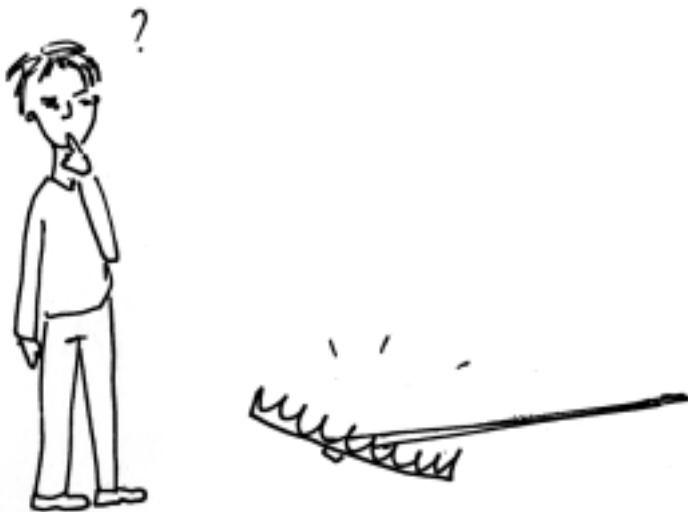


Федеральная целевая программа
«Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками
и их незаконному обороту на 2005–2008 годы»

А. Г. Грецов, Е. Г. Попова, Т. А. Бедарева

Научись преодолевать конфликты



Санкт-Петербург
2008

Грецов А. Г., Попова Е. Г., Бедарева Т. А. Научись преодолевать конфликты. / Информационно-методические материалы для подростков. Под общей редакцией проф. Евсеева С. П. – СПб., СПбНИИ физической культуры, 2008., – 80 с.

Книга посвящена тому, как научиться психологически грамотно разрешать конфликтные ситуации, отстаивать свои интересы без излишней агрессии или застенчивости, вести себя уверенно, не поддаваться на провокации.

Издание адресовано подросткам, будет интересно также родителям и специалистам, использующим средства физической культуры и спорта в работе по профилактике наркомании и формированию базовых потребностей детей, подростков и молодежи.

Грецов Андрей Геннадьевич
Попова Екатерина Григорьевна
Бедарева Татьяна Анатольевна
НАУЧИТЬСЯ ПРЕОДОЛЕВАТЬ КОНФЛИКТЫ
Информационно-методические материалы
для подростков.

Под общей редакцией проф. Евсеева С. П.

Подписано в печать 18. 06. 2008 г.

Печать офсетная. Формат 60x90¹/₁₆

Усл. печ. л. 5,0. Уч. изд. л. 4,66. Заказ № _____. Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Галея принт», Санкт-Петербург

ЛР № 065527 от 27 ноября 1997 г.

© А. Г. Грецов, Е. Г. Попова, Т. А. Бедарева, 2008

© С. В. Кораблев – оформление, 2008

© СПбНИИФК, 2008

Содержание

Предисловие	4
Сущность конфликта	6
Конструктивный конфликт	8
Стратегии поведения в конфликте	10
Сотрудничество	12
Соперничество	14
Приспособление	16
Компромисс	18
Избегание	20
Деструктивный конфликт	22
Самоусиление конфликта	24
Конфликтогены	26
Психологическая амортизация	28
Техника «заезженной пластинки»	30
Техника «бесконечного уточнения»	32
Мудрое поведение в конфликтах	34
Говори о своих желаниях и потребностях	36
Наши реакции – это наш собственный выбор	38
Предпосылка решения конфликтов – контроль своих эмоций	40
Всегда ли нужно смягчать конфликт?	42
Конфликты со сверстниками	44
О любовных неудачах молодости	46
Конфликты на почве ревности	48
Подростки и взрослые: противоречивые отношения	50
Конфликты подростков с родителями	52
Повзрослевшие дети: свобода и ответственность	54
О разделении ответственности	56
Детки и предки: что же мешает договориться?	58
Конфликты на бытовой почве	60
Конфликты с педагогами	62
Конфликты воспитанников с тренером	64
Нет взаимопонимания с тренером: как же быть?	66
Опасный конфликт: криминальное нападение	68
Не клади плохо – не наводи на вора грех!	70
«Развод» на деньги со ссылкой на мистику	72
Конфликтность как черта характера	74
Альтернатива конфликтности: уверенное поведение	76
Как развивать уверенное поведение	78
Рекомендуем прочитать:	80

Предисловие

Книга посвящена разговору о том, как психологически грамотно преодолевать конфликты. Такая необходимость возникает очень часто. Ведь случаются они практически неизбежно, это связано с несколькими причинами.

Во-первых, жизнь устроена так, что между людьми существует конкуренция. Кто-то побеждает, достигает поставленных целей, а кто-то, наоборот, проигрывает. Это как в спортивном состязании – не могут все быть победителями, лавры достаются сильнейшим, а остальным приходится довольствоваться более скромными результатами. А значит – между людьми часто возникают противоречия. Обостряясь и сопро-вождаясь эмоциями, они и превращаются в конфликты.

Во-вторых, все мы подвержены эмоциям и чувствам, в том числе и негативным. Бывает, что очень хочется выразить свое недовольство, «сорвать злость» на ком-нибудь. А бывает, что кто-то пытается сделать это за наш счет. В результате возникает раздражение, агрессия, и конфликт может расти как снежный ком, даже если и возник-то он на пустом месте, никакого противоречия в его основе нет, лишь стремление людей досадить друг другу.

В-третьих, отнюдь не все люди желают и могут достигать своих целей, удовлетворять потребности собственными усилиями, честным трудом. Они стремятся сделать это за счет окружающих самыми разными способами, начиная от относительно невинной психологической манипуляции и заканчивая откровенно криминальными действиями. Столкновения с такими людьми, защита от их поползновений тоже неизбежно сопряжены с конфликтами.

Что значит уметь успешно преодолевать конфликты? Это отнюдь не подразумевает, что такой человек вообще не будет попадать в них – ведь отмеченные выше причины возникновения конфликтов никуда не денутся, действительность такова, что они существуют объективно. Речь идет о том, чтобы вести себя уверенно, достойно, отстаивать свои интересы без застенчивости и излишней агрессии, не давать конфликтам разрастаться на пустом месте, приводя к испорченным нервам и отношениям.

Что же для этого требуется? Понимание того, какие бывают конфликты, что за способы поведения в них существуют, когда они целесообразны. Владение психологическими способами, позволяющими пресечь дальнейшее развитие конфликта, его пе-

реход в ту стадию, когда люди не обсуждают противоречия по существу, а стремятся досадить друг другу. Знание особенностей конфликтов в различных жизненных областях: в отношениях со сверстниками, родителями, педагогами и т. д. И, быть может самое главное, умение контролировать себя: ведь, как говорил французский мыслитель Ф. Вольтер, «Кто умеет управлять собой, тот может повелевать людьми». Обо всем этом и пойдет речь в книге.

Противоречия неизбежны. Вопрос в том, как на них реагировать...

Можно так.



Но ведь можно и так!

Сущность конфликта

Конфликт – это обострение ситуации противоречий в отношениях. Это слово происходит от латинского *conflictus* – «столкновение».

Чем же характеризуется конфликт:

1. В его основе всегда лежит некое **разногласие, столкновение** противоречивых интересов, мнений, позиций. Поэтому возникает конкуренция.
2. Участники испытывают **дискомфорт** из-за этого противоречия и проявляют активность, чтобы тем или иным образом преодолеть это противоречие.
3. Это приводит к **эмоциональному напряжению**, «накалу» межличностных отношений.

Межличностный конфликт может существовать в разных формах: открытая ссора, дисгармония и напряженность в отношениях, «психологическая борьба» с целью повлиять на другого человека, подчинить его своей воле.

С одной стороны, конфликт чреват тем, что между людьми нарушатся отношения, возникнет острая ссора, желание навредить друг другу и т. п. Но, с другой стороны, конфликт способен приносить и пользу. Ведь он:

Побуждает людей к активности, раскрытию своих лучших качеств ради того, чтобы взять верх в конкуренции. Это как в спорте: вряд ли атлеты тратили бы столько времени и сил на тренировки, не будь соревнований, дающих им возможность продемонстрировать свои достижения в честной борьбе с соперниками.

Выступает механизмом регуляции при необходимости поделить те или иные ресурсы, шансы для реализации возможностей. Ведь побеждает сильнейший: быть может, подчас это и жестоко по отношению к тем, кто оказался слабее, но это непреложный факт. Тем, кто рассчитывает быть «победителями по жизни», важно помнить о нем и постоянно совершенствоваться, чтобы оказываться сильнее противников.

Конфликты возникают практически неизбежно. Трудно научиться вообще не конфликтовать; гораздо важнее уметь управлять конфликтами, не давать им становиться разрушительными и наносить вред как вовлеченным в них людям, так и отношениям между ними.

В сущности, конфликты неизбежны. Мудрее стремиться не к тому, чтобы они вообще исчезли, а к тому, чтобы они проходили с наименьшими потерями и даже с пользой.

В конфликте есть предмет противоре-
лия. Люди пытаются разобраться с ним.

И это переходит на уровень «разборок» друг
с другом, возникает напряженность в от-
ношениях.



Конструктивный конфликт

В его основе лежит реальное, объективно существующее противоречие, которое может быть тем или иным способом разрешено, и стороны готовы к диалогу для этого. Речь может идти, например, о дележе каких-либо ресурсов (скажем, вещей или денег), о распределении обязанностей, о степени распространения своего влияния на что-либо.

Признаки конструктивного конфликта:

Те, кто задействован в нем, четко представляют себе те **цели**, которых они хотят добиться. Не может быть конструктивным конфликт, в котором люди просто ругаются, но не могут сказать, чего же они хотят в результате добиться.

Стороны обсуждают возникшее противоречие **по существу**, а не переходят «на личности», т. е. на язык взаимных обвинений и претензий. То есть каждый говорит о том, чего он хочет добиться и как это можно сделать, а не о том, в чем виноват другой.

Конфликт **локален**: он касается только той области, в которой произошел, и не распространяется на другие (например, если молодые люди поссорились из-за девушки, это не будет означать, что они станут мешать друг другу в работе).

Конфликтующие люди готовы **выслушать и рассмотреть** позицию противоположной стороны. Если же каждый видит лишь свою точку зрения, не пытаясь понять другого, ничего путного из этого не выйдет.

Люди проявляют **гибкость**, способны идти на разумные компромиссы и понимают, что полностью удовлетворить интересы не всегда возможно, чем-то придется и жертвовать.

Препятствуют же тому, чтобы конфликт протекал конструктивно, чрезмерная эмоциональная вовлеченность в происходящее, переход на обвинения партнера вместо отстаивания своих интересов, а также принятие слишком жесткой, бескомпромиссной позиции.

В конфликте важно четко представлять свои цели, обсуждать противоречие по существу и не переносить его на другие жизненные сферы, проявлять гибкость и не переходить на обвинения.



Если конфликт возник по поводу того, кто будет мыть посуду...



...так и об-суждать надо, кто и когда ее помсет, а не проше не отно-сящиеся к это-му делу момен-ты.



Тогда настанет мир и лад.

Стратегии поведения в конфликте

Какими же способами люди могут стремиться преодолеть, разрешить лежащие в основе конфликтов противоречия? С одной стороны, они могут, прежде всего, исходить из личных интересов, жестко **отстаивать свою собственную позицию**. С другой стороны, возможны ситуации, когда один из участников конфликта дает возможность **удовлетворить интересы другого участника**. Стратегии поведения в конфликте можно классифицировать по тому, насколько ярко в них выражены эти составляющие. (Наиболее четко они проявляются в конструктивных конфликтах, в основе которых лежат реальные противоречия, а не просто взаимное недовольство и претензии).

Сотрудничество: взаимовыгодное решение, максимальный учет, как своих интересов, так и интересов другого.

Соперничество: отстаивание своих интересов без учета интересов другой стороны или даже в ущерб им.

Приспособление: готовность отступить от своей позиции, пожертвовать чем-то ради удовлетворения интересов другого.

Компромисс: промежуточная ситуация, когда интересы каждой из сторон удовлетворяются лишь частично.

Избегание: уход из конфликтной ситуации, отсутствие стремления как отстаивать собственные интересы, так и дать такую возможность другой стороне.

Вот как можно изобразить эти стратегии на схеме:



В разных ситуациях и с разными людьми эти стратегии приемлемы в неодинаковой мере. Тот, кто умеет преодолевать конфликты, **гибко выбирает** стратегию поведения в зависимости от конкретной ситуации.

