

ПСИХОЛОГИЯ

Ежеквартальный выпуск
Март-Апрель-Май

Сам себе психолог - это как сам себе стоматолог. Больно, неудобно и чревато осложнениями...
(народная мудрость)

Памятные даты

4 марта 1916 года родился **Ганс Юрген Айзенк (Hans Jurgen Eysenck)** -

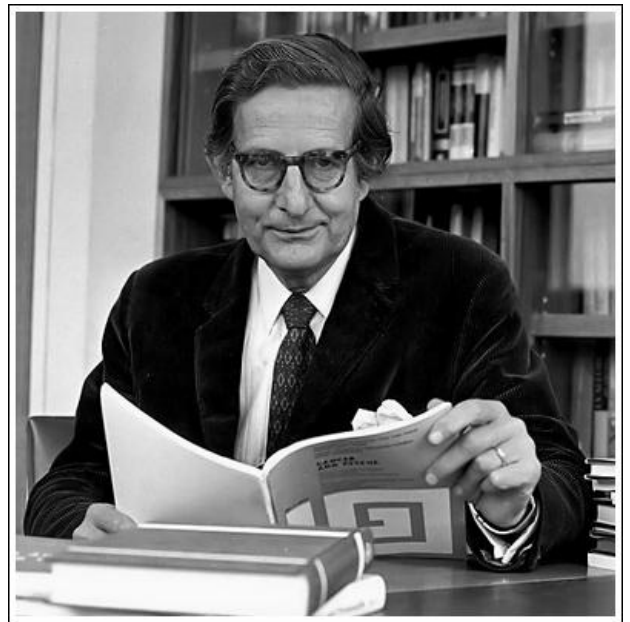
выдающийся английский психолог, автор теста коэффициента интеллекта IQ.

В течение жизни им опубликовано около 45 книг и 600 научных статей.

Основные теоретические работы:

- "Измерение личности" (1947);
- "Научное исследование личности" (1952);
- "Структура человеческой личности" (1970);
- "Личность и индивидуальные различия" (в соавторстве с М. Айзенком, 1985).

Основные исследования Г. Айзенка лежат в области теории личности, исследования



интеллекта, социальных аттитюдов, бихевиористской генетики и поведенческой психотерапии. Он рассматривал психологию с точки зрения естественных наук и враждебно относился к гуманистическому, психодинамическому и другим субъективным подходам. Опубликовал около 600 статей в психологических, биологических, генетических и других научных журналах, а также около 30 книг. Его автобиография издана отдельной книгой. Айзенк настаивал на том, что человек — продукт эволюции, который все еще сохраняет черты, унаследованные от ранних форм жизни миллионы лет назад. Эта точка зрения не всегда была популярна среди ученых, изучающих общество, склонных больше подчеркивать роль социальных факторов, но Ганс Айзенк считал ее единственно верной для правильного понимания человека.

7 апреля – с 1950 года ежегодно отмечается **Всемирный день здоровья**

Ежегодное проведение Дня здоровья вошло в традицию с 1950 года. Мероприятия Дня проводятся для того, чтобы люди могли понять, как много — значит здоровье в их жизни.

Здоровье – это та ценность, которой человека наделила природа. Именно от него зависит физическое и моральное состояние, работоспособность и возможность просто радоваться жизни. Здоровье любого человека всегда стоит в приоритете над другими ценностями.



26 мая 1884 год – родился **Павел Петрович Блонский** отечественный психолог, специалист в области педагогики, возрастной психологии и социального воспитания

В последних произведениях Блонского память и мышление не выступают в качестве самодовлеющих функций. Их развитие он теснейшим образом связывал с общим развитием человека. Анализируя в книге «Развитие мышления школьника» формирование мышления в младшем школьном возрасте, он связывает этот процесс с играми ребенка, а в подростковом возрасте — с процессом учения.

Блонский намеревался осуществить обширную программу исследовательских работ по изучению комплекса психических процессов — восприятия, памяти,

мышления, речи, воли и чувств — в их единстве и развитии. Труды Блонского последних лет навсегда вошли в фонд работ, заложивших основы современной научной психологии.



