



ПОЛТАВСЬКИЙ
ДЕРЖАВНИЙ МЕДИЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ ТА КОМАНДНА ВЗАЄМОДІЯ.

Зв'язок взаємодії та спільної
діяльності. Потреба у взаємодії.
Форми поведінки особистості у
міжособистісній взаємодії

д.мед.н., професор Васильєва Ганна Юріївна

Кафедра психіатрії, наркології та медичної психології

Зв'язок взаємодії та спільної діяльності

Зміст взаємодії, її смислове навантаження розкривається як на рівні *окремих контактів і дій*, так і в контексті *спільної діяльності*, яка реалізується за однією з трьох моделей:

- 1) **спільно-індивідуальна** (кожен учасник здійснює свою частину спільної справи незалежно від інших);
- 2) **спільно-послідовна** (спільне завдання послідовно виконує кожен учасник);
- 3) **спільно-взаємопов'язана** (одночасна взаємодія кожного учасника з усіма іншими).

При здійсненні **спільної діяльності** взаємодія може відбуватися і з незнайомими людьми. Вона немовби пронизує спільну діяльність, передбачаючи, що в цьому процесі суб'єкти по чергово та взаємно змінюють соціально-психологічні стани, цінності та наміри один одного.

Певний інтерес становить класифікація основних ознак і динамічних властивостей спільної діяльності (таблиця)

Серед власне психологічних складових спільної діяльності найважливішою є **спільна мета**.

До обов'язкових психологічних компонентів спільної діяльності належить **спільна мотивація** — те, що спонукає людей до досягнення спільної мети, а також **спільні дії**, спрямовані на реалізацію поточних і перспективних завдань спільної діяльності.

Завершує психологічну структуру такої діяльності **загальний результат**. При цьому важливе значення має не тільки загальний об'єктивний кінцевий продукт, а й суб'єктивне відображення результату індивідуальними і колективними суб'єктами.

Основні ознаки і динамічні властивості спільної діяльності та її колективного суб'єкта

Ознака спільної діяльності	Соціально-психологічний процес спільної діяльності	Характеристика (властивість) спільної діяльності та колективного суб'єкта
1	2	3
1. Наявність єдиних цілей для учасників взаємодії	Формування цілі. Спільна діяльність, як й інша форма кооперації, зумовлюється необхідністю досягнення недоступних окремії людині або досяжних частково цілей. Доцільна вона тоді, коли заздалегідь визначаються усвідомлювані цілі	Цілеспрямованість
2. Спільна мотивація	Мотивування. Учасники спільної діяльності, крім індивідуальних мотивів, повинні мати спонуку працювати разом, тобто має формуватися спільна мотивація для досягнення цілі	Мотивованість

1	2	3
3. Розподіл діяльності на функціонально пов'язані складові	Розподіл функцій між учасниками. Необхідно розділити єдиний процес досягнення спільної мети на певні складові (окремі функціонально пов'язані сукупності дій, операцій) та розподілити їх між учасниками взаємодії	Структурованість
4. Об'єднання індивідуальних діяльностей	Об'єднання. Йдеться про формування цілісності спільної діяльності, взаємозв'язків і взаємозалежностей між її учасниками	Інтегрованість (об'єднаність)
5. Погоджене виконання розподілених і об'єднаних індивідуальних діяльностей	Погодження(координація). Полягає в координованому виконанні розподілених і об'єднаних індивідуальних діяльностей учасників взаємодії	Погодженість (координованість)

1	2	3
6. Наявність управління як атрибутивної функції спільної діяльності	Управління. Необхідність в управлінні (включаючи самоуправління) зумовлене потребою, внутрішньо притаманною спільній діяльності	Організованість (регульованість)
7. Єдиний кінцевий результат	Оцінювання групових результатів. Воно враховує наявність єдиного кінцевого результату, загального для учасників спільної діяльності	Продуктивність (результативність)
8. Наявність єдиного простору й одночасність виконання індивідуальних діяльностей	Функціонування учасників взаємодії в єдиному просторово-часовому вимірі	Умови (просторові і часові) спільної діяльності групи

Компонентами взаємодії як процесу є фізичний (спільний рух у просторі, спільні дії) і духовний контакти.

Тобто організації спільної діяльності властиві такі основні складові, що характеризують взаємодію як процес: індивіди, які діють (актанти), спільні дії, інформаційні зв'язки, взаємовплив, взаємини, взаєморозуміння.

Взаємодія у спільній діяльності реалізується у формі організації цієї діяльності, тобто спрямованих на загальний предмет праці спільних дій.

Саме вони зумовлюють необхідність використання основних структурних складових діяльності (цілей, мотивів та ін.).

ПОТРЕБА У ВЗАЄМОДІЇ

Людина за своєю природою налаштована на міжособистісну взаємодію, до якої її спонукають потреби в *приєднанні, контролі та відкритості* (В. Шутц).

ПРИЄДНАННЯ трактується як бажання бути залученим до товариства, виокремленим серед інших, перебувати в центрі взаємодії. Залежно від набутого в дитинстві досвіду приєднання доросла людина в ситуації взаємодії може демонструвати одну з таких моделей поведінки:

— **субсоціальність**. Людина уникає контактів, оскільки не здатна ризикувати, боїться бути ігнорованою. Уникнення може набувати різних форм: відмова від участі у соціальних контактах, формальна соціальна поведінка, імітація спілкування;

— **надсоціальність**. Людина шукає товариства (оскільки не терпить самотності), використовуючи такі форми взаємодії, як нав'язування контакту, привернення до себе уваги, демонстрація своєї влади;

— **соціальність**. Її характеризують здатність до контактів з іншими людьми, а також добре самопочуття поза товариством.