В конфликтах можно как отстаивать свои интересы, так и давать возможности для этого другим участникам.

Не поделили два человека одеяло...



Соперничество
- каждый тянет его на себя



Сотрудничество - под ним может быть уютно и вместе

Компромисс - его можно разорвать на два одеяльца пополам



Приспособление - кое-как устроились...

Избегание - ладно, забери его, раз тебе так нужно!



Сотрудничество

Это поиск такой позиции, которая позволит в полной мере удовлетворить интересы всех задействованных в конфликте людей. Стратегия лучшая, но на практике воспользоваться ей удастся далеко не всегда.

Во-первых, часто бывает, что интересы оказываются в принципе взаимоисключающими, выигрыш одного автоматически означает проигрыш другого (как, например, в спортивных состязаниях).

Во-вторых, конфликт часто сопровождается взаимными претензиями, обидами и отрицательными эмоциями, а в таком состоянии люди не могут и не хотят спокойно обсуждать ситуацию и пытаться сделать так, чтобы все остались довольны.

Что же нужно делать, чтобы по возможности выйти на уровень сотрудничества?

Внимательно **проанализировать, что на самом деле нужно** каждому из участников конфликта. Бывает, что интересы, на первый взгляд кажущиеся взаимоисключающими, на самом деле таковыми не являются, выиграть можно и не ценой проигрыша другого. Представь себе, что два человека делили лимон, и, в конце концов, договорились разрезать его пополам (т. е. прибегли к компромиссу). Один выдавил лимонный сок в чай, а мякоть и шкурку выкинул. А второй, выдавив и вылив сок, использовал начинку для лимонного пирожка. Вот пример ситуации, когда люди могли бы решить противоречие гораздо эффективнее, уточни они заранее свои потребности.

Взять под контроль собственные эмоции и **отказаться от взаимных обвинений**. Говорить нужно не на языке взаимных претензий, а по существу обсуждать то противоречие, что лежит в основе конфликта. Сотрудничество всегда подразумевает **уважение к партнеру**, готовность, смирив свои амбиции, действовать сообща с ним для достижения общих целей.

Сотрудничество – вариант наилучший, но не всегда возможный. Во-первых, иногда несовместимы интересы конфликтующих, во-вторых, сотрудничать мешает неприязнь друг к другу.



Чтобы конфликт завершился сотрудничеством, нужно...

... найти общие интересы, отказаться от взаимных обвинений и начать действовать совместно.



Соперничество

Так называется активное отстаивание собственных интересов без учета интересов другого человека, а иногда и в ущерб ему. Это своего рода состязание, в котором общая победа невозможна, каждый стремится взять верх, а выигрыш достается тому, кто в итоге окажется сильнее.

Когда к нему имеет смысл прибегать?

Если **находишься в сильной позиции** и уверен, что сможешь взять верх над тем, с кем конфликтуете, поскольку имеешь над ним превосходство. Ведь на соперничество тебе ответят тем же, и если твоя позиция не позволяет одержать победу – значит, ты проиграешь. И разумнее изначально не пытаться соперничать, а договориться таким образом, чтобы оба остались довольны, поискать компромисс.

Когда **не очень важны отношения** с тем человеком, с которым возник конфликт. Ведь соперничество ведет к ухудшению этих отношений. Поэтому оно не очень уместно при общении с близкими людьми, с которыми тебе и дальше предстоит, так или иначе, выстраивать отношения.

Когда в основе конфликта действительно лежит **серьезный повод**, имеется существенное противоречие. Соперничать по мелким, незначительным поводам, или делать это просто из принципа – поведение не самое умное. Ведь это приводит к тому, что тратится много сил и нервов, и ухудшаются отношения с другим человеком. Чего ради, спрашивается, идти на это из-за какой-то сущей ерунды?

Соперничество часто вызывает ассоциации со спортом – ведь на состязаниях каждый нацелен на победу, и выигрыш одного непременно означает проигрыш кого-то другого. В спорте это действительно так, однако в обычных жизненных ситуациях подобные отношения складываются далеко не всегда. Очень часто можно достигнуть своих целей не ценой неудачи другого, а вместе с ним, а то и при его помощи!

Прежде чем соперничать, подумай трижды:

- 1 – хватит ли тебе сил взять верх?*
- 2 – готов ли ты пожертвовать отношениями с этим человеком?*
- 3 – стоит ли того повод конфликта?*



Поделить то, что стало предметом противоречия, никак нельзя. Каждый хочет взять вера, стремится решить конфликт силовым путем.

Кто сильнее, тот и перетянет, но отношения в любом случае будут испорчены.



Приспособление

Это готовность пожертвовать собственными интересами, отступить от них ради интересов другого.

К этой стратегии имеет смысл прибегать в таких случаях:

Когда ты понимаешь, что повод конфликта для другого человека гораздо важнее, чем для тебя, и можно **пожертвовать** им ради него. Во-первых, сохранение хороших отношений зачастую гораздо важнее, чем то, из-за чего разгорелся весь сыр-бор. Во-вторых, если есть возможность сделать другого более счастливым без серьезного ущерба для самого себя, то почему бы ей не воспользоваться? Ведь сделанное добро к нам возвращается, и вполне возможно, что когда-нибудь и этот человек тебе поможет.

Если твоя **позиция заведомо слабая**, проигрышная, и ты понимаешь, что другой все равно добьется того, что ему нужно. Возможно, лучше сразу уступить ему, нежели пытаться сопротивляться, потратить массу сил и нервов (а иногда и подвергнуть себя серьезной опасности, если это, к примеру, попытка вооруженного ограбления), а в итоге все равно проиграть.

Если ты столкнулся с ситуацией, когда **«овчина выделки не стоит»** - повод конфликта слишком мелкий, а вступление в него чревато проблемами. Как гласит водительская мудрость, «дай дорогу дураку»: если кто-то мчится, не соблюдая правил, то лучше притормозить, потеряв несколько секунд. Пусть себе проезжает впереди тебя, раз ему так приспичило. А то попадешь в аварию – виноватым-то, конечно, признают его, но попутно и ты себе проблем достаточно наживешь.

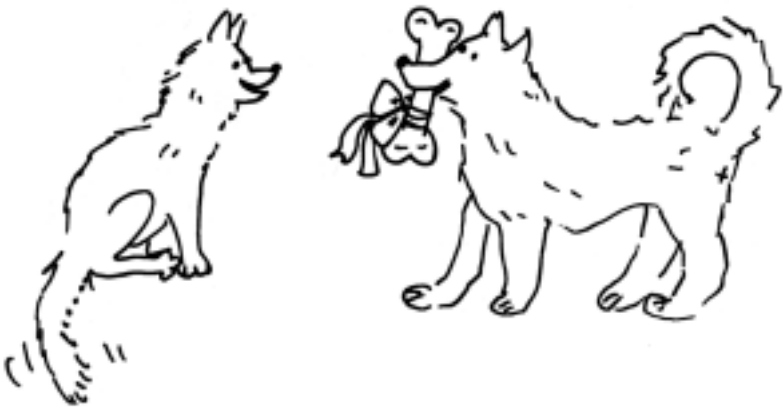
Зачастую приспособление ассоциируется с заведомым проигрышем, признанием собственной слабости и беспомощности. Дескать, приспособиться – значит расписаться в собственном бессилии. Однако на самом деле это не всегда так, бывают и ситуации, когда приспособленческое поведение – это проявление мудрости.

Если для другого что-то гораздо важнее, чем для тебя – стоит ли из-за этого соперничать, может мудрее отступить?



Всем посвятивую, если это сделает ее более счастливой!

От своих интересов откажусь, зато будет мир - дружба, любовь - маршаль!



Компромисс

Так называется выбор промежуточной позиции, при которой каждый человек удовлетворяет свои интересы лишь частично, но чем-то при этом и жертвует, частично отступает от собственных требований.

Чтобы сложился компромисс, важно, чтобы стороны были **готовы к диалогу и обсуждали имеющиеся противоречия по существу**, а не общались на языке взаимных претензий и обвинений. Кроме того, необходимо, чтобы все участники конфликта проявляли гибкую позицию, были готовы пожертвовать чем-то менее значимым для себя, чтобы выиграть в более значимом. Нужно избегать жесткой, бескомпромиссной позиции «Будет так, как я хочу, а вы все приспособляйтесь ко мне!» и понимать, что все желания исполнить в этой ситуации невозможно, все равно придется чем-то жертвовать.

Компромисс целесообразен, когда:

Сущность противоречия такова, что в нем **невозможно полностью удовлетворить интересы** всех заинтересованных сторон, и приходится искать промежуточную позицию.

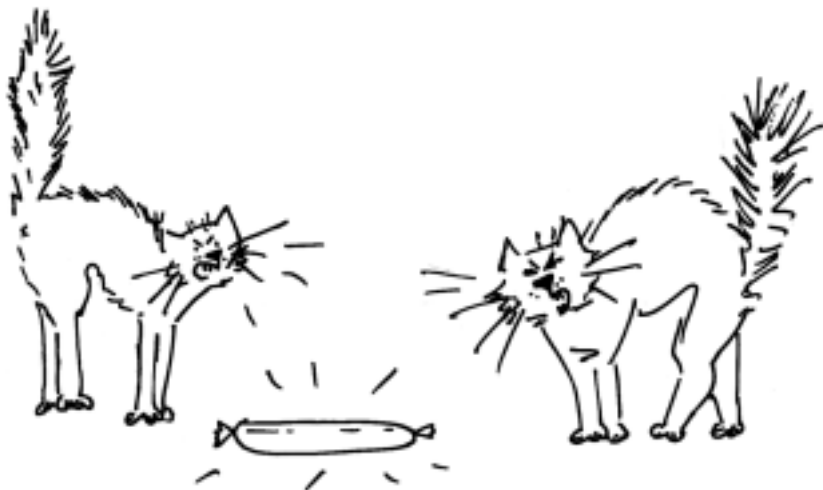
Силы участников конфликта **примерно равны**, они отдают себе отчет, что взять верх в силовой борьбе не удастся, поэтому им все равно придется, так или иначе, договариваться.

Стороны готовы к диалогу и понимают, что на все 100% **удовлетворить интересы не удастся**, и чем-то, скорее всего, придется пожертвовать.

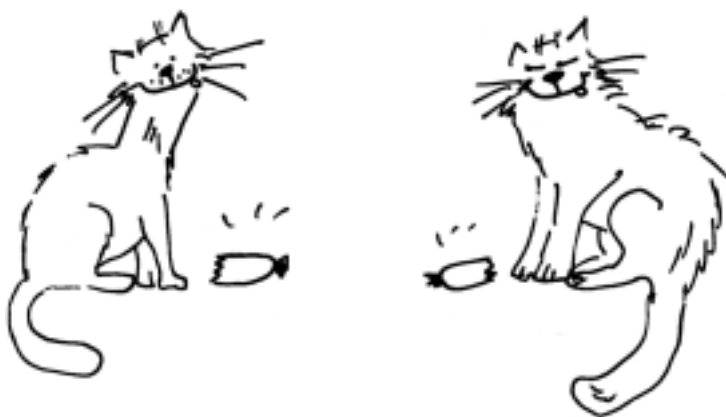
На бытовом уровне, компромисс воспринимается неоднозначно. Иногда он рассматривается как «компромисс с собственной совестью», жертвование своими принципами ради материальной выгоды. Но чаще компромисс – это проявление **гибкости** поведения, выражение готовности пожертвовать чем-то ради общего интереса. Хотелось бы пожелать читателям, чтобы в их жизни был представлен как раз такой вариант.

Быть готовым пойти на компромисс – это не проявление слабости, а признак гибкого и разумного поведения.

Когда голодных двое, а сарделька всего одна,
можно за нее погратиться...



...а можно и разрезать ее пополам. Каждый
будет хотя бы отчасти доволен. Это и
называется компромиссом.



Избегание

Это уход из конфликтной ситуации без попытки ее решить. Это может быть либо **отказ** от обсуждения определенных тем, либо полное **прекращение** общения, либо физическое **удаление** от того, с кем назревает конфликт.

Нужно помнить, что избегание – это не решение конфликта, а лишь уход от него. Противоречия и взаимная неудовлетворенность при этом никуда не деваются, а лишь накапливаются и усиливаются. Рано или поздно это может обострить конфликт или даже привести к полному разрушению отношений. Поэтому избегание – не очень подходящая стратегия во взаимоотношениях с близкими и со всеми теми, с кем ты хочешь сохранить хороший контакт. Ведь сделать это тяжело, коль скоро накопилось много невыясненных вопросов, неразрешенных противоречий.

