо неправдивий донос про злочин.

НАОЧНІ НОРМИ – уявлення людей про те, як оточуючі насправді поведуться в даній ситуації, незалежно від того, які моделі поведінки санкціонуються суспільством.

НАСЛІДУВАННЯ – ірраціональний вид психологічного впливу, за якого в ефективній формі здійснюється передача тих якостей, властивостей та поведінки інших, що можуть стати об'єктом для захоплення та копіювання.

НАСИЛЬСТВО – це дія або бездіяльність однієї людини стосовно іншої, що завдає шкоди як фізичному, так і психічному здоров'ю, принижує почуття її честі та гідності. Це застосування силових методів або психологічного тиску за допомогою погроз, свідомо спрямованих на слабких або тих, хто не може чинити опір. У цивілізованому світі насильницькі практики вирішення конфлікту засуджуються і на рівні суспільних норм, і на рівні законодавства, хоча й досі залишаються поширеними. Застосування сили, примусу, насильства видається нерідко найбільш простим, швидким та ефективним способом розв'язання конфлікту.

НАТОВП – це велика кількість людей, які не пов'язані між собою спільними цілями та єдиною позиційно-рольовою організацією, але поєднані загальним центром уваги, певним емоційним станом.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ХАРАКТЕР – сукупність найстійкіших для даної національної спільності особливостей емоційно-плотського сприйняття навколишнього світу та форм реакцій на нього.

НЕВЕРБАЛЬНА ПОВЕДІНКА – це індивідуальна, конкретно-чуттєва форма вчинків і дій індивіда, що передаються ним у процесі спілкування за допомогою невербальних засобів (погляду, жестів, міміки, пози, дистанції, запахів, інтонації тощо).

НЕВРОТИЧНИЙ КОНФЛІКТ – непродуктивне вирішення протиріч між особистістю та значущими для неї сторонами дійсності, що супроводжується виникненням хворобливих переживань невдоволення, розчарувань, невдач, недосягнення життєвих цілей, непоправності втрат тощо.

НЕГАТИВІЗМ – немотивована протидія вимогам та очікуванням інших, прийом псевдотвердження, що найбільш часто виникає у періоди вікових криз.

НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ (NLP) – напрям в прикладній психології, що розробляє та впроваджує різну психолінгвістичну техніку, з метою програмування або кодування поведінки, як окремої людини, так й цілих мас людей.

НЕЙТРАЛЬНІСТЬ – це усвідомлення того, що причиною міжособистісного або міжгрупового конфлікту не може бути одна людина, окрема група або подія; збереження неупередженості у відношенні до позиції учасників конфлікту, відсутність власних оцінок відносно проблеми конфлікту та поведінки його учасників, незацікавленість у перемозі якої-небудь однієї зі сторін конфлікту.

НЕПРЯМИЙ СПОСІБ ПЕРЕКОНАННЯ – переконання, що має місце в тому випадку, коли на людину впливають випадкові чинники, наприклад привабливість оратора.

НЕТВОРКІНГ (з англ. *net* – мережа, *working* – робота) – налагодження зв'язків, завдяки яким забезпечується успіх у роботі та отримання певних вигід у майбутньому.

НЕФОРМАЛЬНИЙ АРБИТРАЖ (ТРЕТЕЙСЬКИЙ СУД) – це форма вирішення правового спору, у межах якого рішення по справі приймає не професійний суддя, а обраний за обоюсторонньою згодою суб'єктів конфліктної взаємодії авторитетна особа або група осіб.

НОНКОНФОРМІЗМ – антонім конформізму; стійке заперечення групових вимог, неприйняття норм, ідей, стандартів, що існують в певній соціальній групі або суспільстві.

НОРМА (з лат. *norma* – керівне начало, правило, взірець) – це феномен, який змістовно визначається як відбиття ідеалу (зразка), середньостатистичного прояву, функціонального оптимуму, ефективної форми пристосування до навколишнього середовища, прояву певної дії та ефективного алгоритму функціонування; норми виступають критеріями орієнтації та цілепокладання, соціально регламентованими та схвалюваними «інваріантами поведінки», у межах яких індивід може шукати альтернативи шляхів і засобів досягнення власних цілей.

НОРМА ВЗАЄМНОСТІ – норма, яка полягає в тому, що люди повинні заохочувати тих, хто заохочує їх, наприклад, якщо хтось допомагає нам, ми відчуваємо себе зобов'язаними, у свою чергу, допомагати йому.

НОРМАТИВНА КОНФОРМНІСТЬ – тенденція поступати так саме, як і група, щоб виправдати її очікування та заслуговувати на її схвалення.

НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ КОНФЛІКТУ – це:

- 1) прагнення учасників конфлікту до нормативного обґрунтування власних позицій та дій;
- 2) існування правил конфліктної взаємодії;
- 3) існування культурних та етичних норм конфліктної взаємодії.

НОРМАТИВНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ – вплив інших людей, який спонукає індивіда до прояву нормативного конформізму, тому що він хоче подобатися їм і бути прийнятим ними; це публічна згода з переконаннями та діями групи, для збереження власного групового статусу, коли особисте ухвалення переконань і дій групи не обов'язкове.

О

ОБґРУНТОВАНІСТЬ – якість правильного мислення, коли система умовиводів базується на загальноприйнятих поняттях та аксіомах.

ОБ'ЄКТИВНІ ПРИЧИНИ КОНФЛІКТІВ – не залежать від свідомості та волі людей, соціальних груп або організацій, інститутів. До таких причин належать: природні зіткнення матеріальних і духовних інтересів людей у процесі життєдіяльності; об'єктивне нестача ресурсів для нормальної життєдіяльності людей.

ОБЛИЧЧЯ ЗБЕРЕГТИ – захист образу людини, що склався у сприйнятті та свідомості значущих для нього людей, тобто захист так званого «публічного» образу, що відповідає людині.

ОБРАЗА – це гостре відчуття переживання несправедливості, приниження, невдячності та нерозуміння, що пов'язано з об'єктом бажання або особливим його значенням для суб'єкта, оскільки з ним

пов'язана загроза існування в якості повноцінного індивіда. Ображена людина відчуває роздратування, обурення, злість, ненависть та, разом із цим, уражене самолюбство ввергає її в пригнічений стан, «затымарює розум», провокує на імпульсивні реакції.

ОБРАЗ ВОРОГА – абсолютна переконаність у тому, що національний ворог є найбільшим злом и він прагне діяти агресивно проти країни індивіда, у якого цей образ був сформований.

ОБРАЗ СВІТУ – інтегрована система загальних уявлень людини про світ, інших людей та про себе, схема реальності у координатах простору та часу, що охоплена системою соціально сформованих значень.

ОБСТРУКТИВНА ПОЗИЦІЯ – прояви однієї з сторін переговорів, що перешкоджають розвитку дій в небажаному для неї напрямку. Позичія відкидання, відторгнення, відсторонення або спростування аргументів і доказів протилежної сторони.

ОБСТРУКЦІЯ – навмисний зрив якого-небудь заходу (наприклад, зборів, перемовин) різними гаслами, довгими безглуздими промовами, як метод боротьби або прояв протесту.

ОЗНАКИ МАНПУЛЯЦІЇ У КОНФЛІКТНІЙ ВЗАЄМОДІЇ:

- 1) психологічний вплив вербального та невербального виміру;
- 2) ставлення до іншого як до засобу досягнення власних цілей;
- 3) прагнення отримати односторонній вииграш;
- 4) латентний характер впливу;
- 5) використання психологічної сили або гра на слабкостях опонента.

ОПОЗИЦІЯ (з лат. *oppositio* – зіставлення, протидія) є одним із основних суб'єктів політичного процесу, а нерозуміння її соціальної цінності може ослабити політичну систему суспільства.

ОПОНЕНТИ (з лат. *opponens* – той, який заперечує) – учасники спору/конфлікту, супротивники, противники, суб'єкти конфліктної взаємодії.

ОПОНЕНТНЕ КОЛО – полеміка, дискусія з «значущими іншими», на яких орієнтується індивід/індивіди у своїй діяльності.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ ПРИЧИНИ КОНФЛІКТУ – це причини, що породжують конфлікти в організаційно-управлінських системах. До таких причин відносяться:

а) структурно-організаційні (помилки в розробці організаційної структури органів управління та її невідповідність завданням, що вирішуються; неоднакова технічна оснащеність робочих місць, що знижує темп роботи; проблеми у владних структурах – невідповідність прав і обов'язків, компетенції та відповідальності тощо);

б) функціонально-організаційні (неоптимальні функціональні зв'язки підприємств із зовнішнім середовищем, між їх структурними підрозділами; неправильний розподіл відповідальності між співробітниками; обмеженість ресурсів, які потрібно ділити між окремими підприємствами й окремими працівниками; відсутність, викривленість або суперечливість інформації; слабкість контактів керівництва з рядовими співробітниками);

в) особистісно-функціональні (неповна відповідність працівника посаді за моральними, професійними або іншими якостями; суперечливість вимог у змісті посадових інструкцій; відмінність формальних професійних і особистих вимог керівництва до окремих працівників);

г) ситуативно-управлінські (помилки в ухваленні та виконанні управлінських рішень).

ОСНОВНІ ТИПИ РЕЛІГІЙНИХ КОНФЛІКТІВ – конфлікт релігії з традицією, конфлікт релігії з іншою вірою, конфлікт релігії з атеїзмом, конфлікт релігії з ерессю.

Конфлікт релігії з традицією зумовлений тим, що світові релігії народилися у конкретних історичних умовах, розповсюдилися по всьому світу й тепер сповідаються у регіонах, що є не схожі на «материнське лоно» (індуїзм, християнство, іслам).

Конфлікт релігії з іншою вірою присутній завжди у міжконфесійних відносинах, оскільки будь-яка релігія розглядає власну

доктрину, як істину та вважає усі інші релігійні течії та відгалуження кривдними.

Конфлікт релігії з атеїзмом породжений різним поглядами на існування вищого розуму під назвою «Бог».

Конфлікт релігії з ересю зумовлений тим, що все живе існує багатоманітністю, тому навіть всередині світових релігій існує ділення та боротьба (на католиків, православних, протестантів у християнстві, на сунітів і шіїтів у ісламі, на хінаяна, махаяна та ламаїзм у буддизмі).

ОСОБИСТІСНІ ЧИННИКИ КОНФЛІКТУ – чинники, що зумовлені розбіжностями у характерологічних ознаках, ціннісних орієнтаціях, уявленнях, цілях, мотивах, інтересах і потребах індивідів, що виступають суб'єктами конфліктної взаємодії.

ОРІЄНТАЦІЯ НА СОЦІАЛЬНУ ДОМІНАНТНІСТЬ – віра у групову нерівність та перевагу певних груп над іншими. Цей конструкт є дієвою прогностичною ознакою забобонів і нетерпимості.

ОХЛОКРАТІЯ – влада натовпу; влада суспільно-політичних угруповань та окремих індивідів, які апелюють до популістичних, примітивних настроїв мас, що прагнуть використати відсталі прояви масової свідомості люмпенізованих прошарків суспільства, гранично спрощують складні соціальні проблеми.

II

ПАМ'ЯТЬ, УЗГОДЖЕНА З НАСТРОЄМ – тенденція людей згадувати матеріал, валентність якого відповідає їхнім настроям у даний момент, наприклад, людина, яка знаходиться у гарному настрої, вірогідно буде згадувати позитивні події.

ПАРАВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ – це сукупність звукових сигналів, що супроводжують усну мову, привносячи у неї додаткове значення. Складається з просодики (темپ мови, тембр, висота та звучність) та екстралінгвістики (паузи, зітхання, сміх, покашлювання тощо).

ПАРАМНЕЗІЯ – розлад пам'яті, що проявляється в кривдних спогадах, у переоцінці особистісної ролі у подіях минулого.

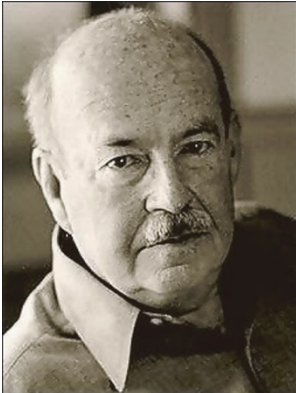
ПАРАМОВА – інформація, що передається за допомогою змін мовних характеристик, відмінних від слів та синтаксису, таких як висота тону, рівень гучності, заїкання тощо.

ПАРАНОЇДНА ПОВЕДІНКА – активність індивіда, що зумовлена нав'язливими ідеями, недовірливістю, упередженістю, перебільшенням небезпеки, що очікується але позбавлена об'єктивних підстав, що продиктовано помилковими судженнями.

ПАРАТАКСІЯ – перенесення ставлення до одних людей на інших людей.

ПАРИТЕТ – рівність ресурсної бази суб'єктів конфліктної взаємодії.

