

У наш час, настільки насичене негативними емоціями, ми часто стикаємося з конфліктами. Чому не можна більшість питань вирішити мирно? Учені з США стверджують, що причина криється в генах, змінити які ми не в силах.

ТЕМА

НОМЕРА

- Увага! Конфлікт

СЬОГОДНІ У НОМЕРІ

Знайомимося з А. 2
Адлером

Стратегії поведінки 2
у конфлікті

Конфлікт—це... 2

Як змінити стосунки 3
з людиною, не
конфліктуючи?

Загадка «Чому він 3
такий потворний?»

10 правил 4
вирішення кон-
фліктів

У НАСТУПНОМУ НОМЕРІ:

- Толерантність

За даними інтернет - порталу "Тайное - про нас", На якому наводяться статті про інтуїцію, а також матеріали на тему психології, астрології і езотерики, причини конфліктів можуть бути найнесподіванішими. Ось тільки пара з них:

Дослідники довели, що у людей є потреба в постійній боротьбі і протистоянні. Ця психологічна залежність змушує нас змагатися, сваритися, битися, проявляти агресію і навіть розв'язувати війни. Упоратися з такими проявами людського нутра вчені поки не в силах.

Що ж може бути приводом для конфліктів? Як мінімум - невміння справлятися зі своїми емоціями. Група американських

вчених поставила експеримент, в ході якого з'ясувала, що матеріальний добробут в дитинстві робить істотний вплив на здатність керування емоціями в зрілому віці. У дослідженні взяли участь більше 50 осіб, вік яких коливався в межах 24 років. Випробовуваних розділили на дві групи залежно від рівня добробуту їх сімей в дитинстві, коли учасникам було близько 10 років. Добровольцям показували зображення негативного емоційного характеру, після чого просили їх знизити рівень власної реакції на картинки шляхом припущень, що люди або грають в кіно, або плачуть від радості. Виявилось, що група, дитинство учасників якої пройшло благополучно, успішно впоралася із завданням. Ті ж, хто в ранньому

віці відчув на собі бідність, з великими труднощами виконували поставлені завдання. Під час експерименту вчені діагностували роботу мозку всіх учасників. Отримані дані підтвердили, що люди, які виростили в незабезпечених сім'ях, не можуть справлятися зі своїми емоціями. До речі, рівень доходу випробовуваних в зрілому віці не впливав на результати експерименту.



Іншим приводом для конфліктів може бути нечесність. Дослідники з США з'ясували, що до вечора в людях прокидається тяга до брехні. Для цього вони провели експеримент з 20 учасниками, яким пропонувалося просто відповідати на запитання. За неправдиві відповіді їм видавали по \$ 10. Незалежно від того, що оплата провадилася в будь-який час доби, добровольці в першій половині дня (8-12 годин) не обманювали. Після обіду 75% учасників починали прибріхувати, а до вечора обманювали все частіше.

Що ж, якщо вчені мають рацію, і людина просто не в силах відмовитися від конфліктів, то краще свою потребу вихлюпувати шляхом участі в спортивних змаганнях, цивілізованих суперечках або парі. Однак щоб уникнути неприємних ситуацій краще «конфліктувати» по-чесному в першій половині дня, а до вечора не братися за суперечки. І, звичайно ж, варто враховувати те, як пройшло ваше дитинство!

Знайомимося з відомими психологами



АДЛЕР АЛЬФРЕД (1870-1937) Австрійський психолог, психіатр і філософ, один з попередників неофрейдизму. Адлер першим увів термін «комплекс неповноцінності», створив концепцію індивідуальної теорії особи. Адлер стверджував, що розвиток особистості залежить від того, яким чином цей комплекс компенсуватиметься. Головні ключові принципи його теорії можна розділити на: 1) почуття неповноцінності і компенсація; 2) прагнення до переваги; 3) стиль життя; 4) соціальний інтерес; 5) творче «Я»; 6) порядок народження; 7) фікційний фіналізм.