Психологический практикум

12 правил грамотного поведения в конфликтных ситуациях.

Самое главное, что нужно понять о любом конфликте с окружающими - **суть и причина любого конфликта — это противоречие интересов, не более того.**

А вот то, в какой форме люди пытаются отстаивать свои интересы, к сути конфликта уже особого отношения не имеет, хотя именно форме почти всегда уделяется наибольшее внимание.

То, что форме протекания конфликта придаётся столько внимания - совершенно не удивительно, поскольку по форме люди сплошь и рядом превращают конфликт в скандал. Причём те, кто превращает конфликт в скандал всегда уверены, что для этого у них есть "железные основания". К слову, эти самые "железные основания" всегда сводятся к одному из двух вариантов:

Вариант "А" звучит примерно так: "Мои интересы так грубо (варианты: сильно, нагло, бесчестно и т.п.) нарушены, что я имею полное право не особо стесняться в выражениях и тоне высказываний."

Вариант "Б" обычно выглядит следующим образом: "Это он первый начал (это она первая начала) оскорблять, так что теперь я тоже имею полное право не особо выбирать выражения и интонации."

Но как говорится в известной шутке - **"с таким подходом слона не продать"**, то есть, прямо говоря: ни вариант "А", ни вариант "Б" не ведут к эффективному решению конфликта, хоть и позволяют всласть поскандалить, а если "повезёт" то даже и подраться (выражаясь языком транзакционного анализа - сыграть в психологическую игру "попался мерзавец"/



"побейте меня" третьей степени).



Как гласит старый афоризм, "от скандалов людей больше всего выигрывают врачи и адвокаты, а не стороны скандала". Самое же важное, что абсолютно верна древняя истина - "для хлопка нужны две ладони". То есть скандал получится только тогда, когда в нём участвуют обе стороны.

Если скандалить пытается только одна сторона, а вторая ведёт себя в конфликте корректно - скандал не получится.

Моя цель в данной заметке привести рекомендации, позволяющие решать конфликты, а не превращать их в скандалы, то есть позволяющие найти адекватные способы решения конфликтных ситуаций.

Итак, чтобы в любом конфликте, который Вы хотите решить, сберечь себе нервы, время и деньги, Вам, для начала, следует принять для себя следующий принцип - "другая сторона в конфликте может вести себя как угодно, а я лично всё равно при этом буду вести себя в конфликте психологически грамотно", и начать им руководствоваться в каждом случае конфликта с окружающими.

Так как же вести себя в конфликте психологически грамотно?

А психологически грамотно, очевидно, ведёт себя в конфликте тот, кто придерживается разработанных психологами рекомендаций по поведению в конфликте.



Вот универсальные рекомендации по поведению в любом конфликте:

Правило 1. Давать Вашему оппоненту в конфликте каждый раз полностью высказаться. Не перебивать его при этом. Слушать его спокойно и внимательно. (Как бы Вам не хотелось вставить свои пять копеек). Очень часто обсуждение конфликтной ситуации в принципе вообще возможно исключительно только после того, как оппонент выпустит весь излишний пар. "Побеждают всегда терпеливые", гласит ещё одна древняя мудрость.