ПАРОКСИЗМ (з грец. *παροξυσμός* – роздратування, озлоблення) – гостра форма переживання емоцій (наприклад, люті, жаху, відчаю); симптом посилення клінічного прояву до найвищого ступеню (наприклад, гарячки, болю, задишки).



ПАРСОНС ТОЛКОТТ (1902-1979 рр.) – американський соціолог, один із фундаторів сучасної теоретичної соціології. Дослідник розглядав конфлікт як соціальну аномалію, суспільну хворобу, яку необхідно подолати та сформулював ряд функціональних передумов стабільності суспільства, що спроможні зберегти соціальну систему у межах наявних норм і системи цінностей, щоб уникнути соціальних конфліктів і їхніх негативних наслідків. Такими передумовами на думку вченого є: задоволення основних біологічних і психологічних потреб значної частини членів даного суспільства; ефективна діяльність органів

соціального контролю, виховання індивідів у відповідності з переважаючими у даному суспільстві нормами; співпадіння індивідуальних мотивацій з суспільними установками, у зв'язку з чим люди виконують запропоновані суспільством функції та задачі.

Науковець основну увагу приділяв проблемам інтеграції, підтриманню гармонійних безконфліктних відносин між елементами системи, а також проблемам відтворення соціальної структури та зняття соціально-психологічного напруження у суспільстві.

Основні наукові праці: «Соціальна система» (1951); «Система сучасних суспільств» (1971); «Теорія дії та стан людини» (1978).

ПАСЕЇЗМ – пристрасть до минулого та ігнорування теперішнього.

ПАСИВНА ПОВЕДІНКА – це відхід від ситуації. Бути пасивним означає уникати конфлікту будь-якою ціною; приховувати почуття та очікування; погоджуватися з іншими через страх засмутити їх; утаємничувати свої бажання; зайвий раз вибачатися; казати «так», коли краще сказати «ні», а потім виражати невдоволення нав'язаною думкою. Пасивна поведінка ніколи не сприяє вирішенню конфлікту, бо не дає можливості зрозуміти його істинні причини. Крім того, тривале уникнення конфлікту зазвичай призводить до його ускладнення через накопичення нової інформації та емоційного напруження.

ПАСТКА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ – можливість послаблення дисонансу, що призводить до послідовного самовиправдання та врешті-решт до дурних та аморальних вчинків.

ПАТАЛОГІЯ СОЦІАЛЬНА – різні хвороби соціального організму, що послаблюють його функціонування (злочинність, пияцтво, наркоманія, проституція тощо).

ПАТЕРНАЛІЗМ (з лат. *pater* – батько) – тип керівництва, ставлення індивіда до інших, коли акцентовано беззастережне підпорядкування тому, хто уособлює образ батька.

ПАУПЕРІЗАЦІЯ – процес масового зубожіння населення.

ПЕРЕГОВОРИ – спосіб вирішення, врегулювання, подолання конфліктів / спорів, що здійснюється самими конфліктуючими сторонами, з метою досягнення згоди, яка задовольняє обидві сторони; сумісна діяльність суб'єктів конфліктної взаємодії, що спрямована на знаходження взаємоприйнятного рішення щодо усунення розбіжностей.

Переваги вирішення конфліктів на підставі переговорів:

- 1) у процесі переговорів відбувається безпосередня взаємодія конфліктуючих сторін;
- 2) учасники конфлікту мають можливість максимально контролювати різні аспекти своєї взаємодії, у тому числі самостійно встановлювати рамки та межі обговорення, пропозицій тощо;
- 3) учасники конфлікту можуть виробити таку угоду, що задовольнить кожну з сторін та дозволить уникнути довготривалого судового розгляду;
- 4) прийняте рішення має неофіційний характер, є приватною справою тих, хто укладає угоду.

ПЕРЕКОНАННЯ – пересвідчення, погляд, думка, точка зору, тверда впевненість або віра. Переконання ґрунтується на тому, що усвідомлене прийняття людиною якої-небудь інформації або ідей, здійснюється після їхнього аналізу та оцінки.

ПЕРЕМОВИНИ – дискусія, взаємне спілкування з метою досягнення сумісного рішення; спільний аналіз проблеми, у результаті якого учасники шукають найкращі, найбільш взаємовигідні варіанти щодо розв'язання конфліктної проблеми.

ПЕРЕФРАЗУВАННЯ ТЕХНІКА – у сутності має повернення співрозмовникові його висловів (одну або декілька фраз), сформулювавши їх своїми словами. Почати можна так: «Як я вас зрозумів...», «На вашу думку,...», «Інакше кажучи, Ви вважаєте...». Метою техніки перефразування є уточнення інформації.

ПЕРСЕВЕРАЦІЯ – це безперестанне повторювання одного й того ж самого або ходження по колу у процесі спілкування.



ПІРЕН МАРІЯ ІВАНІВНА (1937 р. н.)

– видатний український соціолог, доктор соціологічних наук, професор, досвідчений фахівець в галузі вивчення, дослідження соціальних конфліктів і конфліктів в управлінських системах.

Основні наукові праці: «Основи конфліктології» (1997); «Деонтологія конфліктів та управління» (2001); «Конфліктологія» (2003); «Конфлікти в системі політико-управлінської діяльності» (2003).

ПОВЕДІНКА ПОЛЕЗАЛЕЖНА – домінуюча орієнтація індивіда на ситуативно-значущі обставини, відсутність загальної стратегії поведінки, показник дефекту психічної саморегуляції або її недорозвиненості у дитячому віці.

ПОВЕДІНКА РОЛЬОВА – активність індивіда, що відповідає соціальній ролі, очікуванням оточуючих, що зумовлена його соціальним статусом або позицією у структурі міжособистісних відносин.



ПОВ'ЯКЕЛЬ НАДІЯ ІВАНІВНА (1947-2011 рр.) – український психолог, доктор психологічних наук, професор, фахівець в галузі психології конфлікту.

Основні наукові праці: «Практична психологія конфлікту» (2000) (у співавторстві); «Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика» (2007) (у співавторстві).

ПОЗИТИВНІ ІЛЮЗІЇ – сприйняття людиною власних особистісних якостей, що відрізняються помірним, але помилковим завищенням оцінки.

ПОЗИЦІЙНЕ СПЕРЕЧАННЯ – це коли опоненти займають позиції у відповідності з бажаними вигодами, що визначають їх альтернативні рішення. Угода, за таких умов, досягається тільки у тому випадку, коли позиції переговорників співпадають та досягають прийнятної для двох сторін області врегулювання.

До позиційного сперечання приходять у випадках, коли:

- 1) засоби перемовин обмежені (час, гроші, психологічні ресурси);
- 2) учасники переговорів бажать отримати максимального результату (максимум відшкодувань за нанесені збитки, компенсацію моральної шкоди);
- 3) інтереси опонентів є не взаємозалежними, а протилежними або взаємовиключними;
- 4) існуючі та майбутні відносини є менш значущими для сторін конфлікту, ніж негайний вигравш.

ПОЗИЦІЙНИЙ ТОРГ – розгляд конфліктуючими сторонами переговорів як продовження боротьби іншими засобами, коли переговори відбуваються на рівні позицій, що орієнтовані на конфронтаційний тип поведінки.

ПОЙНТЕР – слова та прийоми, що уточнюють зміст бесіди та сприяють продуктивному спілкуванню.

«ПОКИНУТИ ПОЛЕ» (за Куртом Левіном) – відмова індивіда від соціальної взаємодії з метою уникнути конфлікту.

ПОЛІАРХІЯ (з грец. *πολλαπλότητα* – множинність, *ισχύος* – влада) – це характеристика політичної системи, що визначається плюралістичністю та опозиційністю; це специфічний вид режиму для управління сучасною державою, що характеризується відносно високою терпимістю до опозиції, можливістю впливати на поведінку уряду та можливістю зміщення мирним шляхом різних офіційних осіб.

ПОЛІНЕЗАЛЕЖНІСТЬ – акцентована орієнтованість особистості на власну внутрішню шкалу цінностей, коли відбувається класифікація та оцінка об'єктів зовнішнього світу навіть в ситуації

активного нав'язування їй неадекватних, хибних, брехливих або неефективних варіантів сприйняття актуальної ситуації.

ПОЛІТИКА – (з грец. *політикі* – мистецтво керувати державою) це діяльність суспільних класів, партій, груп, що спрямовується їхніми ідейними інтересами та цілями, а також діяльність органів державної влади, що виражає соціально-економічну природу даного суспільства.

ПОЛІТИЧНА ІНТРИГА (з лат. *intrico, intricare* – інтрига) – один з найдавніших та традиційних способів боротьби за владу та вплив, елітарний спосіб «дроблення політики»: це таємні аморальні дії, підступи, з метою досягнення певних політичних цілей; складне, запутане, часом загадковий збіг обставин, що призводять до погано прогнозованих для звичайної свідомості та неочікуваних наслідкам.

ПОЛІТИЧНА ЗМОВА – таємна угода кількох осіб, які виступають в індивідуальній якості або у якості лідерів політичних сил про спільні дії проти когось або з метою досягнення певних політичних цілей. Змова завжди спрямована «проти» і ніколи «за».

ПОЛІТИЧНА КОМУНІКАЦІЯ – це процес взаємодії політичних суб'єктів на основі обміну інформацією та безпосереднього спілкування, а також засоби та способи цієї взаємодії.

ПОЛІТИЧНА КРИЗА – це стан політичної системи суспільства, що виражається у поглибленні та загостренні наявних конфліктів, у різкому посиленні політичної напруги. Виокремлюють зовнішньополітичні та внутрішньополітичні кризи (урядова, парламентська, конституційна, загальнонаціональна).

ПОЛІТИЧНА МІМІКРІЯ (з англ. *mimicry* – наслідування) – непринципове пристосування до оточуючого соціально-політичного середовища, наявним умовам життя заради досягнення певних вигід та переваг.

ПОЛІТИЧНИЙ ІНЦИДЕНТ – це конкретні акції, що спрямовані на розгортання політичного конфлікту.

ПОЛІТИЧНИЙ КОНФОРМІЗМ – це прояв поступливості в умовах політичної взаємодії, внаслідок авторитарного або директивного впливу одного із суб'єктів політики.

ПОЛІТИЧНІ ОПОНЕНТИ – суб'єкти політики, що вступили у політичний конфлікт.

ПОПЕРЕДЖЕННЯ КОНФЛІКТУ – діяльність, що спрямована на недопущення виникнення конфлікту, його руйнівного впливу на різні аспекти індивідуального, групового та суспільного життя.

ПОСЕРЕДНИЦТВО – участь нейтральної третьої сторони у вирішенні конфлікту, з метою покращення комунікації та висування пропозицій.

ПОСЕРЕДНИК – третя сторона у конфлікті, що запрошена для забезпечення конструктивного обговорення та вирішення конфлікту, але яка не має повноважень приймати рішень щодо подолання розбіжностей або винесення вердиктів.

ПОСОБНИК – особа, яка сприяє розвитку конфлікту порадами, технічною допомогою та іншими способами. Виокремлюють:

1) активних пособників, які здійснюють певні дії, що спрямовані на розвиток конфлікту, оскільки у них є певні інтереси та їхня діяльність переслідує власні цілі (наприклад, журналіст публікує матеріали, що спрямовані на розпалення міжнаціональної ворожнечі, де його метою було власне звеличення, отримання винагороди тощо);

2) пасивні пособники, які виступають у роль спостерігачів, що своїм співчуттям, простою присутністю або спонтанними діями сприяють ескалації конфлікту (наприклад, група людей може вигукувати гасла, розмахувати руками, різними предметами, що призводить до збудження оточуючих).

ПОЧУТТЯ – це стійке емоційне ставлення до значущого об'єкта (емоційна установка); пережите в різній формі внутрішнє ставлення людини до того, що відбувається в її житті, що вона пізнає або робить.

ПРАЙМІНГ – процес, коли минулій досвід посилює доступність тих або інших рис особистості.

ПРЕВЕНТИВНА ДИПЛОМАТІЯ – це дії, спрямовані на попередження виникнення суперечок між сторонами, недопущення переростання існуючих суперечок у конфлікти й обмеження масштабів конфліктів після їх виникнення.

ПРЕДМЕТ КОНФЛІКТУ – протиріччя або розбіжності, що виступають підґрунтям будь-якого конфлікту.

ПРЕЛІМІНАРІЙ – попередні перемовини та угода, що передують повномасштабним договорам; тимчасові рішення.

ПРЕСІНГ – тактичний прийом на перемовинах, що пов'язаний з використанням погроз або інших видів тиску на опонента.

ПРЕСТИЖ – це міра визнання суспільством заслуг особистості (організації, установи), результат співвіднесення характеристик особистості (організації, установи) з еталоном цінностей, що склалися у суспільстві.