Когда же целесообразно избегание?

Если **конфликт навязывается извне**, кто-то пытается удовлетворить свои интересы за твой счет, а ты не заинтересован в продолжении отношений с ним. Например, если торговый агент пытается продать тебе какую-то ерунду – бессмысленно вступать с ним в спор и отстаивать свою точку зрения, куда проще и эффективнее просто не общаться с ним.

Когда **конфликт может принять нежелательный оборот** или продолжать его попросту опасно – например, поскольку собеседник ведет себя слишком агрессивно. Это тот вариант, когда лучше отложить выяснение отношений на будущее, когда он успокоится.

Когда ты сам чувствуешь, что в данный момент совершенно **не готов к конструктивному диалогу**, поскольку тебя обуревают эмоции. В таком состоянии слишком велик риск «наломать дров» и лучше, по возможности, обсуждение острых вопросов отложить.

Зачастую разумнее не конфликтовать, а просто уклониться от общения с тем, кто пытается удовлетворить свои интересы за твой счет.

Если сам конфликтовать не хочешь, а кто-то побуждает к этому, то:
Можно просто уйти



А можно внутренне «отгородиться» от него, не воспринимать происходящее на свой счет



Деструктивный конфликт

Такой конфликт развивается без объективно существующего противоречия, или тогда, когда оно незначительно, по своему масштабу совершенно не соответствует сложившемуся «накалу страстей». Основным механизмом развития такого конфликта – это ситуации «слово за слово», приводящие к накоплению взаимных обид и претензий. Они начинают существовать как бы сами по себе, безотносительно к тому, что изначально спровоцировало конфликт.

Признаки деструктивного конфликта:

Стороны рассуждают по принципу «Не то беда, что моя корова сдохла, а то плохо, что у соседа жива», концентрируются не на отстаивании своих интересов, а на том, чтобы напакостить другому.

Чаще всего в такой конфликт активно вовлекаются окружающие люди: конфликтующие начинают привлекать на свою сторону друзей и знакомых, образуя своего рода «кланы» друг против друга.

К конфликту начинают примешиваться такие факторы, которые, объективно, вообще не имеют отношения к вызвавшей его ситуации (например, поссорились с одним человеком, а мстить начинают другому, его знакомому).

Изначальный повод гораздо мельче, чем масштаб тех претензий, что конфликтующие начинают предъявлять друг другу.

Ярким примером деструктивного конфликта выступает сюжет написанной Н. В. Гоголем «Повести о том, как Иван Иванович поссорился с Иваном Никифоровичем». Оба они были «прекрасными людьми», но впали в многолетнюю смертную вражду всего лишь из-за того, что Иван Иванович предложил своему другу... обменять на свинью имевшееся у того сломанное ружье.

Выиграть в таком конфликте невозможно! Взять верх иногда удастся, но к удовлетворению чьих-либо потребностей это все рано не приводит. Ведь у конфликтующих сторон утеряны цели и интересы, к которым можно и нужно стремиться, а задача действий конфликтующих сведена лишь к тому, чтобы досадить друг другу (конечно, некоторых и это радует, но такая ситуация – скорее из области психических отклонений). Так что лучшая рекомендация – это уклоняться от участия в подобных конфликтах.

Невозможно выиграть в конфликте, основанном не на реальных противоречиях, а на взаимных претензиях и обвинениях. Единственный его результат – это испорченные нервы.

Началась с сущей ерунды...



... а привело к смертной вражде, в которую втянуты не только сами конфликтующие, но и все вокруг.



Самоусиление конфликта

Конфликт не решается, а усиливается и превращается в деструктивный, когда стороны, вместо того чтобы обсуждать возникшее противоречие, начинают предъявлять друг другу взаимные обвинения, все более и более далекие оттого, что первоначально вызвало стычку. **Цепочка обвинений не обязательно возникает по серьезному поводу**, она может зародиться в связи с каким-то незначительным событием или случайной репликой. Один сказал что-то нелепое, другой в ответ огрызнулся, первый ответил тем же, и пошло-поехало. Дело может дойти до серьезнейшего конфликта, даже если исходный повод яйца выеденного не стоил.

В случившемся виноваты все, потому что если хотя бы один человек ведет себя психологически грамотно и не отвечает агрессией на агрессию, а «гасит» ее, то цепочка обвинений прервется, и конфликт не разгорится. Бывает, правда, что люди и не стремятся затормозить конфликт, а идут на его усиление вполне сознательно. Кто-то хочет таким путем досадить другому, а кто-то, возможно, находит источник положительных эмоций в самом состоянии конфликта, для него это способ «взбодриться». Но такое поведение, как правило, не очень разумно – в лучшем случае, люди попусту тратят на свою вражду много времени и сил.

Основное правило, позволяющее предотвратить развитие такого конфликта: **говорить именно о том, что послужило противоречием**, не переходя на другие темы и избегая предъявлять такие претензии, которые не имеют отношения к вызвавшей конфликт ситуации. В противном случае не только конфликт будет раздуваться, как пожар в пересохшем лесу, но и шансы решить исходное противоречие резко упадут – ведь люди, перешедшие на язык взаимных обвинений, обычно не склонны искать разумное решение, для них важнее становится досадить друг другу.

Если люди ведут себя психологически неграмотно – из любой чепухи может вырасти смертная вражда.



Взаимных претензий и обвинений придумать можно много.

Но вот толку от этого мало — ведь отношения в результате лучше не станут.

Конфликтогены

Это фразы или действия, которые, обостряя взаимную неприязнь, усиливают конфликт и способствуют его переходу в ряд деструктивных.

Чаще всего это такие **варианты высказываний**:

Незаслуженные и унижительные упреки (*«На тебя ни в чем нельзя положиться!»*, *«Что это за гадость ты приготовила на обед?»* и т. п.).

Негативные обобщения, «навешивание ярлыков» (*«Все вы, девочки, дуры!»*).

Настойчивые советы, предписания по поводу того, как другому человеку следует себя вести (*«Не смей улыбаться этому парню, он мой!»*).

Указания на факты, которые не имеют отношения к теме разговора или изменить которые собеседник не в состоянии (*«А твой отец — алкоголик!»*).

Решительное установление границ разговора, «закрытие» определенных тем для обсуждения (*«Все, не будем это обсуждать!»*, *«Не смей так говорить!»*).

Неуместная ирония, сарказм (*«А ты видела кино, где лопнул самый толстый на Земле человек?»*).

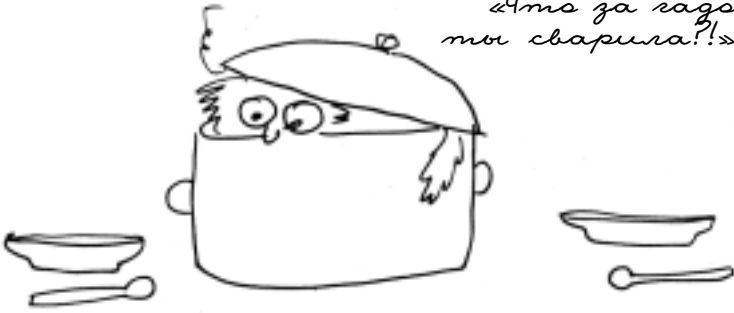
Ругательства, проклятия, оскорбительные высказывания, имеющие целью «выпустить пар» (Примеры здесь чаще нелитературные).

Подобных фраз настоятельно рекомендуется избегать – ведь **они не помогают решить конфликт, а только провоцируют агрессию** и побуждают собеседников хуже относиться друг к другу. Основная проблема в том, что люди часто сами не замечают, когда используют их в общении. Потом же удивляются и обижаются, что окружающие начинают к ним плохо относиться.

Если же конфликтогены адресованы тебе, то не надо сразу нападать в ответ или начинать оправдываться! И то, и другое только сильнее раззадоривает собеседника. Тем более что существуют и более мирные способы защиты от неоправданной критики и обвинений.

Хочешь жить в мире с людьми и иметь доброжелательные отношения с ними? Значит, отучайся использовать конфликтогены!

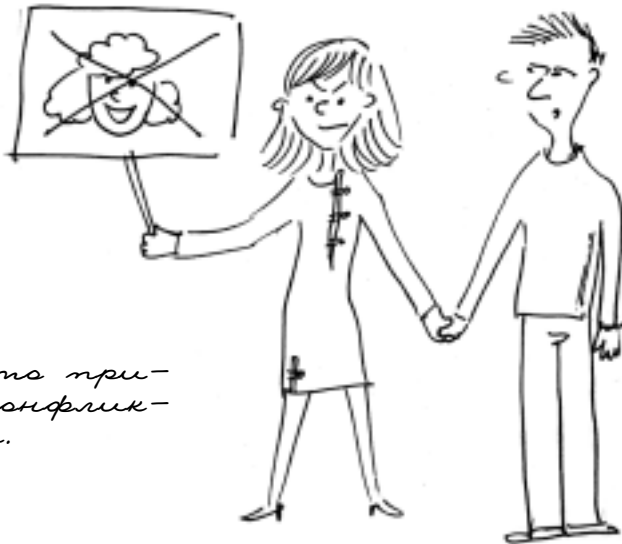
«Что за рассте-
мы сварура?!»



«Все вы дуры!»



«Не смей ей глазки строить!»



Все это при-
меры конфлик-
тов.

Психологическая амортизация

Лучший способ защиты от необоснованных и провоцирующих конфликты обвинений состоит в том, чтобы в ответ на попытку «наезда» не оправдываться, а **соглашаться с той частью высказывания собеседника, которая хотя бы отдаленно напоминает правду**. А попутно вежливо просить уточнить, что именно собеседник имеет в виду.

– *Что у тебя на голове, как у дуры?*

– *Иногда я причесываюсь не слишком аккуратно...*

– *Да у тебя вообще такой «прикид», будто ты голову месяцу не мыла!*

– *Ну, не знаю, может так тебе и показалось, хотя голову я мою регулярно... Но что именно в моей прическе тебе не нравится?*

Этот способ защиты эффективен, однако использовать его не всегда просто. Когда мы слышим нечто обидное в свой адрес, первым делом хочется «встать в боевую стойку» и высказать в ответ все, что мы думаем о собеседнике. Однако это приведет только к дальнейшему обострению конфликта и новым взаимным обвинениям, все более обидным.

«Сегодня ты некрасиво одета». — «Глянь лучше на себя, модельерша ты наша! У самой-то платье будто из секонд-хэнда украдено». — «Ну, я-то захочу и переоденусь, а ты так и останешься кривоногая и жирная!»

«Это не слишком умно». — «Уж кто-кто, а ты бы помолчала! Сама дура!» — «А ты, оказывается, не просто дура, но и стерва!»

Коль скоро человек отвечает агрессией на агрессию, он провоцирует еще более сильное нападение на себя. Такой конфликт, начавшись с мелких придирок, дальше растет, как снежная лавина. А где гарантия, что ты окажешься сильнее собеседника и выйдешь из перебранки победителем? В любом случае **будут основательно испорчены и нервы, и ваши отношения**.

Большинство конфликтов разумнее мягко гасить, а не обострять. И нервы целее будут, и хорошие отношения с людьми сохранишь.

Угадай, в каком случае конфликт угаснет, а в каком усилится.



«Что за лудовициная прическа?» — «Да, она довольно необычна. Но это последний писк моды!»



«Что у тебя за дурацкий прикид?» — «Я-то переденусь, а вот ты толстая и кривоногая!»

Техника «заезженной пластинки»

Этот способ снижения остроты конфликта и отстаивания своих интересов подразумевает следующее: несмотря на все, что бы ни говорил собеседник, **раз за разом повторять свою точку зрения.**

- Я хочу вернуть этот товар и получить назад деньги за него.
- К сожалению, мы не можем вернуть вам деньги.
- Понимаю, что это сложно, однако по закону я имею на это право и хочу получить деньги назад!
- Тогда можете обращаться в суд!
- Понимаю, что могу обратиться в суд, однако мне нужно вернуть деньги сейчас!
- Ничем не могу помочь.
- Тем не менее, мне нужно вернуть товар и получить деньги.
- Ну, знаете... Это может решить только директор, а его сейчас нет...
- Директор меня не интересуется, мне нужно получить деньги!

После нескольких минут подобного разговора собеседник, как правило, сдастся. В этом примере было бы ошибкой настаивать на встрече с директором или выяснять, когда она возможна (таким образом продавец лишь уходит от ответственности, на самом деле объяснения с директором – это проблема его, а не покупателя). Тем более ошибочно «переходить на личности», начинать обвинять собеседника. Чтобы такой способ отстаивания интересов работал – нужно говорить именно по существу своего требования.

