

# ПСИХИЧНАТА ПРОДУКЦИЯ И КОНФЛИКТЪТ – НА ГРАНИЦАТА МЕЖДУ СЪЗНАТЕЛНОТО И БЕЗСЪЗНАТЕЛНОТО

Джонев Сава \*, Елена Неделчева\*\*

\*Проф., д.пс.н. – катедра по “Социална, трудова и педагогическа психология”, Софийски университет “Св. Климент Охридски”

\*\*Бакалавър по психология

Конфликтът представлява особен психичен феномен, със собствени особености и закономерности. Една от тях е високата степен на емоционалност в процеса на неговото протичане. Има ли това значение за съзнателните и безсъзнателните процеси на психиката?

На този въпрос е посветена настоящата разработка и резултатите, до които се достига в изследването. А те са както по отношение на конфликтната продукция - съзнателна, безсъзнателна и погранична, така и в сферата структурното описание на конфликта, моделите и стратегиите на поведение в конфликтни ситуации, ролята на социализацията за стила на разрешаването им. Със средствата на контент анализа и репертоарната решетка са анализирани категориите на мислене на конфликта. Обсъдена е и е обогатена методиката и методологията на изследването му. Приведени са резултати от емпирично изследване, проведено през 2004-2005 година с финансовата подкрепа на НИС при СУ “Св. Кл. Охридски”.

## PSYCHIC PRODUCTION AND THE CONFLICT – ON THE MARGIN BETWEEN CONSCIOUS AND UNCONSCIOUS

Djonev Sava and Elena Nedelcheva,

The conflict represents a special, psychological phenomenon, with its own specialties and objective laws. One of them is the high degree of emotions in the process of its pass. Does this influence conscious and unconscious psychological processes?

The present article is devoted to the results, achieved in an exploration on this topic. These results are as well in the conflict production – conscious, unconscious and marginal, as in the sphere of structural description of the conflict, behavior models and strategies in conflict situations, the impact of the socialization on conflict resolution style. By the means of content analysis and “rep grid” are explored the categories of the conflict thinking. Enriched methods and methodology of its exploration are discussed. Results from an empirical investigation, implemented in 2004-2005 year with the sponsorship of NIS in SU “Sent Kl. Ohridski”, are adduced.

Конфликтът е широко изучавано и анализирано явление, поради високата му емоционална наситеност, голямото му личностно значение и силното отражение, което има върху взаимоотношенията и поведението на хората. При това тези ефекти са в негативната част на психологическия континуум и са свързани с редица неприятни преживявания. Същевременно конфликтът има и някои позитивни характеристики. Той е индикатор на неблагоприятия и сигнал, че трябва да се предприемат корекции. Той е и средство за разтоварване от натрупани негативни емоции и преодоляването им. Стимулира мобилизационни и агресивни импулси и с това подбужда към действие, към разрешение. Дезинтегрира общностите, отслабва организацията, като по този начин я подготвя за промяна.

Наред с горните характеристики, конфликтът има чисто индивидуално психологични специфики като: персонални категории на мислене на конфликта, стил на разрешаването му, влияние на социализацията върху този стил и пр. Именно те са обект на настоящото изследване. Но главната цел на разработката е да регистрира и опише различните психични феномени, продукт на конфликта, които са както резултат, така и в много случаи негова вторична причина. А също така и да се направи оценка на степента на тяхната осъзнатост, респективно неосъзнатост, и да се набележат средства за опериране с тях в практиката.

В този контекст е и основната хипотеза на разработката: *колкото повече се стеснява съзнанието от силата на негативните емоции в конфликта, толкова*

*повече нараства безсъзнателна халюцинативна психична продукция. Освен това конфликтът и свързаните с него емоционални състояния активират въображението, което, изважда на повърхността скритото съдържание на психиката. А също така, че интерпретацията на чуждото поведение е процес на психична манипулация, при който, наред със съзнателната аналитична работа, е налице и интензивно изкривяване на фактите, като индивидът несъзнателно им придава значения, отнасяйки ги към собствените си потребности, възжелания, гледни точки (изкривяване), налични представи и предразсъдъци (социална атрибуция), когнитивни закономерности (когнитивен дисонанс) и пр.*