Стратегії поведінки у конфлікті

Суперництво. Полягає в нав'язуванні протилежній стороні вигідних тільки для себе умов. Суперництво бачить результат протистояння тільки в перемозі над суперником, тому сторони не можуть мати загальних цілей і інтересів, боротьба ведеться жорстко. Суперництво може нести позитив тільки за умови, якщо його результат сприятиме прогресу, стимулюватиме розвиток. Тривале в часі суперництво в якості стратегії втрачає ефективність, тому що виснажує ресурси обох сторін, може вплинути на розміщення балансу сил, підштовхнути до переходу на більш цинічні методи боротьби або втягування в нього інших сил.

Співробітництво сприяє пошуку обома сторонами такого рішення, що змогло б їх задовольнити. Така стратегія є активною, тому що обидві сторони прагнуть до взаємовигідного розв'язання конфлікту. Однак, вона не завжди буває можливою, тому що, крім бажання, необхідне ще і величезне зусилля обох сторін, відмовлення від свого егоїзму.

Компромід як стратегія перед-

бачає взаємні поступки з обох сторін, що можуть бути не завжди вигідними,

однак, саме через поступки кожна зі сторін може реалізувати найбільш вагомому частину своїх первісних цілей. Причини переходу до такої стратегії можуть бути найрізноманітніші, часом компромід є єдиним способом зберегти мирний варіант вирішення проблеми. У той же час, коли він реалізується не на паритетній основі, то може законсервувати глибинні причини конфлікту і привести в подальшому до його рецидиву.

Стратегія пристосування або поступок реалізується однією зі сторін через свідоме зниження своїх вимог, прийняття умов опонента аж до повного визнання позиції іншої сторони. Поступове визнання правоти протилежної сторони може на одному з етапів таких посту-



пок привести до повної капітуляції перед його вимогами. Вибір даної стратегії може бути викликаний різними причинами, це можуть бути і визнання правоти опонента, і виснаження своїх ресурсів, і визнання безперспективності продовження боротьби, і спроба зберегти сили для подальшої боротьби і т.ін. Досить часто поступки однієї зі сторін можуть сприйматися іншою стороною як прояв слабкості і тому можуть викликати ескалацію конфлікту, прагнення цілком добити опонента, що поступається. Ціна вибору такої стратегії буває дуже великою.

Стратегія ухилення виявляється в прагненні однієї зі сторін, знаходячись у стані конфлікту, всіляко ухилятися від активних дій проти іншої сторони. Сторона, яка вибрала подібну тактику, усіяло намагається не визнавати і при цьому всіляко ухилятися від відповідних дій опонента. Найчастіше таке відбувається, коли одна зі сторін не вважає предмет конфлікту значущим для себе.

Із психологічного довідничка

Конфлікт — вид спілкування, в основі якого лежать реальні або ілюзорні, об'єктивні або суб'єктивні і в різному ступені осмислені (усвідомлені) протиріччя з метою особистостей, що спілкуються, при спробі їх вирішення на фоні гострих емоцій-

них станів.

Конфлікт — протидія несумісних сил. Внутрішній або психологічний конфлікт може мати місце між інстинктивними імпульсами або між структурами (наприклад Его та Ід). Пси-

хоаналітична теорія не схильна розглядати всі конфлікти як невротичні. Вони є такими лише в тому випадку, коли одна із сторін конфлікту безсвідомо, або якщо вони вирішуються за допомогою психічних захистів, крім сублімації.



Із Вікіпедії

Конфлікт (лат. conflictus - зіткнення, сутичка) - зіткнення протилежних інтересів і поглядів, напруження і крайне загострення суперечностей, що призводить до активних дій, ускладнень, боротьби, що супроводжуються складними колізіями.

Залежно від сфери життєдіяльності людей він поділяється на:

- виробничі
- громадські
- політичні
- побутові

Конфлікт (від лат. conflictus) — зіткнення або боротьба, ворожі стосунки. Конфліктні ситуації вивчає конфліктологія.



