

АЛЕКСЕЙ ЩИННИКОВ

**ТРИЗ в переговорах
и конфликтах.
Конфликторинг**

ИЗДАНИЕ ПЕРВОЕ



Алексей Щинников

**ТРИЗ в переговорах
и конфликтах. Конфликторинг.
Издание первое**

«Издательские решения»

Щинников А.

ТРИЗ в переговорах и конфликтах. Конфликторинг. Издание первое / А. Щинников — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-510691-9

Первая книга о первом в мире алгоритме решения КОНФЛИКТОВ, построенном на теории научного спора, логике и ТРИЗ. Вы решите любой конфликт взаимовыгодным способом.

ISBN 978-5-00-510691-9

© Щинников А.
© Издательские решения

Содержание

Благодарности	6
Введение	7
Методологическая основа технологии	10
Что было до Конфликторинга	11
Интегративный подход	12
ТРИЗ (теория решения изобретательских задач)	14
Конфликт	17
Постулаты Конфликторинга	19
Конец ознакомительного фрагмента.	21

ТРИЗ в переговорах и конфликтах. Конфликторинг Издание первое

Алексей Щинников

Мастер Конфликторинга Ольга Сергеевна Щинникова

© Алексей Щинников, 2021

ISBN 978-5-0051-0691-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Благодарности

«Чем ближе люди к Богу, тем ближе друг к другу».

Православный святой Паисий Святогорец.

Это первая книга по Конфликторингу.

Здравствуйте друзья! Я Алексей Юрьевич Щинников, профессиональный медиатор и тренер медиаторов, руководитель Саратовской Научной Школы ТРИЗ, автор технологии «Конфликторинг». С 2015 года со мной вела работу над технологией моя супруга Ольга Щинникова. Она спутница жизни и соавтор первой в мире технологии решения конфликтов и системно-интегративных переговоров «Конфликторинг», построенной на логике и ТРИЗ.

Мы благодарим всех, кто верил в то, что технология получится и начнет активно использоваться медиаторами, руководителями, психологами, юристами, инженерами, педагогами и родителями, которые по ней обучают детей разрешать конфликты взаимовыгодным способом.

Особенную благодарность выражаем нашим родителям, без которых мы не смогли бы пройти этот путь.

Нашим учителям ТРИЗ: А. Б. Селюцкому, А. В. Кислову, В. Б. Крячко, Е. Л. Пчёлкиной.

Нашим коллегам: Д. Г. Мироненко, В. А. Кучерову, Антону Никулину.

Отдельно хотелось бы выделить неоценимый вклад в развитие технологии А. П. Шевчука, разработавшего для технологии термин «Конфликтхантер» (Conflicthunter) и участвовавшему в испытаниях технологии в деловых играх по переговорам. Александр Шевчук дал много идей для будущего «Конфликторинга».

Большую пользу принесли все те, кто критиковал, осуждал, старался помешать и просто не верил в то, что возможно создать логическую технологию решения конфликтов, проведения переговоров и создания социальных систем без противоречий. Технология родилась в спорах с оппонентами. Чем больше оппонентов, тем сильнее технология «Конфликторинг».

Благодаря Платону и Аристотелю мы нашли истину в спорах!

Введение

Почему в жизни так много конфликтов, и почему люди даже не стремятся найти способы их разрешения?

Я вышел от медиатора со смешанным чувством удовлетворения и досады. Конфликт вроде разрешился, но что-то было не так.

В 2008 году я столкнулся с серьезным конфликтом, который развивался несколько лет. В 2012 году конфликт был решен компромиссом – было подписано медиативное соглашение. И через некоторое время конфликт опять перерос в ссору и возобновился в ещё более ожесточенном варианте. «Затух» конфликт сам собой в 2015 году. 7 лет было потеряно в попытках разрешения этого конфликта.

Эта ситуация заставила меня искать ответы в науке. Нужно было найти простой научный метод решения конфликтов, а если такого нет, то создать самому. Эта задача была полностью решена в начале 2018 года.