ПРЕТЕНЗІЯ – домагання, заявлене право на володіння чим-небудь.

ПРЕЦЕДЕНТ – поведінка у певній соціальній ситуації, що розглядається як взірець для наслідування в інших аналогічних ситуаціях.

ПРИДБАНА БЕЗПОРАДНІСТЬ – безнадійність та покірливість, що набувається у випадку, коли людина або тварина не відчуває можливості контролю над повторюваними неприємними подіями; песимістичне налаштування, що з'являється у людини, коли вона пояснює негативні події за допомогою стабільних, внутрішніх і глобальних чинників.

ПРИМИРЕННЯ – процес вичерпання конфлікту, бажання сторін досягти миру, що передбачає психологічне за змістом та юридично оформлене завершення конфлікту, шляхом компенсацій заподіяної шкоди, відновлення кожного з суб'єктів конфліктної взаємодії у правах.

ПРИНЦИП ПАРЕТТО – у будь-якому суспільстві є тривіальна більшість (приблизно 80%) та визначальна меншість (приблизно 20%). Усі зміни у суспільстві відбуваються тільки тоді, коли в цьому зацікавлена визначальна меншість.

ПРИЧИНИ КОНФЛІКТУ. У сучасній конфліктології виділяють чотири групи причин конфліктів: соціально-економічні, організаційно-управлінські, соціально-психологічні та особистісні чинники.

ПРОВИНА – це емоція, що виявляється у невдоволенні власною персоною, переживається як невідповідність моральним або правовим вимогам, невиконання обов'язку перед власним «Я», або у віруючих – перед Богом. Провина виникає в ситуаціях, коли індивід відчуває власну відповідальність за те, що відбувається та вважає, що саме він є причиною страждань інших або порушення обов'язку.

ПРОКСЕМИКА (з англ. *proximity* — близькість) – це науковий напрямок у психології про форми просторової організації спілкування, що вивчає просторові форми комунікації та взаємодії людей (розташування співбесідників відносно один одного у просторі). Увесь простір навколо індивіда поділяється на ряд зон:

1) понад інтимну (0-15 см.), оскільки в неї можна проникнути тільки дуже близькі люди через фізичний контакт, а її порушення іншими викликає певні фізіологічні зміни в організмі (частішає пульс, виділяється адреналін тощо);

2) інтимну (15-45 см.), де спілкуються близькі люди, яким довіряє індивід;

3) персональна (45 см. – 1,2 м.), що існує для спілкування з друзями та знайомими людьми;

4) соціальну (1,2 м. – 4 м.), що утворює простір офіційного спілкування, взаємодії з незнайомими людьми;

4) публічну або загальнодоступну (понад 4 м.) – простір, в якому відбувається спілкування з великою аудиторією або людина утримується від спілкування.

ПРОСТОРОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОЛІТИЧНОГО КОНФЛІКТУ – це параметри, що визначаються його учасниками, їхньою кількістю, статусом і ролями, та знаходять своє віддзеркалення в його границях, горизонтальній та вертикальній спрямованості.

ПРОТЕКЦІЯ – заступництво, підтримка, що надається однією впливовою людиною або певною соціальною групою іншій людині або соціальній групі в їх вчинках, діях, що включає захист останніх від неприємностей та нападу з боку інших людей.

ПРОЩЕННЯ – це акт великодушності та милосердя, прерогатива того, кому була причинена кривда або нанесено зло. Людина може бути прощена іншим, якщо кривдник визнає, що діяв несправедливо, сам вибачається та зобов'язується не скоювати такі дії у майбутньому.

ПРОФАЙЛІНГ (з англ. *profile* – профіль) – сукупність психологічних методів і методичного інструментарію, за допомогою якого оцінюється та прогнозується поведінка індивіда підставами чого стають його характерологічні ознаки, характеристики зовнішності, особливості вербальної та невербальної активності.

ПСИХОЛОГІЧНА ВІЙНА – реальний політико-психологічний процес, що спрямований на підрив масової соціальної бази політичних опонентів, на руйнування успіху противника, на послаблення психологічної стійкості, морального духу, політичної, соціальної та інших видів активності мас, що знаходяться під впливом опонентів.

ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАРАЖЕННЯ – це метод впливу, що представляє собою трансляцію емоційного реагування, яке викликає тождяну емоційну реакцію в оточуючих.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПРОСТІР – домінуючі стійкі та динамічні настрої, емоції, установки, симпатії, цінності та ставлення, що є характерними, як для окремих індивідів, так і для активних груп населення регіону.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ТИСК – це багатократне повторення однієї й той самої кривдної тези, посилення на авторитети у сполученні з різними спекуляціями (викривлення цитат, посилення на неіснуючі джерела тощо); маніпуляція цифрами та фактами для утворення ілюзорної об'єктивності та точності; тенденційний підбір ілюстративного матеріалу з акцентом на ефект «драматичного впливу», що розраховано на утворення емоційного дискомфорту та нейтралізацію здібності людини раціонально оцінювати інформацію, що надається.

ПСИХОЛОГІЧНІ ВПЛИВИ – це дія на психічний стан, почуття, думки та вчинки інших людей за допомогою вербальних і невербальних засобів. Виокремлюють такі види психологічного впливу: наслідування, навіювання, конформність, переконання, мода, ідентифікація, референтація.

ПТАШИНА СТРАТЕГІЯ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ПОЛІТИКИ У ПОЛІТИЧНОМУ КОНФЛІКТІ:

– «стратегія страуса» передбачає уникання конфлікту, прагнення не помічати гострого протистояння, бездіяльність та пасивність;

– «стратегія голуба» полягає у прагненні завершити конфлікт будь-яким шляхом, навіть ціною односторонніх поступок та значних втрат;

– «стратегія яструба» передбачає жорстке дотримування власної позиції, використання насильницьких методів вирішення конфлікту, безкомпромісну боротьбу до повного знищення опонента.

ПУБЛІЧНА ПОСТУПЛИВІСТЬ – згода публічно копіювати поведінку інших людей без обов'язково урахування всього, що вони вважають, говорять або вчиняють як правильне.

Р

РАНГ ОПОНЕНТА – потенціал, рівень можливостей, за яких можливе відстоювання власних інтересів та цілей у спорі/конфлікті.



РАПОПОРТ АНАТОЛЬ (РАПОПОРТ АНАТОЛІЙ БОРИСОВИЧ)

(1911–2007 рр.) – американський філософ, біолог, психолог, представник операціоналізму. Досліджував зв'язок між мовою, мисленням та дією, використання мови у конфліктних ситуаціях. Один з перших став використовувати методи теорії

ігор для аналізу людської поведінки, у тому числі конфліктної поведінки. Використовував математичне моделювання для аналізу феноменів паразитизму та симбіозу. Розробив типологію політичних конфліктів, що поділив за способами прояву на «битву», «гру» та «дебати»:

– «битва» припускає нанесення найбільшої шкоди опоненту, безкомпромісну позицію та домінантність озлоблення;

– «гра» виступає раціональною моделлю поведінки, під час якої з'ясуються власні втрати та приймаються загальні правила взаємодії, але цінності та переваги залишаються незмінними;

– «дебати» припускають пошук загальних підстав в системі цінностей та інтересів опонентів.

Основні наукові праці: «Битви, ігри та дебати» (1960); «Стратегія та сумління» (1968); «Теорія прийняття рішень та поведінка при прийнятті рішень: нормативний та описовий підходи» (1989); «Походження насилля: підходи до вивчення конфлікту» (1994).

РАСІНГУВАННЯ НЕГАТИВНИХ ЕМОЦІЙНИХ РЕАКЦІЙ (з англ. *rising* – підвищення, підвищуючий або той, що набирає ваги, впливу) – заміна негативних емоційних реакцій індивіда іншими емоціями або поведінням, що є більш просоціально прийнятними

(наприклад, афективна образа нівелюється, придушується переходом на гумористичний або офіційний стиль спілкування).

РЕВЕРСІЯ КОНФЛІКТУ – повернення до попередньої фази конфлікту.

РЕЗИСТЕНТНІСТЬ (з лат. *resistentia* – супротив, протидія) – супротив організму або психіки до впливу різних чинників зовнішнього середовища (інфекції, токсичних речовин, психічних подразників тощо).

РЕЗИДУАЛЬНІ НОРМИ – (з лат. *residuus* – залишений, збережений) правила, які виступають рутинними підвалинами повсякденної діяльності людей; це результат оперантного обумовлення та слугують наріжним каменем соціального порядку, оскільки у повсякденному житті співучасники соціальної взаємодії безпосередньо та нерефлексивно розуміють, що робиться саме так, а не інакше.

РЕПАРАЦІЯ (з лат. *reparation* – відновлення) – форма матеріальної відповідальності суб'єкта міжнародного права за шкоду, що була заподіяна внаслідок скоєного ним правопорушення, що визнається таким правом, іншому суб'єкту міжнародного права; відшкодування переможеною державою, з провини якої почалася війна, збитків та шкоди, що були понесені державою-переможцем. Вперше були введені у 1919 р. Версальським мирним договором.

РЕФЕРЕНТНІСТЬ (з лат. *referens* – сполучений) – один із видів відносин міжособистісної значущості, що зумовлений специфічним характером взаємодії особистості з «значущим іншим» або колом «значущих інших».

РЕФЛЕКСІЯ (з лат. *reflexio* – «повертаюся назад») – філософський метод, за якого об'єктом пізнання може бути сам спосіб пізнання (гносеологія) чи знання, думки, вчинки (епістемологія). Рефлексія – унікальна здатність людської свідомості у процесі сприйняття діяльності сприймати й саму себе, внаслідок чого людська свідомість постає як самосвідомість (знання про знання або думка про думку).

РЕФЛЕКСИВНЕ СЛУХАННЯ – це вид слухання, коли на перший план виступає віддзеркалення інформації. До нього відносяться постійні уточнення тієї інформації, яку хоче донести співрозмовник, шляхом постановки уточнюючих запитань. Рефлексивне слухання незамінне в конфліктних ситуаціях, коли співрозмовник поводить себе агресивно або демонструє свою перевагу. Це дуже дієвий засіб заспокоїтися, якщо виникає бажання розвинути конфлікт, що розпочався. Рефлексивне слухання може застосовуватися у всіх випадках, коли дитина засмучена, скривджена, зазнала поразки, коли їй боляче, соромно, страшно. У таких випадках важливо дати їй зрозуміти, що ви відчуваєте її переживання. «Озвучування» відчуттів дитини допомагає зняти конфлікт або напругу.

РИГІДНІСТЬ – негнучкість, знижена здібність до змін раніше сформованої програми, жорсткість, незмінність раніше зайнятої позиції. Відрізняють когнітивну ригідність (складність перебудови сприйняття та уявлень в змінних умовах), афективну ригідність (негнучкість емоційних відгуків) та мотиваційну ригідність (нездібність змінювати мотиви та установки в умовах, що потребують змін раніше сформованої поведінки).

РИГОРИЗМ (з фр. *rigorisme* та лат. *rigor* – твердий, суворий) – суворе введення якого-небудь принципу (норми) у поведінку або думку, що виключає компроміси та не враховує інші принципи, відмінні від позиції суб'єкта.

РИТУАЛЬНА АГРЕСИВНІСТЬ – прагнення людини відповідати власною активністю розповсюдженим культурним взірцям, що заохочують культ сили та її різноманітні прояви.

РІВНІ СОЦІАЛЬНОГО КОНФЛІКТУ – лінії конфліктної взаємодії, що відрізняються рівнем соціальних об'єктів. Виокремлюють міжособистісний, між груповий та міждержавний рівні соціального конфлікту.

РІВНІСТЬ СОЦІАЛЬНА – соціальне положення індивідів і соціальних груп, що ґрунтується на їхньому однаковому відношенні до засобів виробництва, рівності їх політичних і громадянських прав,

можливості їхньої особистісної самореалізації не залежно від місця в соціальній ієрархії.

РОЗПОДІЛ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ – сторони спору/конфлікту, що добровільно приймають участь у процедурі медіації, конвенційно виробляють можливі варіанти вирішення проблеми. Медіатор не приймає, не виносить і не нав'язує їм жодних готових рішень. Він веде та спрямовує процес взаємодії сторін, створюючи умови для кращого розуміння суб'єктами конфліктної взаємодії як самих себе, так і одне одного.

РОЗУМІННЯ – здібність знайти сенс і значення чого-небудь, а також досягнутий завдяки цьому результат. Для розуміння характерно відчуття ясності та внутрішньої зв'язності явищ та відносин, що розглядаються.

