

Рівненський державний гуманітарний університет



**ПСИХОЛОГІЯ:
РЕАЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ**

Збірник наукових праць

Випуск 3

Рівне – 2014

Психологія: реальність і перспективи: Збірник наукових праць Рівненського державного гуманітарного університету. – Випуск 3. – Рівне: Видавництво ТзОВ «Дока центр», 2014. – 182 с.

Збірник наукових праць містить статті з актуальних проблем психології. Опубліковані матеріали можуть бути корисними для науковців, практичних психологів, вихователів, учителів, викладачів та студентів вищих педагогічних навчальних закладів.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Павелків Роман Володимирович - доктор психологічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчально-методичної роботи, завідувач кафедри вікової та педагогічної психології Рівненського державного гуманітарного університету

Заступник головного редактора:

Безлюдна Валентина Іванівна - кандидат педагогічних наук, професор кафедри вікової та педагогічної психології Рівненського державного гуманітарного університету.

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ

Максименко Сергій Дмитрович — академік-секретар відділення психології, вікової фізіології та дефектології НАПН України, дійсний член НАПН України, директор Інституту психології ім. Г. С. Костюка;

Ямницький Вадим Маркович — доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри практичної психології та психотерапії Рівненського державного гуманітарного університету;

Юрченко Вікторія Миколаївна — доктор психологічних наук, професор кафедри вікової та педагогічної психології Рівненського державного гуманітарного університету;

Михальчук Наталія Олександрівна — доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри теорії і практики англійської мови та прикладної лінгвістики Рівненського державного гуманітарного університету;

Литвиненко Світлана Анатоліївна — доктор педагогічних наук, професор кафедри практичної психології та психотерапії Рівненського державного гуманітарного університету;

Петренко Оксана Борисівна — доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри теорії і методики виховання Рівненського державного гуманітарного університету;

Шугасва Людмила Михайлівна — доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри філософії Рівненського державного гуманітарного університету;

Пасічник Ігор Демидович — доктор психологічних наук, професор кафедри психолого-педагогічних дисциплін, ректор Національного університету «Острозька академія»;

Вірна Жанна Петрівна — доктор психологічних наук, професор, декан факультету психології Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки;

Гошовський Ярослав Олександрович — доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри педагогічної та вікової психології Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки;

Воробійов Анатолій Миколайович — кандидат педагогічних наук, професор, перший проректор, завідувач кафедри загальної психології та психодіагностики Рівненського державного гуманітарного університету;

Поніманська Тамара Іллівна — кандидат педагогічних наук, професор, проректор з наукової роботи, завідувач кафедри педагогіки і психології (дошкільної і корекційної) Рівненського державного гуманітарного університету;

Корчакова Наталія Вікторівна — кандидат психологічних наук, доцент кафедри вікової та педагогічної психології Рівненського державного гуманітарного університету (**відповідальний секретар**);

Созонюк Ольга Степанівна — кандидат психологічних наук, доцент кафедри вікової та педагогічної психології Рівненського державного гуманітарного університету.

Затверджено Вченою Радою Рівненського державного гуманітарного університету (протокол № 4 від 28.11. 2014 р.).

Свідоцтво про державну реєстрацію **Серія КВ №18713-7513Р.**

За достовірність фактів, дат, назв і т. п. відповідають автори статей. Думки авторів можуть не збігатися з позицією редколегії. Рукописи не рецензуються і не повертаються.

Адреса редакції: 33028 м. Рівне, вул. Ст.Бандери, 20, e-mail: dokacentr@mail.ru.

Резюме. В даній статті розкриті теоретичні основи дослідження проблеми страху смерті в період пізньої дорослості. Указано, що смерть, з точки зору психології, - це припинення відчуттів і роботи психіки в цілому, шлях до несвідомого. Страх смерті - розуміння того, що ми виростаємо, розцвітаємо і неминуче увядаємо і помираємо, - це вічний супутник нашої життя.

Ключові слова: геронтологія, старіння, похилий вік, емоційний кризис, страх смерті.

Summary. In this paper, the study of theoretical foundations of the research problems of fear of death in the elderly. Indicated that death from the point of view of psychology - is the cessation of sensations and the work of the psyche as a whole, the path to the unconscious. Fear of death - this is the understanding that we grow, blossom and inevitably wither and die - is the eternal companion of our lives.

Key words: gerontology, aging, old age, emotional crisis, the fear of death.

УДК 159.92:316.48

В.Б. БУЧКО

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА У РОЗВ'ЯЗУВАННІ КОНФЛІКТІВ ШЛЯХОМ ПЕРЕГОВОРІВ

Резюме. Стаття присвячена висвітленню ролі психолога у наданні допомоги для розв'язування конфліктів шляхом переговорів та розкриттю переваг самих переговорів як конструктивного та альтернативного способу вирішення різного роду протистоянь учасниками конфліктної взаємодії. Автор наводить емпіричні та теоретичні дані на підтвердження сильних сторін процедури переговорів та пропонує офіційно запровадити таку процедуру у процесуальному праві України для створення можливості надавати психологічну допомогу у веденні переговорів під час судових проваджень.