Что побудило меня к созданию новой технологии решения конфликтов и честного ведения переговоров? Отсутствие в мире такой технологии на тот момент времени и жгучее желание решить свой конфликт не силовым способом. Я не хотел побеждать другую сторону конфликта, а хотел разрешить спор взаимовыгодно, с учетом интересов всех участников.

Два английских джентльмена гуляют по берегу реки. Вдруг один джентльмен видит, как из-за поворота реки бурным потоком выносит маленького ребенка. Джентльмен бросается в воду и спасает его. Но только он вылез из воды, как из-за поворота реки бурным потоком выносит ещё одного маленького ребенка. Тут второй джентльмен бросается в воду и спасает второго ребенка. Но только он вылез из воды – снова бурным потоком из-за поворота выносит маленького ребенка! Тут первый джентльмен поворачивается и уходит по тропинке, идущей вверх по течению. «Эй! – Кричит ему второй джентльмен. – Ты куда?! Детей надо спасать!». «Нет, – отвечает второй джентльмен. – Ты спасай, а я пойду посмотрю, кто их туда бросает!».

В этом анекдоте, как и во всех других, есть конфликт. Анекдоты, кино, литература – изначально построены на конфликте.

Один джентльмен считает, что они вместе должны спасать детей, а другой так не считает и уходит. Зачем он уходит? Джентльмен, который пошёл искать того, кто бросает детей в реку, сделал правильный шаг в сторону решения проблемы. Вместо борьбы с последствиями он решил найти причину проблемы, а потом, скорее всего, устранить её. Только так можно разрешить конфликт.

Идет Илья Муромец по пустыне. Долго идет, жара, пить хочется. Вдруг перед ним озеро. А на берегу загорает Змей Горыныч.

– Вставай Змей, драться будем! – орет Илья Муромец.

Час дерутся, два дерутся... Вечер. Обессилели оба, упали на берегу, еле дышат.

Змей говорит:

– Слышь, Илья. А ты вообще что хотел?

– Воды хотел попить.

– Ну, так и попил бы!

На лице появляется улыбка, когда мы узнаём, чем закончился конфликт Ильи Муромца и Горыныча. Пришли они к решению конфликта только после того, как бились несколько часов, а потом устали и додумались поговорить.

А в жизни всегда ли складываются обстоятельства так, что есть шанс поговорить и выяснить, кто чего хотел? А кто точно знает, с какими результатами могут завершиться переговоры, и, вообще, сколько всего результатов переговоров может быть? Хотели бы вы заранее определить нужный результат и точно по алгоритму прийти к нему?

Об этом данная книга. О результатах переговоров и алгоритме, по которому люди могут договориться о чём угодно так, что все будут довольны, и никто не уступит того, чего бы не хотел уступить.

Мой конфликт превратился в ссору, потому что медиатор не знал, что он привел нас к одному из восьми результатов, который называется «Компромисс+», являющемуся промежуточным между негативными и позитивными итогами переговоров. С одной стороны, каждая сторона выиграла что-то, а с другой, уступила то, чего не хотела отдавать. Кроме этого, медиатор не имел под рукой алгоритма, который помогает точно определять предмет спора, позиции сторон и их интересы, общий интерес, а также находить общую проблему и её физическую причину, предлагая пути устранения этой причины.

Медиатор не мог воспользоваться этими инструментами решения споров и ведения переговоров, так как они появились позже, уже после того как я сам стал профессиональным медиатором, изучил ТРИЗ (Теория решения изобретательских задач), освоил науку логику и теорию споров русского логика Сергея Иннокентьевича Поварнина, нашел правила ведения научного спора, а также метод Мери Паркер Фоллет «Интегративный подход».

Сочетание вышеуказанных подходов помогло мне создать технологию системно-интегративных переговоров и решения конфликтов людей «Конфликторинг».

По технологии «Конфликторинг» можно вести переговоры в разных областях: от семейных до деловых, держа в фокусе интересы сторон; разрешать технические конфликты между деталями, используя «творческое оживление» и «усаживая вещи за стол переговоров». Благодаря этой технологии можно создавать замечательные литературные истории или сценарии кино. Конфликт, где бы он ни был, является сильным и верным помощником при верном понимании его роли в жизни людей.