КОНТРОЛЬ реалізується як намагання контролювати інших, бути чи не бути контрольованим. Навиків встановлення контролю також набувають у дитинстві, в дорослому віці він втілюється в одній із таких моделей поведінки людини:

— **поведінка, що передбачає відмову.** Індивід займає позицію підлеглого, яка захищає його і від влади, і від відповідальності;

— **автократична поведінка.** Індивід прагне влади, готовий за неї боротися. В основі такої поведінки — невпевненість у своїй компетентності, необхідність доводити собі й усім свою здатність бути відповідальним. З аналогічних причин нерідко відмовляються від влади;

— **демократична поведінка.** Особистість здатна приймати рішення, брати на себе відповідальність, нікому цього не доводячи.

ВІДКРИТІСТЬ є потребою в налагодженні близьких емоційних стосунків з іншими людьми. Стратегії такої комунікативної поведінки дорослої людини також залежать від набутого в дитинстві досвіду. Йдеться передусім про такі види стратегій:

-субперсональність. Спричинюють її боязнь не сподобатися, бути відторгненим. Уникаючи відкритості, людина підтримує поверхові стосунки з іншими, велика кількість контактів психологічно захищає її від надмірної, на її погляд, зближеності з будь-ким;

— **надперсональність.** Найчастіше вона проявляється у намаганнях встановити близькі стосунки з якомога більшою кількістю людей, що повинно нейтралізувати її тривогу з приводу своєї відторгненості. Модель такої поведінки вибудовується на прагненні заслужити схвалення, привернути до себе увагу;

— **персональність.** Людина комфортно почуває себе як на рівні поверхового спілкування, так і в близьких стосунках.

Основною при цьому є проблема відчуття своєї здатності любити і викликати любов інших. Якщо індивід не впевнений у своїй здатності подобатися оточенню, його поведінка у сфері налагодження взаємодії буде екстремальною, проявляючись як повне уникання близькості або надвідкритість.

Потребу індивіда в налагодженні соціальних зв'язків виражає поняття "афіліація" (англ. to affiliate — приєднати, приєднуватися, встановлювати зв'язки).

За певних обставин ця потреба особливо помітна.

До встановлення контактів людину спонукають різні мотиви: утвердити своє "Я", усвідомити своє місце в системі зв'язків, уникнути невпевненості у собі, знайти позитивну стимуляцію засобами цікавої взаємодії, досягти уваги і похвали від інших, отримати емоційну підтримку, сформувати ставлення до себе, обмінятися вміннями, знаннями, навичками і результатами діяльності, вплинути на іншого.

Важливими для особистості є і пошук підтримки, розради, отримання полегшення, задоволення інтересів, і особливо — соціальне порівняння, редукція (відновлення) тривоги, пошук інформації.

Люди здебільшого контактують із тими, хто на вигляд менш схвильований, ніж вони. Це допомагає обнадійливіше бачити свої перспективи. У загрозованих, а також таких, що пригнічують особистість, ситуаціях, вони звертаються до тих, хто здатен їм поспівчувати, розрадити, підтримати чи просто вислухати.

Подібною є їх поведінка і щодо пошуку інформації. Під тиском певних загроз вони шукають того, хто знає і може надати інформацію, необхідну для правильної оцінки небезпеки.

У невизначених ситуаціях спілкування з іншими людьми, що потрапили в такі самі умови, дає змогу порівняти свою реакцію з їхньою і оцінити її доречність. Завдяки спілкуванню у товаристві індивід отримує змогу перевірити свій спосіб поведінки.

Близькість інших людей сприяє зниженню тривожності, пом'якшує наслідки фізіологічного, психологічного стресу. Особливо позитивною для індивіда, який переживає стрес та схвильованість, є присутність близьких, знайомих людей. Самотність за важких обставин часто підштовхує до суїциду. Будучи одним із психогенних чинників, що впливають на емоційний стан людини, самотність свідчить про дефіцит спілкування і соціальних зв'язків.

Самотність — сукупність емоцій, які виникають у відповідь на дефіцит (кількісний і якісний) соціальних контактів; болісне, гостре переживання, яке виражає певну форму самосвідомості і свідчить про порушення системи відносин і зв'язків особистості із зовнішнім світом.

Поширена вона серед людей, позбавлених близьких стосунків, дружніх зв'язків. Це породжує гострі емоційні реакції, що часто провокують психологічний шок, який характеризується тривожністю, депресією, а також актуалізує потребу у взаємодії.

Відсутність різноманітних взаємин може спричинити серйозні проблеми зі здоров'ям. Дослідження свідчать, що для виживання чоловікам дуже важливо бути у шлюбі, а жінкам — мати взаємини з друзями та родичами. Ті, хто має розвинуті соціальні контакти, користуються адекватною підтримкою свого оточення, довше живуть, ніж ті, хто їх позбавлений.