*За голяма част от хората осъзнаването на алгоритъма, по който решават конфликтите, е също недостъпно и те използват неосъзнати или полусъзнати модели. В този контекст е другата основна хипотеза в разработката, разширена с идеята за влиянието на наблюдаваните в заобикалящата индивида социална среда модели на поведение в конфликтни ситуации в детството върху стила на разрешаване на конфликти в зрелостта.*

### ИЗСЛЕДВАНЕ КАТЕГОРИИТЕ НА МИСЛЕНЕ НА КОНФЛИКТА

Първият въпрос, на който ще се спрем в настоящия анализ, се отнася до категориите, в които хората мислят конфликтите. Според Дж. Кели [Kelly, G., 1963] някои от тези категории могат да бъдат **осъзнавани**, други да са **неосъзнавани**.

Данните за изследването са събрани от четири групи студенти – психология II курс (25 човека) и психология IV курс (18 човека) в СУ и икономика IV курс (17 човека) в УНСС – общо 60 изследвани лица.

Контент анализът на отговорите на въпроса “*Кои различни конфликтни ситуации, в които сте попадали, си спомняте?*”, с които попълваме първи ред на репертоарната решетка, дава представата, че конфликтите се мислят в три категории: хора (приятели, роднини, колеги, непознати и пр.) – 74% от отговорите; предмет (за пари, за лъжа, за лошо отношение, за заяждане и пр.) – 15 %; локализация (в училище, на опашката, пред лекарския кабинет и пр.) – 11%.

Контент анализът на отговорите на въпросите “*По какво два от тези конфликта си приличат, но се отличават от третия? Какво има в два от посочените конфликта, а го няма в третия?*” дава допълнителна детайлизация на изведените по-горе ориентации в 12 възможни категории на мислене на конфликтите (Таблица 1).

Таблица 1: Честота на категориите на мислене на конфликтните ситуации

Категория на мислене на конфликтите	Процент от общия брой отговори [%]	Процент изследвани лица, дали отговор в съответната категория [%]
1. Хора	17,9	77,8
2. Чувства	15,5	77,8
3. Сила, значимост	10,6	61,1
4. Предмет, проблем	9,9	66,7
5. Натиск, манипулация	9,4	44,4
6. Принципи	7,1	66,7
7. Решение	7,1	50,0
8. Различие, несъвместимост	6,8	44,4
9. Тип връзка, локализация	6,8	33,3
10. Уважение	4,2	38,9
11. Поведение	3,5	33,3
12. Резултат	1,2	16,7

Общ процент	= 100,0	≠ 100,0
-------------	---------	---------

Очертават се “**чисти типове**” изследвани лица, които мислят изключително в една категория – когато едно изследвано лице дава отговори само в една от посочените по-горе категории. Например: само хора; само натиск; само тип връзка, локализация; само различие. Повечето индивиди обаче са “**смесени типаж**”, демонстрирайки мислене на конфликта в няколко категории. Най-разпространените са:

- **Междоличностно-емоционален тип** – включващ категории на мисленето “хора”, “чувства”, “сила, значимост”, “решение”;

- **Принципен тип** – акцентът на мислене е поставен върху “принципи” и “предмет, проблем”;

- **Индивидуалистичен тип** – изразява чувствителност към “натиск, манипулация”, “различие”, “уважение”.

## СТРАТЕГИИ НА ПОВЕДЕНИЕ В КОНФЛИКТА

За класифициране моделите на поведение в конфликтни ситуации Томас и Килман създават двуфакторна теория на стиловете за разрешаване на конфликти [Thomas, K. & Kilmann, R. 1974; Скот, Дж., 1994]. Като основа на своята класификация те използват две дименсии на поведението – сътрудничество (оста Ох – степен на съблюдаване интересите на другата страна) и отстояване (оста Оу – степен на отстояване на собствените интереси). От комбинациите на ниските и високите степени на тези две дименсии се получават петте категории поведение в конфликтни ситуации: избягващ (ниска степен и на сътрудничество, и на отстояване), приспособяващ (висока степен на сътрудничество, ниска на отстояване), съпернически (ниска степен на сътрудничество, висока на отстояване), сътруднически (висока степен и на сътрудничество, и на отстояване), компромисен (средно равнище и на сътрудничество, и на отстояване).