В этой книге вы также узнаете о новой профессии «Conflicthunter». Это охотник на конфликты, который вместо охоты за победой над оппонентом, ищет причину конфликта и устраняет её.

Вы разберётесь в логической структуре конфликта и выхода из него.

А разборы конфликтных ситуаций по технологии «Конфликторинг» не оставят вас равнодушными.

Подумайте, что общего в этих проблемах?

1. Люди обожают ездить на велосипеде на повышенной скорости. Некоторые из них падают и погибают. Как устранить гибель людей?
2. С новой силой разгорелся научный спор о форме Земли. Она плоская или шарообразная? Как решить этот спор и точно узнать форму?
3. Зависание программ в нашей операционной системе происходит по разным причинам. Программа перестаёт отвечать на действия пользователя, и закрыть её не представляется возможным
4. Две домохозяйки ссорились из-за апельсина. Каждая хотела его использовать для приготовления своих блюд. Как быть?
5. Десять лет греки осаждали Трою. Много славных героев погибли с обеих сторон. Все устали от войны. Однако греки не хотели возвращаться с поражением.
6. Продаж нет. Клиентов нет. Затраты растут. Бизнес тонет.
7. В сказке волк пытается съесть трёх поросят, которые ловко уходят от его нападений. Как быть?

Уверен, вы знаете ответ – общим в этих проблемах является наличие конфликта. В какой бы области не возникла проблема (социальной, технической или художественной) – это история изменения людей, техники, вымышленных героев через конфликт. Было и стало.

Дополнительные материалы по технологии «Конфликторинг» можно найти на сайте *conflictoring.ru* или *astriz.ru*.

Начинаем путешествие в мир конфликтов.

Методологическая основа технологии

Слово «Конфликторинг» первоначально было собрано из фразы «Технология Организации Решения Конфликтов», но оказалось, что РИНГ по смыслу подходит больше. Потому было принято решение о понимании слова «Конфликторинг» как спортивного ринга, на котором борьба ведется с конфликтом.

Конфликто (РИНГ) – люди в споре не ведут борьбу друг с другом, а побеждают конфликт (проблему) и находят решение спора.

Выходят на РИНГ для борьбы друг с другом, но в итоге находят причину конфликта и устраняют её, а не друг друга.

Тип конфликта	Что можно отнести
Социальные межличностные	бизнес, школа, дружба, семья
Бизнес-конфликты:	между бизнесом и клиентами (маркетинг и лояльность); между клиентами одного бизнеса; между поставщиками одного бизнеса; между собственниками бизнеса; между руководителями бизнеса; между руководителями и сотрудниками; между сотрудниками
Внутриличностные конфликты	между субличностями, ролями в жизни
Художественные конфликты	сторителлинг, сценарное искусство, рисование, скульптура и т.п.
Технические конфликты	изобретательская и инновационная деятельность

Области применения

Что было до Конфликторинга

Ранее наиболее распространенными были такие способы решения конфликтов как юридический, психологический и силовой. Однако в наше время специалистам по решению проблем известны и другие способы, например, медиация (самостоятельное разрешение спора при независимом посреднике). Но ни один из этих способов не даёт возможности гарантированно (логически) выйти из конфликта без потерь и с общим выигрышем.

Логика хоть и была основой всех наук, не использовалась профессионалами по решению конфликтов. Хотя говорить о науке переговоров и решения споров без логики просто нельзя. Поэтому логика стала научной основой Конфликторинга.

Пожалуй, ни одна из книг по проблемам конфликтов и ведения переговоров не обходится без упоминания американской исследовательницы Мэри Паркер Фоллет (3 сентября 1868 г. – 18 декабря 1933 г.), в чьих разработках были заложены основы интегративного (объединяющего) подхода.

К сожалению, подход не продвинулся в сторону создания алгоритма разрешения конфликтов, но именно её работы позволили перевести ТРИЗ с технического языка на язык переговоров, широко используемый в конфликтологии и теории споров.