ФОРМИ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

Серед різноманітних поведінкових форм у міжособистісній взаємодії найбільшу увагу соціальних психологів привертають:

- ▶ деструктивні форми взаємодії,
- ▶ конфліктна взаємодія,
- ▶ взаємодія на основі дружби і любові,
- ▶ альтруїстична поведінка у взаємодії.

Деструктивні форми взаємодії

Такі контакти ускладнюють або руйнують взаємини, згубно позначаються на партнерах.

Ними є маніпулятивне спілкування, агресивна взаємодія, авторитарний стиль спілкування.

Навіть мовчання може бути деструктивним, особливо якщо воно приховує важливу інформацію чи використовується як засіб покарання партнера.

Деструктивну взаємодію можуть спричинити особистісні риси людини (хитрість, схильність до наклепів, упередженість, стереотип мислення, мстивість, цинізм та ін.). Така людина не обов'язково переслідує якісь особисті вигоди, а діє, піддаючись неусвідомлюваним мотивам самоствердження, суперництва тощо.

До феноменів, які підсилюють деструктивну взаємодію, належать *агресія, упередження, обман, егоїзм.*

АГРЕСІЯ

Вона завдає фізичної, матеріальної чи моральної шкоди іншому, що супроводжується сильними емоційними переживаннями (гнів, досада, злорадство), експресивним оформленням (жести погрози, ворожість, нехтування, зневага).

Агресія (лат. — нападати) — індивідуальна чи групова форма деструктивних дій чи поведінки особистості, яка спрямована на використання сили, нанесення фізичної або психологічної шкоди людям і суперечить нормам існування у соціумі.

Готовність суб'єкта до агресивної поведінки розглядається як відносно стійка риса особистості — *агресивність*, неконтрольований вияв якої деструктивно впливає на взаємодію.

Агресивність може реалізовуватись у різноманітних формах — мстивість, ворожість, хамство, заздрощі, образи, сварки, погрози, нищівна критика.

Все це збентежує, посилює напруженість співрозмовника, активізує у нього різні способи психологічного захисту. Навмисна агресія спричинює шкоду партнеру.

Суб'єкт агресії, як правило, заздалегідь усвідомлює наслідки свого вчинку, отримуючи потім задоволення від досягнення мети.

Завдаючи болю, створюючи проблеми іншій особі, агресивна людина намагається підтримати свою високу самооцінку.

Агресивна поведінка має ефект зараження. Якщо, наприклад, на зупинці транспорту у натовпі з'являється роздратована, обурена особа, у решти людей також підвищується тон розмови, з'являються погрозливі нотки.

Поняття "**агресія**" використовується в різних значеннях.

Теорія інстинктів і потягів (У. Мак-Дугалл, З. Фрейд) тлумачить її як природну внутрішню властивість людини, форму поведінки, що визначається вродженими інстинктами і потягами.

Згідно з цією теорією агресивна енергія періодично накопичується в індивіда, потребуючи вивільнення або трансформації.

З. Фрейд у межах психоаналітичного підходу доводив, що поряд з інстинктом життя (Ерос) існує інстинкт смерті (Танатос).

Тому, щоб уникнути саморуйнації, людина повинна позбутися пов'язаної з ним деструктивної енергії. На його думку, агресивна поведінка спрямовує у певне русло деструктивну енергію, знижуючи напруження. Нині теорію агресії як інстинкту не вважають актуальною.

Фрустраційні теорії агресії (Д. Доллард, Л. Берковіц та ін.) розглядають агресію як наслідок фрустрації (лат. — обман) — перешкоди цілеспрямованій дії людини.

Теоретичне ядро цієї теорії вибудовується на таких положеннях:

- агресія є суттєвою, але не єдиною відповіддю індивіда на фрустрацію;
- регулюють агресивну поведінку культура, звичаї, виховання;
- агресивна енергія не виробляється автоматично як внутрішній процес, вона є наслідком події, що відбувалася в навколишньому середовищі, поразки в досягненні мети;
- агресія пов'язана з покаранням: в одних випадках воно може посилити, а в інших — послабити чи взагалі не вплинути на її прояв.

Досліджуючи причини цього феномену, Л.Берковіц обґрунтував поняття "відповідні умови середовища (сигнали), що викликають агресію", яке є проміжним між поняттями "фрустрація" та "агресія".

Фрустрація, на його погляд, не завжди і не відразу спричинює агресію, вона пробуджує у людини стан емоційної активації (гнів), який готує агресивну поведінку.

Ця поведінка проявляється лише в наповненій агресивними сигнальними стимулами ситуації. Отже, джерелами акту агресії є гнів індивіда та зовнішні сигнали.

Згідно з теорією соціального научіння (А. Бандура та ін.) агресії, як й інших форм поведінки, набувають у результаті індивідуального досвіду взаємодії.

Людина вдається до агресії не тільки тому, що це може бути корисним, вона переймає її як модель поведінки, спостерігаючи за іншими людьми.

Зрозуміти і дослідити агресію можна, підійшовши до неї не з точки зору фрустраційних умов і покарань, а з погляду заохочувальних її наслідків.

Агресивної поведінки можна навчитися шляхом моделювання, перебуваючи під впливом середовища.

Це положення А. Бандура підтвердив таким експериментом:

проглядаючи фільм, діти спостерігали агресивну і неагресивну поведінку дорослого щодо певних іграшок.