РОЛЬОВА ГРА – динамічний метод навчання, що передбачає як відтворення різних ситуацій, так і наступний їх аналіз. Форми рольових ігор бувають найрізноманітніші – від простих обігрань повсякденних обставин до цілих костюмованих баталій і уявлень. Рольові ігри в навчанні необхідні для стимулювання особистісного зростання людей, розвитку комунікативних і вольових якостей, вміння добиватися своєї мети. У деяких випадках рольові ігри здатні замінити сеанси психотерапії, так як в обох випадках у особистості народжуються однакові психологічні реакції. Крім цього, сюжетно-рольові ігри завжди сприяють розвитку уяви, креативності, гнучкості психічної.

РУМІНАЦІЯ – (з лат. *ruminatio* – пережовування, повторення; синонім меріцизм із грец. *μάσημα* – жування, пережовування (узагальнене – «жувати жуйку»)) (процес, коли жуйні тварини, такі як корови, вівці та кози, пережовують та відригують, частково переварену їжу) процес нав'язливого аналізу неприємних спогадів або думок; нав'язливий тип мислення, за який одні й ті ж самі теми або думки постійно виникають у голові людини, витісняючи усі інші види психічної активності. У людини, яка займається румінацією часто виникає гостре почуття провини, хвороблива заклопотаність певними питаннями, що генерують

відразу або агресивні відчуття, пов'язані з подією, що мало місце у минулому. Румінація у сполученні з песимістичним стилем пояснень є ознакою тяжкої депресії особистості.

РУЙНІВНА (ДЕСТРУКТИВНА) ФУНКЦІЯ ПОЛІТИЧНОГО КОНФЛІКТУ – надмірні жорстокі, насильницькі дії суб'єктів конфлікту, наслідком яких є порушення законів, утиск прав громадян, наявність жертв, великі економічні та моральні збитки тощо.

С

«САЛЯМІ» – тактичний прийом на перемовинах, що передбачає поетапне роз'яснення власної позиції та використовується з метою затягування переговорів та отримання максимальної інформації про опонента.

САМОВИКОНУЮЧЕ ПРОРОЦТВО (англ. *self-fulfilling prophecy*) – передбачення, що опосередковано впливає на реальність таким чином, що у підсумку виявляється вірним. Тобто, передбачення, що виглядає справжнім, але насправді таким не являється, може значно впливати на поведінку людей таким чином, що їхні наступні дії призводять до виконання передбачення.

САМООЦІНКА – особистісний базовий регулятор, що спрямований на рефлексії індивідом власних якостей, можливостей, переваг і недоліків, його вимогливості до самого себе, основа саморозвитку та формування рівня домагань. Неадекватна самооцінка, дуже висока або знижена призводять до поведінкових деструкцій, емоційних переживань, підвищують рівень тривоги, зумовлюють виникнення міжособистісних і внутрішньоособистісних конфліктів, особистісних деформацій.

САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ – базовий аспект існування людини в суспільстві, за допомогою якого вона дає іншим зрозуміти, яка вона (або ким би вона хотіла бути, щоб з нею рахувалися); людина створює

враження про себе своїми словами, невербальною поведінкою та вчинками.

СВІТОГЛЯД – система поглядів на світ і місце в ньому людини, ставлення людини до навколишньої дійсності та самої себе, та зумовлені цими поглядами переконання, ідеали, принципи пізнання та діяльності, ціннісні орієнтації.

СЕКСИЗМ – індивідуальні упереджені установки та дискримінуюча поведінка стосовно представників тієї або іншої статі; інституційна практика, що виражається в нав'язуванні підлеглого становища представникам тієї або іншої статі.

СЕПАРАТИЗМ – це політичний рух, метою якого є відокремлення від держави частини її території та утворення на ній власної незалежної держави або надання частині території держави широкої автономії.

СЕРВІЛІЗМ (з лат. *servius* – раб) – схильність до догідливості, підлабузництва, раболіпства.

СЕРЕНДИПНІСТЬ (англ. *serendipity*) – інтуїтивна або інстинктивна прозорливість, тобто здібність особистості робити глибокі висновки на підставі випадкових спостережень, знаходити те, чого навмисно не шукав.

СЕТІНГ (з англ. *setting* – приміщення, обстановка) – середовище, у якому відбуваються дії; місце, час та умови дій; організаційна робота, що передує заходам, з метою встановлення меж, певних обмежень, часу, норм і правил їхнього проведення.

СИМПАТІЯ – стійке емоційно-позитивне ставлення індивіда до інших людей, одна з умов психічного комфорту особистості.

СИНТОННІСТЬ (з лат. *syntonos* – милозвучність) – емоційна чуйність, співчуття, співпереживання; прояви високої емоційної реактивності на впливи зовнішнього середовища, афективні відгуки на те, що відбувається, чуйне реагування на настрої інших людей.

СИСТЕМА (система – від гр. *συστημα* – ціле, складене з частин, поєднання) – це множина елементів з їхніми зв'язками та відносинами, які складають певне цілісне утворення.

СПІВРОБІТНИЦТВО – стратегія поведінки у конфлікті, за якої опоненти орієнтуються на спільний пошук вирішення проблеми.

СПІЛКУВАННЯ – це здійснена знаковими засобами (вербальними та невербальними) взаємодія суб'єктів, що викликається потребою в спільній діяльності та спрямована на значущу зміну стану, поведінки та особистісно-сміслових утворень партнерів по взаємодії.

СОВІСТЬ – це моральна якість особистості, що пов'язана з суб'єктивним усвідомленням індивідом свого обов'язку та відповідальності, як перед окремою людиною, так і перед іншими людьми або суспільством.

СОРОМ – емоція, що виникає внаслідок усвідомлення людиною реальної або уявної невідповідності її вчинків прийнятим у певному суспільстві та такими, що нею не заперечуються вимог моралі. Сором переживається індивідом як невдоволення собою або звинувачення себе.

СОЦІАЛЬНА ІДЕНТИЧНІСТЬ (з англ. *social identity*) – це характеристика індивіда з точки зору його приналежності до певної соціальної спільноти або соціальної групі (статевої, вікової, професійної, етнічної тощо).

СОЦІАЛЬНА ПЕРЦЕПЦІЯ – це сприйняття, розуміння та оцінка людьми соціальних об'єктів, інших людей, соціальних груп і спільностей. Це прояв соціальної зумовленості сприйняття, коли об'єкт/суб'єкт сприймається не тільки як якась даність, але в процес сприйняття включається минулий досвід, психологічні установки та цілі індивіда.

СОЦІАЛЬНА РЕІНТЕГРАЦІЯ – повторне включення людини (наприклад, емігранта, звільненого з місць позбавлення волі тощо) у соціальні структури країни власного походження. З одного боку це створення кола спілкування (родичі, друзі), а з іншого – участь у

структурах громадянського суспільства (суспільних об'єднаннях, групах взаємодопомоги тощо).

СОЦІАЛЬНА РОЛЬ – соціальна функція індивіда; форма соціальної активності людини, що відповідає прийнятним нормам поведінки в залежності від її статусу в суспільстві або в соціальній групі.

СОЦІАЛЬНА ФАСИЛІТАЦІЯ – (з англ. *facility* – легкість, полегшувати, сприяти) тенденція, що спонукає людей краще виконувати нескладні або добре знайомі завдання у присутності інших; посилення домінуючих реакцій у присутності інших.

СОЦІАЛЬНЕ НАПРУЖЕННЯ – психологічний стан індивідів або соціальних груп, причинами якого є невдоволення існуючим станом справ або тим, як розвиваються події.

СОЦІАЛЬНЕ РОЗСЛАБЛЕННЯ – властивість індивідів гірше виконувати прості завдання та краще справлятися з складними, коли навколо них знаходяться інші люди, а результати їхньої роботи неможливо оцінити.

СОЦІАЛЬНИЙ КОТРОЛЬ – система заходів впливу соціальних груп та суспільства на індивіда з метою регуляції його соціально значущої поведінки на підставі соціальних норм.

СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС (з лат. *status* – положення, стан) – місце, ранг або привілеї людини у групі/суспільстві, підставою для яких є такі характеристики, як вік, стать або матеріальне положення; місце індивіда у системі соціальних відносин та є невід'ємною властивістю будь-якої особистості.

СОЦІАЛЬНИЙ ШОК – раптове потрясіння, що порушує нормальний розвиток соціальних процесів і збентежує людей.

СОЦІАЛЬНІ НОРМИ – це певні стандарти, правила (що приписують або забороняють), яких повинні дотримуватися члени соціальної групи або суспільства; це певний функціональний оптимум, під яким розуміється добросесність, бажаність та цінність людської поведінки, найважливішою функцією якого є забезпечення сполучення

позаособистісних вимог, умов і завдань суспільства з поведінкою та проявами особистості; це те, що незалежно від індивідуальних відтінків робить вчинки різних людей з їх різним суб'єктивним значенням, дією певного типу.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРИЧИНИ КОНФЛІКТУ:

1) нерівність соціальних суб'єктів (майнова, економічна, політична, національна, релігійна, статусна, побутова, освітня тощо);

2) дезорганізація суспільства, тобто вихід виробничих, соціальних, економічних, політичних, ідеологічних та інших процесів за межі існуючих у суспільстві норм (зубожіння членів суспільства, зростання безробіття, інфляція, криміналізація, природні та техногенні катастрофи або катаклізми);

3) недостатня розробленість і використання нормативних процедур щодо правового вирішення соціальних протиріч;

4) недоліки і несправедливий розподіл значущих для нормальної життєдіяльності людей матеріальних і духовних цінностей;

5) спосіб життя українського народу, пов'язаний з матеріальною невлаштованістю та радикальними, масштабними, швидкими змінами життя;

6) традиційні для українців стереотипи конфліктного вирішення соціальних протиріч.

СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНА АДАПТАЦІЯ – це здібність індивіда, який належить до певної культури, «відповідати» або ефективно взаємодіяти з новим культурним оточенням.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ПРИЧИНИ КОНФЛІКТІВ:

– природне зіткнення інтересів людей у процесі їхньої життєдіяльності;

– конфлікт між ціннісними орієнтаціями: свободою та жорсткою дисципліною, справедливістю і несправедливістю, колективізмом та індивідуалізмом, ксенофобією (ворожим відношенням до іноземців) і спрямованістю до використання досягнень світової спільноти, демократією й авторитарністю, прагненням до суспільної власності та відстоюванням особистої приватної власності);

– зникнення та перекручення інформації в процесі міжособистісного та міжгрупового спілкування (відсутність словарного запасу, обмаль часу для спілкування, недостатність уваги до співрозмовників);

– існування різних способів оцінки результатів діяльності (існує п'ять способів оцінки:

1) порівняння досягнутих результатів з ідеальним положенням справ;

2) порівняння діяльності з нормативними вимогами;

3) порівняння ступеня досягнення мети діяльності з результатами, досягнутими іншими людьми при виконанні тієї ж діяльності;

4) оцінка залежності результатів діяльності від відношення до справи;

5) порівняння досягнутих результатів із положенням справ на початку діяльності;

– прагнення окремих особистостей до влади або намагання інших більше отримувати і поменше працювати;

– психологічна несумісність членів одного колективу.

СПІВПЕРЕЖИВАННЯ – уподібнення емоційного стану суб'єкта стану іншого суб'єкта або соціальної групи; пов'язано з гуманним ставленням до людей, з емоційною ідентифікацією або механізмом психічного зараження.

СПОКУТУВАННЯ – зняття провини за вчинки або антисоціальні дії завдяки справедливому покаранню та наступній позитивній перебудові поведінки, за яку індивід заслугоує заохочення.

СПРАВЕДЛИВІСТЬ – моральна якість та чеснота, вразливість як на суспільне добро, так і на суспільне зло; поняття про належне, що містить у собі вимогу відповідності діяння та відплати: зокрема, відповідності прав та обов'язків, праці та винагороди, заслуг та їх визнання, злочину та покарання, відповідності ролі різних соціальних шарів, груп та індивідів у житті суспільства та їхнього соціального стану в ньому.

СТАДІЇ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТУ

1. Передконфліктна ситуація: передумови, латентні конфлікти, непорозуміння.
2. Інцидент: привід, перша сутичка.
3. Ескалація конфлікту: загострення стосунків, протидія.
4. Кульмінація: максимум протистояння, вибух.
5. Згасання, завершення конфлікту: втрата інтересу до протистояння, вирішення ситуації, досягнення домовленостей, порозуміння.
6. Постконфліктна ситуація: наслідки для людей, соціальних груп та організацій.

СТЕРЕОТИП (з грец. *stereos* – твердий та *typos* – відбиток) – відносно стійкий та спрощений образ, що складається в умовах дефіциту інформації як результат узагальнення особистого досвіду, та нерідко упереджених уявлень, прийнятих в тій або іншій соціальній групі або в суспільстві, в цілому; думка про особистісні якості груп людей, що є надмірно узагальненими, неточними та резистентними до нової інформації.

