

ПСИХОЛОГІЧНА ПРИРОДА КОНФЛІКТУ

Прохоренко Надія Павлівна

*студентка I курсу факультету психології, політології та соціології
Національний університет «Одеська юридична академія»*

Актуальність дослідження психологічної природи конфлікту інтересів зумовлена тим, що в сучасному динамічному суспільстві конфлікт є невід'ємним і постійним елементом соціальних процесів. У професійній та суспільній сферах зіткнення приватних інтересів особистості з об'єктивними вимогами середовища стає все більш гострим, набуваючи ознак критичних суперечностей. Конфлікт- це свого роду «камінь спотикання» – тобто, ситуація, де виникає перешкода, через яку сторони не можуть дійти згоди або рухатися далі разом. У сучасному професійному середовищі конфлікт інтересів часто помилково сприймають як виключно зовнішню подію – порушення процедури або угоди. Однак корінь проблеми лежить глибше – у самій психології прийняття рішень. Розуміння психологічної природи цього явища є ключовим для побудови здорової організаційної культури. Адже конфлікт інтересів- це перш за все когнітивне навантаження, з яким стикається кожна людина, опиняючись у ситуації, де особисті переконання можуть вплинути на обов'язки індивіда.

Взагалі слово конфлікт походить від латинського “conflictus” – сутичка, отже, конфлікт – це зіткнення протилежних інтересів, поглядів, цілей, цінностей або позицій між двома чи більше сторонами. Інтерес- це інтелектуально-психічне прагнення суб'єкта до предметів, які є для нього цінностями (благами), рушійна сила всієї його діяльності [2, с. 34]. Залежно від різноманіття цих цінностей можна виділити і різні інтереси: матеріально-економічні, політичні, духовні. Інтерес виступає комплексним механізмом, що структурує та спрямовує активність людини на всіх рівнях- від психологічного до організаційного. У свою чергу, конфлікт інтересів- це ситуація, в якій реалізація цілей індивіда, групи чи суспільства стає неможливою через об'єктивні обмеження або, що найчастіше, через пряму протидію з боку інших сторін, чії інтереси є несумісними з нашими. Так як інтереси тісно пов'язані з цінностями, варто зазначити, що цінності виступають як фундамент, на якому базується поведінка індивіда. Це узагальнені орієнтири, сформовані культурним та історичним контекстом конкретної спільноти, через які людина оцінює власні вчинки та визначає їхні цілі [2]. На відміну від конфліктів, що базуються на обмеженості ресурсів чи побутових інтересах, ціннісно-

нормативні суперечки мають виражений ідеологічний вимір. Вони виникають там, де стикаються несумісні бачення майбутнього суспільства, різні інтерпретації понять «свобода» та «справедливість». Учасники таких конфліктів не просто сперечаються- вони будують системи логічних аргументів та знань, щоб виправдати власні символи віри та переконати оточуючих у правильності обраного шляху. Наприклад, конфлікт сьогодення загострюється довкола питання взаємин між владою та суспільством. Саме тут виникає фундаментальний розлом: конфлікт між високими моральними очікуваннями людей та реальною політичною практикою, який безпосередньо впливає на повсякденне життя та базові потреби людини [2].

Для наукового дослідження природи конфлікту інтересів ключове значення має вибір методології його класифікації. Відповідно до підходу, який базується на виокремленні істотних ознак (психологічних, змістовних), класифікація є "природною» та має високе пізнавальне значення, дозволяючи розкрити внутрішню анатомію конфлікту. Натомість штучна класифікація, що базується на зручних для систематизації зовнішніх ознаках, є ефективним інструментом для управлінських цілей, хоча й не завжди відображає глибинні психологічні процеси, що стоять за суперечністю [3].