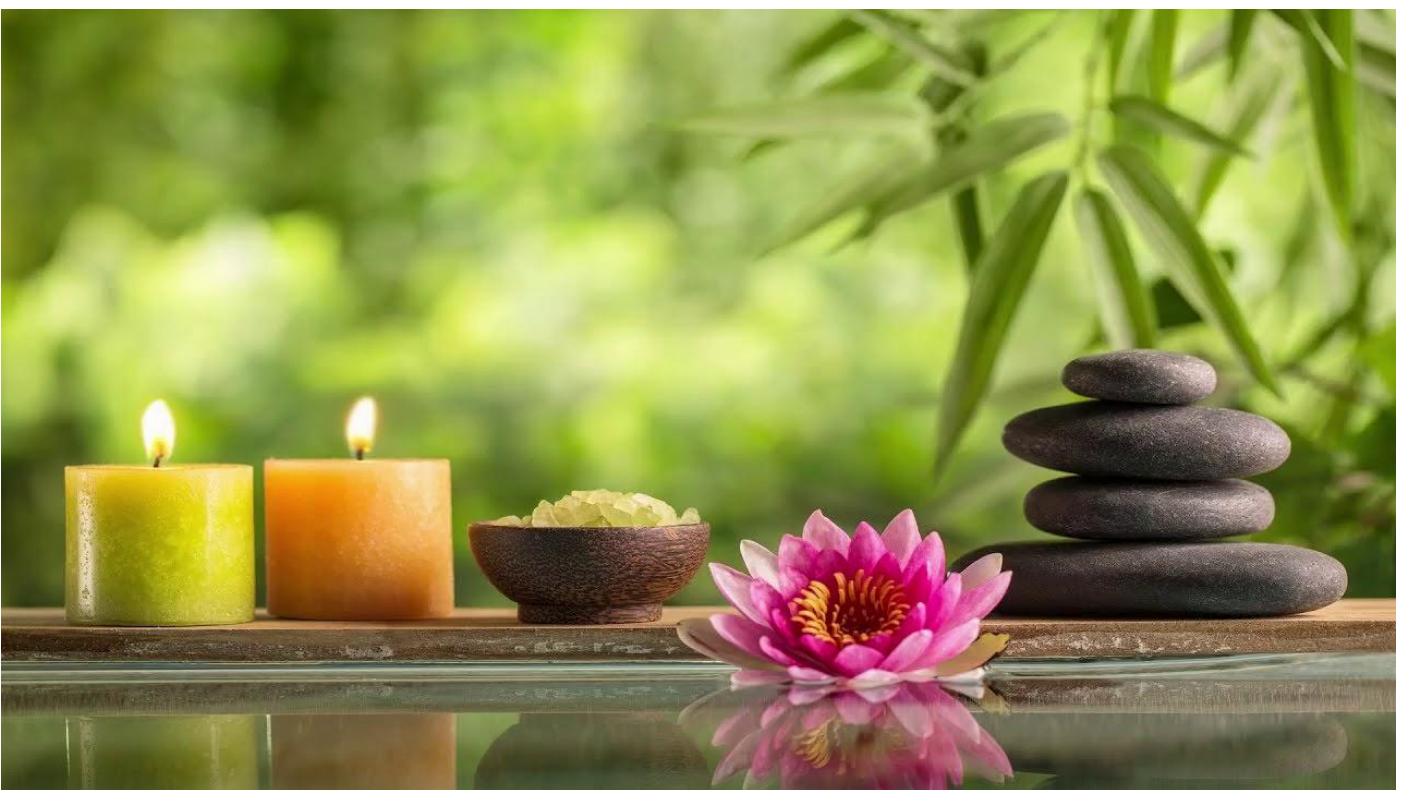


Правило 2. Показывать Вашему оппоненту интерес к тому, что он говорит. Как бы Вам не нравилось то, что он Вам высказывает, постарайтесь для себя разобраться в его логике и его эмоциях. Проявляйте заинтересованность. Мало что настраивает людей в Вашу пользу так, как скрытая лесть заинтересованного внимания. И

это первый мостик, позволяющий перебраться через стоящую на Вашем пути пропасть противоречия интересов.

Правило 3. Предлагать оппоненту сотрудничество по решению конфликта. Фразы типа "давай(те) вместе поищем способ решить проблему" имеют куда больший смысл, чем многим кажется. Они позволяют на бессознательном уровне выстраивать мостики, преодолевать разобщённость, вызванную конфликтом интересов.

Правило 4. Всегда оставлять возможность оппоненту сохранить лицо. Если даже Ваш оппонент на 100% не прав, никогда не указывайте на это прямо, используйте обходные пути и намёки, аккуратно и исподволь подводящие его к пониманию своей неправоты. Дело в том, что подавляющее большинство людей, которым прямо "в лоб" резко указали на их неправоту, даже если её и поймут, никогда



уже потом её не признают, ради "сохранения лица" (особенно мужчины).