СТИЛІ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТІ – це стратегії поведінки індивідів у конфліктній ситуації. У типології конфліктної поведінки Кеннета Томаса та Ральфа Кіллмена артикулюються два стили поведінки: кооперація, що пов'язана з врахуванням індивідом інтересів інших людей, які перебувають з нею у конфлікті (діючи спільно або індивідуально) та наполегливість, що передбачає артикуляцію та захист виключно власних інтересів (діючи активно або пасивно). Дослідники виокремлюють п'ять основних стратегій поведінки індивідів у різних конфліктних ситуаціях:

1) *конкуренція*, коли кожен із учасників конфлікту прагне перемогти, турбується лише про власні інтереси. Стратегія пов'язана з агресивною поведінкою особистості та може бути ефективною в ситуаціях загроз або таких, що перешкоджають досягненню цілей, але може призвести до загострення конфлікту та тяжких наслідків для опонентів;

2) *уникання (втеча)*, коли індивід прагне уникнути конфлікту, не звертати на нього увагу, оскільки зачеплена проблема або є не важливою для людини, або не хоче витратити сили на її вирішення, або коли відчуває, що перебуває у безнадійному становищі. Стратегія доречна, коли: предмет конфлікту для індивіда не є важливою цінністю; людина прагне прийняти рішення, але не знає, як вчинити; є надія, що конфлікт може розв'язатися сам собою; натепер відсутні ресурси для ефективного розв'язання конфлікту, але вони можуть з'явитися у майбутньому;

2) *притосування*, коли індивід намагається не виявляти ознак конфронтації, виявляє терпимість та солідарність. Стратегія зумовлює встановлення тимчасового спокою та є корисною у тих ситуаціях, коли один з опонентів не може отримати верх, оскільки інший наділений більшою владою, або коли людина відчуває, що, трохи поступившись, вона мало втрачає. При цьому, якщо проблема залишається без вирішення але пофарбованою в негативні емоції, у майбутньому це призведе до вибуху, з дисфункціональними наслідками;

4) *компроміс*, коли ураховують інтереси протилежної сторони, але до певної міри, на підставі взаємних поступок. Стратегія виявляє часову ефективність, оскільки зменшує гостроту конфлікту, підвищує доброзичливість у стосунках, що дозволяє подолати конфлікт, але компромісне рішення має потенціальні загрози поновлення конфлікту, оскільки проблема залишилася невирішеною;

5) *співробітництво*, коли визнається право кожної сторони конфлікту на власну думку та існує можливість об'єктивного аналізу розбіжностей, знаходження загальноприйнятого рішення щодо вирішення проблеми. Стратегія є найбільш ефективною, оскільки опоненти не намагаються домогтися власних цілей за рахунок іншого, а спільно шукають шляхи вирішення проблеми.

СТИЛІ СПІЛКУВАННЯ – це сукупність форм комунікативної поведінки індивіда, що проявляються у різних умовах взаємодії – особистих та ділових стосунках, керівництві та відносинах із друзями, при прийнятті рішень та розв'язанні конфліктів, у прийомах впливу на інших людей, а також завдяки чому, якісно розкривається характер людини.

Фахівці виокремлюють чотири основні стилі спілкування:

– *гуманістичний стиль*, коли відбувається діалогічне спілкування, за яке між партнерами встановлюється рівноправна взаємодія та встановлюється глибоке взаєморозуміння;

– *імперативний стиль*, коли в авторитарній, директивній формі прагнуть встановити та підтримувати контроль над поведінкою інших або примусити їх до певних дій та прийняття рішень;

– *маніпулятивний стиль*, коли прагнуть завуальовано впливати на співрозмовника, приховано домогтися контролю над його поведінкою та думками;

– *ритуальний стиль*, коли дотримуються певних традицій та наслідують культурні релевації.

СТОРОНИ КОНФЛІКТУ – фізичні або юридичні особи, які прагнуть врегулювати за допомогою процедури медіації спори, що виникли з громадянських правовідносин, у тому числі у зв'язку з здійсненням навчальної, службової або іншої діяльності, а також спори, що виникають з сімейних, трудових та інших правовідносин.

СТРАХ – безумовно-рефлекторна емоційна реакція на небезпеку, що відбивається в різких змінах життєдіяльності організму. Страх виник як біологічно захисний механізм і продукує сильний симпатичний розряд – крик, втечу, гримаси, а також супроводжується такими індивідуальними симптомами, як тремтіння м'язів тіла, сухість в роті (звідси захриплість та приглушеність голосу), різке почастішання пульсу, підвищення рівня цукру у крові тощо.

Німецький психоаналітик Ф. Рівман виокремив чотири основні форми страху людини:

1. Страх перед самовідторгненням, що переживається як втрата власного «Я» та залежність.

2. Страх перед самостановленням (стагнація «Я»), що переживається як беззахисність та ізоляція.

3. Страх перед змінами, що переживається як мінливість і невпевненість.

4. Страх перед необхідністю, що переживається як остаточність та неволя.

СТРЕС – стан людини, що виникає у відповідь на дію стресорів (зовнішні та внутрішні надсильні неприємні впливи, що викликають стресовий стан); конфліктний емоційний стан, психічна напруга у гострій, небезпечній ситуації, що викликає шок, а потім стан резистентності – максимальну мобілізацію зусиль для виходу з цієї ситуації. Відрізняють фізіологічний та психологічний стрес. Фізіологічний стрес детермінується екстремальною температурою або іншими фізичними впливами, що викликають біль, позамежні фізичні перевантаження. Психологічний стрес – породжується чинниками, що впливають своїми сигнальними значеннями, небезпекою, особистісною загрозою, інформаційним перевантаженням тощо. Стрес може бути мобілізаційним (австрес) і демобілізаційним (дістрес).

СТРЕСОСТІЙКІСТЬ – це набір особистісних якостей, які визначають здібність людини контролювати дію зовнішніх подразників і залишатися емоційно урівноваженим в ситуації стресу.

СТРУКТУРА КОНФЛІКТУ – це статистичні та складові елементи конфлікту, без яких його існування є неможливим, оскільки вилучення будь-якого елемента з простору конфлікту або зводить його нанівець, або суттєво змінює його характер. До структурних елементів конфлікту відносяться:

- сторони (учасники) конфлікту;
- умови протікання конфлікту;
- предмет конфлікту;
- дії учасників конфлікту;
- результат конфлікту.

СУБ'ЄКТИ КОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ – протиборчі сторони, опоненти, конкуренти, учасники конфлікту, які безпосередньо здійснюють активні дії один проти іншого, які можуть виступати як окремими індивідами, так й групами, соціальними класами, етносами, суспільствами, державами тощо.

СУБ'ЄКТИВНІ ПРИЧИНИ КОНФЛІКТІВ – це вираження об'єктивних причин, що мають інтерпретацію суб'єктів діяльності. До таких причин належать: протиріччя між інтересами людей та соціальними нормами поведінки, що панують у суспільстві; протилежні інтереси суб'єктів спільної діяльності; протиріччя суб'єктів діяльності, що пов'язані з бажаннями володіти одним й тим же предметом; когнітивна неспроможність розпізнати загрози або відсутніх таких, що ніби то надходять/не надходять від інших.

СУГЕСТІЯ (навіювання) – метод вербального та невербального впливу, спрямований на емоційну сферу особистості та підсвідоме, що програмує її поведінку та оцінки.

СУПЕРНИЦТВО – стратегія поведінки у конфлікті, за якої індивід орієнтується виключно на власні інтереси; прагнення отримати перемогу над іншими або їх перевершити.

Т

ТВОРЧА ФУНКЦІЯ ПОЛІТИЧНОГО КОНФЛІКТУ – у постконфліктній ситуації здійснюються прогресивні зміни, долаються труднощі, здійснюються заходи щодо подолання кризи тощо.

ТЕОРЕМА ТОМАСА – «якщо ситуації визначаються як реальні, то вони стають реальними за своїми наслідками». Американський соціолог У. Томас з'ясував, що індивід, який визначає ситуації як реальну, справжню (хоча вона такою насправді не є), все робить для того, щоб вона насправді виявилася реальною внаслідок його дій. Дослідник ілюструє це положення таким чином: «Параноїк, що потім став пацієнтом однієї нью-йоркської лікарні, вбив кількох людей. Ці люди мали звичку розмовляти самі з собою на вулиці й за рухом їхніх губ параноїк дійшов висновку, що вони ображають його, називають образливими прізвиськами».

ТЕРПИМІСТЬ ДО НЕЗГОДИ – психологічний параметр, що збільшує своє значення зі зростанням у людини рівня інтелекту, широти знань, рівня освіченості тощо.

ТЕХНІКА «ЗАМАНЮВАННЯ» (low-ball technique) – техніка для досягнення згоди, коли людина, що задовольнила перше невелике прохання, продовжує надавати згоду, коли той, хто просить, збільшує ставки.

ТЕХНІКА «ПРЯМО В ЛОБА» (door-in-the-face technique) – техніка для отримання поступок, коли після першої спроби про велику послугу та отриману відмову, надходить звернення з більш розумним проханням.

ТИПОВІ ДЕСТРУКТИВНІ ПРИЙОМИ ВПЛИВУ НА ПАРТНЕРА У КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ:

- 1) залякування та погрози;
- 2) приниження та образи на адресу опонента;
- 3) посилення на свій авторитет або заперечення авторитету протилежної сторони;
- 4) ухилення від обговорення проблеми;
- 5) лестощі.

ТИПОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНОГО КОНФЛІКТУ ЗА СПОСОБАМИ ДІЇ ОПОНЕНТІВ:

- *стратегія відходу від конфлікту* передбачає ігнорування конфлікту як такого;
- *стратегія боротьби* передбачає різний тиск на опонента, залучення до конфлікту інших на свій бік, об'єктивізацію власної позиції в очах оточуючих та отримання додаткової зовнішньої підтримки;
- *стратегія діалогу* виступає шляхом об'єднання опонуючи сторін у напрямку вирішення конфлікту, інтеграції їх протилежних позицій та вироблення компромісу між ними.

ТИПОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ – основний вид класифікації конфліктів, що проявляється у поєднанні конфліктів у групи на підставі певних суттєвих ознак. Соціальні конфлікти поділяються за

структурою (горизонтальні та вертикальні), за ступенем узагальнення (міждержавні, регіональні, класові, інституційні, міжгрупові), за характером та особливостями дії суб'єктів конфліктної взаємодії (стійкі до конфліктів, утримуються від конфліктів, конфліктні).

ТОЛЕРАНТНІСТЬ (з лат. *tolerantia* – терпіння) вживається в різних значеннях і наповнюється різним психологічним і соціальним змістом, пов'язується з терпимістю, поблажливістю до кого-небудь або чого-небудь, готовністю надати іншим людям свободу думки та дії; проявляти терпимість і жити разом, у мирі один із одним, як добрі сусіди, що передбачає не тільки терпимість, а й уміння жити в гармонії з собою та один із одним; повага, прийняття та правильне розуміння багатого різноманіття культур нашого світу, інших форм самовираження та способів проявів людської індивідуальності. У багатьох культурах слова «толерантність» і «терпимість» є синонімами.



ТОМПСОН ЛІ (1946 р. н.) – американський науковець, професор, фахівець із врегулювання спорів, визнаний авторитет в сфері проведення переговорів і вирішення конфліктів різної амплітуди складності.

Основні наукові праці: «Конфлікт в групах» (1996); «Правда про переговори» (2000); «Голова та серце перемовника» (2005).

ТРАНСФЕР – переніс емоційного ставлення з одного об'єкту на інший, на більш доступний об'єкт; більш узагальнено «виміщення злоби на іншого».

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНФЛІКТУ – це його перенесення в нову реальність. Трансформувати конфлікт означає трансцендувати цілі учасників та учасниць конфлікту, визначивши для них інші цілі, знявши конфлікт з підготовленого для нього ґрунту включно з дискурсами, що обстоюють нездоланність цієї несумісності (неможливість

трансцендувати суперечності), і, нарешті, перенісши його в більш перспективне місце. Щоб досягти цього, конфлікт необхідно трансформувати ще й через доповнення його сторонами та цілями, про які учасники й учасниці часто навіть і не думають. Метою трансформації конфлікту є мир, здатність урегулювати конфлікт творчо і ненасильницькими методами.

ТРЕТЕЙСЬКИЙ СУДЯ – це третя сторона у конфлікті, рішення якої є обов’язковими для суб’єктів спору або конфліктної взаємодії.

У

УПЕРЕДЖЕННЯ – установка, що блокує адекватне віддзеркалення явищ, що може бути наслідком передчасних емпіричних узагальнень.

УРБАНІСТИЧНЕ ПЕРЕВАНТАЖЕННЯ – це схильність людини до закритості, занурення в себе, відсторонення від оточуючих внаслідок мешкання у великому мегаполісі, де вона постійно піддається посиленій стимуляції.

УРЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ – розробка та використання системи заходів, що спрямовані на обмеження інтенсивності та масштабу конфлікту, його деескалацію.