ТРИЗ (теория решения изобретательских задач) – это решение технических конфликтов, «техническая конфликтология». Автор Генрих Саулович Альтшуллер (15 октября 1926 г. – 24 сентября 1998 г.), советский инженер и писатель-фантаст, создал науку изобретать, в которой для изобретения необходимо разрешить противоречие, мешающее развитию технической системы. АРИЗ (алгоритм решения изобретательских задач), созданный изобретателем, стал основой алгоритма решения конфликтов у людей в технологии «Конфликторинг».

Использованные методы для создания технологии «Конфликторинг»	
Метод	Описание
Искусство спора 1918 год	Автор Сергей Иннокентьевич Поварнин (1870—1952), русский логик
Интегративный подход 1930 год	Автор Мери Паркер Фоллет (1868–1933), США, социолог и пионер в области организационного поведения)
ТРИЗ (Теория решения изобретательских задач) 1946-1985	Автор Г.С. Альтшуллер (1926-1998), советский инженер, писатель-фантаст
Логика в современном изложении	Автор Дмитрий Гусев (наш современник), кандидат философских наук, доцент Московского педагогического государственного университета
Таблица логических результатов конфликта и другие разработки 2018	Автор А.Ю. Щинников, разработчик методов решения конфликтов

Интегративный подход

Мэри П. Фоллет давала такую задачу в качестве примера разрешения спора интегративным способом: между двумя людьми, которые работают в одном и том же кабинете библиотеки, возникают разногласия по поводу того, что одному из них хочется открыть окно из-за духоты, а другой боится простудиться.

Рассмотрим путь интегративного решения проблемы, а потом рассмотрим конфликт как изобретательскую задачу с использованием АРИЗ-85В.

Является ли этот конфликт ситуацией с несовместимыми интересами? И да, и нет, в зависимости от того, на каком уровне мы будем его рассматривать. Если мы видим эту ситуацию «на уровне окна», то интересы участников несовместимы, так как окно не может быть одновременно открыто и закрыто. Но разве интересы партнеров в этом?

Позиция первого участника ситуации – «открыть окно». Но его интерес не в том, чтобы открыть окно, а в том, чтобы «обеспечить доступ свежего воздуха». Позиция второго участника – «не открывать окно», а его интерес – «не простудиться».

Один и тот же интерес может допускать разные способы его удовлетворения, но каждый из партнеров, в данном случае, видит лишь одну возможность, и они оказываются несовместимыми. Если стороны будут вести борьбу за позиции, то они не смогут решить конфликт со взаимовыгодным результатом.

Задача интегративного разрешения конфликтов и состоит в том, чтобы переформулировать предмет переговоров (предмет спора), перейдя от предъявляемых участниками позиций к стоящим за ними интересам.

В соответствии с интересами проблема будет не в том, чтобы «открывать окно – не открывать окно», а в том, «при каких условиях можно обеспечить доступ свежего воздуха первой стороне и не охлаждение второй стороны».

Схема решения конфликта по методу М. П. Фоллет:

<i>Предъявление условий сторонами (обозначение позиций)</i>	
Позиция первой стороны	Позиция второй стороны
<i>Переход к интересам</i>	
Интерес первой стороны	Интерес второй стороны
<i>Переход к поиску условий совместимости обоих интересов</i>	
Выдвижение первой стороной своих условий принятия интереса второй стороны	Выдвижение второй стороной своих условий принятия интереса первой стороны
<i>Переход к поиску условий совместимости выдвигаемых условий</i>	
Принятие первой стороной интереса второй стороны со своими условиями	Принятие второй стороной интереса первой стороны со своими условиями
<i>Переход к выработке согласованного решения</i>	

Приведенная схема поиска интегративных решений несет в себе скорее общую идею разрешения противоречий, чем точный алгоритм действий.

Мери П. Фоллет в своей книге даёт такое решение спора: окно было открыто в другом зале. Это решение было наилучшим в то время и в том месте. Никто никого не подавил, интересы сторон были учтены.

ТРИЗ (теория решения изобретательских задач)

А теперь для той же задачи используем АРИЗ-85В Генриха С. Альтшуллера.