Ключові слова: переговори, конфлікт, психологічна допомога, альтернативні способи розв'язування конфліктів.

Постановка проблеми. Процес переговорів - це альтернативна форма розв'язування конфліктів самими учасниками конфліктної взаємодії, в результаті чого сторони мають можливість знайти такий варіант вирішення конфлікту, який задовольняв би їхні спільні інтереси та потреби. За умов посередництва виграв перемагає витрати, зближує учасників, покращує відносини (взаємну довіру) між ними та, в кінцевому результаті, призводить до позитивних змін для всіх залучених сторін. Відтак, посередництво можна вважати конструктивною формою розв'язування конфліктів, хоча не завжди учасники конфліктної взаємодії до цього готові. Власне, роль психолога полягає у допомозі учасникам стати на шлях переговорів та їх ефективно провести. При цьому така діяльність психолога під час допомоги у переговорному процесі не зводиться до посередництва (медіації), оскільки це уже окрема форма вирішення конфліктів - медіація (що не є предметом дослідження у даній статті). Аналіз наукової літератури щодо використання переговорів як альтернативної форми розв'язування конфліктів дає підстави стверджувати про ефективне сприйняття учасниками конфліктної взаємодії кваліфікованої допомоги психолога і, як правило, така допомога схиляє сторін до співпраці чи компромісу на відміну від уникнення, пристосування чи протистояння. Поради психолога як нейтральної сторони, на відміну від пропозицій самих сторін, викликають більше довіри, перш за все, через його статус (роль) та досвід. Однак, переговори можливі тільки тоді, коли обидві сторони добровільно погодилися на їх проведення.

Проблемними моментами на шляху психологічної допомоги у посередництві є недостатня практика (непопулярність) використання посередництва як альтернативного способу розв'язування конфліктів, відсутність достатньої кількості кваліфікованих для цієї ніші психологів, окремі теоретичні та емпіричні прогалини у дослідженні даної тематики.

Мета статті: теоретично та емпірично висвітлити доцільність залучення психолога для надання кваліфікованої допомоги при розв'язуванні конфліктів шляхом посередництва.

Результати емпіричного та теоретичного дослідження. Для встановлення ефективності ролі психолога у допомозі вирішувати конфлікти шляхом переговорів проведено експеримент. До участі в контрольному етапі залучено 100 студентів. Загальний вік учасників експерименту становив від 18 до 23 років, серед них 56 осіб жіночої та 44 - чоловічої статі.

Методика навчального експерименту була спрямована на те, щоб детальніше дослідити та зробити спробу відкоригувати навички раціональної поведінки сторін в конфлікті, рівень оцінки агресивності у відносинах, вираження установок на результат діяльності, а також вираження та підсилення стратегії на співпрацю та компроміс на відміну від суперництва, уникнення та пристосування. Для цього були підібрані відповідні теоретичні та практичні заняття, інтерактивні міні-лекції, мозкові штурми; інтерактивні бесіди, проведено модельовані процеси переговорів. Окрім того, психолог експериментальну групу навчав адекватно реагувати на негативні емоції, керувати ними, підвищувати їх емоційний інтелект, посилювати установку на результат діяльності, сприяти сильнішому вираженню стратегії компромісу та співпраці.

Розподіл на контрольну та експериментальну групи проводився пропорційно по 50 чол. із врахуванням віку та статі студента. Ефективність методики навчаючого впливу та наявність або відсутність статистично значимих змін перевірено методом "тест-ретест". Для встановлення статистично значимих кореляцій

використовувався коефіцієнта кореляції Пірсона, рівні значимості обраховувались за допомогою програмного забезпечення для обробки статистичних результатів „SPSS 17.0”.

Рівень самооцінки раціональної поведінки визначався за тестом „Самооцінка раціональної поведінки в конфлікті”. Оцінка агресивності у відносинах проводилось за методикою А. Ассингера. Для визначення установок на процес та результат діяльності в якості опитувальника використано методичку „Діагностика соціально-психологічних установок особистості у сфері мотивації і потреб”, розроблену Потьомкіною О. Ф. Стратегії поведінки сторін у конфлікті визначались за методикою К. Томаса „Діагностика схильності особистості до конфліктної поведінки (адаптація Н. В. Гришиної)”

Дослідження експериментальною та контрольною групами результатів оцінки агресивності у відносинах показали статистично значиму різницю між експериментальною та контрольною групами після проведення навчаючого експерименту, експериментальна група рівень агресивності оцінювала нижче ніж контрольна група. До початку навчаючого експерименту статистично значимої відмінності в оцінюванні рівня агресивності у відносинах між експериментальною та контрольною групами не було. Це дає нам підстави стверджувати, що теоретичні та практичні заняття з експериментальною групою в плані альтернативного способу розв’язування конфліктів шляхом переговорів спричинили зміну рівня агресивності учасників навчаючого експерименту у відносинах.