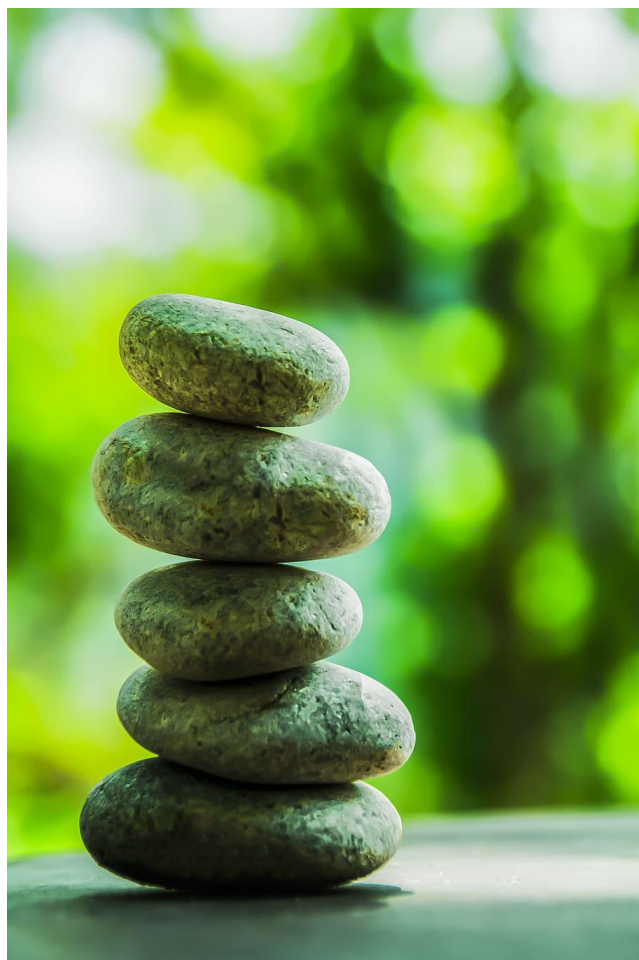
Правило 5.

Показывать уважение к оппоненту. Это не так уж сложно. Достаточно следить за своими интонациями и не допускать никаких резких высказываний, особенно касающихся личности оппонента. Если даже Ваш оппонент проявляет яркое неуважение к Вам, до тех пор, пока Вы

демонстрируете уважительное отношение к нему, всегда остаются неплохие шансы, что Вам удастся в итоге эффективно решить этот конфликт. Проявление Вами встречного неуважения к оппоненту приведёт к тому, что шансов на решение конфликта не будет.

Правило 6.

Оставаться открытым и честным. Любой конфликт усугубляется, если Вами используются недомолвки и недоговорки. Демонстрируйте, что Вы не держите камня за пазухой, ничего не скрываете от оппонента из того, что касается конфликта. Никогда не врете, если Вы действительно хотите решить конфликт. В крайнем случае, если от Вас требуют конфиденциальной информации, которую Вы не вправе разглашать - так об этом и скажите: "я не имею права об этом рассказывать, поскольку связан тут обязательством неразглашения."



Правило 7.

Ищите и предлагайте компромиссы. Взаимовыгодный компромисс - лучшая основа для решения любого конфликта. Идеальная ситуация

"сотрудничества", которую так любят разные гуру коучинга, приводя в



пример конфликт по поводу апельсина, когда в итоге выясняется, что делить-то и нечего, поскольку одному нужна только вся мякоть для сока, а другому только вся корка для цедры, в реальной жизни почти никогда не встречается. Далеко не все, но большинство конфликтов решаются

именно через компромисс, например, в большинстве конфликтов по поводу апельсина, придётся апельсин именно так или иначе, но делить.

