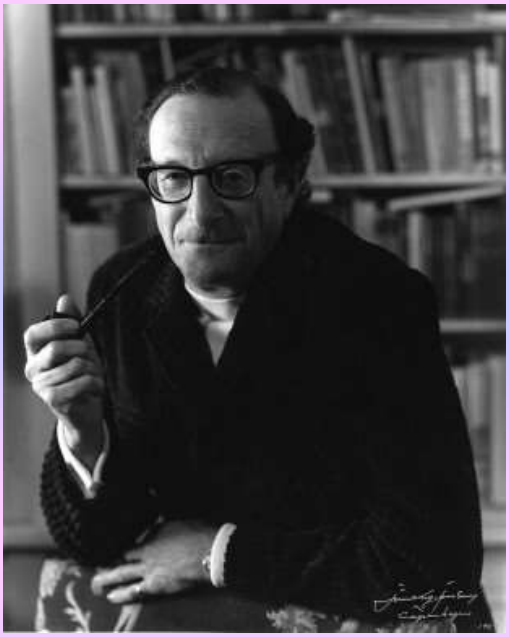
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

ЯНВАРЬ - ФЕВРАЛЬ 2021

- **Будем знакомы:** Эрик Берн
- **Способы выхода из конфликтной ситуации**
- **Учимся работать над собой:** Как управлять своим гневом?
- **Снимаем стресс и узнаём окружающих:** Психологические игры для досуга

ЭРИК БЕРН



Психолог и психиатр **Эрик Берн** прославился тем, что занимался транзакционным анализом. Именно он в прошлом веке развил и сделал популярной теорию этого анализа.

Основным достижением, принёсшим Берну всемирную известность, стало развитие и популяризация **теории трансактного анализа**.

В основу теории положено сознание человека, состоящее из трёх отдельных, но объединённых в одно общее «Я». Берн полагал, что человек существует в трёх ипостасях: родитель, взрослый, ребёнок. Учёный утверждал, что все перечисленные состояния личности образуются в процессе общения ребёнка со своими родителями.

Важно! Под Взрослым подразумевается человек, поступки которого не связаны с воспоминаниями детства, с багажом, полученным от родителей.

Под Ребёнком имеется ввиду человек, принимающий образцы поведения аналогичные тем, что использовались им в детском возрасте. Нередко это связано с подсознательным желанием разрешить конфликты, возникшие в раннем детстве. К примеру, это может быть обида на то, что родители уделяли малышу недостаточно внимания.

Под Родителем понимают людей, у которых укоренилось поведение своих родителей и в повседневной жизни они поступают аналогичным образом, по ранее увиденному сценарию, принятому ими как аксиома.

Согласно Берновской теории транзакционного анализа любое взаимодействие людей между собою является сделкой.

Межличностные взаимоотношения Берн называл «играми». Понятие игр, взаимоотношения людей в процессе игр, описаны в его книге «Games People Play» («Игры, в которые играют люди»).

В какой-то момент времени в играх происходят переломы или переключения. Эти моменты связаны с переходом ролей. Например, человек, игравший роль Ребёнка, переключается на роль Родителя. Все игры имеют финал и он предсказуем.

Хороший пример – игры супружеских пар. Такие игры происходят очень часто, особенно в первые годы жизни в браке. Как правило, игры заканчиваются конфликтами.

Трансактный анализ позволил значительно улучшить взаимоотношения в образовательной сфере. Он помог правильно понять взаимоотношения преподавателей и студентов, родителей обучаемых и руководства учебных заведений. Поднялась культура образования, снизилось количество конфликтов.

Раскрыл Берн и понятие рэкета. Рэкетом занимаются люди для управления другим людьми. Это занятие не отражает фактических чувств индивидуума.

СПОСОБЫ ВЫХОДА ИЗ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Единого, общепринятого способа разрешать споры и конфликты нет. Все зависит от ситуации. Психологи выделили несколько способов поведения в конфликте, каждый из которых имеет как свои плюсы, так и свои минусы:

Соревнование — человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого, настаивает на своем, во что бы то ни стало, а позицию другого человека не принимает во внимание.

Плюсы и минусы: такое поведение может помочь временно удержать верх в конфликтной ситуации. Однако к длительным отношениям (дружеским, семейным, учебным и т.д.) такой подход не применим.

Приспособление – человек готов уступить другому, только для того, чтобы избежать конфликта.

Плюсы и минусы: если предмет спора не так уж важен, то уступка может быть наиболее подходящим вариантом поведения. Но если конфликт касается важных вопросов, то уступивший будет испытывать злость, разочарование и обиду, а постоянные уступки с одной стороны приведут к потере взаимопонимания и доверия во взаимоотношениях.

Избегание. Человек стремится избежать решения сложных вопросов, отложить конфликт на потом.

Плюсы и минусы: такая стратегия может быть полезна либо когда предмет конфликта не очень важен, либо когда с другой стороной конфликта не обязательно поддерживать длительные отношения. В остальных случаях она может только углубить конфликт или сделать его хроническим.

Компромисс — это частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.