Дано. В начале 20 века два человека спорят в кабинете библиотеки. Там есть только одно окно. Они желают, чтобы окно имело противоположные состояния, так как у каждого есть свои нужды.

Модель технического противоречия:

ТП-1: Если окно будет открыто, то будет доступ свежего воздуха для первой стороны, но вторая сторона простудится.

ТП-2: Если окно будет закрыто, то вторая сторона не простудится, но первой стороне будет душно.

Физическое противоречие: в кабинете библиотеки во время нахождения в нем двух участников спора окно должно быть открыто, чтобы обеспечить доступ свежего воздуха одному человеку, и должно быть закрыто, чтобы не простудить другого человека.

Уже известное решение «Открыть окно в другом зале» подходит под прием разрешения физических противоречий в ТРИЗ – разрешение физического противоречия в пространстве.

Кроме этого приема в ТРИЗ есть большой инструментарий разрешения противоречий.

Подумайте, как ещё можно было бы удовлетворить интересы сторон.

Приступив к изучению ТРИЗ в начале 2013 года у мастера ТРИЗ Александра Борисовича Селюцкого (друга и биографа Г. С. Альтшуллера), я увидел, что в этой теории есть почти готовый инструмент разрешения человеческих конфликтов – АРИЗ-85В. Однако некорректно было применять технический подход к людям. Требовалась адаптация алгоритма к социальным системам.

Основания для появления науки изобретать

Изобретательство, как способ решения проблем, сопровождает человечество с самого начала существования. Например, первые люди подыскивали соответствующие булыжники для своих палиц. Брали камни, примеряли, отбрасывали, искали более подходящие. Со временем появилась наука. Люди многого достигли, создавая всё новые и новые технические системы. Однако метод проб и ошибок (МПиО), подход, которым пользовались первые люди для изобретений, так и остался без изменений.

Низкая эффективность МПиО влечёт за собой низкую эффективность работы изобретателя в наш век научно-технического прогресса. «Генрих Саулович Альтшуллер первым в мире осознал, что техника, которую создаёт человечество для своих потребностей, развивается не случайным образом и не по прихоти пусть самых талантливых изобретателей, а по особым законам и закономерностям, которые нужно познать и использовать», – пишет в книге «Формулы творчества» мастер ТРИЗ Геннадий Иванович Иванов.

Сегодня изобретать стало намного удобней, используя ТРИЗ. Сокращается время на поиск идей, разрешаются трудные технические проблемы. ТРИЗ начали применять

и в решении социальных задач, например, в решении задач бизнеса. И вот тут тризовцы, прямо применяющие ТРИЗ в решении социально-изобретательских задач, совершили логическую ошибку.

Не используя логический закон тождества, социальная система была отождествлена (приравнена) с технической. Но разница в том, что в технической системе взаимодействуют вещи, а в социальной системе – люди.

Главный закон развития технических систем (закон увеличения степени идеальности технических систем) сформулирован автором теории так: «Развитие всех систем идет в направлении увеличения степени идеальности. Идеальная техническая система – это система, вес, объем и площадь которой стремятся к нулю, хотя ее способность выполнять работу при этом не уменьшается. Иначе говоря, идеальная система – это когда системы нет, а функция ее сохраняется и выполняется».

В науке есть методы познания, а одним из которых является метод «Идеализация».

В толковом словаре Идеализация в обыденном смысле – это понятие, означающее представление о чём-либо (или о ком-либо) в более совершенном виде, чем это есть на самом деле. В науке этот термин используется в несколько отличном смысле – как один из методов познания, а именно – как далеко зашедшее абстрагирование.

В ТРИЗ идеализация используется как раз как «далеко зашедшее абстрагирование», то есть любая вещь представляется как исчезнувшая, но её функция должна выполняться (цель достигается без затратных средств). С каждым шагом развития техника становится всё более компактной и многофункциональной.

А теперь представим, если тот же подход применить к людям. Например, социальная семейная система. Неужели кому-то понравится такая формулировка идеальной семьи, как «семьи нет, а её функция выполняется». Или идеальные муж и жена те, которых нет, а их функция выполняется. Абсурд.