Правило 8. Не ищите виноватых. Обвинения в адрес оппонента — это лучший способ устроить затяжной нерешаемый конфликт. Вопрос "кто виноват?" в конфликте не должен звучать ни в коем случае. Тем более не должны звучать обвинения в адрес оппонента, если Вы хотите найти решение конфликта (даже если оппонент, на Ваш взгляд, сам во всём виновен на 100%). Не бросайте в адрес Вашего оппонента никаких обвинений, если хотите решить конфликт.

Правило 9. Ищите и находите объединяющие пункты. Решение конфликта начинается с установления желания сотрудничать по его решению. Переход от конфронтации к желанию сотрудничать начинается с мимолётных и незаметных пунктов, в которых у Вас с Вашим оппонентом есть общая точка зрения. Попробуйте понять в чём Вы с Вашим оппонентом сходитесь во мнении, проговорите свои предположения.

Правило 10. Ведите разговор деловым образом. Любое скатывание в эмоции и чувства приведёт к невозможности решить конфликт. Старайтесь говорить только по существу и не отвлекаться на другие темы. Никогда не реагируйте эмоциями ни на какие личные





выпады и оскорбления в Ваш адрес - лучше всего вообще их игнорируйте. Только так Вы сможете добиться от своего оппонента, чтобы он начал руководствоваться логикой, чтобы он начал разбираться в ситуации.

Правило 11. Никогда не прибегайте к оскорблениям. Если Ваш оппонент оскорбляет Вас - не отвечайте ему тем же самым. Иначе конфликт превратится в вульгарный скандал и возможность решения конфликта будет упущена навсегда. Если Вы уж очень хотите наказать Вашего оппонента за хамство - отложите это на потом: отомстить всегда успеете (однажды Вам в любом случае представится такая возможность, если к этому времени Вы не остынете и не откажетесь от невыгодной по своей сути идеи мести), но в ситуации конфликта, который Вы хотите решить не отвечайте оскорблением на оскорбление.

Правило 12. Демонстрируйте уверенность в своих силах. Как любил замечать товарищ Сталин: "слабых бьют". В большинстве случаев, если Ваш оппонент замечает Вашу неуверенность в себе, он расценивает это или как подтверждение собственной правоты, или как Вашу слабость, что всегда приводит его к нежеланию идти на компромиссы, а напротив - к попытке усилить на Вас давление. Не бойтесь именно демонстрировать уверенность, даже если Вы внутри крайне не уверены в себе. Как гласит главный и притом довольно циничный принцип маркетинга (вполне применимый тут): "один грамм видимости важнее килограмма сути." Важно не то что Вы чувствуете на самом деле - важно то, что видит Ваш оппонент.



Внимание!

Если Вам необходима помощь, можете обратиться!

№ телефона	Службы
8-800-200-01-22	Единый общероссийский номер детского телефона доверия для детей, подростков и их родителей
8 (86393) 2-39-56	Телефон доверия ГБПОУ РО «КонстПК», общежития
8-951-828-32-98	Керенцева Людмила Николаевна – уполномоченные по правам обучающихся ГБПОУ РО «КонстПК»
8-988-530-00-98	Ефимова Юлия Евгеньевна – педагог-психолог ГБПОУ РО «КонстПК»
8 (86393) 6-02-59	Отдел опеки и попечительства отдела образования Администрации Константиновского района
8 (86393) 2-18-71	Полищук Инна Сергеевна – ответственный секретарь комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав администрации Константиновского района
8 (86393) 2-24-41	Инспекция ПДН Отдела МВД по Константиновскому району
8-928-166-62-55	Соколова Анна Валерьевна – заместитель директора по ВР
8-938-105-33-65	Пасечникова Наталья Александровна – социальный педагог ГБПОУ РО «КонстПК»

Редактор:
Ефимова Ю.Е., педагог-психолог
Ответственный секретарь:
Соколова А.В., зам. директора по
ВР обучающихся

Адрес колледжа: 347250 Ростовская
обл.
г. Константиновск, ул. Калинина 93
тел.: 8 (86393) 2-39-56
факс: 8 (86393) 2-29-22