Интерес в настоящата разработка е в какви дименсии участниците реализират **стратегии** си на поведение, които прилагат в конфликтни ситуации. Обект на изследване са 110 лица на възраст от 18 до 63 години – 72 жени и 38 мъже.

Контент анализът на въпроса “Какви са Вашите стратегии в конфликта? Как се държите в конфликта?” изяви **три дименсии на стила (стилообразуващи фактори)** – “**степен на интеграция/деинтеграция с интересите на опонента**”, “**тон на междоличностните отношения**”, “**равнище на емоционален контрол**” (Таблица 2):

Таблица 2: Три дименсии на стратегиите на поведение в конфликтни ситуации

Дименсии на стратегиите на поведение		Процент отговори [%]
1. СТЕПЕН НА ИНТЕГРАЦИЯ С ИНТЕРЕСИТЕ НА ОПОНЕНТА		42,86
Държи на позицията си (да се наложи)	Обсъжда и търси да разбере другата гледна точка (да намери общ изход)	
2. ТОН НА МЕЖДУЛИЧНОСТНИТЕ ОТНОШЕНИЯ		34,92
Груб тон (агресивен)	Добър тон (миролюбив)	
3. РАВНИЩЕ НА ЕМОЦИОНАЛЕН КОНТРОЛ		14,29
Емоционална възбуда, афект	Владее на емоциите си	
Некласирани		7,94
Общо		100,00

Най-силно изразена в мисленето на изследваните лица е дименсията “степен на интеграция с интересите на опонента” (42,86 %). Тя е най-близко до основата на деление на подходите при разрешаване на конфликти според Томас и Килман – “отстояване на

собствения/чуждия интерес”. На второ място е дименсията “тон на междуличностните отношения” (34,92 %). И на трето място е “равнище на емоционален контрол” (14,29 %).

Не всички изследвани лица мислят стратегията си на поведение и в трите дименсии. Възможни са 8 варианта (согомо в по една от дименсиите, три комбинации в по две дименсии и една тройна комбинация), всеки от които може да бъде наблюдаван в изследваната популация.

Освен трите дименсии за описание стратегиите на поведение в конфликтни ситуации се очертаха още **три стила на устойчивост** на стратегиите – “*стереотипна*”, “*отразителна*”, “*динамична*” (Таблица 3):

Таблица 3: Три стила на устойчивост на стратегиите

Стилове на устойчивост на стратегията	Дефиниция	Процент изследвани лица
1. Стереотипна	Стратегията се поддържа една и съща през цялото време на конфликта.	40,91
2. Отразителна	Стратегията зависи от поведението и човека на среща.	18,18
3. Динамична	В хода на конфликта стратегията се променя.	40,91
<b>Общо</b>		100,00

## СОЦИАЛИЗАЦИЯ И МОДЕЛИ НА ПОВЕДЕНИЕ В КОНФЛИКТА

Хипотезата, която проверяваме тук, е, че *наблюдаваните в детството модели на поведение в конфликтни ситуации влияят върху стила на разрешаване на конфликти, като се репродуцират несъзнателно по подражание*. Тази хипотеза е проверена посредством сравняването на резултатите от теста на Томас и Килман, веднъж приложен за индивида и втори път за описание на средата, в която е израсъл и се е социализирал [Е. Неделчева, 2004].

Проверката на връзката чрез корелационния коефициент Kendall's tau\_b между всеки отделен стил, упражняван от индивида, и стиловете, наблюдавани в социализацията на индивида в среда, дава следната картина (Таблица 4):

Таблица 4: Взаимовръзки между стила на поведение в конфликтни ситуации и стиловете, наблюдавани от индивида в заобикалящата го среда

Среда	Статистики	Индивид				
		Съперничещ	Сътрудничещ	Компромисен	Отбягващ	Приспособяващ
Съперничещ	Kendall's tau_b Sig.	,328** ,000	-,113 ,240	-,139 ,149	-,124 ,196	-,143 ,136
Сътрудничещ	Kendall's tau_b Sig.	,115 ,231	,129 ,181	-,198* ,038	-,090 ,349	-,038 ,692
Компромисен	Kendall's tau_b Sig.	-,227* ,017	,005 ,963	,329** ,000	-,041 ,667	,040 ,677