Правда объективно на стороне того, кто пользуется этой техникой. Приведенный выше диалог был бы бессмысленным, не подразумевай действительно закон того, что покупатель может вернуть товар в том случае, о котором идет речь.

Исходя из сложившейся ситуации общения, собеседник не в состоянии из нее просто выйти, а вынужден продолжать контакт.

Чтобы успешно прибегать к такому способу отстаивания своих интересов, важнее всего **умение регулировать собственное эмоциональное состояние.** Стоит только «сорваться», перейти от констатации своих требований к обвинениям или демонстрации отрицательных эмоций – конфликт, скорее всего, проигран.

Если уверен в своей правоте – не спорь с тем, кто с тобой не согласен, а просто, раз за разом спокойно повторяй свою точку зрения.



Покупатель раз за разом повторяет, что хочет вернуть товар.



Сначала продавщица может повзбудиться.



Но потом неизбежно сдастся. Если, конечно, требование покупателя законно.

Техника «бесконечного уточнения»

Способ защиты от конфликтов, при котором человек, не переходя на разговор по существу, **раз за разом задает уточняющие вопросы** по поводу тех претензий, с которыми к нему обращается собеседник.

- Ты что, совсем обалдел, так себя вести?!
- В чем именно я не прав?
- А то ты сам не понимаешь?!
- Хочу уточнить.
- Вроде взрослый, а ведешь себя как ребенок!
- Что именно выглядит по-детски?
- Ты что, надо мной издеваешься?
- Разве уточнить – это издевательство?

Такой диалог может продолжаться долго и протекать весьма эмоционально. Если претензии обоснованны, то собеседник, в конце концов, ясно изложит их, после чего начнет успокаиваться, и конфликт будет сглажен. Если же не дать разгневанному высказаться, он будет напоминать кипящий чайник, которому плотно-плотно закупорили крышку и носик. В конце концов, он взорвется и ошпарит всех вокруг. Так же и человек, не имеющий возможностей выразить свое раздражение, может выдать непредсказуемую вспышку агрессии.

Вообще-то за агрессивными «наездами», резкой и нетактичной критикой часто скрыты умные и верные мысли, реально существующие критические замечания. Так что тот, на кого направлены эти претензии, в результате получает возможность понять, в чем же был неправ, и впредь вести себя мудрее. Но для этого нужно выслушать собеседника, а не начинать сразу же нападать на него в ответ!

Если же претензии на самом деле необоснованны, то чем больше собеседник будет пытаться уточнить свою точку зрения, тем нелепее станет выглядеть. Поэтому он, скорее всего, станет увиливать от ответов на уточняющие вопросы, реагировать на происходящее весьма эмоционально, и может в какой-то момент перейти на крик. По этому поводу останется лишь вспомнить народную мудрость о том, что прав не тот, кто громче кричит.

Когда тебя обвиняют – не начинай сразу же оправдываться или обвинять в ответ, а уточни, в чем конкретно состоят претензии.



Рассерженному человеку нужно дать выговориться. Для этого полезно задавать ему уточняющие вопросы.

Иначе он будет как кипящий чайник, которому заткнули носик. А это, если помнишь физику, превращает взрывом.



Мудрое поведение в конфликтах

Мудрое поведение в конфликтах – не раздувать, а гасить агрессию.

«Наезды» на того, кто пользуется психологически грамотными способами снятия конфликта (психологическая амортизация, бесконечное уточнение, «заезженная пластинка» и т. д.), обычно проходят безрезультатно. Ведь это примерно то же самое, что колотить кулаком (ломом, кувалдой, собственным лбом) в резиновую стену. Энергия ударов беззвучно гасится, стена остается на своем месте без всяких повреждений, а агрессор быстро выдыхается. А если собеседник начинает отвечать на уточняющие расспросы и комментировать свои несуразные обвинения, то он сам выглядит тем нелепее, чем больше вдается в детали.

Это как в восточных единоборствах: если на тебя нападают, отклонись в сторону и пропусти удар мимо себя, а по ходу дела дай сопернику дополнительное ускорение, подтолкнув его в сторону удара! Тогда он сам потеряет равновесие и завалится. То же самое и при защите от психологической атаки. При определенном старании ударами можно прошибить даже прочную бетонную стенку. Но не резиновую!

– Ну, ты и змея!

– Я и есть Змея, по году рождения!

Ну а если в критике или в обвинениях действительно присутствует то, что похоже на правду — прислушайся к этому! Мудро поступает тот, кто не обижается на критику, а принимает ее к сведению и использует как указание на то, в чем можно самосовершенствоваться.

Уклонись от удара, пропусти его мимо себя – и тот, кто пытался его нанести, сам потеряет равновесие и завалится!



«Ну, ты и дуля!»

«Так я и родилась в год Змеи. И в месяце
Скорпиона. Так что берегись!»

Говори о своих желаниях и потребностях

Конфликты успешно решаются тогда, когда люди не замалчивают претензии и взаимные упреки, а прямо и открыто обсуждают то, что их беспокоит.

Не нужно преувеличивать «экстрасенсорные способности» окружающих, ожидая от них, к примеру, что они сами догадуются о невысказанных желаниях или поймут, с чем связана та или иная эмоция. Скорее всего, этого или не произойдет вообще, или его заключения будут ошибочными. И то, и другое лишь усугубит конфликт. Поэтому мудрее поступает тот, кто своевременно и ясно **говорит о своих чувствах и желаниях**, а не ждет, пока окружающие сами догадаются о них.

Психологи рекомендуют говорить о своих эмоциях и желаниях в форме так называемых **Я-высказываний**: человек сообщает о своих переживаниях, возникающих в той или иной ситуации, но не обвиняет в своем состоянии другого. Например, вместо того, чтобы обвинять собеседника («Ты меня раздражаешь», «Ты меня достал» и т. п.), говорит о себе, своих реакциях: «**Я** начинаю раздражаться, когда ты делаешь то-то и то-то», «**У меня** не хватает терпения слушать много раз одно и то же».

О чем еще нужно помнить, говоря о своих эмоциях и желаниях?

Следует не только говорить о себе, но и **давать такое право другому**, выслушивая его тактично и не перебивая. Не нужно уподобляться герою старого анекдота, который говорит собеседнику: «Ой, что это мы уже целый час разговариваем только обо мне? Давайте теперь побеседуем о Вас! Скажите, что Вы думаете обо мне?»

Лишние эмоции снижают эффективность диалога, в таком состоянии трудно как соблюдать такт, так и понимать собеседника. Так что важно уметь **контролировать себя**.

Важно удачно **выбирать время** для подобных разговоров – ведь если собеседник в этот момент находится в раздраженном состоянии или, скажем, спешит куда-то, содержательная беседа с ним состоится вряд ли.

Стоит только вместо разговора о своих эмоциях и желаниях **перейти к обвинению собеседника – и все пропало**, диалог не состоится.

Окружающие – не экстрасенсы, они обычно не догадываются о наших невысказанных желаниях и переживаниях.



Вообще не скажем о своих желаниях - значит, тебя не поймут.



А скажем, но в форме претензии - понять-то поймут, но непременно «наедут» в ответ!



Наши реакции – это наш собственный выбор

Люди – не колдуны, не могут напрямую управлять эмоциями, чувствами и мыслями окружающих! Любые их действия только создают те или иные условия, а как именно на них реагировать – это выбор самого человека.

Нередко, глядя на молодых людей и слушая их беседы, можно подумать, будто они живут среди могущественных волшебников, загадочным образом влияющих на их душевное состояние:

Витя меня обидел так, что я никогда ему этого не прощу!

Предки меня просто бесят, как только я их вижу!

Маша вызывает у меня тошноту одним своим присутствием!

Слушая такие высказывания, можно всерьез решить, что люди способны напрямую, непосредственно влиять на чувства и эмоции окружающих. Однако на самом деле такой возможностью обладают только колдуны (если они, конечно, существуют). Обычные же люди просто ведут себя определенным образом, и **выбор, как реагировать на действия окружающих, все равно остается за тобой**. Так что, наверное, куда точнее было бы описать эти ситуации несколько иначе:

1. **Ты воспринимаешь действия Вити как непростительную обиду.** А может быть, он совершенно искренне хотел сделать все как лучше? Или это была простая неосторожность с его стороны? Или он вообще не думал в тот момент о тебе, а просто спокойно делал то, что считал нужным и правильным?
2. **Ты реагируешь крайним раздражением на присутствие родителей.** А ты допускаешь, что они, возможно, действуют из наилучших побуждений и сами никак не могут понять, отчего это у их сына или дочери такое дурное настроение?
3. **Ты, оказывается, человек настолько нетерпимый к окружающим, что это даже способно вызвать у тебя рвотный рефлекс.** Но вполне вероятно, что все остальные люди от твоей знакомой в восторге и никак не могут понять, почему ты на нее взъелся?

В любой конфликтной ситуации возникает довольно много вопросов, проявляются всяческие нюансы и неоднозначности... Ну а твоя реакция зависит не столько от того, в каких условиях ты окажешься, сколько от того, как ты ее объяснишь сам для себя, что за ответы на встающие вопросы ты найдешь.

Даже если ситуация от тебя не зависит, все равно остается свобода выбора: как на нее реагировать.



Что бы ни говорил и ни делал другой человек, выбор, как на это среагировать и что сделать в ответ, все равно остается за тобой!

Предпосылка решения конфликтов – контроль своих эмоций

Чтобы успешно преодолевать конфликты, важно, попав в них, руководствоваться разумом, а не сиюминутно возникающими эмоциями. Ведь эти эмоции, как правило, советчик плохой. Под их влиянием хочется сказать собеседнику что-нибудь оскорбительное и обидное, проявить свою агрессию и т. п. То есть сделать как раз противоположное тому, что рекомендуется для преодоления конфликта, и что в итоге приведет лишь к его обострению, разрушит надежды на конструктивный диалог. А если конфликт спровоцирован извне, и тот, кто сделал это, рассчитывает таким путем удовлетворить свои цели – ему как раз на руку, чтобы собеседник потерял контроль над эмоциями, ведь в таком состоянии им куда легче манипулировать. Поэтому важнейшая предпосылка конструктивного поведения в конфликтах – это **умение контролировать свои эмоции, не позволяя им взять верх над разумом.**

Вот некоторые практические рекомендации, позволяющие взять под контроль эмоции.

Представить себя глядящим на конфликтную ситуацию как бы со стороны: например, вообразить, что это происходит не с тобой, а ты зритель, видящий все происходящее на киноэкране.

Сконцентрировать внимание на собственном дыхании. Представить, например, что в животе находится воздушный шарик, который при каждом вдохе надувается, а при выдохе – сдувается. Может, это такая рекомендация и выглядит странной, однако она работает!

Научиться произвольно расслаблять свои мышцы. Когда мы испытываем сильные эмоции – наше тело напрягается. А если не позволять ему этого сделать, поддерживать расслабленное состояние – они не будут столь острыми.

Слишком сильные эмоции – советчик плохой. Важно уметь их контролировать, чтобы они не мешали пользоваться разумом.



Один из способов сохранить самообладание - представить, что события происходят не с тобой, а ты видишь их на киноэкране.



Всегда ли нужно смягчать конфликт?

В некоторых ситуациях конфликт хочется не смягчить, а наоборот, усилить. Прежде чем сделать это, важно понять, чем же обусловлено такое желание. Самая частая его причина – это собственное раздражение, стремление «сорвать злость» на ком-нибудь. Но как раз от этого лучше воздержаться, найти другой способ выразить негативные эмоции (например, занявшись интенсивной физической работой).

Когда же целесообразно не смягчать конфликт, а наоборот, обострить его?

Конфликт все равно существует и никуда не денется, поскольку между людьми **есть серьезные противоречия**. Существовая в скрытой форме, они «разъедают» отношения изнутри, приводят к тому, что у людей накапливается неудовлетворенность, взаимное неудовольствие и раздражение. Тогда стоит прямо обсудить эти противоречия, пусть даже это чревато обострением конфликта: лучше поругаться один раз, но выяснить проблему, чем неопределенно долго конфликтовать в скрытой форме и срывать друг на друга по разным пустяковым поводам.

Есть необходимость **решительно «поставить на место» собеседника**, четко обозначить границы неприемлемого поведения, чтобы впредь он не совершал неблагоприятных поступков. Однако делать это именно путем обострения конфликта стоит при совпадении трех условий: во-первых, попытки сделать это в мягкой форме к успеху не привели, во-вторых, ты уверен в превосходстве своих сил и, в-третьих, не дорожишь отношениями с этим человеком.

