

● конфликт ● конфликтная установка ● соперничество ● сотрудничество

Взаимодействуя с людьми, человек отстаивает прежде всего свои личные интересы, и это вполне нормально. Возникающие при этом конфликты представляют собой реакцию на препятствия в достижении целей, которые он перед собой ставит. И от того, насколько значимым представляется человеку предмет конфликта, во многом будет зависеть и его конфликтная установка — предрасположенность и готовность действовать определённым образом. Конфликтная установка включает цели, ожидания и эмоциональную ориентацию сторон.

Наиболее распространённые *причины* конфликтов в детской среде:

- борьба за лидерство;
- ущемление достоинства или амбиций одного из детей;
- неподтверждение ролевых ожиданий (например, одна из конфликтующих сторон считала другую своей подругой, а та не поддержала её в ситуации, когда надо «выручать»);
- психологическая несовместимость (например, экстраверта и интроверта);
- конфликтное поведение как норма общения для одного из противников (грубит, «задевает» других, постоянно провоцирует их на конфронтацию).

Существует три способа достижения цели: конкуренция (работа направлена на достижение превосходства над другими); кооперация (совместная работа); независимая деятельность (работа никак не соотносится с деятельностью других).

Социальные психологи считают, что конкуренция — продукт деятельности исключительно человеческого общества, а не природы. Это означает, что конкуренция не является биологической характеристикой человека. Основоположник направления по

Стратегии поведения в конфликтной ситуации

Елена Александровна Иванченко,
учитель, г. Барнаул

Е.А. Иванченко. Стратегии поведения в конфликтной ситуации

исследованию конкуренции в социальной психологии Мартон Дойч ещё в 1973 году указал на нелогичность предположения о врождённой потребности человека побеждать. Эта потребность искусственно воспитывается обществом: семьёй, школой, окружением. Социолог Дэвид Рисман добавил к этому, что мы начинаем конкурировать и соперничать с другими в процессе воспитания. Педагоги выделяют наиболее успешных в учёбе учеников, а тех, кто, по их понятиям, не учится хорошо, принижают. В спорте также преобладает принцип соревнования, правда, уже измеряемый количественно: кто прыгнет дальше, кто быстрее пробежит и т.д.

Чем больше моментов соперничества мы в своей жизни видим и переживаем, тем сильнее развивается в нас потребность в победе над другими, и, наоборот, привычка действовать в команде позволяет нам обходиться без ощущения превосходства. Эта зависимость была доказана в исследованиях известного спортивного психолога Терри Орлика, одного из основателей теории кооперативных игр.

Зигмунд Фрейд строил свою концепцию на предположении о том, что соперничество является основополагающим принципом нашего существования. Фрейд утверждает, что человек — существо эгоистическое, которое прежде всего ищет удовольствий. Желание быть любимым приводит к бесконечной борьбе, кульминацией которой является эдипов комплекс: отец рассматривается как соперник, а мать — как награда за победу.

Неофрейдисты, и особенно Карен Хорни, придерживается иной концепции. Карен Хорни доказала, что жажда соперничества и конкуренции — это компенсация неуверенности в себе и низкой самооценки. Для неё психическое здоровье тесно связано со слабой потребностью в конкуренции.

Как выявить неблагоприятные воздействия соревновательного принципа? Сначала необходимо разграничить две вещи: напряжённую работу и стремление превзойти другого. Если во время работы мы стремимся доказать своё превосходство, то наше внимание раздвигается, на выполнение самого задания тратится меньше энергии. Результативность работы падает под тяжестью стресса, источником которого является соперничество. Боясь ошибиться, мы становимся менее изобретательными, и даже выполнение механических действий может ввести нас в оцепенение, что, в свою очередь, усиливает неуверенность и страх. Но существует и другой страх — страх перед победой. Мы переживаем, когда из-за нас проигрывает кто-то другой. В то же время мы боимся враждебного отношения со стороны побеждённых. Победителем восхищаются, но ему и завидуют.

Если потребность в самоутверждении удовлетворяется посредством сравнения собственных достижений с достижениями других людей, то по отношению к этим людям допускаются следующие реакции:

ТЕХНОЛОГИЯ И ПРАКТИКА

- *Реакция амбиции.* Получив информацию, придающую вес или значение другому лицу, подросток незамедлительно старается принизить его значение, одновременно подчёркивая собственный вес в глазах других.
- *Реакция самодовольства.* Получив какие-либо блага, многообещающие возможности или привилегии, подросток тут же сообщает об этом окружающим. Причём особое удовольствие ему доставляет проявление зависти со стороны других. Он с радостью отмечает, что кто-то, слушая его, «позеленел», «скривился» и т.п.
- *Реакция зависти.* Школьник именно «зеленеет», «кривится», став свидетелем чьего-то неоспоримого успеха. Эту реакцию он не умеет или не считает нужным скрыть, так как убеждён, что в действительности успеха достоин он, а не кто-то другой.
- *Реакция злорадства.* Видя неудачу или провал кого-либо из окружающих, подросток не скрывает своей радости.
- *Реакция захвата (экспансии).* При появлении в поле видимости каких-либо ценностей или привилегий, которые должны быть по заслугам распределены между участниками данной группы, школьник первым претендует на эти блага независимо от своих реальных заслуг.
- *Реакция агрессии.* В любом случае конфронтации подросток, чувствуя свою безнаказанность, немедленно начинает оскорблять, угрожать, а то и пускать в ход грубую физическую силу. Эта реакция обычно служит «естественным развитием» реакции захвата. Агрессивность такого подростка отличается жестокостью, несоразмерной с ситуацией.

Соперничество ослабляет связи между людьми и приводит к изоляции. Тот, кто постоянно находится в состоянии конкуренции с другими, чувствует себя одиноким. Важнейшая потребность — потребность в социальных связях — не удовлетворяется. Соперничество неблагоприятно не только для развития характера, оно отрицательно сказывается на образе мыслей. Мир делится на победителей и побеждённых, и это чёрно-белое видение распространяется на всё.

Наконец, очень важен тот факт, что соревнование нас обезличивает. Ведь оно существует только в тех условиях, когда все признают одинаковые ценности и стремятся к одинаковым целям по одинаковым правилам. Это приводит к тому, что индивидуальность отодвигается на второй план, от чего страдает творческая активность. Во время соревнований мы ставим свою жизнь в зависимость от каких-то внешних условий: от судей, от успеха или неуспеха. Чувства, которые будит в нас соперничество, распространяются на другие виды нашей деятельности. Постоянное соперничество поддерживает внутри нас перманентное возбуждение. Разочарование проиг-

Е.А. Иванченко. Стратегии поведения в конфликтной ситуации

равшего может привести к проявлению с его стороны физической агрессии. Причём неадекватные физические реакции возникают не только у потерпевшего поражение, но и у победителя. Причина предположительно заключается в том, что у всех без исключения опыт соперничества вызывает негативные эмоции — неуверенность, злость, страх и изоляцию. Эти эмоции настолько сильны и продолжительны, что даже победа не возмещает предшествующих ей страданий.

Когда же мы ни с кем не конкурируем, то испытываем совершенно иные чувства. Работая вместе с другими, мы чувствуем себя увереннее. Чем активнее, шире сотрудничество, тем больше вероятность того, что другие будут следовать нашему примеру, будут охотнее работать и общаться с нами. В этом случае мы постоянно чувствуем собственную полезность и ценность.

Соперничество неизбежно приводит к враждебности. Американский психолог Музафер Шериф провёл в лагере бойскаутов следующий эксперимент: две группы детей играли в типичную игру, ориентированную на соперничество, в конце которой победителю был обещан приз. На протяжении игры было заметно, что в командах развивается очевидная враждебность по отношению к противнику.

По мнению Шерифа, снижению напряжённости между любыми группами способствует позитивная информация о противостоящей стороне, поощрение неформальных, «человеческих» контактов между членами конфликтующих групп, конструктивные переговоры лидеров.

Однако ни одно из этих условий не может быть эффективно само по себе. Самое главное — это обретение общих целей, в стремлении к которым забывается противоборство.

Из всего этого следует, что в образовательных учреждениях должны создаваться условия для **сотрудничества школьников, педагогов и родителей**. Сотрудничество помогает нам сосуществовать с другими. Коллективная работа означает нечто большее, чем просто способность действовать в группе. Для этого необходимо, чтобы имелась некая задача, результат которой зависит от совместных действий, и общая цель, при которой успех каждого члена группы напрямую зависит от успеха действий всей группы. На практике это означает, что происходит не только обмен идеями, но и распределение ресурсов и обязанностей и, наконец, то, что каждый член группы разделяет её успех. Школьники учатся лучше, когда они работают в группе, в которой все помогают друг другу.

В межличностном взаимодействии важную роль играют индивидуальные качества оппонентов, их личная самооценка, саморефлексия, индивидуальный порог толерантности, агрессивность (пассив-



ТЕХНОЛОГИЯ И ПРАКТИКА

ность), тип поведения, социокультурные различия и т.д. Существуют понятия межличностной совместимости и межличностной несовместимости. Совместимость предполагает взаимное приятие партнёров по общению и совместной деятельности; несовместимость — взаимное неприятие (антипатию) партнёров, основанное на несовпадении (противостоянии) социальных установок, ценностных ориентаций, интересов, мотивов, характеров, темпераментов, индивидуально-психологических характеристик.

Межличностная несовместимость может стать причиной эмоционального конфликта, который является наиболее сложной и трудно разрешаемой формой межличностного противоборства.