УСТАНОВКА (психологічна) – приємна та неприємна оціночна реакція на будь-що або кого-небудь, що втілена в думках, відчуттях і цілеспрямованій поведінці. Установка визначає характер поведінки та діяльності індивіда, а психологічна установка до тих або інших соціальних об’єктів або явищ називається соціальною або соціально-психологічною установкою.

УСТАНОВКА СОЦІАЛЬНА (АТТІТЮД) – готовність до певних дій з конкретними соціальним об’єктами. Відрізняють рівні соціальної установки – смисловий, цільовий та операційний та вона інсталюється у ціннісних орієнтаціях індивіда, сфері його спрямованості, вибірковості сприйняття соціальних об’єктів.

Ф

ФАВОРИТИЗМ (з фр. *favoritism* – улюбленець) – порядок, коли дії керівника, високопосадовця зумовлені впливом особливо наближених до нього індивідів, які є його улюбленцями.

ФАЗА КОНФЛІКТУ – період у розвитку конфлікту, що включає кілька стадій об'єднаних кількісними та якісними показниками, що характеризує загальну тенденцію його розвитку. Виокремлюють: латентну та відкриту фази конфлікту; фазу диференціації (конфронтації, посилення конфлікту) та фазу інтеграції (кооперації, послаблення конфлікту).

ФАНАТИЗМ (з лат. *fanum* – жертovníк) – тверда та така, що не визнає ніяких аргументів безальтернативна прихильність особистості певним уявленням і переконанням, що безумовно визначає практично будь-яку її активність та оціночне ставлення до оточуючого світу. Фанатизм – це соціально-психологічний феномен, що характеризує особистісну позицію та систему її відносин з референтними групами та групами членства у логіці неприйняття навіть обґрунтованої, але протилежної жорстким установкам фаната інформації, відбиваючий некритичний підхід індивіда до будь-якої інформації, яка у тому або іншому ступені підкріплює його позицію, установки, уявлення та переконання, готовність до жертвовної поведінки в ім'я останніх поза залежністю від того, є така активність моральною або неморальною.

ФАСИЛІТИЦІЯ СОЦІАЛЬНА – підвищена продуктивність та швидкість діяльності індивіда під впливом тих, хто знаходиться поруч або образу іншої людини / людей, що уявляються; властивість індивідів краще виконувати прості завдання та гірше складні, коли поруч знаходяться інші люди, а результати їхньої роботи можна оцінити.

ФАСЦИНАЦІЯ (з лат. *fascination* – заворожування) – ефект, що викликається спеціально організованим вербальним впливом, з метою

зменшення втрат семантично значущої інформації реципієнтами, за рахунок чого підвищується можливість її впливу на їхню поведінку; емоційно насичений вплив на партнера по спілкуванню (лестощі, пафос, натхнення, інтимні інтонації тощо).

ФАШИЗМ (від італ. *fascio* – зв'язка, об'єднання) – різновид політичного режиму, радикальна тоталітарна політична ідеологія, що характеризується абсолютним культом особи лідера, мілітаризмом, шовінізмом, расизмом, що спирається на відкриту терористичну диктатуру, пряме насилля відносно інакодумців, представників інших національностей та віри, аж до їх фізичного знищення.

ФЕМІНІНІСТЬ – уявлення та прояви соматичних, психічних і поведінкових якостей, які властиві жінкам.

ФЕЙК (з англ. *fake* – підроблений, фальшивий) – це підробка, містифікація або дезінформація, що може бути втілена в:

- 1) світлинах, що підроблені за допомогою фотешопу або відеороликах, що змонтовані за допомогою відеоредакторів, або перших і других, що були зняті в інший час та в іншому місці;
- 2) фальшиві новини, що раніше мали назву «газетних качок», а зараз ще називаються «вкидами»;
- 3) акаунти у соціальних мережах, що утворені від імені відомих людей або неіснуючих людей, з метою підсилювання довіри до фальшивих повідомлень.

ФЕНОМЕН «РОВНІ» – тенденція чоловіків і жінок обирати у якості партнера того, хто є «рівнею» за привабливістю та іншими ознаками.

ФЕНОМЕН САМОНАДІЯНОСТІ – тенденція бути скоріше упевненим, ніж точним, тобто переоцінювати коректність власних переконань.

ФЕНОМЕН СПРАВЕДЛИВОГО СВІТУ – схильність індивідів вірити у те, що світ справедливий, а тому люди мають те, що вони заслуговують, а також заслуговують те, що мають.

ФЛЕКСИБІЛЬНІСТЬ (з лат. *flex* – гнучкий) – гнучкість, підвищена здібність до змін власної поведінки, раніше зайнятої позиції. Відрізняють когнітивну флексибільність (спрощена перебудова сприйняття та уявлень в змінних умовах), афективну флексибільність (гнучкість емоційних відгуків) та мотиваційну флексибільність (здібність без напруги змінювати мотиви та установки раніше сформованої поведінки).

ФОРМИ ПЕРЕБИГУ КОНФЛІКТУ – це амплітудні прояви конфліктної взаємодії опонентів. Виокремлюють такі форми:

1) *відкритий конфлікт*, що характеризується очевидним, яскраво вираженим, емоційно насиченим зіткненням сторін;

2) *прихований конфлікт*, коли реальні розбіжності приховуються учасниками конфлікту за зовні бездоганими формами взаємовідносин;

3) «сліпий» конфлікт, коли один або обидва учасника взагалі не усвідомлюють його наявності; про такий конфлікт знають всі, крім тих, хто безпосередньо його породжує;

4) «невідомий» конфлікт, коли реальні суперечності затушовуються, а на поверхні стосунків залишається слабка виражена неприязнь.

ФОРМИ ПОЛІТИЧНИХ КОНФЛІКТІВ – опозиціонарність, повстання, революція, громадянська війна.

ФОРМУЛА СХВАЛЕННЯ – емоційно-позитивна мовне формулювання з метою усунення дискомфортного стану.

ФРУСТРАЦІЯ – (з англ. *frustration* – розчарування) блокування цілеспрямованої поведінки індивіда; психічний стан невдоволення, коли руйнуються плани або індивід неспроможний внаслідок об'єктивних перешкод (біологічної, психологічної, фізичної, матеріальної, соціокультурної) досягти особистісно-значущої мети. Фрустрація може ставати джерелом агресивної активності індивіда.

ФУНДАМЕНТАЛЬНА ПОМИЛКА АТРИБУЦІЇ – тенденція переоцінювати ступінь, коли поведінка людини залежить від внутрішніх диспозиційних чинників та недооцінка ролі ситуаційних чинників.

ФУНКЦІІ КОНФЛІКТУ – це визначені в тих або інших наявних межах наслідки (позитивні або негативні), спрямованість впливу конфлікту на суспільство в цілому або на окремі сфери його життєдіяльності. Виокремлюють такі функції конфлікту:

- стабілізуюча роль, але можуть привести до дестабілізації та дезінтеграції суспільства;
- сприяють вирішенню протиріч і відновленню балансу сил у суспільстві, але можуть призвести до руйнування суспільства, загибелі людей та значних матеріальних втрат;
- прискорюють позитивні зміни у суспільстві, а можуть привести до кризи влади навіть з її поваленням;
- стимулюють переоцінку цінностей, ідеалів, прискорюють або сповільнюють процес утворення нових політичних та громадських структур.

Х

ХАРАКТЕРИОЛОГІЧНЕ САМОЗВИНУВАЧЕННЯ – переконання людини у тому, що наявні у неї якості або особистісні властивості є причиною негативної події, що відбулася у неї у житті, або несуть за неї відповідальність.

ХАРИЗМА (з грец. *harisma* – божий дар) – містична властивість, що ніби то має видатна особистість, яка викликає схилення перед нею та беззастережну віру в її можливості; персоніфікація ідеалів у процесі групової згуртованості, в екстремальних історичних ситуаціях, умовах актуалізації масової потреби у містичному лідері.

ХОЛІВАР або **ХОЛІВОР** (з англ. *holy war* – священна війна, алсо, релігійні війни) – загальна назва непримиримих спорів, що ведуть між собою прихильники діаметрально протилежних думок (суперницькі ідеології, парадигми, бренди тощо), за яких не народжується істина та не може бути переможця, оскільки кожна з сторін за будь-якого результату залишається при власній думці.

Ц

ЦЕНТРАЦІЯ – фіксація органів відчуття на об'єкті, що сприймається.

ЦИНІЗМ – нігілістичне ставлення до духовних досягнень, людської гідності, знуцання над ними.

ЦИРКУЛЯРНА РЕАКЦІЯ АБО ЕМЛЦІЙНЕ КРУЖЛЯННЯ – багатократне посилення емоцій під впливом зараження та навіювання.

ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ – формування цілі як суб'єктивного ідеального образу.

ЦІННІСТЬ – значущість явищ дійсності, їхня відповідність основним потребам суспільства, окремих соціальних груп та індивідів.

ЦІННІСНІ ОРІЄНТАЦІЇ – особистісні орієнтації стосовно цінностей тих або інших соціальних спільнот або груп; складові вищих рівнів у диспозиційній структурі спрямованості особистості; ідеологічні, політичні, моральні та інші підстави для оцінки людиною оточуючої дійсності.

Ч

ЧАРІВНІСТЬ – цінна особистісна якість, яка сприяє встановленню ефективного контакту в переговорному процесі. Чарівні люди володіють привабливою силою, вони швидко розташовують до себе, створюють ситуацію психологічного комфорту та справляють вплив на інших. Чарівність залежить від природних якостей особистості, але її можна розвивати. Чарівні особистості володіють такими характеристиками:

- 1) неординарною, з «родзинкою», зовнішністю;
- 2) емоційною заразливістю;

- 3) дотепністю;
- 4) уважним і доброзичливим ставленням до партнера зі спілкування;
- 5) комунікабельністю;
- 6) психологічною захищеністю.

ЧЕЛНОЧНА ДИПЛОМАТІЯ – спосіб організації діяльності посередника з налагодження каналу комунікації між опонентами, що складається в організації цим посередником зустрічей послідовно з кожною з сторін протистояння.

ЧЕСНІСТЬ – моральна якість особистості, що складається з щирості та добропорядності, вірності прийнятим обов'язкам, правдивості та принциповості, дотримання прав інших людей.

ЧИННИКИ СИТУАЦІЇ КОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ – це загальний клімат, що може як послабити, так й посилити конфлікт, наявність соціальних норм регулювання, історія відносин опонентів, наявність третьої сили, що зацікавлена у посиленні або послабленні конфлікту.

ЧИННИКИ, ЩО РОБЛЯТЬ КОНФЛІКТИ СКЛАДНО ВИРІШУЄМИМИ:

- 1) учасники розглядають власні інтереси як такі, що взаємовиключні та сприймають конфлікт як боротьбу;
- 2) відмінності у сприйнятті змісту конфлікту пов'язані або з початковими розходженнями у ціннісних пріоритетах сторін, або з різною інтерпретацією того, що відбувається;
- 3) інституалізація конфлікту, що певним чином його «консервує» (наприклад, екологічні конфлікти загострюються кожного разу, коли порушується раніше встановлена рівновага).

Ш

ШАНТАЖ – загроза викриття відомостей, що компрометують жертву; аморальний та протиправний вчинок.



ШЕРИФ МУЗАФЕР (1906-1988 рр.) – турецький психолог, один з фундаторів соціальної психології, вивчав механізми міжгрупового конфлікту. Дослідник на підставі низки експериментів довів, що вірогідність досягнення гармонії суттєво збільшується, якщо групи здійснюють сумісну діяльність. Конфлікт припиняється, коли групи разом долають труднощі заради досягнення значущих цілей, що не може бути досягнуто, коли зусилля груп розрізнені.

Основні наукові праці: «Психологія соціальних норм» (1936); «Групи у гармонії та напрузі» (1953).

ШОК – гострий психічний стан, психічна дезорганізація, що виникає внаслідок впливу надсильних подразників.

Ю

ЮРИДИЧНИЙ КОНФЛІКТ – це різновид соціального конфлікту, який вирішується та завершується в юридичний спосіб, тобто такий соціальний конфлікт, що юридизується. Юридичному конфлікту притаманні дві функції: інформаційна, що віддзеркалює правову дійсність (недоліки правової системи, недосконалість законодавства, судової практики); динамічна, що надає бачення того, наскільки існуючі впливи змінюють наявну правову дійсність. Виокремлюють чотири групи

чинників, що детермінують виникнення та розвиток юридичних конфліктів:

- глобальні, що впливають на світовий суспільний розвиток;
- загальносоціологічні та правові, що визначаються характером, типом та особливостями організації певного суспільства та держави;
- локальні, що залежать від прояву конкретних чинників на рівні певних територій або організацій;
- синергетичні, випадкові, що визначаються раптовим збігом обставин.