Проведений етап експерименту на визначення самооцінки раціональної поведінки в конфлікті між контрольною та експериментальною групами показали зміну рівня самооцінки раціональної поведінки в конфлікті в учасників експериментальної групи на статистично значимому рівні. Зміна цього фактора також відбулася внаслідок проведення навчаючого експерименту.

У мотиваційній сфері нами проведено ретест на встановлення наявності чи відсутності зміни вираження установок на „процес та результат діяльності” в експериментальній групі в порівнянні з контрольною групою. Як і в попередніх випадках, причиною зміни чинника установки на результат діяльності (збільшення) та зменшення установки на процес діяльності був формуючий вплив, який включав в себе низку теоретичних та практичних занять, в тому числі модельовані процеси переговорів. Те ж саме в плані статистично значимих змін між експериментальною та контрольною групами стосується стратегій поведінки та кореляційних зв’язків між ними.

Таким чином, проводячи переговори, обираючи курс на компроміс і співпрацю, сторони зменшують стиль суперництва, пристосування та уникнення. Сам факт застосування процедури переговорів на мотиваційному рівні спрямовує очікування сторін домовитись про спільне розв’язування конфлікту.

Результати емпіричного та теоретичного дослідження дають підстави припускати про доцільність узаконення процесу переговорів на законодавчому рівні шляхом внесення змін до відповідних процесуальних кодексів України. Зокрема, потрібно в статті, що передбачає підстави зупинення провадження у справі, однією з таких підстав передбачити ініціювання вирішення сторонами спору шляхом переговорів та можливість залучати психолога для ефективного їх проведення. По-перше, це дасть сторонам можливість провадити переговори, не втрачаючи строку, передбаченого на вирішення тієї чи іншої справи. По-друге, надання законного статусу процедурі переговорів у відповідних процесах (цивільному, адміністративному, господарському) підвищить у сторін віру у вагомість та дієвість такого альтернативного способу розв’язування конфліктів. По-третє, на психологічному рівні наявність альтернативи сприятиме зменшенню рівня фрустрації, оскільки сторони будуть бачити можливість (в першу чергу відповідач) домовитись з опонентом, при цьому учасники конфлікту будуть усвідомлювати необхідність іти на взаємні поступки та виконувати свої зобов’язання, відновлювати порушені права та законні інтереси тощо.

Перевагою переговорів перед іншими способами розв’язування конфліктів є те, що вони дають можливість конфліктуючим сторонам дійти згоди, яка буде задовольняти обидві сторони і при цьому уникнути тривалих судових процесів, наслідками яких часто є суттєві матеріальні витрати [4, с. 274].

При застосуванні процедури переговорів зона згоди кожної сторони більш чітко окреслена, оскільки переговори передбачають більше співробітництва при вирішенні предмета спору, який є ядром конфліктної ситуації. Переговори дають можливість сторонам розширити сферу можливої поведінки [1, с. 395].

Для проведення переговорів психолог може допомогти сторонам розпізнати використання різних неконструктивних тактик. Наприклад, Н. П. Дедов, А. В. Морозов, Є. Г. Сорокіна, Т. Ф. Сулова виділяють наступні тактики:

- тактика демонстративного співробітництва, за якою сторона демонструє намір співпрацювати, в опонента відповідно складається враження позитивного ходу переговорів, однак конкретного результату не досягається;
- тактика, спрямована на дезорганізацію партнера. Партнер для руйнування плану дій іншого партнера може запропонувати рішення, пропозицію, погрозу. Головна мета – заставити сторону відмовитись від наміченого плану та очікувань;
- тактика провокації співчуття у партнера – створення образу нещасної сторони, відтак згода є ознакою відновлення справедливості, рівноваги. Дана тактика ґрунтується на спекуляції на співчуттях, справедливості іншого учасника [4].

Для конструктивного розв’язування конфліктів шляхом переговорів, психолог може допомогти дотримуватись наступних технік:

- охолодження емоцій;
- зниження рівня психологічної напруги та тиску;
- подолання недовіри;

- зменшення рівня фрустрації, тривоги, роздратування, вербальної агресії, підозрливості;
- безпосереднє спілкування для в'яснення суперечностей щодо підстав та предмета конфлікту;
- виявлення прихованих емоцій, мотивів, намагань, очікувань;
- проведення „мізкового штурму” для спільного розв’язання проблеми;
- рефлексію сприймання та розуміння.