Или идеальный сотрудник тот, вес, объем и площадь которого стремятся к нулю, хотя его способность выполнять работу при этом не уменьшается. То есть тощий сотрудник считается близким к идеалу?

Абсурдность прямого применения технического подхода ТРИЗ к людям очевидна. А доводы в пользу того, что идеальный сотрудник тот, которого вообще нет, а функция его выполняется, направлены на поиск решений, где человек отсутствует. Например, автоматизация. Но надо всегда помнить, что сотни тысяч людей теряют работу и средства к существованию из-за автоматизации. Непродуманная автоматизация и замена людей приведет к социальным взрывам, что сведет на нет всю пользу принципа «человека нет, а функция его выполняется».

Как же тогда быть? Изучая различные подходы к решению социальных задач, создавая Конфликторинг, мной был найден ответ в интегративном подходе М. П. Фоллет, а также в системном подходе ТРИЗ.

Социальная система – это люди. У людей есть свои интересы. В борьбе за удовлетворение интересов люди зачастую не разделяют интересы и позиции, путают их, и ведут борьбу не за интересы, которые можно удовлетворить разными способами, а за позиции, то есть пытаются достичь цели только одним единственным способом – через победу над оппонентом.

В технологии «Конфликторинг» идеализация понимается в «обыденном смысле», то есть представление спорящих сторон в более совершенном виде, чем это есть на самом деле. После определения общего интереса и интересов сторон достаточно найти ресурсы (средства), чтобы конфликт исчез сам собой.

Идеальная социальная система в Конфликторинге – та, в которой учтены интересы людей и общий интерес, а средства достижения идеала не вредят никому. Другими словами, используется древний принцип Гиппократы «Не навреди».

Сегодня ТРИЗ применяется и для развития творческого мышления детей. Большой вклад в эту область внесли Екатерина Львовна Пчелкина и Александр Васильевич Кислов (руководители Российской Ассоциации Разработчиков, преподавателей и пользователей ТРИЗ).

В книге «Третий глаз, или как развивать системно-функциональное мышление вашего ребёнка» А. В. Кислов не только описывает методы ТРИЗ для детей, но и даёт основы их нравственно-творческого воспитания. Каким должен быть совершенный человек, совершенное общество? Такие вопросы необходимо ставить перед ребёнком в самом начале обучения творчеству, чтобы из будущего изобретателя не вырос «злой гений», разрушающий этот мир.

Конфликт

- Может ли появление ребенка в семье стать причиной конфликтов?
- Да, если ребенок появился поздно и в нетрезвом виде.

Возможно, удивитесь, но анекдот является результатом нарушения законов логики, как и драматическая история. Только в анекдоте, кроме логического противоречия, еще есть конфликт между сочувствием и насмешкой, что позволяет подсветить влияние человеческих пороков на отношения людей.

Какую пользу даёт ТРИЗ в решении конфликтов людей кроме логической схемы решения конфликта (АРИЗ)? Изобретательство – это, в первую очередь, создание вещей, то есть работа с реальными физически существующими объектами. А в спорах люди много выдумывают и додумывают, вместо того, чтобы посмотреть на ситуацию объективно. Рассмотрение конфликта с точки зрения взаимодействия физических объектов даёт мгновенное понимание ситуации. Достаточно выявить взаимодействующие физические объекты конфликта (ФОК), как ситуация резко проясняется.

Предмет спора должен быть реально существующим физическим объектом. Например, если спор идёт о математической формуле, то ФОКом будет физическая запись формулы на доске или на бумаге. Если спор идёт о том, какой температуры должна быть вода, то ФОКом будет вода. Если владельцы компании спорят об увольнении наёмного генерального директора, то ФОКом будет человек (генеральный директор).

Далее: позиции сторон – это физические состояния предмета спора. Например, вода в одно и то же время должна быть и горячая, и не горячая. А зачем такие состояния воды? Ради интересов сторон. Горячая вода физически действует на грязную тарелку, смывая остатки еды, а холодная вода физически не обжигает руки. Интересы, как и позиции, – это реальные физические состояния объектов реального мира, а не вымышленные фантазии.