Многие люди, кстати, склонны обострять конфликты не потому, что в имеющей место ситуации это действительно целесообразно, сколько потому, что либо не в состоянии контролировать свои действия, либо сама ситуация конфликта позволяет им «выпустить пар», сорвать раздражение на окружающих. Но и то, и другое мешает такому человеку выстраивать отношения с окружающими и свидетельствует о его психологических проблемах.

Бывает, конечно, что конфликт лучше не смягчить, а наоборот, усилить. Но на самом деле такие ситуации довольно редки.



Психологи рекомендуют в большинстве случаев сохранять самообладание и не обострять конфликты.



Но часто хочется сделать и так! И порой это действительно помогает...

Конфликты со сверстниками

Такие конфликты возникают в подростковых группах часто и по самым разным поводам, вот самые частые их варианты: Отказ от общения, игнорирование кого-то: человека не принимают в компанию, не зовут на праздник и т. п.

Дразнилки, задирки, попытки обидеть, вывести из равновесия. Неисполненные обещания, отказ от помощи.

Попытки решить проблемы за чужой счет, «переложить с больной головы на здоровую».

Дележ чего- или кого-либо: например, парни «делят» девушку.

Полезно помнить, что **поводы, по которым возникают подростковые конфликты, чаще всего мелкие**, яйца выеденного не стоящие. А подчас они и вообще надуманы: кто на кого не так посмотрел, что-то якобы замыслил и тому подобная ерунда.

В подростковых коллективах нередко бывает, что сверстники начинают открыто провоцировать конфликты с кем-то: задираются, всячески оскорбляют, а то и переходят к физической агрессии. Если ты чувствуешь, что такое отношение направлено на тебя, то стоит задуматься о двух моментах. Во-первых, твои ровесники ведут себя конфликтно не потому, что испытывают враждебность именно к тебе, желают во что бы то ни стало тебе досадить. Они просто решают таким путем свои личные проблемы, а ты оказался мишенью для их недовольства. А, во-вторых, почему же именно ты оказался в их глазах притягателен для того, чтобы вымещать раздражение? Что за качества делают тебя в их глазах удобной и излюбленной жертвой?

Иногда бывает, что это какие-то отличия от них в лучшую сторону, исподволь вызывающие зависть (так, если сверстники недолюбливают кого-то за то, что он умнее их и лучше учится – причина почти наверняка в этом). В таком случае можно вспомнить высказывание древнегреческого мудреца Геродота: «Лучше быть предметом зависти, чем сострадания». Однако чаще такие конфликты все же связаны с тем, что **человек сам совершает ошибки, неправильно себя ставит**: либо ведет себя слишком неуверенно и застенчиво, либо действует агрессивно, унижает других, и они отплачивают ему той же монетой.

Если тебе кажется, что сверстники только и стремятся, чтобы с тобой поконфликтовать, то это повод серьезно задуматься – чем же ты так притягателен для этого?



Подростки часто высмеивают тех, кто отклоняется от них в другую сторону.

Но из такой ситуации есть выход:)



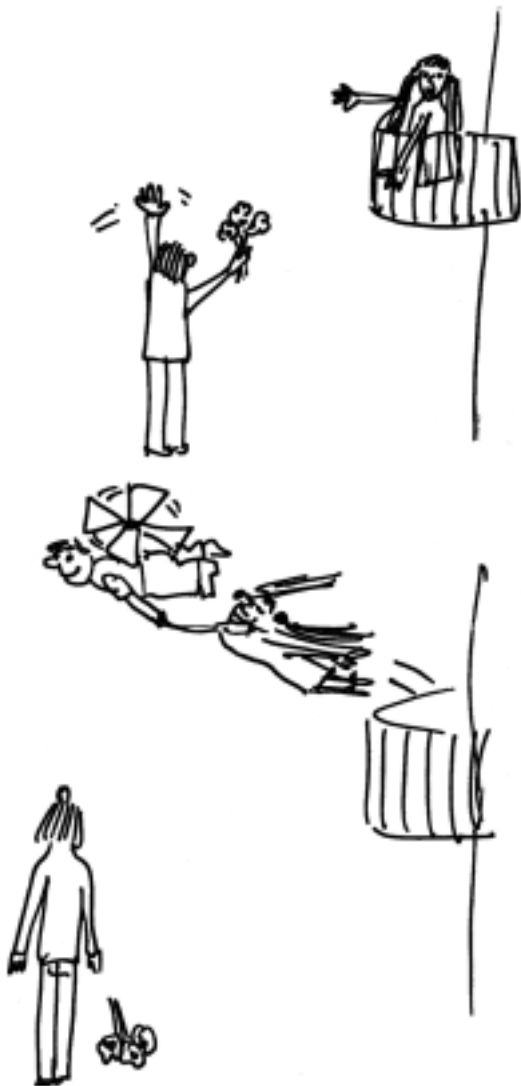
О любовных неудачах молодости

«Несчастливая любовь» в молодости бывает почти у всех. Психологические особенности подростковой любви таковы, что стабильные и сколько-нибудь длительные отношения складываются на ее фоне редко. Ведь бурные, неуправляемые чувства накладываются на почти полное отсутствие опыта построения реальных близких взаимоотношений. Да и влюбляются подростки, кстати, не столько в реальных людей со всеми их достоинствами и недостатками, а в идеализированные, нафантазированные образы: в состоянии любви они «глядят на мир сквозь розовые очки». Поэтому сложно найти примеры, когда подростки, влюбившись, смогли бы выстроить длительные и прочные отношения. Куда чаще у них либо вообще «не срастается» изначально (один любит и страдает, а другой отвечает равнодушием), либо почти сразу начинают конфликтовать и вскоре расходятся – и, разумеется, испытывают по этому поводу отнюдь не восторг. Так что это совершенно нормальная жизненная ситуация, и нечего думать, что никто, дескать, так не страдал и не любил, как ты. **Влюбиться и «обжечься» на этом – не трагедия вселенского масштаба, а хоть и болезненный, но важный и почти неизбежный опыт взросления!**

Другой вопрос, что реагируют все люди на этот опыт по-разному. Умный, попереживав немного, осмысливает произошедшее, становится мудрее и делает новую попытку, в итоге находя свое счастье. А глупый, разумеется, и ведет себя по-дурацки: начинает мстить, либо замыкается в себе и вообще отказывается от попыток установить близкие отношения. А то и еще хуже – идет, например, и в окно выпрыгивает: дескать, без любви мне не жить. Жалко человека, конечно, но вообще-то, как говорится, туда дураку и дорога: действует естественный отбор (если не помнишь, что это такое, посмотри школьный учебник по общей биологии).

Кстати, вот что любопытно: когда взрослых людей спрашивают, хотели бы они забыть собственный опыт несчастной любви, причинявшей в молодости сильные страдания, почти все отвечают «нет». С высоты прожитых лет такой жизненный опыт начинает восприниматься не как трагедия и бессмысленное страдание, а как ценность!

Любовные неудачи бывают почти у всех. Но для здравомыслящего человека это не конец жизни, а ценный, хоть подчас и болезненный жизненный опыт!



*«Я любил ее до слез,
А ее какой-то Карлсон унес!»*

(из подросткового стихосов.)

*Обидно и больно, конечно. Но ты не уника-
лен, такие ситуации бывают почти у всех.
Просто признай, что это нормальный
опыт взросления!*

Конфликты на почве ревности

«Ревнует – значит, любит», гласит народная мудрость. На самом деле это, конечно, не совсем так, однако это чувство способствует любовным отношениям очень часто.

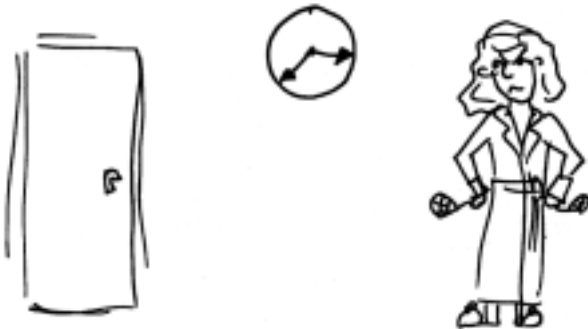
Небольшая ревность, воспринимаемая скорее как игра, может усилить чувства, придать им легкую интригу, «пикантность». Однако стоит ей стать сильной, как она начинает отравлять их и провоцировать конфликты. Слежки друг за другом, претензии по поводу того, что избранника якобы видели рядом с кем-то другим, бесконечные звонки на мобильный с дурацким вопросом «Где ты?» и прочие «разборки» вызывают, в конечном итоге, лишь раздражение и гнев. Они, превращая отношения в практически постоянный конфликт, могут быстро убить даже самое светлое и искреннее чувство! А проистекает такое поведение из страха, глубинной неуверенности в себе, а также неуважительного отношения к избраннику/избраннице как к неодушевленной вещи, не имеющей права на свободу. Конечно, сразу избавиться от всего этого сложно, однако важно, по крайней мере, отдавать в себе отчет, что **повышенная ревнивость – это показатель психологических проблем и препятствие в отношениях.**

Подчас ревность проявляется в том, что агрессия обрушивается на соперника. Вариант это отнюдь не лучший, ведь добиться ответного чувства таким путем невозможно, скорее наоборот. Иногда парни «делают» девушку (а подчас и девушки – парня) так рьяно, будто это не живой человек со своим правом выбора, а неодушевленный объект. В таких ситуациях полезно помнить о том, что на самом-то деле **выбор совершается все равно не соперниками, а тем или той, на кого направлен их интерес.** И если конкуренция достигнет слишком большого накала – этот человек, скорее всего, не выберет ни того, ни другого, в принципе откажется от отношений с ними. Ведь кому же охота быть предметом распрей и чувствовать, что его делают, как вещь? Так что мудрее тратить силы не на конфликт с соперником или с соперницей, а стремиться выразить себя в наилучших качествах, чтобы в итоге выбрали именно тебя.

Ревнует – значит, не только любит, но еще и проявляет страх, неуверенность в себе, а также неуважительное отношение к тому, на кого направлено это чувство.



В восемь - ждала Его с наилучшими пожеланиями.



В четверть девятого что-то нафантазировала и приревновала...



...и когда он явился в половину девятого - закатила скандал!

А теперь догадайся, как это скажется на их дальнейших отношениях.

Подростки и взрослые: противоречивые отношения

Довольно часто возникают конфликты между подростком и окружающими его взрослыми – родителями, педагогами, просто случайными прохожими и т. п. Есть некоторые общие противоречия в отношениях подростков с взрослыми, которые и провоцируют их:

Сами подростки **начинают воспринимать** себя как взрослых, общество же **продолжает видеть** в них детей. Они требуют для себя «взрослых» прав (хотя и не слишком стремятся взять на себя соответствующие этому статусу обязанности), общество же таких прав им дать не может – слишком мало у них жизненного опыта, к полностью самостоятельной жизни в современных условиях они объективно не готовы.

С физиологической точки зрения, подростки **действительно становятся взрослыми**. В социальном же плане, а также с экономической точки зрения они и **продолжают быть детьми**. Их зависимость от мира взрослых – это не какое-то искусственно выдуманное препятствие, а то, что существует в реальности. Ведь современное общество очень сложно, и в этом возрасте еще практически невозможно стать его полноценным и полноправным членом.

Подростки склонны отстаивать свою **самостоятельность и независимость**. Подчас это проявляется в нелепых, вычурных формах: сотворить что-нибудь странное со своей внешностью, говорить на исковерканном языке (так называемом «молодежном сленге»), а то и совершить нечто противоправное.

Подростки склонны **переоценивать важность и уникальность** своего жизненного опыта. Если им приходят в голову какие-то идеи, то кажется, будто окружающим ничего подобного в голову никогда не приходило, если возникают чувства – кажется, что никто так не любил и не страдал, как они. Взрослые же, наоборот, склонны игнорировать жизненный опыт подростков, зато превозносить свой собственный.

Подростки занимают двойственное, переходное положение между детством и взрослостью: сами они стремятся в мир взрослых, но условия таковы, что они скорее находятся в положении детей. Отсюда протекают и многие конфликты.



До поры до времени ребенок воспринимает как должное тот факт, что он зависит от взрослых, они могут его ругать и поугать.



Но, почувствовав сам себя взрослым, он в ответ «выдает по полной».

Конфликты подростков с родителями

Отношения подростков с родителями редко складываются абсолютно гладко, куда чаще они сопровождаются теми или иными конфликтами, а подчас и вообще начинают напоминать зону боевых действий.