Кожна модель поведінки мала два варіанти наслідків: покарання і винагородження.

Різні групи дітей спостерігали одну з чотирьох моделей поведінки дорослого:

агресію, що винагороджувалася;

агресію, що каралася;

неагресивну поведінку, яка винагороджувалася;

неагресивну поведінку, що каралася.

На підставі аналізу результатів експерименту було зроблено такі висновки:

— діти, котрі спостерігали агресивну модель, були у своїх вчинках агресивніші, ніж їх однолітки, які спостерігали за протилежною моделлю поведінки дорослого;

— діти, котрі спостерігали агресію, що винагороджувалася, проявляли її частіше, ніж діти, які спостерігали агресію, що каралася;

— агресія дорослого, що каралася, відтворювалася дітьми в іграх з подібними іграшками.

Ці дослідження дали змогу з'ясувати причини соціальної агресії, що стало передумовою науково вивіреної профілактики цього явища, формування неагресивної моделі поведінки.

Основні внутрішні і соціокультурні чинники, що провокують агресивну поведінку індивіда





У міжособистісній взаємодії
важливо врахувати чинники, що
провокують соціальну агресію (рис.).

Польові і лабораторні
експерименти засвідчили зв'язок між
переглядом телепередач, які показують
агресивні дії і сцени насилля, з
агресивною поведінкою.

Зокрема, тестування індивідів
віком 8, а потім 18 років виявило, що
відносно висока агресивність
вісімнадцятилітніх індивідів
співвідносилася з частим переглядом
фільмів зі сценами насилля у
восьмирічному віці.



Серед інших чинників, які провокують агресивну поведінку, виокремлюють такі:

- норма відплати (вендети, кровні війни та ін.). У деяких культурах агресія, ворожість щодо іншого є нормою;

- ефект зброї. Якщо у людини є зброя, вона шукатиме можливостей її використати, тобто наявність зброї підвищує схильність до агресивної дії;

- страх покарання. Небезпека бути покараним знижує агресивність, проте на рецидивістів загроза покарання менше впливає;

- самоствердження. Вдаючись до агресивних вчинків, приниження іншого, людина стверджується сама.

Дослідники вважають, що мовчки стримувати агресію так само неефективно, як і зривати гнів на інших. Потрібно заохочувати і розвивати в собі кооперативність і неагресивну поведінку. Особистість стає менш агресивною, частіше вдається до неагресивних дій, якщо її агресивну поведінку ігнорувати.

УПЕРЕДЖЕННЯ

Зазвичай людина не усвідомлює чи не хоче усвідомлювати свого упередженого ставлення до партнера і розглядає його як наслідок об'єктивної оцінки конкретних фактів або вчинків.

Упередження—установка, що перешкоджає адекватному сприйманню повідомлення чи дії.

Нерідко упередження використовується індивідом для виправдання своїх дій стосовно іншого індивіда.

Упереджена людина може свідомо засуджувати іншу чи негативно до неї ставитися. Упередження і дискримінація взаємопов'язані: дискримінація підтримує упереджене ставлення, а упередження схвалює дискримінацію.

Соціальним джерелом упереджень є міжособистісна взаємодія.

Упереджена установка сильніша в осіб з невисоким соціальним статусом або чиє становище різко погіршилося.

Боротися з упередженнями важко, вони не піддаються простим засобам профілактики. З метою протидії їм психологи радять орієнтуватися на ситуації співробітництва, зрівняння статусу

ОБМАН

Обман, неправда, егоїзм є особистісними рисами людини, що породжують деструктивну взаємодію, і формами такої взаємодії. Вони зумовлюють поведінку індивіда, спрямовану на отримання особистісної вигоди за рахунок інтересів інших осіб.

Обман — свідоме намагання людини створити у партнера хибне, неправдиве, удаване уявлення про предмет обговорення.

Як і неправда, обман може бути еквівалентом омани, допускати і не допускати безпосередні перекручення істини. Психологи вважають, що обман, неправду не варто ототожнювати з брехнею з таких причин (В. Знаков):

— брехня є комунікативним явищем, використовуваним для встановлення добрих взаємин із партнером;

— брехня є не стільки засобом навмисне перекрученого відображення дійсності, викривлення істини, скільки способом встановлення контакту з людиною;

— у брехні немає наміру обманути слухача, тобто вигадуючи, індивід не розраховує на те, що йому повірять;

— брехня не має на меті отримати вигоду, принизити співрозмовника, тобто вона відносно безкорисна;

— брехня приносить задоволення і насолоду від процесу придумування й інтерпретації вигадок;

— брехня може виконувати захисну функцію, позбавляючи людину тривоги і дискомфорту, а також функцію самозвеличення.

Психологічна природа брехні, тобто необхідність, можливість і намагання особи збрехати полягає не лише в соціальних причинах, що спонукають індивіда удаватися до маніпуляції, а й у його особистісних особливостях.

Суттєвий раціональний сенс містить афоризм, що напівправа є небезпечнішою за обман, бо його легше розпізнати, ніж напівправду. У міжособистісній взаємодії люди нерідко вдаються до ошукування з метою маніпулятивного впливу, намагаючись бути в центрі уваги. Обман та неправда образливі, рано чи пізно вони спричиняють руйнацію взаємин.