Згідно з твердженнями Г. Бройнінга, Ч. Карасса, В. Козлова, Д. Ніренберга, Б. Саркісяна, Р. Фішера, У. Юри та ін. сторонам на переговорах потрібно бути жорсткими щодо предмету спору, а м’якими до опонента [8]. Відповідно, психологічна допомога повинна бути спрямована у цьому напрямку.

Психолог має розуміти, що одностороння аргументація на переговорах зводиться до демонстрації правоти, плюсів свого рішення і приховання мінусів. Не варто учаснику конфліктної взаємодії думати, що опонент не усвідомлює суті чи причин спору, але все таки багато з того, що не договорується для опонента, залишається ніби в тіні. При веденні переговорів слід дотримуватись так званого „Гомерівського порядку” подання аргументів та доказів, тобто починати потрібно з сильного, потім наводити слабший, ще слабший, а в кінці найсильніший [9].

Бізнес-тренер О. А. Деревницький описує формулу переговорного успіху, сенс якої полягає в тому, що в переговорах перемагає не той, хто має сильнішу позицію чи вагоміші аргументи, а той, хто контролює переговорний темп. Темп, на думку вченого, можна регулювати за допомогою „акселераторів” та „гальм”. Професійний переговорник користується „акселераторами”, впливає на опонента темпом. Для початківців більш характерним є використання „гальм” [2]. До них автор відносить:

- звернення сторони за порадою. Така тактика знімає емоційне напруження, переводить розмову в іншу площину. Крім того, розповідь опонента містить корисну інформацію;
- забалакування – викликає гальмування;
- інструменти презентації: світлові та звукові ефекти (наприклад, програма PowerPoint);
- втома сторони дає можливість опоненту запропонувати зробити паузу, перерву, відкласти обговорення питання;
- використання подразників: яскраве світло, холодний потік повітря, шум, висока чи низька температура, флірт секретарки тощо;
- відведення уваги на інший предмет, наприклад, протирання окулярів, перегортання щоденника тощо;
- начебто випадковий візит іншої особи;
- вироблення спільного сприйняття термінології та умов переговорів (регламент, мета, повноваження та сфери відповідальності та ін.);

- екскурсія по місту, підприємству сторони, парку, спільне відвідування музею тощо. Мета – відволікти увагу та налагодити зв’язок. Окрім того, можливість побачитись та поспілкуватись в неформальній обстановці пришвидшує досягнення згоди. Чим частіше сторони бачаться, тим легше їм досягти компромісу [2]. Таким чином, психолог, допомагаючи проводити переговори, повинен коригувати та оптимізувати переговорний темп.

Р. Л. Крічевській та Е. М. Дубовская визначають наступні умови готовності до переговорів:

- ресурси двох сторін оцінюються як рівні чи приблизно рівні;
- ворожість або (і) агресія взаємодії сторін не перевищують того рівня, до якого вони виконують тільки мобілізаційну функцію;
- потрібно, щоб хоча б одна зі сторін була менш ригідна відносно іншої і була готова робити певні уступки [3].

Психологічними факторами, на які повинен звертати увагу психолог і які визначають динаміку переговорів, є:

- статус учасників переговорів (вимірюється можливістю впливу на опонента) [3, с. 105];
- наявність третіх осіб, що виступають чи можуть виступати посередниками при розв’язуванні конфлікту;
- спосіб підготовки переговорів, а також причини виникнення та ескалації конфлікту;
- особисті характеристики учасників, які ведуть переговори – їх установки, вміння та навички, спосіб спілкування та поведінки, емоційна стійкість, конформність та ін.
- взаємовідносини в групі;
- групова культура (домінуючі думки та настрої, установки, стереотипи, звичаї) [4, с. 230].

З психологічної точки зору, до початку переговорів сторони мають сформовану думку про опонента, ряд установок, певне стереотипне бачення проблеми. До поширених викривлень сприйняття сторони слід віднести ефект ореолу, який полягає в приписуванні опоненту позитивних чи негативних оцінок і якостей, які в момент переговорів не спостерігаються. Ще одним викривленням сприйняття ситуації та учасників розв’язування конфлікту є стереотипізація, яка полягає в тому, що судження про сторону та вчинки робляться на основі власного або чужого обмеженого досвіду. Стереотипізація спрощує процес сприйняття іншої людини, але разом з тим викликає неупереджене ставлення, неадекватне сприйняття [4, с. 246].

Ефект новизни полягає в тому, що перше враження про людину сильніше ніж наступне. виправлення першого враження про людину потребує додаткових зусиль і тривалого пізнання. Таким чином, завдання психолога – допомогти досягнути психологічного контакту та перейти в наступний етап ділового спілкування – орієнтацію, яка дозволяє вибрати стратегію та тактику розмови, в ході якої має розв’язатись певний конфлікт. Для цього психолог повинен зрозуміти цілі та мотиви поведінки (потреби та інтереси), установки, переживання, очікування, наявність сумнівів та переконань [4, с. 247].