Плюсы и минусы: хотя при компромиссе учитываются интересы всех конфликтующих сторон, и этот исход можно назвать справедливым, необходимо помнить, что в большинстве случаев компромисс можно рассматривать только как промежуточный этап разрешения конфликта перед поиском такого решения, в котором обе стороны были бы удовлетворены полностью.

Сотрудничество. При выборе этой стратегии участник стремится разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались все. Он не просто учитывает позицию другого участника, но также стремится удовлетворить и его, и свои потребности.

Плюсы и минусы: стремление учесть интересы другого человека и найти в спорной ситуации решение, действительно устраивающее все стороны, необходимо в любых длительных отношениях. Такой подход способствует развитию взаимного уважения, понимания, доверия.

Отметим, что во многих ситуациях найти решение, устраивающее обе стороны, может быть очень трудно, особенно если противоположная сторона на это не настроена.

ПАМЯТКА О СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПРИ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

1. Необходимо помнить, что находясь в конфликтной ситуации, не нужно поддаваться эмоциям.

2. Выслушивайте своего оппонента, даже если его видение проблемы вам кажется неверным.

3. Не нужно во что бы то ни стало пытаться переубедить своего оппонента, не принимая его точку зрения. Помните, что каждый человек имеет право на собственное мнение, даже если вам кажется, что оно неверное.

4. Помните, что от конфликта больше вреда, чем пользы.

УЧИМСЯ РАБОТАТЬ НАД СОБОЙ: КАК УПРАВЛЯТЬ СВОИМ ГНЕВОМ? 7 ПОЛЕЗНЫХ СОВЕТОВ

Злость периодически испытывает каждый человек, и не секрет, что проблем от этого бывает немало. Однако с гневом можно научиться обращаться, чтобы минимизировать ущерб от него для своей жизни и для жизни окружающих. Разбираемся, как проще всего это сделать.

Хотя с детства нас учат, что злость — чувство исключительно вредное и даже разрушительное, на деле всё обстоит не совсем так. Злость и гнев — реакции для человека абсолютно естественные, они входят в набор «базовых» чувств, не испытывать которые время от времени мы просто не можем. Понятно, что общество наложило запрет на эти чувства, так как неконтролируемая агрессия, действительно, опасна для окружающих. Однако в какой-то момент дело зашло слишком далеко, и стало неприлично и неправильно злость просто испытывать и артикулировать ее.

Кроме того, злость — это своеобразная «сигнальная» система, которая подает нам знаки, что наши границы и интересы кто-то нарушает или не замечает. Блокируя это чувство, человек лишается и соответствующего индикатора, словно бы с квартиры в криминальном районе хозяева сами сняли замки и сигнализацию. Стоит добавить и то,

что злость — важный источник энергии: именно эта эмоция предает нам сил для того, чтобы изменить что-то вокруг себя.

ЛГУН - ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИГРА.

Количество игроков: 5-8 человек
Дополнительно: бланки с вопросами, ручки

Эта игра тоже поможет вам лучше узнать друг друга. Подготовьте бланки в количестве, равном числу игроков. Бланки должны содержать примерно такие вопросы:

- Самое далеко место, где мне удалось побывать, это - ...
- В детстве мне запрещали делать ..., а я все равно делал.
- Мое хобби - ...
- Когда я был маленький, я мечтал стать ...
- У меня есть одна плохая привычка - ...

Листочки с этими вопросами раздаются каждому игроку, и каждый должен заполнить их, отвечая правдиво на все вопросы, кроме одного. Т.е. один ответ будет неправильным, ложным. Потом, когда все готовы, игроки по очереди читают вслух свои ответы. Задача же остальных - угадать, где неправильный ответ. Если кто-то угадал, где ложный ответ, ему присуждают очко. А сам «лгун» получает столько очков, скольких людей ему удалось обмануть. Выигрывает тот, кто набрал больше всех очков.

ПОДАРОК - ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИГРА

Количество игроков: от 6—8 до 15—20

Инструкция: “Представьте, что у нас есть общий друг (далее мы уточним, что это за друг), который пригласил нас всех на свой день рождения. При этом важно выполнить три условия:

1. подарок должен содержать намек на его профессию (далее мы уточним, что это за профессия);
2. подарок должен быть "с изюминкой", т.е. быть веселым, необычным
3. подарок должен быть доступным Вам по цене. Вместе с группой ведущий определяет, что это за воображаемый друг. Определяется, мужчина это или женщина, примерный возраст и обязательно, — какая у него (у нее) профессия”.

Дается время (примерно 30 секунд), чтобы каждый придумал другу подарок.

После этого каждый по очереди кратко называет свой подарок. При этом ведущий (или любой участник) могут задавать иногда уточняющие вопросы. К примеру, какое отношение данный подарок имеет к профессии друга и т.п. Такие вопросы играют дополнительную активизирующую роль, поскольку заставляют участников более ответственно и обоснованно предлагать свои варианты

подарков. Обосновывая свои варианты подарков, игрок вынужден соотносить их с особенностями рассматриваемой профессии и, таким образом, фактически раскрывать наиболее.