ФОК общего интереса тоже необходимо обнаружить. Любая система действует в интересах надсистемы, то есть вовне. Потому ФОК общего интереса будет находится в надсистеме.

Система понимается как нечто целое, состоящее из подсистем (частей системы), согласованно взаимодействующих ради общей системной цели (общего интереса). Систему, как целое, выделяет человек из окружающей среды. В окружающей среде есть более общая система, называемая надсистемой, в которую входит система.

Например, система «семья» входит в систему «народ» («государство»). Коммерческая фирма входит в ряд надсистем, таких как бизнес (в зависимости от сферы деятельности), налоговая служба, банки, клиенты и т. п. Шариковая ручка является частью канцелярских предметов на столе.

Важно не путать систему с классом, надсистему с надклассом, подсистему с подклассом. Класс (от лат. classis – группа) в классификации – группа предметов или явлений, обладающих общими признаками. Класс «шариковые ручки» является подклассом канцелярских предметов. Система же всегда имеет конкретное пространство и время, входит в надсистему, имеющую свое место в пространстве и времени.

В отличие от подсистем, подклассы не взаимодействуют друг с другом ради общей цели, не имеют конкретного места в пространстве и времени.

Определим надсистему в следующей ситуации: если супруги после развода спорят о том, с кем будут проживать их дети, то надсистемой для них будут дети, так как они влияют на обоих родителей даже после развода, и следует помнить, что в этом споре ФОК общего интереса – это дети, а оба родителя, как система, должны действовать в их интересах.

Постулаты Конфликторинга

1. Единственной причиной конфликтов является нарушение законов логики, несоблюдение правил ведения научного спора и неразрешенные противоречия.
2. Идеальный результат решения конфликта Win-Win-Win – 100%-е удовлетворение интересов сторон без уступок и с общим выигрышем.
3. Решение конфликта – это создание системы, восстановление отношений в системе.

До сих пор популярными способами решения конфликтов являются юридический, психологический и силовой. А логика, хоть и является основой всех наук, до сих пор не используется профессионалами по решению конфликтов.

Когда я взялся за создание технологии решения конфликтов, то обнаружил, что уже несколько тысячелетий людям известен самый лучший способ решения конфликтов – логический.

Но почему же его не используют люди? Используют. А точнее, использовали вплоть до начала двадцатого века. Правила ведения научного спора известны. Любой честный ученый ведёт спор с коллегой именно по этим правилам. Однако софистика (подделка лжи под логику) вновь взяла верх в связи с развитием СМИ, которым важнее не истина, а прибыль, хотя в конфликте логики и софистики многие столетия победу одерживала именно логика.

Почему возникают конфликты? Конфликты возникают в спорах, где целью является победа только одной стороны, и в результате принятия МЫСЛИ, что в споре возможно нарушение законов логики:

- Логических ошибок;
- Софизмов;
- Интриг;
- Переходов на личности;
- Различных психологических уловок;
- Использование «чёрной риторики».

Такой спор называется демагогическим, где есть всё, кроме сути спора.

В научном споре оппоненты объединяют усилия для всестороннего рассмотрения проблемы.

Первое правило научного спора

Наличие предмета спора (предмета разногласий) – проблемы, вопроса, темы и т.п., принятого всеми сторонами!

Иначе дискуссия неизбежно превратится в бессодержательное словесное препирательство.

В Конфликторинге обязательно выделение в предмете спора физического объекта, материального, действительного, существующего.

Второе правило научного спора

Относительно предмета спора должна существовать реальная противоположность спорящих сторон, т. е. они должны придерживаться различных убеждений насчет него.

В противном случае дискуссия обернется обсуждением слов: оппоненты будут говорить об одном и том же, но использовать при этом разные термины, тем самым непроизвольно создавая видимость расхождения во взглядах.

Например, один человек указывает на возвышенность и говорит, что это подъём, а другой утверждает, что это спуск.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.