ЕГОЇЗМ

Часто він є основою деструктивного спілкування. У міжособистісних взаєминах егоїстична людина висуває на передній план свої інтереси, мету взаємодії на шкоду інтересам співрозмовника.

Егоїзм (франц. *e'goïsme*, від лат. *ego* — я) — ціннісна орієнтація суб'єкта, яка зумовлює домінування в його взаємодії з Іншими особистих інтересів і потреб безвідносно до інтересів партнера по спілкуванню.

Егоїзм не є нейтрально індиферентною особистісною властивістю, він має наступальний, агресивний, мстивий і винахідливий характер. Егоїстичні люди не здатні до конструктивної взаємодії, оскільки наділені особистісними рисами, котрі перетворюють міжособистісні контакти на деструктивні відносини, що супроводжуються приниженнями, стражданнями, ускладненнями.

Руйнацію стосунків спричинюють такі характерологічні особливості егоїстів:

— нехтування обов'язком, нормами моралі і закону; '

— виправдання обману, агресивних форм поведінки (помста, вбивство);

— приписування оточенню заздрості, егоїзму, цинізму, зрадливості, що робить неможливим використання у взаємодії з егоїстом тактики і стратегії співробітництва.

Егоїстичні устремління корисливого партнера можуть виражатися не тільки в намаганні здобути матеріальні переваги, а й додаткові психологічні вигоди, що проявляються у приниженні іншого. Реалізується це як намагання мати кращий вигляд на фоні співрозмовника.

КОНФЛІКТНА ВЗАЄМОДІЯ

У процесі взаємодії між її учасниками можуть виникнути часткові суперечності, іноді й антагонізм позицій, що є наслідком розбіжностей їх цінностей, цілей, мотивів. Ускладнення та загострення суперечностей є свідченням міжособистісного конфлікту.

Конфлікт (лат. conflictus — зіткнення) — зіткнення значущих, конкуруючих, несумісних чи протилежних поглядів, потреб, Інтересів і дій індивідів та їх груп.

На психологічному рівні суперечність проявляється в сильних негативних переживаннях учасників щодо ситуації, опонентів і себе. Конфлікт може спричинити зміну системи відносин і цінностей. У конфліктній ситуації люди по-іншому сприймають реальність, вдаються до невластивих їм дій. У конфлікт переростає не будь-яка суперечність, а така, в якій сходяться найсуттєвіші потреби, прагнення, інтереси, цілі людей, соціальний статус, престиж особистості.

Соціальна психологія зосереджується на таких аспектах, як

усвідомлення конфлікту її учасниками;

виокремлення соціально-психологічних складових, котрі зумовлюють внутрішню позицію конфлікту – сукупність мотивів, інтересів, цінностей, що спонукують індивіда, групу до участі в розв'язанні суперечностей;

з'ясування причин і стадій формування суб'єктивного образу конфліктної ситуації та ін.

Соціальна та індивідуальна значущість міжособистісного конфлікту може бути неспівмірною.

За одних умов конфлікт виникає як результат відмінності базових цінностей, моральних якостей, особливостей світосприйняття індивідів, за інших – навіть через дріб'язкові причини.

У міжособистісному конфлікті послаблюється здатність його учасників до саморегуляції, свідомого самоконтролю, знижується стійкість до стресів і фрустрації, не рідкісними є афективні дії.

Бувають ситуації, коли саме конфлікти допомагають розв'язати зловіденні проблеми. Отже, конфлікти створюють напружені взаємини між людьми, переключають їхню увагу з безпосередніх проблем на "з'ясування стосунків", важко позначаються на їх нервово-психічному стані.

Водночас вони можуть мати і творчу силу, якщо їх подолання поліпшує взаємини, сприяє взаєморозумінню між людьми.

Позитивна роль конфліктної взаємодії полягає у зростанні самосвідомості й учасників, особливо якщо конфлікт виникає з приводу соціально значущої мети.

Часто конфлікт формує та утверджує цінності, єднає однодумців, є запобіжним клапаном безпечного, конструктивного вивільнення емоцій.

Тому до нього не слід ставитися однозначно, а в процесі його аналізу враховувати як соціальну природу, так і психологічні наслідки.

СТРУКТУРА КОНФЛІКТУ

— учасники конфлікту. їх ще називають опонентами (лат. — той, що заперечує), суперниками, противниками. Представляють вони не менше двох сторін;

— позиція сторін. З'ясування її допомагає зрозуміти, чому сторони вступили в конфлікт. При цьому важливо знати їх внутрішні та зовнішні позиції. Внутрішня позиція — сукупність мотивів, реальних інтересів, цінностей, що спонукають людину до участі в конфлікті. Зовнішня позиція — соціально та особистісно прийнятне, коректне мотивування, яке не соромно пред'явити протилежній стороні;

— конфліктна ситуація. її породжує суперечність, що спонукає сторони до конфліктної взаємодії. Конфліктна ситуація є основою проблеми. Суб'єктивний образ конфліктної ситуації містить уявлення про себе у конфлікті, опонентів, ситуацію, в межах якої розгортається конфліктна взаємодія. Людина не тільки реагує на ситуацію, вона визначає її для себе;

— інцидент. Йдеться про дію, спрямовану на ініціювання конфлікту. Він може існувати як у зовнішній формі (сварка), так і у внутрішній, психологічній (людина або усвідомлює існування конфлікту, або просто емоційно його переживає);

— об'єкт конфлікту. Ним є об'єктивна причина, через яку опоненти вступають у боротьбу;

— предмет конфлікту. Це внутрішня причина, наприклад особиста неприязнь опонентів;

— розвиток і розв'язання конфлікту. Йдеться про вироблення підходів (аналіз проблеми, пошук варіантів її розв'язання та ін.) до налагодження міжособистісної взаємодії, основою якої є стратегія "виграти — виграти".