Я

Я-КОНЦЕПЦІЯ – стійка система уявлень індивіда про себе, образ власного «Я», установка у відношенні до себе та інших людей, узагальнений образ власних якостей, здібностей, зовнішності, соціальної значущості; передумова та наслідок соціальної взаємодії.

БІБЛІОГРАФІЯ

- Аклаев А. Р.* Этнополитическая конфликтология. Анализ и менеджмент. Учебное пособие. М.: Дело АНХ, 2008. 480 с.
- Аминов И. И.* Психология делового общения. М.: Омега-Л, 2005. 304 с.
- Амстронг К.* Поля крови. Религия и история насилия. М.: Альпина нонфикшн, 2016. 538 с.
- Анциупов А., Друзь С.* Конфликтология в схемах и комментариях. М.-К.: Интер, 2007. 288 с.
- Анциупов А. Я., Шитилов А. И.* Конфликтология. Учебник для ВУЗов. СПб.: Питер, 2007. 496 с.
- Анциупов А. Я., Шитилов А. Я.* Словарь конфликтолога. М.: Эксмо, 2019. 972 с.
- Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. 560 с.
- Бабосов Е. М.* Социальные конфликты и управление ими: теория и практика. М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2003. 363 с.
- Багмет К. В., Гусева А. С., Козлов В. В.* Конфликт в педагогической деятельности. М., 1998. 136 с.
- Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1988. 400 с.
- Бесемер Х.* Медиация. Посредничество в конфликтах. Пер. с нем. Н. В. Маловой. Калуга, 2004. 176 с.
- Богданов Е., Зазыкин В.* Психологические основы «Паблик рилейшнз». СПб.: Питер, 2003. 208 с.
- Богданов Е. Н., Зазыкин В. Г.* Психология личности в конфликте. Учебное пособие. СПб.: Питер, 2004. 224 с.
- Бочарова Е. Е.* Конфликтология: Учебно-методическое пособие для студентов. Саратов: ИЦ «Наука», 2011. 110 с.
- Ващенко І. В., Кляп М. І.* Конфліктологія та теорія переговорів: навчальний посібник. Мукачево: Вид-во ЗакДУ, 2011. 350 с.

- Вишнякова Н. Ф.* Конфликтология. Минск: Университетское, 2000. 246 с.
- Волченко Л. П.* Особливості формування конфліктологічної компетентності особистості в умовах сучасної школи // Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Северодонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2017. № 3 (44). С. 65-74.
- Волченко Л. П., Гарькавець С. О.* Особливості формування соціально-нормативних уявлень старшокласників в умовах суспільної кризи: монографія. Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. 200 с.
- Галузьяк В. М., Холковська І. Л.* Педагогічна конфліктологія. Навчальний посібник. Вінниця: ТОВ «Нілан ЛТД», 2015. 208 с.
- Гальтунг Й.* Трансформація конфлікту мирними засобами. Трансценд метод // Діалог різноманітностей. 1999. № 12 (50). С. 12-15.
- Гарькавець С. О.* Конкурентна віктимність та її психологічні механізми // Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. №1(42). С. 59-67.
- Гарькавець С. О., Волченко Л. П.* Особливості формування установки конкурентної віктимності в умовах збройного конфлікту – досвід мешканців Донбасу // International Journal of Innovative Technologies in Social Science. Warsaw: RS Global Sp. z O.O. 2018. № 8(12). Р. 37-41.
- Гарькавець С. О., Полякова К. О.* Проблема соціальних конфліктів, психологічні наслідки та шляхи подолання // Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2018. №3(47). С. 110-117.
- Гарькавець С. А.* Психология невербального общения. Учебное пособие. Северодонецк: Изд-во «Петит», 2015. 214 с.
- Гарькавець С. О.* Психология підліткової віктимності. Монографія. Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. 175 с.
- Гарькавець С. О.* Соціально-нормативний конформізм особистості у психологічному вимірі. Монографія. Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2010. 343 с.
- Гарькавець С. О.* Проблема конкурентной ви́ктимности и вооруженный конфликт на юго-востоке Украины // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова. Психологія. 2016. Т. 21, Вип. 2(42). С. 39-49.

- Гарькавець С. О.* Соціальні конфлікти – пропозиція нової класифікації // Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Сєверодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2018. №2(46). С. 87-98.
- Гарькавець С. О., Яковенко С. І.* Гендерные особенности инсталляции обиды / Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Психологія». Вип. 59. 2016. С. 59-64.
- Гарькавець С. О., Яковенко С. І.* Методики дослідження образи: науково-методичний посібник з «Психодіагностики». Сєверодонецьк: Вид-во «Петіт», 2017. 68 с.
- Гірник А. М.* Основи конфліктології: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: Києво-Могилянська академія, 2010. 222 с.
- Глухова А. В.* Типология политических конфликтов в современной России и СНГ. М.: Аспект-Пресс, 2003. С. 219.
- Гришина Н. В.* Психология конфликта. СПб.: Питер, 2002. 464 с.
- Даниленко О. А.* Социологическое измерение конфликта. Харьков: Издательский центр Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина, 2003. С. 79-84.
- Дарендорф Р.* Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы. М.: «Российская политическая энциклопедия», 2002. 208 с.
- Дарендорф Р.* Элементы теории социального конфликта / Социологические исследования, 1994. № 5. С. 142-147.
- Джелалі В. О., Джелалі О. В.* Психологія вирішення конфліктів: навч. посібник. К.: Харків: Р.И.Ф., 2006. 318 с.
- Диксон Ч.* Конфликт. СПб.: Питер, 1997. С. 53-54.
- Дмитриев А. В.* Конфликтология: Учебное пособие. М.: Гардарики, 2000. 320 с.
- Донченко Е. А., Титаренко Т. М.* Личность, конфликт, гармония. К.: Политиздат, 1989. 174 с.
- Дуткевич Т. В.* Конфліктологія з основами психології управління. К., 2005.
- Євдокімова О. О.* Інформаційно-психологічна війна як різновид соціального конфлікту // Особистість, суспільство, закон: психологічні проблеми та шляхи їх розв'язання: зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. пам'яті проф. С. П. Бочарової (30 берез. 2017 р., м. Харків, Україна) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Ін-т психології ім. Г. С. Костенка Нац. акад. пед. наук України; Консультат. Місія Європейського Союзу в Україні. Харків: ХНУВС, 2017. С. 121-123.

- Євдокімова О. О.* Розв'язання конфліктів як складова професійної компетентності правоохоронців // Психологічні та педагогічні проблеми професійної освіти та патріотичного виховання персоналу системи МВС України: тези доп. наук.-практ. конф. (Харків, 7 квіт.2017 р.) / МВС України, Харків, нац. ун-т внутр.справ. Харків, 2017. С. 166-169.
- Загальна конфліктологія. Навч. посіб. / Заг. ред. І. В. Ващенко, С. П. Пренка. 2-ге вид. Х.: Оригінал, 2001. 384 с.
- Зазыкин В. Г., Зайцева Е. В.* Конфликтная личность в конфликтном противоборстве (психологические аспекты проблемы). М., 1998. 136 с.
- Зайцев А.* Социальный конфликт. М.: Академия, 2000. 464 с.
- Здравомыслов А.* Социология конфликта. М.: Аспект-пресс, 1995. 318 с.
- Здравомыслов А. Г.* Социология конфликта: Россия на путях преодоления кризиса. М.: Аспект-Пресс, 1995.
- Зигерт В., Ланг Л.* Руководить без конфликтов. М., 1990. С. 57-63.
- Зимбардо Ф., Ляйпне М.* Социальное влияние. СПб.: Питер, 2001. 448 с.
- Изард К. Э.* Психология эмоций. СПб.: Питер, 2008. 464 с.
- Ильин Е. П.* Психология зависти, враждебности, тщеславия. СПб.: Питер, 2014. 208 с.
- Ильин Е. П.* Психология совести: вина, стыд, раскаяние. СПб.: Питер, 2017. 288 с.
- Ишмуратов А. Т.* Конфлікт і згода. Основи когнітивної теорії конфліктів. К., 1996. С. 67-75.
- Карамушка Л. М., Дзюба Т. М.* Психологія управління конфліктами в організації (на матеріалі діяльності освітніх організацій): монографія. К.: Полтава, 2009. 268 с.
- Кибанов А. Я., Ворожейкин И. Е., Захаров Д. К., Коновалова В. Г.* Конфликтология. М.: «МОДЭК», 2010. С. 39-54.
- Кильмашкина Т. Н.* Конфликтология: социальные конфликты. Учебник. М.: Юнити, 2015. 287 с.
- Ковалев В. Н.* Тренинг конфликтологической компетентности. Учебно-методическое пособие. Севастополь: Изд-во СФ МГУ, 2013. 82 с.
- Козер Л.* Завершение конфликта // Социальный конфликт: современные исследования. Реферативный сборник. М., 1991. С. 27-35.
- Козер Л. А.* Функции социального конфликта. М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуал. Книги, 2000. 205 с.

- Козлов А. С.* Конфликтология социальных групп и организаций. М.: URSS, 2016. 272 с.
- Козырев Г. И.* Политическая конфликтология. М.: Инфра-М, 2007. 432 с.
- Колесник Н. Т., Путицев П. В.* Посреднические технологии разрешения межгрупповых конфликтов. Учебное пособие. М.: Изд-во МГОУ, 2018. 178 с.
- Кондратьев М. Ю., Ильин В. А.* Азбука социального психолога-практика. М.: ПЕР СЭ, 2007. 464 с.
- Конфликтология: учебник / Под ред. А. С. Кармина. СПб.: Изд-во «Лань», 2001. 448 с.
- Конфлікти у суспільній діяльності / Г. В. Ложкін, С. В. Сьомін, Т. В. Петровська, О. О. Кисельова. К.: Знання, 1997.
- Корнеліус Х., Фейр Ш.* Выиграть может каждый. М.: Стрингер, 2002. 212 с.
- Котигоренко В.* Етнічні протиріччя і конфлікти в сучасній Україні. Політологічний аспект. К., 2004. 722 с.
- Котлова Л. О.* Психологія конфлікту: курс лекцій. Навчальний посібник. Житомир: Вид-во ЖДУ імені І. Франка, 2013. 112 с.
- Кох И. А.* Конфликтология. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1997. 150 с.
- Кративин М. П.* Социально-психологические аспекты предупреждения межличностных конфликтов. М., 2006. 203 с.
- Крейдлин Г. Е.* Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык. М.: НЛЮ, 2004. 289 с.
- Кудрявцев В. Н.* Юридический конфликт: монография. М.: Государство и право, 1995. 160 с.
- Лаврова Н. М., Лавров В. В., Лавров Н. В.* Конфликт и карта медиации. СПб.: Бридж, 2012. 144 с.
- Левин К.* Разрешение социальных конфликтов. СПб.: Речь, 2000. 408 с.
- Левин К.* Теория поля в социальных науках. М.: Академический проект, 2016. 316 с.
- Левин С.* Разрешение конфликтов. От конфликта к сотрудничеству. М.: Олимп Бизнес, 2007. 248 с.
- Леонгард К.* Акцентуированные личности. Пер. с нем. В. М. Лещинская. Киев: Вища школа, Головное изд-во, 1981. 392 с.

- Леонов Н. И. Конфликтология: Учеб. пособие. М.: Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЕК», 2006. 232 с.
- Леонов Н. И. Методы изучения конфликтов и конфликтного поведения. М.: «МОДЕК», 2013.
- Леонтьев Д. А., Рассказова Е. И. Тест жизнестойкости. М.: Смысл, 2006. 63 с.
- Ликсон Ч. Конфликт. Семь шагов к миру. СПб.: Питер, 1997.
- Ложкин Г. В., Пов'якель Н. І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика. К.: МАУП, 2007. 435 с.
- Ломани Ф. Разрешение конфликтов с помощью НЛП. Техники улаживания конфликтов и ведения посреднических переговоров, консультирование пар и медиация. СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2008. 276 с.
- Любимова Г. Ю. Психология конфликта. М.: ТЦ Сфера, 2004. 160 с.
- Магомедов Г. Управление социальными конфликтами. Теоретико-методологический анализ. М.: Изд-во «Издательские решения», 2017. 189 с.
- Майерс Д. Социальная психология / Перев. с англ. С. Меленевская, В. Гаврилов, Д. Викторова. СПб.: Питер Ком, 1999. 688 с.
- Мак-Вильямс Н. Защитные механизмы // Психоаналитическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М.: Класс, 1998. 480 с.
- Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М.: ИНФА-М, 1996. 256 с.
- Налчаджян А. А. Атрибуция, диссонанс и социальное познание. М.: Когнитивный Центр, 2006. 415 с.
- Нескородев С. Н. Конфликтология: учебное пособие. Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2015. 196 с.
- Ольшанский Д. В. Основы политической психологии. Екатеринбург: Деловая книга, 2001. 496 с.
- Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія професійної комунікації. Монографія. Чернівці : Книги-XXI, 2009. 528 с.
- Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління. Навчальний посібник. Івано-Франківськ : Плай, 2001. 695 с.
- Орлянський В. С. Конфліктологія: Навч. посібник для вузів. К.: Центр учбової літератури, 2007. 159 с.