Такая ситуация, в общем-то, отражает естественные противоречия взросления. В глазах взрослых подростки продолжают находиться в положении детей. А значит – их нужно не только обеспечивать (тем, что нужно детям с точки зрения их физиологического и психологического развития, но отнюдь не тем, что они сами возжелают), но еще и контролировать. Подростки же, не возражая против того, чтобы их обеспечивали, стремятся обрести еще и свободу, соответствующую взрослому статусу.

Вот самые частые **поводы для конфликтов** подростков с родителями:

Свобода и попытки ее ограничения (например, подросток хочет отправиться куда-либо, а родители против этого).

Способы проведения свободного времени. Должны ли подростки, например, проводить его с семьей, или имеют право заниматься своей личной жизнью.

Покупки, распределение денег. В таких ситуациях полезно помнить, что окончательное решение о том, как распределить деньги, все равно принимает заработавший их...

Учеба и попытки родителей ее контролировать (например, они ругают подростка за очередную двойку, а он говорит, что отметки – это его личное дело).

Распределение бытовых, домашних обязанностей.

Важно понимать, что **поконфликтовать со своими подростками – это, в любом случае, для родителей не самоцель!** За этим обычно стоит одна из двух причин. Либо родители делают это, искренне желая принести пользу подростку, воспитать его, научить вести себя так, чтобы это в конечном итоге оказалось в его же интересах. Либо, реже, родители могут сами спровоцировать конфликт, потому что те или иные действия подростка их искренне расстраивают, они устали. В любом случае, такие конфликты происходят не «со зла» и не «из вредности». Вместе с тем важно, чтобы и для подростков борьба с родителями не превращалась в самоцель!

Конфликтная с подростком, родители, как правило, исходят из его же интересов! Подчас, правда, действуя при этом несколько неуклюже...



Частые поводы
для конфликтов:
Куда подростку
идти и чем за-
ниматься.



Или как потратить деньги.

Но в этом случае нужно помнить, кто
право принимать решение - у того, кто
эти деньги заработал.

Повзрослевшие дети: свобода и ответственность

Чаще всего непосредственными поводами к конфликтам с родителями оказываются ситуации, когда они в той или иной форме пытаются ограничить свободу подростка – например, запрещая ему пойти куда-либо. Это происходит из-за того, что они беспокоятся за него, считают, что его самостоятельности и ответственности не хватит для того, чтобы обеспечить безопасность в такой ситуации. А значит – **чем более самостоятельным и способным отвечать за свои действия покажет себя подросток, тем меньше будет поводов для подобных конфликтов.**

Как гласит народная мудрость, основная проблема в отношениях родителей к подросткам – это то, что те слишком долго видели в них детей, и привыкли к этому. Потом им сложно быстро перестроиться, отказаться от контроля в тех областях, где подросток может действовать самостоятельно. Да и сами подростки, несмотря на желание получить больше свободы, все равно сохраняют зависимость от родителей. И дело не только в материальном аспекте; не менее важно и то, что они нуждаются в эмоциональной поддержке с их стороны (на словах-то подчас это отрицают, но если возможность доверительно пообщаться с родителями, получить от них сочувствие и поддержку исчезает – чувствуют себя крайне некомфортно).

Как говорят психологи, подростки – это своего рода «эмоциональные батарейки», подзаряжаемые от... родителей! Получив свою долю поддержки и взаимопонимания, они бегут активно отстаивать свою самостоятельность и независимость, пока вновь не станут нуждаться в «подзарядке» и не вернуться за ней к своим «предкам». Так что хотелось бы призвать тех подростков, которые имеют возможность доверительно общаться с родителями, относиться к этому благодарно.

Порой стремление подростков к свободе начинает проявляться в том, что они ведут себя странно, нелепо, вычурно. Это помогает почувствовать себя свободным (хотя на самом деле такая свобода иллюзорна), а также дает возможность обратить на себя внимание. Взрослые же, разумеется, подобное поведение не очень одобряют, а считают, что подростки просто выпендриваются.

Желая обрести свободу, важнее думать о не том, от чего хотелось бы освободиться, а о том, для чего это нужно, какие цели удастся реализовать таким путем.



Подростки — то уверены, что они уже взрослые. Но для родителей они все равно остаются детьми.

О разделении ответственности

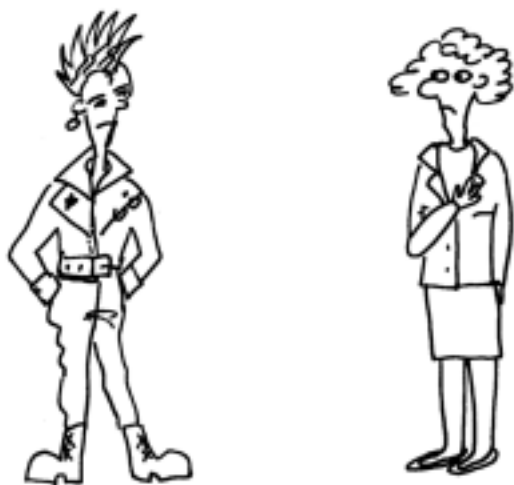
Основной путь решения конфликтов между подростками и родителями – это **разделение ответственности** за те события, которые имеют отношение к жизни только подростка, только родителей, или тех и других сразу. Да, подростки имеют полное право пользоваться свободой и нести ответственность за последствия собственных решений. Но только до тех пор, пока оно касается лишь их собственной жизни и не посягает на права других людей.

Некоторые действия могут иметь последствия для самого подростка, но не для родителей, они являются событиями его личной жизни. Например, это решение о том, как одеться, собираясь самостоятельно пойти куда-либо. Если молодой человек будет выглядеть в своей одежде нелепо – это его собственный выбор, и то, к чему он приведет (скажем, его сочтут странноватым и перестанут звать в определенную компанию, или он замерзнет и простудится) – личная расплата за него. В таких случаях подросток имеет полное право настаивать на своей самостоятельности.

Существуют и такие действия, которые касаются в первую очередь жизни родителей, но не подростка. Например, это все то, что связано с их работой или личной жизнью. В таких случаях нужно оставить за ними право принимать решения самостоятельно и не пытаться «давить» на них, провоцируя конфликты. Максимум, что имеет в таких ситуациях подросток – это право высказать свое мнение на уровне «совещательного голоса», но не более того.

Однако большинство действий таково, что они в значительной мере касаются жизни и молодых людей, и их родителей. Так, желание собрать дома большую шумную компанию – это событие жизни самого подростка, он имеет на это полное право. Но если эта компания будет мешать родителям отдыхать, оставит после себя грязь, убирать которую придется маме, или испортит что-то, купленное на родительские деньги – те имеют столь же полное право пресечь подобные сборища, ведь это событие «влезло» на их жизненное пространство. В таких случаях единственный вариант – договариваться, искать разумные компромиссы.

Свобода и самостоятельность простираются до тех границ, пока они касаются только самого человека и не мешают окружающим, в том числе и родителям.



Странный внешний вид подростка — это, в сущности, его личное дело. Ну, будут все над ним смеяться, так сам же напросился...



А вот шумное поведение — уже нет. Ведь это мешает окружающим, и они, имея право на покой, вполне обоснованно ставят такого подростка на место.

Детки и предки: что же мешает договориться?

Вот некоторые жизненные позиции, ведущие к тому, что отношения подростков и родителей будут протекать конфликтно, обернутся кризисом:

У подростков:

Отказ признавать ценность жизненного опыта старших: «И чему вы можете научить меня, старики несчастные? У молодых теперь совсем другая жизнь!»

Манипуляция, шантаж: «Сбегу вот из дома неизвестно куда, и только вы меня и видели: побеспокойтесь тогда вдоволь, ищите меня и страдайте!»

Нежелание всерьез планировать собственное будущее, уход от ответственности за него: «Вы меня родили – вот и решайте теперь, что со мной дальше будет!»

У родителей:

Нежелание принимать происходящие изменения: «Да он же еще совсем маленький! Так как же мы можем относиться к нему как к взрослому?»

Неуместная властность, стремление доминировать: «Главный в семье – я. А кому не нравится – может убираться прочь».

Абсолютизация своего жизненного опыта, восприятие жизни молодых как чего-то неправильного: «Вот мы Битлов и Высоцкого слушали, а эти – только дрянь какую-то!»

У тех и у других:

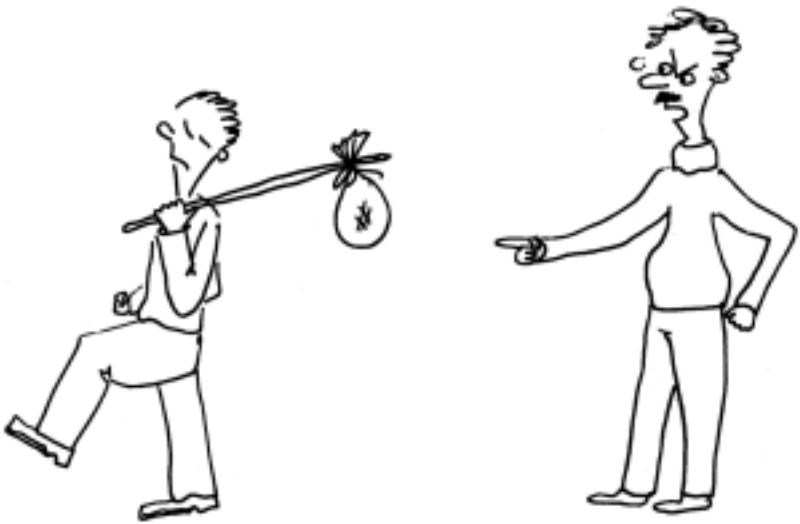
Непоколебимая, абсолютная уверенность в верности своей точки зрения: «Есть два мнения: одно мое, другое неправильное!»

Бескомпромиссность, отсутствие гибкости: «Будет так, как я хочу, и точка!»

Уход от обсуждения проблем, прерывание общения при таких попытках: «Чего пристал со своими нравоучениями? Закрой дверь!»

В любом случае, для того, чтобы решить конфликт, полезно взглянуть на ситуацию глазами другого, постараться понять, почему он ведет себя именно таким образом. Позиция, когда каждый «глядит со своей колокольни», решению конфликта не помогает.

Главное препятствие в решении извечного конфликта «отцов и детей» - негибкость тех и других, их бескомпромиссная уверенность в собственной правоте.



*Мешают договориться любые крайности:
Будь то стремление вообще уйти от об-
щения при любом конфликте*



*Или готовность «бодаться» до последнего
даже из-за сущей ерунды.*

Конфликты на бытовой почве

Такие конфликты часто возникают по поводам, в общем-то, весьма мелким и объективно не стоящим того, чтобы ради них портить отношения. Так, например, часто камнем преткновения становится выяснение того, кто в очередной раз будет мыть посуду или вытирать пол.

Нужно помнить о следующих моментах:

Те, с кем возникают подобные конфликты, обычно являются довольно **близкими** для тебя людьми. Так или иначе, с ними придется существовать и дальше, а значит – вступать в острую конфронтацию с ними неразумно, лучше договариваться, искать компромиссы.

Чаще всего те, кто участвует в подобном конфликте, исходят не из того, чтобы удовлетворить какие-либо личные интересы за твой счет, сколько из того, чтобы **принести пользу тебе**. Так, родители требуют от ребенка ежедневно выносить мусорное ведро или мыть посуду не потому, что они не в состоянии сделать это сами и остро нуждаются в его помощи, а потому, что искренне рассчитывают таким путем воспитать ребенка более самостоятельным и ответственным.

В любом случае, у каждого человека есть не только права, но и **обязанности**. Намусорил – значит, убери; ешь обед – помоги его приготовить и вымыть посуду; живешь в квартире – прикладывай усилия к тому, чтобы содержать ее в порядке. И так далее, и тому подобное. Все это вполне логично, и нет никаких оснований перекладывать на других то, что в конечном итоге требуется тебе же.

На самом деле, за бытовыми мелочами часто стоят и более общие противоречия, через них проявляется общая неудовлетворенность отношениями и даже своего рода борьба за власть в семье. Распределение подобных обязанностей – это зачастую не сущность конфликта, а лишь повод к нему.

Конфликты на бытовой почве часто являются лишь внешними проявлениями более серьезных противоречий. Но, в любом случае, здесь лучше не вступать в борьбу, а стремиться договориться, найти компромисс.



Вряд ли подросток будет с восторгом относиться к выполнению домашних обязанностей, если родители требуют этого от него, но сами ничего не делают.

А вот если взяться всем дружно - совсем иначе дело пойдет!