Оскільки в конфліктах беруть участь окремі особи, які представляють не власні інтереси, а інтереси групи, то опоненти, вступаючи в конфлікт, мають різну "вагу" і "силу", від яких залежить ймовірність перемоги.

Типологія конфліктів

Пізнання соціально-психологічної сутності міжособистісних конфліктів полегшує їх класифікація (типологія) за різноманітними ознаками.

Єдиної загальноприйнятої класифікації конфліктів не існує, що зумовлено різноманітністю форм їх прояву, відмінностями характеру і перебігу, неоднаковими наслідками тощо.

Найчастіше під час класифікації обирають найхарактернішу ознаку (таблиця)

Конфлікти між двома учасниками (діаді конфлікти) є найпоширенішим типом міжособистісного ділового, емоційного конфлікту. Як його опоненти, постають дві особи, кожна з яких є суб'єктом — носієм певних цінностей, інтересів, думок. Діадний конфлікт, як правило, є емоційно запальним, напруженим, перебігає у відкритій формі. Він виникає переважно на основі особистих симпатій — антипатій.

Однак емоційні стосунки людей у групі переплетені з діловими, кар'єрними та іншими інтересами. Конфлікти між особистістю і групою проявляються як суперечність між очікуваннями або вимогами особистості й сформованими в групі нормами поведінки.

Таблиця. Типологія міжособистісних конфліктів

Основа, прикметна ознака	Види конфліктів	Загальна характеристика
Особливості спілкування	Комунікативні	Непорозуміння у передаванні та сприйманні інформації; відсутність або нестача інформації; хибна Інформація; відмінності у розумінні важливості інформації; відмінності в інтерпретації інформації; відмінності в порядку та способах оцінювання інформації та ін.
	Інтерактивні	Конфлікти, викликані особливостями взаємодії: виразні емоції; хибне тлумачення та стереотипність мислення; відсутність зворотного зв'язку; часто повторювана негативна поведінка; відмінності в критеріях оцінювання ідей та поведінки тощо

Джерело виникнення	Ділові	Основою ділового конфлікту є конкретна об'єктивна причина, пов'язана з предметно-діловими розбіжностями
	Емоційні	Джерелами емоційних конфліктів переважно є особистісно-прагматичні інтереси опонентів, їх психологічна несумісність
Службово-комунікативна спрямованість	Вертикальні	Виникають між різними ієрархічними рівнями ("працівник — керівник" чи навпаки, залежно від того, хто є ініціатором конфлікту)
	Горизонтальні	Між рівними за службовим становищем співробітниками ("працівник — працівник"). За таких умов ініціатива у конфлікті може спрямовуватися від одного або іншого працівника чи від обох одночасно

Тривалість перебігу	Короткочасні	Найчастіше вони є наслідком взаємного непорозуміння чи помилок, що швидко усвідомлюються
	Затяжні	Пов'язані з глибокими морально-психологічними травмами чи з об'єктивними труднощами
Функціональне навантаження	Конструктивні	Суперечності торкаються принципових питань, проблем життєдіяльності групи та індивідів, розв'язання яких виводить колектив на вищий рівень функціонування, стимулює активність кожного. Конфлікт об'єктивує джерело суперечності, сприяє його усуненню
	Деструктивні	їм властива тенденція до розширення та ескалації. Такі конфлікти нерідко стають незалежними від причин, що їх породили. Можуть тривати навіть тоді, коли ці причини вже вичерпані. Вони призводять до негативних наслідків: породжують чутки, знижують ефективність праці та ін.

Емоційна сила впливу на учасників конфлікту	Сильні	Зачіпають соціальний статус, престиж, гідність особистості
	Слабкі	Не зачіпають гідності і честі людини
Обсяг впливу	Широкі	Зачіпають інтереси багатьох людей
	Локальні	Не виходять за сферу інтересів сторін конфлікту

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОНФЛІКТІВ

Серед універсальних причин виникнення конфліктів, пов'язаних із психологічними та соціально-психологічними особливостями учасників міжособистісної взаємодії, виокремлюють:

- ціннісні чинники. Йдеться про принципи, які людина проголошує чи відкидає, особистісні системи переконань, вірувань тощо;
- особливості відносин, пов'язані з наявністю (відсутністю) почуття задоволення від взаємодії. При цьому враховується основа, сутність відносин, баланс сили, значущість їх для себе й інших, тривалість, сумісність — несумісність сторін та ін.;
- поведінкові чинники. До них належать обмеження інтересів, невизнання самооцінки партнера, егоїзм, безвідповідальність, несправедливість, скептицизм, загострена увага на дрібницях, грубість, тиск тощо;
- особистісні властивості. В основі їх — незнання характерологічних, психологічних властивостей іншої особи;
- неправильне тлумачення думок, вчинків. Спричинює його дефіцит неформального спілкування, внаслідок чого виникає поверхове уявлення про співрозмовника;
- моральні чинники. Полягають у недотриманні загальноприйнятих моральних норм, переоцінці власних можливостей, недооцінці можливостей інших.