Якщо процес переговорів завершується прийнятим рішенням, а насправді нічого не відбувається, то це може стати детонатором наступних, більш сильних та триваліших конфліктів або спричинити ескалацію та

трансформацію існуючого конфлікту. Повторні переговори проводити надто складно. У такому випадку більш прийнятним буде залучення посередника.

Основою вирішення неузгоджень та протистоянь є методи переговорів, які класично поділяються на три типи: м'який, жорсткий та метод принципів переговорів. М'який полягає в стратегії уступок, жорсткий – змаганні волі, принципівий – об'єднує перший з другим та вирішує проблеми по суті [8].

Психологи Сполучених Штатів Америки практикують принципівий переговори (Гарвардський метод ведення переговорів), що передбачає позицію, властиву для м'якого та жорсткого стилів. Конфлікти вирішують, виходячи із суті спору, а не торгу, на що може піти кожна із сторін. Принципівий переговори дають можливість знайти вигоду, виходячи з власних інтересів та враховуючи інтереси протилежної сторони [8].

Метод принципівий переговорів детально описаний в книзі Р. Фішера і У. Юрі „Шлях до згоди або переговори без поразки”. Там, де інтереси сторін не співпадають, сторони досягають результату, керуючись справедливими нормами, незалежно від волі сторін. Основними тезами таких переговорів є:

- 1) сторони – розмежування між конфліктуєчими учасниками та предметом спору;
- 2) варіанти – перш ніж вирішити, що робити, треба виділити коло питань;
- 3) інтереси – концентрація на інтересах, а не на позиціях;
- 4) критерії – наполягання на тому, щоб процес базувався на об'єктивних нормах [6].

Пропозиція сторін на переговорах повинна бути ретельно обґрунтована, якщо вона альтернативна, то співставлена з іншими альтернативами, якщо новаторська думка, то її слід підкріпити вагомими аргументами, якщо використовуються статистичні дані, то вони повинні бути валідними (достовірними). Пакет пропозицій не повинен містити завищених вимог, а навпаки: давати опоненту зрозуміти бажання досягнення компромісу [7, с. 134].

В процесі принципівий переговорів важливу роль відіграє комунікативний аспект, який на думку М. В. Пурупи передбачає співставлення „Я-позицій”, обмін інформацією з приводу підстав та предмета конфлікту, обговорення можливих альтернативних варіантів вирішення конфлікту [7, с. 106].

І. О. Трухін зазначає, що гендерний фактор комунікації полягає в тому, що при спілкуванні з представниками іншої статі спостерігається більша стриманість манер і тем розмов, ніж у спілкуванні з представниками тієї самої статі [5].

Виходячи з власних спостережень за гендерними особливостями розв'язування конфліктів студентами шляхом переговорів протягом більше ніж чотирьох років, вважаю за необхідне зазначити наступне:

- у жінок краще розвинена емпатія, ніж у чоловіків;
- в чоловіків мислення більше раціональне ніж емоційне, типовою чоловічою реакцією є уникнення емоцій, в той час як у жінок спостерігається протилежна тенденція;
- в чоловіків легше викликати вибух агресії чи гніву;
- жінки мають набагато сильнішу схильність до мирного врегулювання конфлікту, тому презюмую, що за умови введення інституту переговорів на законодавчаому рівні, сторони конфлікту жіночої статі (також жінки юристи) частіше ініціюватимуть вирішення спору альтернативним методом, хіба крім тих випадків, коли будуть твердо впевнені в потенційному розв'язуванні конфлікту на свою користь і відсутності загроз з боку опонента.

Психологу при допомозі розв'язувати конфлікти слід переконувати за допомогою доказів та фактів. При схильності сторін до навіювання слід враховувати, що навіювання, як правило, не так потребує конкретних доказів та логічного аналізу фактів, як базується на вірі сторони, яка проявляється під впливом авторитету, суспільної ролі, інтелектуальної та вольової переваги, привабливості суб'єкта спілкування тощо [4, с. 254].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Підсумовуючи викладене в даному підрозділі, слід зазначити, що перевагою переговорів перед іншими формами розв'язування конфліктів є те, що вони дають можливість конфліктуєчим сторонам дійти згоди, яка буде задовольняти обидві сторони і при цьому уникнути ескалації конфлікту, тривалих судових процесів, наслідками яких, як правило, є суттєві матеріальні витрати, неможливість вплинути на кінцевий результат, а це, в свою чергу, є причиною стресу, фрустрації, негативних емоцій.