Конфликты с педагогами

Обычно такие конфликты **провоцируются самими учениками** – например, когда они регулярно нарушают дисциплину или отказываются выполнять обоснованные требования учителя. И можно порекомендовать лишь одно – вести себя по отношению к педагогам уважительно и достойно, не мешать учебному процессу, если же в чем-то не правы – извиниться. Эти нехитрые рекомендации позволяют предотвращать или решить почти все конфликты такого рода.

Ситуации, когда к конфликту приводят действия педагога, встречаются гораздо реже и обычно представляют собой один из двух сюжетов:

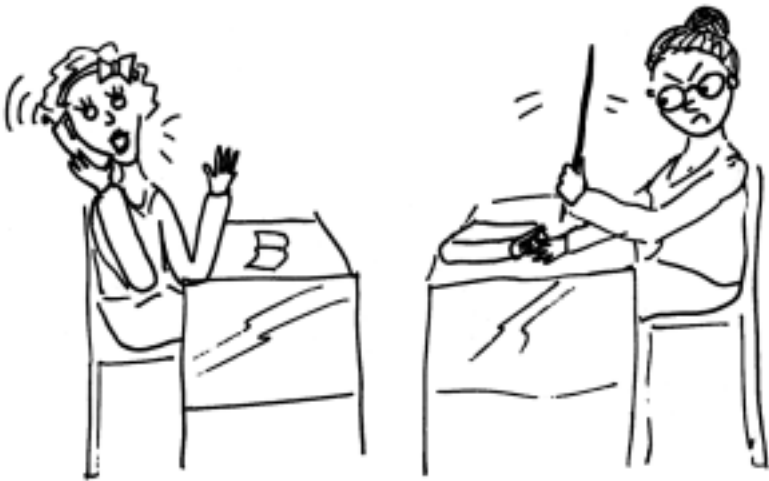
Необъективность выставленной отметки.

Некорректное поведение – выражающееся, например, в оскорблениях учеников.

В таких ситуациях нужно помнить, что педагог, с одной стороны, обладает большими властными полномочиями, чем ученики, но, с другой, это не дает ему право злоупотреблять ими. Лучший способ отстоять свои интересы – **четко и спокойно заявлять, что именно вызывает протест, и чего хотелось бы добиться**. Так, ученик имеет право попросить аргументировать выставленную оценку и указать на конкретные ошибки, приведшие к ее снижению, а если таких ошибок при внимательном рассмотрении не окажется – настаивать на повышении отметки. На экзаменах, кстати, для этого существует специальная процедура апелляции.

В конце концов, если педагог объективно не прав (например, систематически оскорбляет учеников или занижает отметки), а договориться с ним не удалось – есть и формальные рычаги влияния на него. Можно обратиться к директору в школе или к декану в институте, если же это не поможет, то и к вышестоящему начальству. Подключить к этому родителей. Чтобы от такого обращения был эффект, важно не просто на словах обвинять педагога в чем-либо, а обзавестись объективными доказательствами – например, записать его оскорбительные высказывания на диктофон.

В педагогических конфликтах чаще всего виноваты сами ученики. В тех же редких ситуациях, когда не прав педагог, на него тоже есть рычаги воздействия.



В большинстве случаев ученики сами провоцируют конфликты с педагогами.

Но если вдруг не прав учитель - ему тоже можно это доказать. Только эффективнее делать это спокойно, со ссылкой на конкретные факты.



Конфликты воспитанников с тренером

Совместная деятельность спортсменов и тренеров, как и любая другая серьезная деятельность, подчас дает почву для конфликтов. В умеренной дозе это вполне в порядке вещей.

В большинстве случаев педагогически грамотные, профессиональные действия тренера позволяют откорректировать возникающие недоразумения. Но иногда взаимные обиды и упреки заходят слишком далеко, и могут возникнуть нешуточные конфликты. При этом не исключено, что причины возникшей ситуации кроются и в действиях тренера. Как быть ученику, если он уверен, что тренер не прав? Вступить в борьбу? Или смолчать, подчиниться, поискать защиты у более высокого спортивного начальства? Ситуации бывают разные.

Однако спортсмену, отважившемуся на путь конфронтации со своим тренером, следует учесть, что взять верх практически невозможно до тех пор, пока его собственный статус не превзойдет или, по крайней мере, не сравняется со статусом тренера, потерявшего доверие в его глазах. Ведь профессиональные тренеры – это обычно люди сильные, амбициозные, не терпящие давления «снизу». Поэтому разумнее либо **подчиниться требованиям**, которые к тебе предъявляют, постаравшись выяснить причины, по которым тренер поступает именно так. Либо **избегать взаимодействия** с тренером, коль скоро отношения с ним никак не складываются. Можно ведь заниматься и в другой спортивной школе, и у другого тренера. Ты ведь не крепостной крестьянин! Если успехи в спорте пока еще невелики, то сделать это несложно: поблагодарить и попрощаться, сославшись на «семейные обстоятельства». Если же ты уже имеешь достаточно серьезные достижения в спорте, то пусть даже конфликт и возник, все равно нужно ценить вложенные в тебя многолетние усилия тренера, относиться к нему благодарно.

Нужно помнить и еще об одном нюансе. Дело в том, что любой тренер хочет иметь талантливого ученика, и если ты таковым являешься – не исключено, что недобросовестные конкуренты твоего тренера начнут намеренно провоцировать конфликт между вами, чтобы попросту... переманить тебя к себе! В таких случаях решение остается за тобой, не зря же голова на плечах.

Молодые спортсмены, как ни крути, почти полностью зависят от своего тренера. Так что выбор тут, в сущности, невелик: либо подчиниться его требованиям, либо попробовать найти себе другого наставника.



Требовательность тренера - это не повод для конфликтов с ним, а условие достижения хороших спортивных результатов!

Нет взаимопонимания с тренером: как же быть?

Для большинства спортсменов и действующих, и бывших, тренер – личность одна из самых авторитетных и уважаемых. Совместная деятельность ученика и тренера в спорте сопряжена с радостью, приятными эмоциями. Ведь спорт – вещь увлекательная. Когда спортсмены рассказывают о своих тренерах, то отмечают глубокие знания вида спорта, умение понять ученика, поделиться опытом, помочь в любой ситуации. Когда же говорят о проблемах во взаимоотношениях с тренерами, то чаще указывают на негативные личностные качества наставников.

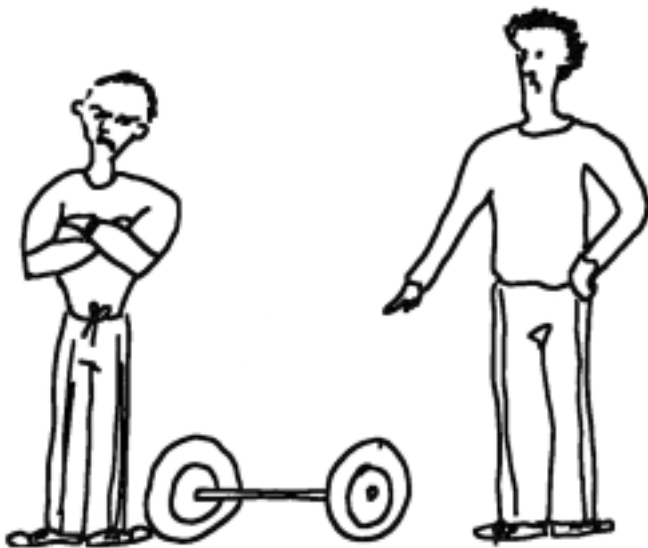
Наиболее частные причины конфликтов молодых спортсменов с тренерами:

- потеря доверия к профессионализму тренера из-за прекращения роста результатов;
- ощущение спортсменом недостатка внимания к себе со стороны тренера, особенно в сравнении с другими членами группы – «любимчиками»;
- нарушение этических норм поведения – некорректные упреки, оскорбления, унижение достоинства;
- финансовые «разборки», несправедливое с точки зрения спортсмена распределение денежных вознаграждений за победы в соревнованиях;
- «звездная болезнь» спортсмена, заиклившегося на своих заслугах.

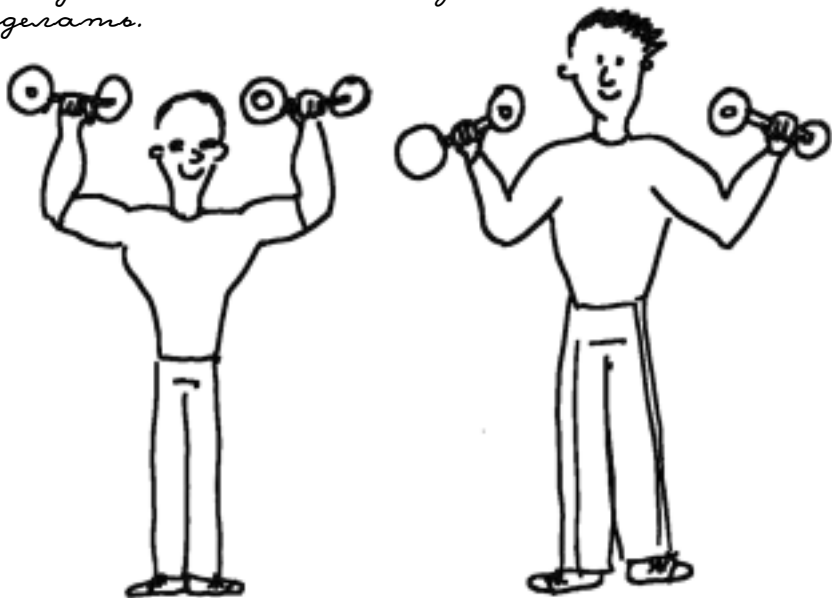
Основная причина возникающих проблем во взаимоотношениях ученика и тренера бывает связана с тем, что ученик взрослеет, а тренер не успевает во время перестроить стиль общения с ним на новый уровень. Ученик перестает подчиняться морально устаревшим методам. Тренер воспринимает неповиновение болезненно и...пошло-поехало, конфликт растет как на дрожжах.

Стало быть, во взаимоотношениях с тренерами (как, впрочем, и с родителями), причины возникающих сложностей могут быть двусторонними. Но все-таки, прежде чем искать виновного, задумайся о том, каких же целей ты хочешь достигнуть. Результат в спорте требует очень жесткой самодисциплины и умения преодолевать все встающие на пути трудности. А на конфликты уходит слишком много сил. Не лучше ли потратить их на действия, более эффективные для достижения результата?

Задача спортсмена – тратить силы на тренировку и достижение результатов, а не на выяснение отношений со своим наставником.



Многие спортсмены на дух не переносят, когда их пытаются заставить что-либо делать.



Но с восторгом выполняют задания, если значимое в их глазах люди подают им такой пример.

Опасный конфликт: криминальное нападение

Это такая ситуация конфликта, которой лучше избежать, нежели потом расхлебывать последствия. Главное правило безопасности – не провоцировать преступника своими же действиями.

Самый частый вариант такой провокации – это демонстрация своего благосостояния. Когда кто-то начинает хвастаться им, то он привлекает к себе преступников, по сути, сообщая им: «Смотрите, у меня есть что отнять!»! В результате риск оказаться жертвой кражи или грабежа **возрастает во много раз**. А значит:

Не следует подчеркивать свое благосостояние, демонстрировать деньги или ценные вещи: например, размахивать дорогим мобильным телефоном, открывать набитый купюрами бумажник, или носить шикарные ювелирные украшения таким образом, что они будут бросаться в глаза всем встречным. Часто молодым людям как раз хочется похвастаться чем-нибудь дорогим, однако, для преступника вид такого «золотого тельца» – это прямое руководство к действию. Мораль: не выпендривайся, и тогда никто тебя грабить не бросится!

Нужно помнить, что **болтун – находка не только для шпиона, но и для вора и грабителя**. Не следует без нужды рассказывать, кому бы то ни было о своем благосостоянии, наличии ценностей, о совершаемых покупках, а также о личных планах (особенно связанных с крупными тратами или отъездами куда-либо). И уж тем более не нужно размещать подобную информацию о себе в Интернете! Преступники специально охотятся за такими сведениями, чтобы узнать, кого и когда сподручнее всего ограбить. А слухи, как известно, распространяются очень быстро...

А если нападение все-таки состоялось? В такой ситуации чаще всего, как это ни печально, **лучше отдать преступнику то, что он требует**, особенно если тот вооружен, явно сильнее тебя физически, а свидетелей вокруг нет. Ведь жизнь и здоровье дороже... Основные способы самозащиты – это, как правило, не вступать в драку (если ты, конечно, не мастер единоборств), а либо убежать, либо по максимуму привлечь к происходящему внимание окружающих: громко закричать, разбить какое-нибудь окно и т. п.