ДИНАМІКА КОНФЛІКТУ

Вона залежить від поведінки його опонентів. Оскільки люди неоднаково поведуться в конфлікті, то проблему, що стала предметом суперечностей, можна розв'язувати як у формі поради, прохання тощо, так і у формі корінної ломки взаємин. Кожна форма перебігу конфлікту пов'язана зі специфічними поведінкою й взаєминами людей.

На стадії прихованої напруженості дуже важливо своєчасно усвідомити ситуацію як конфліктну. Йдеться про момент усвідомлення, що суперечність звичними методами не розв'язати. Таке усвідомлення передбачає відмову від усіх стратегій й форм поведінки, що не відповідають стану конфлікту, і залучення запасу стратегій поведінки, які сприяють розв'язанню проблеми.

Під час відкритого конфлікту кожна зі сторін розцінює власні ресурси як значні і вважає, що має резерв їх посилення.

Етап розв'язання міжособистісного конфлікту є найскладнішим для його учасників, вимагає вникнення в психологічну сутність суперечностей між конфліктуючими сторонами, не надаючи переваги жодному з опонентів.

Вибір способів і методів подолання конфліктів залежить від об'єктивної ситуації, психічного стану конфліктуючих сторін, а також від спрямованості конфлікту.

Аналізуючи спрямованість, роблять висновок, чи сприятиме конфлікт глибшому розумінню проблеми, а отже і розвитку елементів кооперативної взаємодії всередині конфлікту, чи поглибить неузгодженість взаємодії.

ВЗАЄМОДІЯ НА РІВНІ ДРУЖБИ І ЛЮБОВІ

На перших етапах взаємодії, під час первинного контакту (на рівні сприймання), між людьми можуть виникнути специфічні емоційні відносини, котрі визначають привабливість одного індивіда для іншого. Ці відносини називають атракцією.

Атракція (лат. — притягування, привернення) — виникнення при сприйманні індивіда індивідом взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного у взаємодії, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини.

Атракція може вбирати в себе широку гаму почуттів, розгортаючись від простої симпатії до любові. Властиві їй близькість, прихильність виявляються як особлива установка на іншу особу, почуття дружби і любові.

ДРУЖБА

Дружня взаємодія вважається найвищим рівнем кооперації індивідів.

Дружба — особлива форма міжособистісної взаємодії, яка характеризується індивідуально-вибірковими стосунками, взаємною прихильністю учасників спілкування, посиленням процесів афіліації, високим рівнем задоволеності міжособистісними контактами, взаємними очікуваннями позитивних почуттів.

Суттєвим чинником дружби є безпечне спілкування з іншим на інтимній дистанції, щирість у стосунках, відкритість почуттів, взаємний інтерес до справ іншого, активна взаємодопомога, максимальна відвертість, демонстрація взаєморозуміння, задоволення від взаємин. Психологи небезпідставно стверджують, що фізична присутність іншої людини поруч збільшує вірогідність виникнення дружби. Йдеться про фізичне оточення, взаємну досяжність, просторову близькість, які відіграють значну роль у формуванні дружніх взаємин. Просторова близькість спричиняє взаємне притягання з багатьох причин. Регулярно перебуваючи в товаристві конкретної особи, є більше змоги дізнатися про неї, з'ясувати наявність спільних інтересів, поглядів на життя і світ. Усе це сприяє як взаємній близькості, так і зниженню атракції, оскільки у процесі регулярних контактів проявляються і неприємні риси людей.

Дружні стосунки відрізняються від фрагментарних контактів тим, що індивід намагається бути представленим у життєдіяльності інших значущими для себе і для них особливостями своєї індивідуальності.

А поверхові взаємини використовують комунікативні засоби взаємодії лише для підтримання процесу спілкування як такого.

Для підлітків дружба є своєрідним етапом становлення міжособистісних відносин.

Дружня взаємодія старшокласників відбувається навколо обговорення проблем, пов'язаних з вибором професії.

Значно інтенсивнішими і значущішими стають дружні взаємини у студентському віці.

Частота зустрічей, обсяг спільно проведеного часу досягають свого піку на третьому курсі.

Далі інтенсивність дружніх контактів знижується, особливо серед одружених студентів.

Для них дружні взаємини перестають бути унікальними, домінуючими в системі ціннісних орієнтацій, а на передній план виходять ділові та професійні відносини.

Зі зниженням значущості дружніх взаємин змінюються і функції дружби. Попри те, і на пізніх етапах життєвого циклу дружба залишається важливим чинником, що формує особистість, підтримує стабільність її "Я-концепції".

Не менш важливим свідченням дружби двох людей є їх близькість.

Проте близькість може породжувати і ворожість, особливо за серйозних порушень "кодексу" дружби.

Наслідком цього є перехід поверхових приятельських взаємин, поступове згасання і навіть припинення дружби, її міцність залежить від того, наскільки близькими є цілі, інтереси, ідеали, наміри, установки.

До визначальних характеристик дружби зараховують і наявність певних норм і правил.