Допомога психолога у розв'язуванні конфліктів шляхом переговорів зменшує фрустрацію, тривожність та ригідність сторін. Під час та після досягнення сторонами згоди шляхом переговорів, роль психолога полягає в аналізі ситуації, зменшенні негативного фону, недопустимості переходу з предмета конфлікту на особистісні образи, надання консультативної допомоги на стадії виконання отриманих домовленостей.

Психологу слід спрямовувати сторін на використання техніки охолодження емоцій, зниження рівня психологічної напруги та тиску, подолання недовіри, зменшення рівня фрустрації, тривоги, роздратування, вербальної агресії, підозрливості; використовувати безпосереднє спілкування для виявлення суперечностей щодо підстав та предмета конфлікту, виявлення скритих емоцій, мотивів, намагань, очікувань, проведення „мізкового штурму” для спільного розв'язання проблеми, рефлексії сприймання та розуміння тощо.

Дана стаття стосується окремих аспектів допомоги психолога у конструктивному розв'язуванні конфліктів шляхом переговорів. Перспективним напрямком подальших досліджень є пошук валідних методик для оптимального відбору психологів і (або) корекції їх спеціальних здібностей, особистісних характеристик для досягнення максимальної позитивної допомоги сторонам при розв'язуванні конфліктів шляхом посередництва.

Список використаних джерел:

1. Гришина Н. В. Психология конфликта / Сост. и общая редакция Н. В. Гришиной. – СПб. : Питер, 2001. – 448 с.: ил. (Серия „Хрестоматия по психологии”).
2. Деревицкий А. А. Переговоры специального назначения / А.А.Деревицкий. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.

3. Кричевський Р. Л. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты / Р. Л. Кричевський, Е. М. Дубовская. — М. : МГУ, 1991. — 207 с.
4. Соціальна конфліктологія: Учеб. посібник для студ. высш. учеб. заведений / Н. П. Дедов, А. В. Морозов, Е. Г. Сорокина, Т. Ф. Сулова / Под ред. А. В. Морозова. — М. : Академия, 2002. — 336 с.
5. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування: Навч. посібн./ І.Трухін. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 336 с.
6. Фишер Р. Путь к согласию или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри: [Пер. с англ. А. Гореловой]. — М. : Наука, 1990. — 155с.
7. Цурупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навч. посібн./ М.В.Цурупа. — К. : Кондор. 2004. — 172 с.
8. Roger Fisher, William Ury. Getting to Yes : Negotiating Agreement Without Giving in. — Boston : Houghton Mifflin, 1983. — P. 162.
9. Morton Deutsch, Peter T. Coleman Rozwiązywanie konfliktów: teoria i praktyka, Kraków : Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2005. — 648 s.

Резюме. Стаття посвячена рассмотрению роли психолога в оказании помощи для решения конфликтов путем переговоров и раскрытию преимуществ самих переговоров как конструктивного и альтернативного способа решения разного рода противостояний участниками конфликтного взаимодействия. Автор представляет эмпирические и теоретические данные в подтверждение сильных сторон процедуры переговоров и предлагает официально ввести такую процедуру в процессуальном праве Украины для создания возможности оказывать психологическую помощь в ведении переговоров при судебных разбирательствах.

Ключевые слова: переговоры, конфликт, помощь в ведении переговоров, альтернативные способы решения конфликтов.

Summary. The article is devoted to describing the role of psychologist in solving conflicts through negotiation and finding benefits in negotiation as a constructive and alternative way to resolve a problem between the opponents. The author introduces empirical and theoretical evidence to argue the advantages of the negotiation process and offers to implement such a procedure in the procedural law of Ukraine officially to create opportunities for providing psychological assistance in negotiations during the court proceedings.

Key words: negotiation, conflict, psychological assistance, alternative ways of resolving conflicts.

УДК: 159.964.21-053.6

А.М. ВОРОБІЙОВ

ПСИХОЛОГО-СОЦІАЛЬНІ КОНЦЕПТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНФЛІКТУ В УЧНІВСЬКІЙ МОЛОДІ

Резюме. У статті внутрішньоособистісний конфлікт у підлітковому та юнацькому віці розглядається як вияв нормативних вікових тенденцій становлення особистості. Результати проведеного емпіричного дослідження дозволяють стверджувати, що стан внутрішнього конфлікту особистості у зазначені вікові періоди виявляється у розриві між потребою у досягненні внутрішньо значимих ціннісних об'єктів і можливістю такого досягнення в реальності.

Ключові слова: внутрішньоособистісний конфлікт, потреби, цінності, доступність, смислово-життєві орієнтації.

Постановка проблеми. У сучасній психології під конфліктом розуміють зіткнення протилежно направлених, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості окремо взятого індивіда, міжособистісних стосунках, пов'язаних з гострими негативними емоційними переживаннями та виділяють наступні його види: міжгруповий конфлікт; міжособистісний конфлікт; внутрішньо особистісний конфлікт [1, 12].