Таким чином, конфлікт інтересів не є випадковим епізодом, а розглядається як постійний стан соціальних процесів, зумовлений відмінністю цілей та емоційною нестриманістю сторін. Психологічна природа цього явища визначається тим, що учасники діють не на основі об'єктивної реальності, а на основі образу конфлікту- суб'єктивного уявлення про себе, опонента та ситуацію. Розуміння цього механізму дозволяє перейти від деструктивного сприйняття конфлікту до розробки стратегій його управління, де головною метою стає не повне усунення суперечностей, а їхнє конструктивне врегулювання для мінімізації негативних наслідків [2].

У площині конфлікту інтересів психологічний стан особистості часто є вирішальним фактором. Конфлікт інтересів виникає тоді, коли, наприклад, приватний інтерес суб'єкта входить у суперечність із його службовими обов'язками чи професійною об'єктивністю. Однак, чи стане цей конфлікт деструктивним для організації, залежить від того, як сам суб'єкт сприймає цю ситуацію. Спираючись на класифікацію, що базується на рівні відповідності сприйняття до об'єктивної реальності, конфлікти інтересів можна поділити на адекватні та неадекватні: 1. Адекватне розуміння (або реальний конфлікт інтересів)- це ситуація, у якій суб'єкт чітко усвідомлює наявність суперечності між власними приватними інтересами (наприклад, фінансовою вигодою чи лояльністю до близьких осіб) та своїми професійними функціями.

Сприйняття є адекватним: особа розуміє, що виконання певних дій призведе до порушення принципу неупередженості. У цьому випадку конфлікт є усвідомленим, і відповідальність за його врегулювання повністю лежить на самій особі, яка має діяти згідно з етичними нормами.

2. Неадекватне розуміння- ця категорія охоплює випадки, коли сприйняття конфлікту інтересів викривлене, що створює серйозні ризики для організації чи професійної репутації.

2.1. Незрозумілий конфлікт (або потенційний конфлікт інтересів)- це найбільш небезпечна форма неадекватного сприйняття. Об'єктивна суперечність між приватним інтересом і службовими обов'язками вже існує, але суб'єкт її не ідентифікує як конфліктну. Людина щиро переконана, що може залишатися об'єктивною, попри наявність приватного інтересу. Оскільки конфлікт не усвідомлюється як такий, він залишається прихованим, поки не станеться інцидент, що викриє суперечність. Тут «неадекватність» полягає у недооцінці ризику власної упередженості.

2. 2. Удаваний конфлікт (або уявний конфлікт інтересів) – виникає за відсутності об'єктивних підстав для протиріччя, проте з боку (чи у свідомості самої особи) ситуація виглядає як конфліктна. Це результат помилкової інтерпретації, коли дії особи помилково розцінюються як такі, що мають прихований приватний інтерес. Тут конфлікт існує не як факт, а як «конфлікт сприйняття» [1, с. 64].

Отже, конфлікт – це не просто сварка, а невід'ємна частина будь-якої взаємодії, де стикаються різні інтереси. По суті, конфлікт інтересів- це ситуація, коли шлях однієї людини чи групи до мети блокується бажаннями або діями іншої сторони. Щоб ефективно керувати конфліктом, не потрібно одразу кидатися в бій. Спершу варто зупинитися і зробити діагностику: «чи я зараз борюся з реальною перешкодою, чи я не помічаю приховану проблему, а чи, можливо, я воюю з власною уявою?» Відповідь на це питання- ключ до вирішення майже будь-якої напруженої ситуації. Найважливіше у розумінні будь-якого конфлікту – це різниця між тим, що відбувається насправді, і тим, як ми це сприймаємо.

Література:

1. Галаган В. Я., Орлов В. Ф., Отич О. М. Конфліктологія : конспект лекцій для підготовки магістрів усіх форм навчання. Київ : ДЕТУТ, 2008. 293 с.
2. Конфліктологія : навч. посіб. / Л. М. Герасіна та ін. Харків : Право, 2012. 128 с.
3. Психологія конфлікту : курс лекцій : навч. посіб. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2013. 112 с.