Отбягващ	Kendall's tau_b Sig.	-,175 ,067	,064 ,510	,226* ,017	,087 ,364	-,059 ,540
Приспособяващ	Kendall's tau_b Sig.	-,146 ,129	-,021 ,827	-,168 ,079	,191* ,046	,225* ,018

Статистиките в горната таблица дават указания за следните заключения:

- **“Съперничеството”** поражда “съперничество”. Действа принципът “изяж ме или ще те изям”.
- “Компромисите” не пораждат **“сътрудничество”**. Колкото повече компромиси от страна на другите, толкова по-малко потребност от сътрудничество у индивида.
- **“Компромисният стил”** се ражда от “компромисен” и не вирее край “съперническия”.
- “Компромисният стил” в заобикалящата среда води до **“отбягващ”**.
- **“Приспособяващият стил”** са поражда от “приспособяващ” и от “отбягващ”.

Горните зависимости очертават два принципа на формиране на стила:

- *огледалното отражение;*
- *допълнителността.*

#### ДВУПОЛЮСЕН МОДЕЛ НА МИСЛЕНЕТО В КОНФЛИКТА

В изследването са заложили няколко групи психологични категории, връзката между които беше обект на изследване посредством изготвен за целта въпросник. Тези категории са свързани със съзнателно/безсъзнателното равнище на протичане на процесите в психиката, със съзнателно/безсъзнателната конфликтна продукция. Свързани са с хипотезата, че **колкото повече се стеснява съзнанието от силата на негативните емоции в конфликта, толкова повече нараства безсъзнателна халюцинативна психична продукция.**

Една прелюдия към безсъзнателното беше въпросът: “Може ли да се каже, че в конфликтни ситуации – по време и след това – Вие сте чувствали, мислили, правили неочаквани за самите Вас неща?”. От всички изследвани лица 50, 88 % отговарят утвърдително (Таблица 5):

Таблица 5: Неочаквани за индивида елементи в поведението му в конфликтни ситуации

Неочаквани за индивида елементи в поведението му	Процент отговори [%]
<b>НЯМА</b>	35,90
<b>ИМА</b>	10,26
<b>МОБИЛИЗАЦИЯ:</b> решителност да се защита; самообладание.	3,85
<b>НЕАДАПТИВНО ПОВЕДЕНИЕ:</b> действам необмислено, спонтанно; изпускам си нервите; поставям на карта, жертвам важни за мен неща; губя чувството си за самосъхранение.	8,97
<b>АГРЕСИЯ:</b> блъскане по мебели; самонараняване; да обидя, да уязвя другия, да употребя насилие, да нараня.	12,82
<b>ДЕГРАДАЦИЯ:</b> грубост, простотии, неинтелигентност; словесна агресия, ругатни; казвам неща, които иначе не бих казал; сарказъм и язвителност; отивам на равнището на опонента; говоря с хора, с които иначе не бих говорила.	10,26
<b>ЕМОЦИИ:</b> силна негативна емоция; омраза; яд и огорчение; чувство на близост с опонента; непобедимост; наслада от “нокаутирането” на другия.	8,97
<b>ПСЕВДОРЕШЕНИЯ:</b> обвинявам ту себе си, ту опонента; след конфликта се разсейвам с непривични дейности; плача, без да мога да кажа нещо; затварям се, млъквам, не приемам и не предавам; променям си мнението за човека насреща; отстъпвам; представям се неуспешно.	8,97
<b>ОБЩО</b>	100,00

Тези елементи на поведението в конфликтната ситуация са неволеви, ненарочни, дори против желанията на индивидите. Те са елементи на непреднамерения, ирационалния и несъзнателния компонент в стратегията.

По задълбоченото изследване на **емоциите и контролът върху тях** даде допълнителна информация за процесите на съзнателен контрол върху поведението в конфликтни ситуации. Най-напред се констатира обратна връзка между силата на емоциите при конфликта и контрола върху тях: Kendall's  $\tau$ -b = - 0,383 (Sig. = 0,00) – между афекта и контрола върху него по време на конфликта; Kendall's  $\tau$ -b = - 0,233 (Sig. = 0,07) – между афекта и контрола върху него в следконфликтната ситуация. С усилване на емоцията съзнателният контрол намалява.