- Петровская Л. А.* К вопросу о природе конфликтной компетентности. Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1997. № 4. С. 41-45.
- Пирен М. I.* Конфліктологія. Підручник. К.: МАУП, 2003. 360 с.
- Пископфель А. А.* Конфликтное взаимодействие. Методология и теория. М.: Наследие ММК, 2013. 194 с.
- Пов'якель Н. I., Котлова Л. О.* Ціннісні орієнтації у подоланні конфліктних форм поведінки студентів. Монографія. Умань: Жовтий О. О., 2011. 143 с.
- Погосян Е. В.* Формы разрешения спортивных споров: монография. М.: Волтерс Клувер, 2011. 160 с.
- Практика медіації: словник-довідник / уклад.: С. О. Гарькавец, Л. П. Волченко. Лисичанськ: ТОВ «ФОКСПРИНТ», 2019. 128 с.
- Преториус Р.* Теория конфликта // Политические исследования. М., 1991. № 5. С. 25-34.
- Прибутько П. С.* Конфліктологія: навчальний посібник. К.: КНТ, 2010. 131 с.
- Прикладная конфликтология: хрестоматия / сост. К. В. Сельченко. М.: АСТ, Мн.: Харвест, 2003.
- Примуш М. В.* Конфліктологія: навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2006. 288 с.
- Психология и культура / Под ред. Д. Мацумото. СПб.: Питер, 2003. 718 с.
- Психологія особистості: Словник-довідник / За ред. П. П. Горностая, Т. М. Титаренко. К.: Рута, 2001. 320 с.
- Розенберг М.* Язык жизни. Ненасильственное общение. София, 2009. 169 с.
- Росс Л., Нисбетт Р.* Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. Пер. с англ. В. В. Румынского / Под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна. М.: Аспект Пресс, 1999. 429 с.
- Рубин Дж., Пруйт Д., Ким Хе Сунг.* Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение. СПб.: Прайм-Еврознак, 2001. 352 с.
- Савчик О. М.* Конфликтная компетентность как условие создание волевого единства группы. Учебно-методическое пособие. Мн.: РИПО, 2006. 64 с.
- Саати Т. Л.* Математические модели конфликтных ситуаций. М.: Советское радио, 1977. 306 с.
- Самойлова О. М.* Социокультурные конфликты (особенности определения и типологизации) // [URL:https://cyberleninka.ru/article/v/sotsiokulturnye-konflikty-osobennosti-opredeleniya-i-tipologizatsii](https://cyberleninka.ru/article/v/sotsiokulturnye-konflikty-osobennosti-opredeleniya-i-tipologizatsii) (дата звернення: 12.12.2019).

- Светлов В. А.* Введение в единую теорию анализа и разрешения конфликтов. М.: Либроком, 2013. 304 с.
- Светлов В. А., Семенов В. А.* Конфликтология. СПб.: Питер, 2011. 352 с.
- Свидрук І. І., Миронов Ю.* Психологія управління та конфліктологія: Підручник. Львів: Вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. 320 с.
- Селигман М.* Как научиться оптимизму: Измените взгляд на мир и свою жизнь. М.: Альпина Паблишер, 2018. 544 с.
- Селье Г.* Психофизиология стресса. М.: Педагогика, 1991. 268 с.
- Семенов В. А.* История зарубежной конфликтологии. в 2-т. 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд-во Юрайт, 2018.
- Скотт Д. Г.* Конфликты, пути их преодоления. М.: Аспект-Пресс, 2007. 363 с.
- Скотт Дж. Г.* Способы разрешения конфликтов. СПб.: ВИК, 1994. 210 с.
- Слободянюк А. В., Андрущенко Н. О.* Психологія управління та конфліктологія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 120 с.
- Современные теории конфликта / Под ред. Б. Исаева. М.-СПб.: Питер, 2008. 468 с.
- Соломатина Е. Н.* Социология конфликта. М.: ЮРАЙТ, 2016. 204 с.
- Сорокина Е. Г.* Конфликтология в социальной работе: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. 2-е изд., стер. М.: Издательский центр «Академия», 2010. 208 с.
- Степанов Е. И.* Современная конфликтология. Общие подходы к моделированию, мониторингу и менеджменту социальных конфликтов. М.: ЛКИ, 2015. 176 с.
- Субботина Л. Ю.* Психология защитных механизмов личности / Л. Ю. Субботина. Ярославль: ЯрГУ, 2013. 190 с.
- Татенко В. О.* Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину / Соціально психологія. 2003. № 1. С. 60-72.
- Тату В.* Этнические конфликты. Их биологические корни в этническом фаворитизме. М.: Кучково поле, 2014. 288 с.
- Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д.* Социальная психология. 10-е изд. СПб.: Питер, 2004. 767 с.
- Тернер Дж.* Социальное влияние. СПб.: Питер, 2003. 256 с.
- Толерантность / За общ. ред. М. П. Мчедлова. М.: Республика, 2004. 416 с.
- Тренев Н. Н.* Управление конфликтами. М.: ПРИОР, 2001. 312 с.

- Третьяченко В. В.* Управлінські команди: методологія та теорія, формування і розвиток: монографія. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. 300 с.
- Уиллер М.* Искусство переговоров. М.: МЦУПК, 2016. 342 с.
- Фергюсон Р., Коулман П.* Результативний конфлікт. Незгода – це сила, що працює на вас. К.: Вид-во «Наш формат», 2016. 320 с.
- Фернхем А., Хейвен П.* Личность и социальное поведение. СПб.: Питер, 2001. 368 с.
- Фестингер Л.* Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Питер, 1999. 256 с.
- Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию, или переговоры без поражения / Пер. с англ. А. Гореловой; Предисл. В. А. Кременюка. М.: Наука, 1992. 158 с.
- Фостер Р., Каплан С.* Созидательное разрушение. М.: Альпина Паблишер, 2015. 378 с.
- Фрейд А.* Психология Я и защитные механизмы. М.: Мастера психологии, 2016. 150 с.
- Фрейд А.* Эго и механизмы защиты / Пер. с англ. М. Гинзбурга. М.: Эксмо, 2003. 252 с.
- Фрейд З.* Психология бессознательного. СПб.: Изд-во «Питер», 2007. 400 с.
- Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Пер. с англ. Д. Павловой, В. Кирюшенко, М. Колопотина. М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. 730 с.
- Чалдини Р.* Психология влияния. СПб.: Питер, 2002. 288 с.
- Черепанова Е. С.* Философия конфликта. М.: ЮРАЙТ, 2016. 195 с.
- Хасан Б. И., Сергоманов П. А.* Разрешение конфликтов и ведение переговоров. СПб.: Питер, 2003. 222 с.
- Хертель А.* Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в вашей жизни. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2007. 272 с.
- Хельс Г.* Посредничество в разрешении конфликтов. Теория и технологии. СПб.: Речь, 2004. 244 с.
- Шатино Д.* Конфликт и общение: Путеводитель по лабиринту регулирования конфликтов. Кишинев, 1997.
- Шварц Г.* Управление конфликтными ситуациями: Диагностика, анализ и разрешение конфликтов. СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2007. С. 296.

- Шеллинг Т.* Стратегия конфликта / Пер. с англ. Т. Даниловой. М.: Изд-во АНО «Институт распространения информации по социальным и экономическим наукам», 2007. 366 с.
- Юри У.* Преодоление «нет» или Переговоры с трудными людьми. М.: Наука, 1993. 128 с.
- Яхно Т. П., Куревін І. О.* Конфліктологія та теорія переговорів. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 168 с.
- Boulding K. E.* Conflict and Defense. A General Theory. N.Y.: Harper and Broth. Publ., 1962. 330 p.
- Brisman A., South N., White R.* Environmental Crime and Social Conflict: Cotemporary and Emerging Issues. Routledge, 2016. 344 p.
- Dahrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford University Press, 1957. 358 p.
- Dahrendorf R.* The Modern Social Conflict: An Essay on the Political of Liberty. New Brunswick, N. Y.: Transaction Publisher, 2008. 219 p.
- Deutsch M.* Constructive Conflict Resolution: Principles, Training and Research / Journal of Social Issues. Vol. 50. № 1. 1994. P. 13-32.
- Dues M.* The Art of Conflict Management: Achieving Solutions for Life, Work, and Beyond. The Great Courses, 2013.
- Eagly A. H., Baron R. M., Hamilton V. L.* The Social Psychology of Group Identity and Social Conflict: Theory, Application, and Practice. N.Y.: Orbis Books, 2004. 308 p.
- Coleman P. T., Deutsch M., Marcus E. C.* The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice. John Wiley & Sons, 2014. 1264 p.
- Collins R. W.* Conflict Sociology: Toward an Explanatory Science. N.Y.: Academic Press, 1975. 271 p.
- Coser L. A.* The Functions of Social Conflict: An Examination of the Concept of Social Conflict and Its Use in Empirical Sociological Research. Simon & Schuster, 1964. 192 p.
- Forgas J. P., Kruglanski A. W., Williams K. D.* The Psychology of Social Conflict and Aggression. N.Y.: Psychology Press, 2011. 342 p.
- Hoffman F.* Conflict in the 21st century: The rise of hybrid war. Arlington, VA: Potomac Institute for Policy Studies, 2007. 72 p.
- Knight J.* Institutions and Social Conflict. Cambridge University Press, 1992. 252 p.

- Mildenberger C.* Economics and Social Conflict: Evil Actions and Evil Social Institutions in irtual Worlds. Palgrave Macmillan, 2013. 258 p.
- Morley J., Webb J., Stephensen G.* Bargaining and Arbitration in the Resolution of Conflict // The Social Psychology of Intergroup Conflict. Theory, Research and Applications / Ed. By Stroebe W. et al., Berlin, 1988.
- Noor M., Brown R. J., Prentice G.* Precursors and mediators of intergroup reconciliation in Northern Ireland: A new model / British Journal of Social Psychology. 2008. Vol. 47, № 3. P. 481-495.
- Pruitt D. G., Carnevale P. J.* Negotiation in Social Conflict. Brooks/Cole Publishing Company, 1993. 251 p.
- Rapoport A.* Decision Theory and Decision Behaviour: Normative and Descriptive. Springer Science & Business Media, 2013. 436 p.
- Rapoport A.* Fights, Games, and Debates. University of Michigan Press. 1960. 400 p.
- Rapoport A.* The Origins of Violence: Approaches to the Study of Conflict. N.Y.: Transaction Publishers, 1994. 620 p.
- Shaw L. A.* Divorce mediation outcome research: A metaanalysis. Conflict Resolution Quarterly, 2010. 27(4). P. 447-467.
- Sellmaier S.* Ethik der Konflikte. Verlag W. Kohlhammer. Stuttgart, 2008. 154 c.
- Sternlight J. R.* Lawyerless Disput Resolution: Rethinking a Paradigm. Fordham URB Legal Jurnal. 2010. Vol. 37. P. 394-405.
- Umbreit M. S.* The Handbook of Victim Offender Mediation: An Essential Guide to Practice and Research. San Francisco: Published by Jossey Bass, 2000. 480 p.
- Young I. F., Sullivan D.* Competitive victimhood: A review of the theoretical and empirical literature / Current Opinion in Psychology. 2016. Vol. 11. P. 30-34.
- Zalava A. G., Cichocka A.* The Social Psychology of Social Problems. Palgave Macmillan Publishers, 2013. 372 p.

Наукове видання

ГАРЬКАВЕЦЬ Сергій Олексійович

СОЦІАЛЬНІ КОНФЛІКТИ

Словник-довідник

Оригінал-макет О.В. Могильна

Світлини науковців запозичені з вільного доступу:

«Енциклопедія сучасної України» [Електронний ресурс] – Режим доступу до світлин : http://esu.com.ua/search_articles.php?id=56179 (дата звернення 7.12.2019)

«Википедия. Свободная энциклопедия» [Електронний ресурс] – Режим доступу до світлин : <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата звернення 23.11.2019)

Підписано до друку 17.03.2020.
Формат 60x84 ¹/₁₆. Папір типогр. Гарнітура Times.
Друк офсетний. Умов. друк. арк. 6,9. Обл.-вид. арк. 8,3.
Тираж 50 прим. Вид. № 3260. Заказ № 7(2020). Ціна договірна.

Видавництво Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.2003 р.

Адреса університета: просп. Центральний 59-а
м. Северодонецьк, 93400, Україна
e-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com.

Надруковано:
Відділ технічного обслуговування СНУ ім. В. Даля
Адреса: просп. Центральний 59-а
м. Северодонецьк, 93400