Відповідь до загадки із випуску 9: 10 шт. Видно тільки 6 кубів. Але, щоб скласти таку фігуру, треба 10 штук.

Як змінити стосунки з людиною, не конфліктуючи

Часто люди користуються критикою для того, щоб щось змінити у взаєминах. І чинять неправильно. Психологи стверджують, що людина, вислуховуються критичні зауваження, обов'язково почне оборонятися і шукати собі виправдання. Навіть якщо критика справедлива, вона ранимь почуття власної гідності, тому не приносить результатів. Критика зачіпає гордість і веде до конфлікту. Вона веде до того, що людина буде шукати бумеранг, тобто можливість зробити зауваження критикує.

Тому коли ви хочете змінити що-небудь у взаєминах з людьми або в самій людині, то починайте розмову з визнання його достоїнств, з похвали, а потім зробіть зауваження. Але намагайтеся зробити це не прямо, а замасковано. Пряме зауваження сприймається як виклик, докір і викликає роздратування.

Замаскувати зауваження краще за все таким чином: розкажіть спочатку про свої помилки в минулому, про те, як ви потрапили в неприємну подібну ситуацію і як вийшли з неї. Пізніше можна сказати, що зараз ситуація така ж і ви спробуйте вийти з неї разом. Завдяки такій політиці, ви зможете розібратися в пропажу. Тому поставте своєму співрозмовнику ряд питань, але не наказуючи. Скажіть, що це допоможе зберегти престиж. Уверьте, що ви хочете вирішити ситуацію таким чином, щоб рейтинг ні в кого не знизився. Висловіть свої пропозиції і попросіть коментарі співрозмовників. Якщо ви утвердилися в плані дій, то починайте.

При досягненні успіху, навіть найменшого, **висловлюйте своє схвалення**. Відзначайте кожну удачу. Робіть це щиро і щедро. Негативні емоції стримуйте. Всі ці дії допоможуть досягти бажаного результату. Якщо ж ви будете помічати промахи, то бажання працювати, виконувати намічені дії пропаде. Щоб цього не сталося, створіть обстановку, в якій виправити помилку буде можливо, але при цьому не пов'язано з великими

труднощами. Труднощі лякають будь-якої людини, тим більше того, який здійснив уже помилку. Нехай у нього з'явиться враження, що зробити намічене буде легко, принаймні, можливо. **Необхідно, щоб людина впевнився в успіху.** Для цього створіть йому репутацію, яку хотілося б виправдати. Досягніть, щоб він радий був зробити те, що ви пропонуєте. Психологи встановили, що людина, яку докоряють і критикують, втрачає впевненість у собі і виконує роботу "як-небудь", боячись зробити ще одну помилку.

Але якщо такій людині надають довіру і роблять це за інших, то він намагається виконати роботу акуратно і гідно. Робіть висновки!

Якщо конфлікт все ж стався і ви перебуваєте з кимось у сварці, то згадайте російське прислів'я про "худому світі". Психологи погоджуються з цим висловлюванням, так як "поганий мир" здатний перетворитися в нормальний.

А сварка - це статичне стан, при якому негативні емоції накопичуються, а діалогу не відбувається.

Тому **необхідно перервати сварку**, зробивши перший крок. Ще древні вважали, що перший крок роблять сильні люди. Перший крок завжди найскладніший, але якщо ви зважилися на нього, значить, досягли певної зрілості в спілкуванні. Готуйте себе до будь-якої реакції. Можуть бути сказані загальні слова або вибачення, людина може захищатися чи розгубитися і т. д.

У будь-якій ситуації необхідно пам'ятати, що ми живемо серед людей, які схильні до емоціям і діють нелогічно. Але, швидше за все, якщо ви будете триматися відкрито і щиро, розмовляти дружелюбно і чесно, "бура" швидко пройде і настане примирення.

При такій ситуації партнеру буде легше визнати свою провину, тим більше, якщо ви визнаєте свою. **Відомо, що в будь-якому конфлікті винні двос.**

Чому він такий потворний?