Категорія внутрішніх особистісних конфліктів об'єднує психологічні конфлікти, які виникають через зіткнення різноманітних особистісних утворень: мотивів, цілей, інтересів, які представлені в свідомості індивіда відповідними переживаннями. Конфлікти цього виду в психологічній літературі позначаються як внутрішні особистісні конфлікти, особистісні, інтрасуб'єктивні, інтраперсональні. Внутрішній особистісний конфлікт являє собою протистояння двох начал в психіці людини: того, що сприймається і емоційно переживається як важлива для людини психологічна проблема, що потребує свого розв'язку і викликає внутрішню роботу, спрямовану на його подолання [1, 229]. Вони супроводжують людину протягом усього життя.

Внутрішньоособистісний конфлікт — один із найскладніших видів конфліктів. Саме цей вид конфлікту та шляхи виходу з нього стали предметом дослідження у різних психологічних наукових школах (З. Фрейд, А. Адлер, К. Юнг, К. Левін, К. Роджерс, А. Маслоу, Е. Еріксон; В. Франкл, О. Леонт'єв, В.Мерлін, Л. Фістінгер; У. Джемс та ін.).

Подібно до того, як існує багато класифікацій конфліктів, є різні підходи до класифікації видів внутрішньоособистісних конфліктів. Так, М.Робер та Ф.Тильман розрізняють три їх типи: конфлікт потреб; конфлікт між потребою і соціальною нормою та конфлікт соціальних норм [1, 312]. Н. Гришина, виділяючи структури внутрішнього світу людини, що вступають у конфлікт (мотиви - «хочу») (потреби, інтереси, бажання),

З М І С Т

Передмова.....	3
Павелків Р.В. Місце просоціальної поведінки у формуванні моральних цінностей особистості	4
Литвиненко С.А. Ігротерапія як метод психологічної допомоги дітям і підліткам.....	8
Литвиненко С.А., Ямницький В.М. Актуальні проблеми практики супервізії у професійній підготовці майбутніх психологів	11
Петренко О.Б. Діяльність педагога зі збереження психічного здоров'я дитини: актуалізація ідей Василя Сухомлинського.....	14
Артемова О.І. Розвиток креативного потенціалу майбутніх практичних психологів в процесі професійної підготовки.....	19
Артимовець А.П., Литвиненко С.А. Теоретичний аналіз проблеми творчого мислення.....	22
Бабак К.В. Професійний розвиток особистості у практиці діяльності психологічної служби.....	25
Борейчук І.О., Свінтозельська І.В. Психологічна готовність вчителя як компонент регуляції взаємин між учнями.....	28
Бурдова М.В., Ямницький В.М. Проблема страху смерті у похилому віці.....	31
Бучко В.Б. Психологічна допомога у розв'язуванні конфліктів шляхом переговорів.....	34
Воробйов А.М. Психолого-соціальні концепти внутрішнього конфлікту в учнівській молоді.....	38
Гаврилець Ю. Д., Тукаєв С. В., Різун В. В., Макаруч М. Ю. Закономірності психоемоційного впливу телевізійних новин на молоду студентську аудиторію	42
Главінська О.Д. Аналіз психологічної суверенності як феномену особистісного стилю	46
Демчук О.О., Хупавцева Н.О. Метод проектів як засіб активізації діяльності студентів-психологів.....	48
Демянюк О.Б. Образ світу в контексті проблеми буття людини і її відношення зі світом	51
Донченко О.С. Креативність в контексті педагогічної творчості вихователя дошкільного навчального закладу.....	55
Дружиніна І.А. Проблема професійної підготовки студентів-психологів: теоретико-прикладний аспект.....	59
Єфимець О.О., Демчук О.О. До проблеми емоційного інтелекту студентів	62
Івашкевич Е.З., Михальчук Н.О. Сенситивність та соціальна уява в структурі соціального інтелекту майбутнього психолога.....	65
Козачок К.В., Романюк В.Л. Особливості післяопераційного стресу у пацієнтів із захворюванням жовчних шляхів в умовах хірургічного відділення	68
Кондратюк А.Ю., Литвиненко С.А. Гендерні відмінності самореалізації особистості в юнацькому віці	73
Корчакова Н.В. Ранні витоки про соціальності.....	75
Крюкова Л.В. Вплив емоційних чинників на соціально-психологічну адаптованість молодших школярів.....	80
Кулаков Р.С. Психологічний аналіз самооцінки та рівня домагань у структурі професійного самовизначення старшокласників	83
Кулакова Л.М. Психологічні аспекти дослідження почуття власної гідності у молодшому шкільному віці.....	87
Макаруч М.Ю., Федорчук С.В., Чікіна Л.В., Трушина В.А. Зв'язки ефективності виконання вправ на уявну ротацію з короткочасною пам'яттю у жінок	90
Макаруч М.Ю., Федорчук С.В., Чікіна Л.В., Трушина В.А. Успішність уявної ротації простих і складних геометричних об'єктів у жінок і чоловіків із різним рівнем інтелекту.....	93
Мамчук Л.П., Ямницький В.М. Творчість та творчі здібності особистості у сучасній психології.....	96
Марчук Ю.С., Созонюк О.С. Психологія розвитку професійного мислення у майбутніх психологів у процесі фахової підготовки.....	100
Мельник А.М. Аналіз психологічних механізмів зниження тривожності студентів коледжу через призму соціальних агентів: сім'ю, освіту та соціум.....	102
Мичко М.В., Ямницький В.М. Вплив соціального страху на формування особистості в юнацькому віці.....	105
Назаревич В.В. Формування соціальної ідентичності в гандикапних клієнтів у процесі психологічного супроводу ...	109
Новік Л.О. Психологічні основи формування іміджу у студентів-психологів у процесі фахової підготовки.....	112
Ногачевська І.О. Потенціал бібліотерапії у психотерапевтичній допомозі молоді	115
Озарчук О.І., Назарець Л.М. Психологічні основи профілактики суїцидальної поведінки у підлітковому віці.....	118
Осипчук О.П. Особливості розуміння моральних аспектів ситуації у молодшому шкільному віці	120
Павелків В.Р., Панасюк В.М. Теоретико-методологічна характеристика девіацій молодіжного середовища	124
Рудюк О.В. Верифікація концепту «психологічне здоров'я» у площині аналізу подолання кризи втрати роботи у безробітних	127
Семенюк О.А., Безлюдна В.І. Розвиток та корекція емоційної готовності дітей до шкільного навчання	131
Смалько Ф.В., Ямницький В.М. Сучасні аспекти вивчення поведінкової та вербальної агресії	135
Созонюк О.С. Розвиток готовності майбутніх психологів до особистісно зорієнтованого спілкування.....	138
Ставицька О.Г., Шиманська Ю.Ю. Особливості застосування методів психологічного впливу на особистість у професійній діяльності слідчого	141
Степанчук І.А., Литвиненко С.А. Психологічні особливості розвитку смислової сфери особистості в юнацькому віці	144