Освен това **афектът по време и след конфликта корелира негативно със съзнателното и рационалното и позитивно с несъзнателното и ирационалното**. Обратното – **контролът върху емоциите по време и след конфликта корелира позитивно със съзнателното и рационалното и негативно с несъзнателното и ирационалното**.

Другият въпрос, който ни интересува относно съзнателното мислене, е неговата **услужливост и продуктивност** в конфликтни ситуации. По-продуктивно ли е, или по-ограничено и безидейно? За 25,0 % от изследваните лица мисленето става “по-ограничено и безидейно” в конфликтни ситуации, но за 34,1 % то се променя към “по-продуктивно”. За 31,8 % то е “както обикновено”.

Силната емоция в конфликта създава редица **халюциногенни продукти: мними страхове, самосбъдващи се прогнози, социална атрибуция, натрапливости, гневни мечти и фантазии, епитети, ругателство, вулгаризми**. Всички те **корелират позитивно със силата на афекта след конфликта и негативно със силата на контрола в следконфликтната ситуация**.

С други думи, *под влиянието на емоциите се очертава една интензивна, но увредена към ирационалното и несъзнателното аналитична и продуктивна работа на психиката*.

Горните резултати и множество зависимости насочиха изследването закономерно към факторен анализ на категориалния апарат, с който се оперира в изследването (Таблица 6).

Таблица 6: Компоненти на психичното поле и тяхното разпределение в генералния фактор

Категории на психиката	Факторно тегло
1. Услужливост на мисленето	-,572
2. Продуктивност на мисленето	-,598
3. Мислене за конфликта	,614
4. Натрапливости	,620
5. Гневни мечти и фантазии	,734
6. Епитети, ругателства, вулгаризми	,749
7. Мними и самосбъдващи се страхове	,310
8. Афект по време на конфликта	,216
9. Контрол над емоциите в конфликта	-,515
10. Афект след конфликта	,938
11. Контрол над емоциите след конфликта	-,830
12. Рационална мислене	-,533
13. Ирационално мислене	,716
14. Съзнателно мислене	-,738
15. Незсъзнателно мислене	,603

Основните изводи от горната таблица са:

Съществува един генерален фактор, който включва два полярни типа компоненти от психичното поле на индивида – едните участват с негативен принос във фактора и са свързани със съзнанието и рационалното, а другите с позитивен принос и са свързани с несъзнателното и ирационалното:

– **Негативни, свързани със съзнателното компоненти** – “услужливост на мисленето”, “продуктивност на мисленето”, “контрол над емоциите по време на конфликта”, “контрол над емоциите след конфликта”, “рационално”, “съзнателно”.

– **Позитивни, свързана с несъзнателното компоненти** – “мислене за конфликта”, “натрапливости”, “гневни мечти и фантазии”, “обидни думи”, “мними и самосбъдващи се страхове”, “афект по време на конфликта”, “афект след конфликта”, “ирационално”, “несъзнателно”.

И така, както личи от целия анализ дотук, в конфликта съзнателното и безсъзнателното са тясно вплетени помежду си, съпътстват се и с различни средства участват в процеса. Не може да се каже обаче, че взаимно се подпомагат или компенсират. Там където работи едното, другото е подтиснато и обратно. Т. е. **съзнателното и безсъзнателното в конфликтната ситуация са антагонистични, взаимно изключващи се психични процеси.**

Фактически **структурата на генералния фактор следва структурата на направената основна хипотеза: “колкото повече се стеснява съзнанието от силата на негативните емоции в конфликта, толкова повече нараства безсъзнателна халюцинативна продукция”.**

#### Библиография:

1. Неделчева, Е. Дипломна работа “Детерминанти на стиловете за разрешаване на междуличностни конфликти”. С., 2004.
2. Thomas, K. & Kilmann, R. Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument. N. Y. 1974.
3. Скот, Дж. Сила ума. Способы разрешения конфликтов. Петербург, 1994.

4. Kelly, G. Theory of Personality: The Psychology of Personal Constructs, L., 1963.