Один учень писав про себе: «...Пальців у мене двадцять п'ять на одній руці, стільки ж на другій, на ногах десять...» Чому він такий потворний?

Відповідь у наступному номері



Златопільська гімназія
М.Новомиргорода
Психологічна служба

Наша адреса

Кіровоградська область
м.Новомиргород
вул. Луначарського,20

Телефон: (05-256) 4-30-10

Ел. пошта: zlato_nm@ukr.net

До успіху немає ліфта,
треба підніматися по сходах.

Електронна скринька довіри

dovirazlato1@yandex.ru

Надсилайте свої листи з пропозиціями, проблемними питаннями, що хвилюють вас. Працівники психологічної служби та адміністрація закладу обов'язково допоможуть вам в межах своїх можливостей



Конфідентіальність гарантована!!!

<http://zlatoiruna.ucoz.ru/>

10 правил вирішення конфліктів

Ось кілька порад, як звести конфліктні ситуації до мінімуму.

1. Навчіться стримувати емоції У вас ніколи не відбудеться конструктивного діалогу, якщо хоча б хтось один налаштований агресивно. Ні, звичайно, якщо головна ваша мета — розрядити емоції, то кричіть скільки душі завгодно, але якщо ж у вас є конкретна мета, то слід спочатку заспокоїтися, а потім вже починати розмову.

Упоратися зі своїми емоціями не так складно, як здається на перший погляд. Спробуйте подивитися на ситуацію з боку. Уявіть, що дивіться кіно. Так, вам шкода головного героя, але він — не ви, і тому можна неупереджено проаналізувати ситуацію. Нехай у вас не вийде з першого разу, але ж головне — тренування.

2. Не накручуйте себе Не варто накручувати себе. Якщо чоловік затримався після роботи, не варто забивати голову страшними думками про аварію або про іншу жінку. Не слід починати скандалити, ледь він переступить поріг. До його приходу згадаємо першу пораду та гасимо негативні емоції. Спробуйте розібратися, чому ви так переживаєте через це і що ж

відчуваєте насправді.

Не дивуйтеся, адже те, що ваші емоції ґрунтуються на страху, що вас кинуть чи що з рідним вам людиною щось трапиться — нормально, як і образа, найчастіше ґрунтується на егоїзмі. Потім уявіть, що двері відкриваються і входить він. Що вам більше хочеться в цей момент — накричати на нього або обійняти? Якщо перше — продовжуємо гасити емоції. Не бійтеся сказати чоловікові, що переживали через його затримки. Він запам'ятає це, і в майбутньому буде попереджати вас.

3. Виберіть час для розмови Не варто лізти під гарячу руку. Якщо чоловік прийшов роздратованим — відкладіть розмову. І пам'ятайте, не варто також заводити розмову з голодним, не виспавшись, а тим більше, що випиває людиною.

4. Боріться з причиною, а не наслідком З'ясуйте, що стало причиною конфлікту. Варто обговорити й вирішити саме її, а не саму сварку. Це набагато прискорить вирішення проблеми.

5. Не згадуйте минуле До того ж пам'ятайте, починати сварку, при цьо-

му згадуючи всі попередні гріхи не варто. Обмежуйтеся тим, що сталося саме в даний момент.

6. Не накопичуйте проблеми Вирішуйте проблеми по мірі їх надходження. Не слід чекати, поки їх збереться досить. Обговорюйте проблеми поступово, і ніколи не повертайтеся до них.

7. Не гаїть образу Говоріть про образу спокійно та без істерик. Не слід виношувати її в собі — чим швидше ви пробачите, тим швидше вона пройде.

8. Не опускайтесь до образ Це також дуже важливо. Образи — нова причина для сварок.

9. Не язвіть і уникайте іронії Запам'ятайте, іноді не слова, а тон, з яким ви їх вимовили, ображають співрозмовника.

10. Не влаштовуйте істерик Чи знаєте ви, що істерика вважається однією з форм маніпуляцій? Незважаючи на те, що це вельми потужна зброя, дійсно вирішити проблему вона вам не допоможе.