Стернійчук М.Ю., Литвиненко С.А. Психологічні особливості впливу батьківських фігур на становлення ідентичності доньки	147
Сторож О.В. Технологія розвитку творчої соціалізації старшокласників	150
Сушинська Т.С. Особливості довільної невербальної експресії дітей з різними типами образу "Я"	154
Федоренко Р.П. Вплив фінансової незалежності жінки на сексуальні взаємини	158
Федюк Т.М., Безлюдна В.І. Психологічні особливості соціалізації дітей з вадами слуху	161
Шевчик О.М., Немеш О.М. Психологічні особливості тривожності у старшокласників.....	163
Шпак С.Г. Особливості виникнення стресу у молодших школярів в процесі адаптації.....	166
Ямницький О.В. Розвиток психологічної науки та професійної підготовки психологів у Фінляндії	170
Яцюк Г.В. Розвиток когнітивно-мотиваційних основ інтимної сфери людини	173
Відомості про авторів	176

Наукове видання

ПСИХОЛОГІЯ: РЕАЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

**Збірник наукових праць
Рівненського державного гуманітарного університету**

Випуск 3

Заснований у 2013 р.

Редактор збірника **Павелків Р.В.**

Відповідальний за підготовку збірника до видання **Воробйов А.М.**

Технічний редактор **Суходольський В.І.**

Комп'ютерна верстка **Суходольський В.І.**

Здано до набору 04.12.2014 р. Підписано до друку 10.12.2014 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний № 1. Гарнітура Times New Roman. Друк різнографічний.
Ум. друк. арк. 23,4. Наклад 100 прим.

Адреса: 33028 м. Рівне, вул. Ст.Бандери, 20
e-mail: dokacentr@mail.ru

Видавництво ТЗОВ «Дока центр»
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
Серія РВ № 54 від 09.09.2011.

П - 86 **Психологія: реальність і перспективи. Збірник наукових праць
Рівненського державного гуманітарного університету. – Випуск 3. – Рівне:
Видавництво ТЗОВ «Дока центр», 2014. – 182 с.**

ISBN 978-966-2695-01-4

Збірник наукових праць містить статті які відображають теоретичні та практичні аспекти найважливіших проблем психологічної науки.

Опубліковані матеріали можуть бути корисними для науковців, психологів закладів освіти, практикуючих психологів, вчителів та керівників закладів освіти, викладачів та студентів вищих педагогічних навчальних закладів.

УДК 159.9

ББК 88