Мобильный телефон – это инструмент для общения, а не для демонстрации того, какой ты крутой!



*Болтать - жуликам помогать.
А потом они же тебя и ограбят!*

*Впрочем, какь скоро дело дойдет до воору-
женного нападения - наверное, лучше по-
жертвовать своим имуществом, ведь
жизнь дороже...*



Не клади плохо – не наводи на вора грех!

Так гласит народная мудрость. Очень многие кражи и ограбления провоцируются собственной безалаберностью жертв. О чем важнее всего помнить, чтобы обезопасить себя?

Соблюдай **меры предосторожности**. В частности, не носи деньги и документы в заднем кармане брюк! (У воров этот карман называется «чужой» - догадайся, почему). Дамская сумочка или боковые карманы – тоже не лучшее место. Надежнее всего носить такие вещи в нагрудном или внутреннем кармане; если же таковых нет, в сумке нужно убирать их как можно глубже и держать ее в зоне собственной видимости: впереди или на боку, но ни в коем случае не сзади!

Наблюдай внимательно, что вокруг тебя происходит. Подозрительны любые моменты, когда кто-то пытается заговорить с тобой на улице и отвлечь твоё внимание, толкается в транспорте, наблюдает за тобой (например, идя по противоположной стороне улицы и регулярно поглядывая в твою сторону) и т. п. В общем, нельзя терять бдительность! Излюбленная жертва для преступника – это рассеянный человек, «считающий ворон».

Практически в каждом городе есть такие «зачные места», куда **лучше попросту не заходить**, особенно в темное время суток или тогда, когда имеешь при себе какие-либо ценности. Чаще всего это разного рода стихийные рынки, закоулки около вокзалов, темные скверы и прочие места, облюбованные для «тусовок» сомнительной публикой.

Нельзя открывать дверь квартиры незнакомцам, оставлять ключи в почтовых ящиках или под ковриками и т. п. А при выходе из дома необходимо проверить, сработал ли замок. Это все банально и общеизвестно, однако, как показывает опыт, слишком часто люди об этом забывают и сами пускают воров к себе домой.

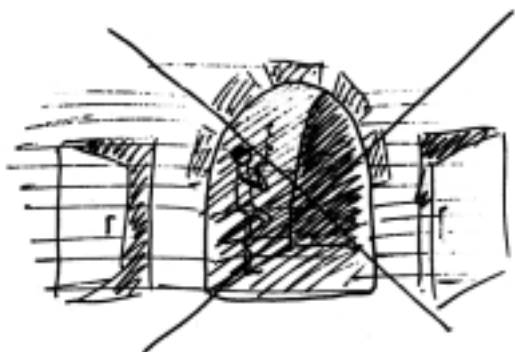
В принципе, никто не застрахован от кражи, но в реальности чаще всего обворовывают растяп. Так что бди!



Не держи деньги и ценности в заднем кармане брюк, во внешнем отделении сумочки и в других легкодоступных для воров местах!



Будь бдителен при посадке в транспорт и в других ситуациях, когда возникает суета и толчея!



А во всякие златные закусочки лучше вообще не заходить

«Развод» на деньги со ссылкой на мистику

Периодически к нам подходят персонажи, заводящие странные диалоги, сулящие нам удачу или, наоборот, намекающие на возможные неприятности, предлагающие «погадать на будущее» и т. п. Иногда это цыгане, но подчас и вполне благовидные бабуся. Общение с ними может окончиться печально: очень многие люди, даже считающие себя вполне здравомыслящими, добровольно отдают им все деньги и ценности, чтобы «приманить удачу» или избежать обещанных теми неприятностей, а потом сами недоумевают, как же это произошло. Как избежать таких ситуаций?

Нужно понимать, что **в таких персонажах нет силы**. Они не могут ни предвидеть будущее, ни предотвратить болезни и несчастья, ни «наслать порчу» на кого бы то ни было! Не будем вдаваться в дискуссию о том, возможно ли все это в принципе. Отметим лишь, что обладай кто-то в реальности такими способностями, он наверняка нашел бы им лучшее применение, нежели шляться по улицам и приставать со своими «пророчествами» к случайным прохожим.

Однако опасаться этих особ все равно следует – ведь они прекрасно владеют техниками **психологической манипуляции**. Они прекрасно чувствуют, на что можно «подцепить» того или иного собеседника. Кому-то польстят и посулят удачу, чем вызовут радость и неоправданное доверие к себе. А кому-то намекнут, что его самого или родственников вскоре ждут крупные неприятности, чем припугнут и в результате подчинят своей воле.

Лучше всего **вообще не вступать в разговор** с такими особами – просто идти своей дорогой, пропуская мимо ушей их бормотанье, реагируя на них примерно как соответствующий персонаж из басни Крылова «Слон и Моська». А уж если вступил – просто говори, что не заинтересован в том, что они предлагают, но не начинай содержательный диалог по их темам!

Подводя итог, подчеркнем, что подобные персонажи – это не «пророки» и не «посланцы судьбы», а **обыкновенные жулики**, разыскивающие податливых на влияние, не уверенных в себе или просто глуповатых жертв.

Если кто-то ни с того ни с сего сулит тебе большое счастье или пугает несчастьем – знай, что это мошенник!

Гадалки, экстрасенсы, целители, хироманты, ясновидящие, астрологи, колдуны, потаенственные маги и все подобные персонажи - это на самом деле мошенники, желающие поживиться за счет дурачков, ласов и просто неуверенных в себе жертв. К ним и относиться нужно, как к обманщикам.



Конфликтность как черта характера

В принципе, от конфликтов не застрахован никто. Но некоторые люди попадают в них практически постоянно, буквально притягивают их к себе. Про подобных персонажей говорят, что у них конфликтный характер. Чаще всего это связано с такими особенностями:

Неумение контролировать себя. Такие люди действуют не так, как подсказывает разум, и требуют принятые в обществе правила поведения, а под влиянием любых сиюминутно возникающих импульсов. Как следствие, обычно они наживают массу неприятностей.

Агрессивность. При возникновении каких-либо противоречий, а иногда и вообще без всякого разумного повода эти люди стремятся нанести вред окружающим, сказать или сделать что-то неприятное для них. Агрессивный человек считает других виновными во всех своих бедах и при каждом удобном случае «мстит» им за это.

Неумение выражать эмоции и чувства, а также понимать их у других людей. Допустим, когда такой человек раздражен, он «срывается» на всех, кто пытается общаться с ним, вместо того чтобы выразить свое раздражение каким-то более приемлемым способом (в простейшем случае – просто сказать о нем).

Излишняя властность, стремление контролировать всех и вся. Конфликтный человек обычно искренне уверен, что все должно быть именно так, как он возжелал, и готов уничтожить любого, кто не соответствует этому ожиданию.

Негибкость, бескомпромиссность. Такой человек при возникновении любого противоречия исходит из позиции, описываемой известной присказкой: «По этому поводу есть две точки зрения: одна неправильная, другая моя».

С людьми, обладающими такими качествами, общаться трудно, и подчас мудрее вообще не иметь с ними дела. А если такие качества проявляются у тебя – важно работать над их исправлением, иначе сам окажешься тем, с кем никто не захочет иметь дело...

Некоторые люди в силу особенностей характера попадают в конфликты в любых местах и с такой завидной регулярностью, что к ним полностью применима грубоватая поговорка: «Свинья везде грязь найдет».



На кого-то, сколько не «наезжай», ему все как с гуся вода.



*А много и дружеское приветствие заста-
вит принять боевую стойку. Вероятно, он-
то и обладает такой чертой характера,
как конфликтность.*

Альтернатива конфликтности: уверенное поведение

Чтобы отстаивать свои интересы достигать успехов, не попадая при этом в конфликты или «разруливая» их достойно и с минимальными потерями, нужно научиться вести себя уверенно. Что же это значит?

Когда возникают проблемы и препятствия – **искать возможности для их преодоления**, а не тратить силы на переживания по их поводу. Уверенное поведение – не «проблемно-ориентированное», а «ориентированное на решение».

Представлять себе свои **цели** и двигаться к ним. Ведь, как гласит народная мудрость, если ты не знаешь, куда держишь путь, то ни один ветер не будет попутным.

Вести себя **гибко**, если какой-то способ не приводит к результатам – пробовать другой. «Дурак – это не тот, кто наступил на грабли и получил в лоб, а тот, кто делает это вновь и вновь, каждый раз ожидая другого результата».

Стремиться **конструктивно строить отношения** с другими людьми: не бороться с ними и не закрываться от них, а сотрудничать, искать общие интересы, а при необходимости не стесняться обратиться за помощью.

Прикладывая усилия для достижения своих целей, делать это **настойчиво**, но не в ущерб другим людям. Ведь свобода каждого из нас заканчивается ровно там, где она начинает ущемлять права других.

Ориентироваться на достижение успеха, получение положительных результатов, а не на переживания по поводу возможных неудач и неприятностей.

Тратить силы не на борьбу с кем или чем бы то ни было, а на то, чтобы **делать свои дела максимально качественно** и создавать то, что считаешь нужным. Успешен не тот, кто лучше борется с конкурентами, а тот, кто делает свое дело качественнее, чем они.

Побеждает обычно не тот, кто сумел взять верх в конфликте, а тот, кто лучше делает свое дело.



Умный человек, наступив один раз на грабли, сделает нужные выводы и во второй раз сойдет на стороне.



Ведь умные ведут себя гибко, умеют находить нестандартные способы решения проблем.



Как развивать уверенное поведение

Есть два пути к этому. С одной стороны, можно тренировать те формы поведения, которые позволяют достигать своих целей – как следствие этого, со временем придет и внутреннее ощущение уверенности в себе. С другой стороны, можно учиться контролировать те эмоции и мысли, что связаны с неуверенностью – как следствие, изменится и поведение.

Изменение поведения:

Важно набирать и осмысливать жизненный опыт, связанный с различными ситуациями общения, в том числе и с конфликтами. Знакомиться с рекомендациями психологов о том, как эффективнее действовать в том или ином случае. И, главное, пробовать все это на практике! Ряд таких способов поведения описан и в этой книге (например, техники «бесконечного уточнения» и «заезженной пластинки»). Так почему бы не потренироваться в их применении, когда в следующий раз сложится какая-либо конфликтная ситуация? Без этого знание о них останется лишь «в теории»; чтобы произошли реальные изменения в жизни – нужно активно действовать! Не факт, что все получится с первого раза, ведь здесь, как и в спорте, нужна тренировка. Но со временем эффект наверняка будет достигнут. А когда удастся почувствовать, как можно влиять на ситуацию и управлять конфликтами – несомненно, изменится и внутреннее состояние, придет уверенность в себе.

Изменение собственного состояния:

Как уже подчеркивалось, внешние обстоятельства сами по себе не могут определять наши переживания. Дело в том, как именно мы на них реагируем, а это – наш собственный выбор. Для уверенности в себе важнее всего:

- Контролировать** собственные эмоциональные реакции, не позволять им взять верх над разумом и здравым смыслом.
- Отслеживать** и блокировать «вредные» мысли – например, о том, что ничего не сможешь достигнуть, или о том, что весь мир ополчился против тебя.
- Осмысливать** любое свое действие с точки зрения того, помогает оно в достижении поставленных целей или, наоборот, препятствует этому.

Путей к развитию уверенного поведения несколько. И важнее, наверное, не столько то, какой из них человек выберет, сколько то, что он в принципе начнет двигаться в этом направлении.



Уверенный в себе человек умеет взглянуть на себя со стороны, отнестись к себе критически.

Его поведение целенаправленно и ориентировано на преодоление препятствий, а не на переживание по их поводу.



Рекомендуем прочитать:

1. Алберти Р., Эммонс М. Самоутверждающее поведение. – СПб., 1998.
2. Гришина Н. В. Психология конфликта. – СПб., 2000.
3. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии. – Ростов н/Д., 1998.
4. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. – СПб., 2000.
5. Иванова Е. Н. Иду на конфликт. «Разнимательная» конфликтология. – СПб., 2003.
6. Бишоп С. Тренинг ассертивности. – СПб., 2001.
7. Кипнис М. Тренинг лидерства. – М., 2004.
8. Стишенок И. В. Тренинг уверенности в себе: развитие и реализация новых возможностей. – СПб., 2006.
9. Узерс Б. Управление конфликтом. – СПб., 2004.
10. Чаддини Р. Психология влияния. – СПб., 1999.