Йдеться про добровільну допомогу, повагу до особистого життя друга, збереження конфіденційності, захист інтересів друга, заборону критикувати один одного у присутності інших людей.

Близькість сприяє приязні, оскільки існує так званий ефект простого перебування в полі зору іншої людини.

Подібність живить атракцію і дружбу, задовольняє потребу особистості у приєднанні.

Подібність і близькість дають змогу людям обмінюватися знаками уваги, виявляти довірливість, розкривати себе такими, якими вони є насправді, не приховуючи своїх вразливих рис.

Залежність атракції від подібності установок зумовлює розбіжність ролей, котрі одна і та сама установка відіграє для двох різних людей: чим сильніша розбіжність, тим меншою є атракція; чим важливіша установка для особи, тим більшу атракцію викликає її збіг з установкою іншого.

Проте навіть за сприятливих зовнішніх обставин і високого ступеня подібності установок дружба між двома індивідами може і не виникнути, оскільки важливою умовою стійких стосунків є взаємна привабливість (згідно з теорією соціального обміну).

Людина, знаючи, що комусь подобається, починає краще ставитися до тієї особи.

Взаємна привабливість є передумовою добровільної взаємозалежності, що сприяє зміцненню дружби.

ЛЮБОВ

Найбільшої інтимності міжособистісна взаємодія набуває у любові.

Любов – високий ступінь емоційно-позитивного ставлення до Іншої людини, стан сильного потягу до єднання з нею.

Закохана людина виявляє стійкі почуття (за психологічною природою вони суттєво відрізняються від дружніх почуттів), які фізіологічно, емоційно і морально засвідчують її бажання всіма своїми особистісно-значущими рисами бути представленою в життєдіяльності іншого, спонукати його до відповідних реакцій і потреб.

Любов, кохання як глибоко інтимні почуття супроводжуються емоціями ніжності, захоплення, ревності, які кожен індивід залежно від індивідуально-психологічних особливостей переживає по-своєму.

Психологи по-різному трактують структурні складові феномену кохання.

Одні розглядають його як трикутник, сторонами якого є відданість, пристрасть, інтимність, інші як прив'язаність, турботу, інтимність.

Усі вони стверджують, що взаєморозуміння, взаємопідтримка, задоволення від взаємного спілкування характеризують закохані пари.

Справжнє кохання постає як бажання пізнати іншого, вияв взаємної поваги і турботи про іншого, відповідальність за наслідки кохання, забезпечення особистісного росту і розвитку обох партнерів, можливість виявляти свободу, право на незалежність у власних інтересах, щирість у взаєминах, здатність уявити себе на місці іншого, прагнення зробити партнера щасливим, здатність радіти від того, що тебе кохають, страждати разом з партнером. Порушення цієї гармонії спричиняють непорозуміння, конфлікти, навіть розрив.

На початку любовні стосунки виявляються як любов-пристрасть, тобто як велике бажання єдності з іншою людиною, що супроводжується сильним збудженням і коливанням настрою від радості і щастя до горя і відчаю.

Пристрасне кохання пов'язане з ідеалізацією партнера, намаганням якнайскоріше його пізнати.

Ідеалізація при цьому є не слабкістю, а силою закоханого, адже він сприймає іншого не помилково, а просто інакше.

Вона сприяє баченню таких проявів людської душі, які за звичних обставин неможливо помітити.

Особливості вияву любові-пристрасті залежать від індивідуально-психологічних якостей людини.

Однак яким би гарячим й емоційно-збудливим не було пристрасне кохання, воно згодом згасає.

Тоді набувають значущості інші чинники любові: спільні цінності, спільна діяльність, інтереси, звички, на основі яких виникають нові справжні почуття на багато років. Так поступово любов-пристрасть переростає в любов-дружбу, що характеризується ніжністю до людини, з якою пов'язана доля.

Індивідуальне почуття любові пов'язане з культурою, традиціями, нормами суспільства, особливостями сімейного виховання, які є джерелом інтерпретації індивідом свого стану. Певну роль відіграють і соціальне походження партнера, його матеріальний стан, професійний статус тощо. Наприклад, в окремих культурах любов не обов'язково приводить до шлюбу, оскільки шлюбних партнерів визначають ще в дитинстві. В одних культурах любов є умовою шлюбу, в інших — кохання виникає після оформлення шлюбних взаємин.

Протилежним до почуттів дружби та любові є розлучення, яке має серйозні негативні наслідки. Встановлено, що фізичний і духовний стан розлучених значно гірший, ніж одружених. Гірший він навіть у тих людей, котрі втратили одного партнера чи не перебували у шлюбі взагалі. Розлучення переживається тим сильніше і болісніше, чим тривалішим був зв'язок. Життєві спостереження підтверджують думку психологів, що подружні взаємини можна зберегти, якщо проблема не надто серйозна і складна, дотримуючись при цьому певних правил чи вдаючись навіть до психологічного тренінгу. Ці правила зводяться до необхідності утримуватися від різких випадів у бік партнера, викладати свої думки і почуття в необразливій формі, рідше критикувати, частіше погоджуватися, утримуватися від вираження незадоволення, дбати, щоб позитивні взаємодії превалювали над негативними.

**Щиро дякую за Ваш
час
та увагу!**



**Бережіть себе
та своїх
близьких та
будьте
здорові!**