

## ВЫБОР СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ У ПОДРОСТКОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА

Погорелова А.Д.

г. Батайск, МБОУ «Средняя общеобразовательная школа №12», 11«А» класс

Руководитель: Прохоров С.И., г. Батайск,

МБОУ «Средняя общеобразовательная школа №12», педагог-психолог

Актуальность нашей темы исследования определяется интересом к выбору стратегий поведения в конфликтных ситуациях у подростков. Из моих наблюдений на территории школы: дети спорят, ссорятся, переживают, мирятся, договариваются, оставляют конфликт не решенным.

Подростковый возраст называют переходным. Подростковый возраст является наиболее напряженным с точки зрения возникновения межличностных конфликтов. Какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для подростков?

Перед началом исследования мы выдвинули гипотезу, согласно которой холерикам свойственно выбирать такие стратегии поведения в конфликтных ситуациях как «Соперничество», сангвиникам – «Компромисс», флегматикам – «Сотрудничество», а меланхоликам – «Избегание».

Для проверки этой гипотезы мы решили протестировать группу старшеклассников с помощью стандартных методик определения стратегий поведения в конфликтных ситуациях, определения преобладающего типа темперамента и проанализировать полученные результаты.

Цель работы: провести анализ выбора стратегий поведения в конфликтных ситуациях у подростков.

### Задачи:

1. Провести теоретический анализ проблемы выбора стратегий поведения в конфликтных ситуациях у подростков.
2. Провести обследование группы старшеклассников.
3. Проанализировать полученные результаты

### Обзор литературы

В литературных источниках понятие «конфликт» (от лат. Conflictus – столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с острыми отрицательными эмоциональными переживаниями [4, 7].

Понятие конфликта сегодня принадлежит различным областям научного зна-

ния, так или иначе изучающих конфликты: психология, социология, политология, история, философия, искусствоведение, педагогика, правоведение, социобиология, математика и военные науки [1, 2], где используются следующие понятия: военный конфликт, художественный конфликт, международный конфликт, региональный конфликт, межнациональный конфликт, конфликты в спорте, социальный, трудовой, криминальный конфликт, конфликт поколений, моральный конфликт, нравственный конфликт, конфликты в коллективах школьников, педагогических коллективах, педагогический конфликт и другие [1, 2].

Изучением природы конфликтов, причин их возникновения, динамики развития, способов их разрешения и урегулирования занимается наука конфликтология, которая ставит практические вопросы: как вести себя в ходе конфликта, чтобы сделать связанные с ним переживания менее болезненными, как завершить конфликт с наименьшими потерями для сторон, как предотвратить конфликт, грозящий здоровью и жизни людей, готовый погубить мир и добрые отношения между людьми [1, 2].

Кеннет Томас (Kenneth Thomas) исходил из того, что людям не следует избегать конфликтов или разрешать их любой ценой, а требуется уметь грамотно ими управлять. Он совместно с Ральфом Килманном (Ralph Kilmann) предложил двухмерную модель урегулирования конфликтов, одно шкала которой – поведение личности, основанное на внимании к интересам других людей; вторая – поведение, подразумевающее игнорирование целей окружающих и защиту собственных интересов [1, 2, 3, 9].

В соответствии с концепцией К. Томаса, существует несколько способов выхода из конфликтных ситуаций, каждый из которых предполагает разную степень внимания к интересам партнера и своим собственным (рис. 1).

**Соревнование** (конкуренция) предполагает сосредоточение внимания на своих интересах, полное игнорирование интересов партнера (чтобы я победил, ты должен проиграть).

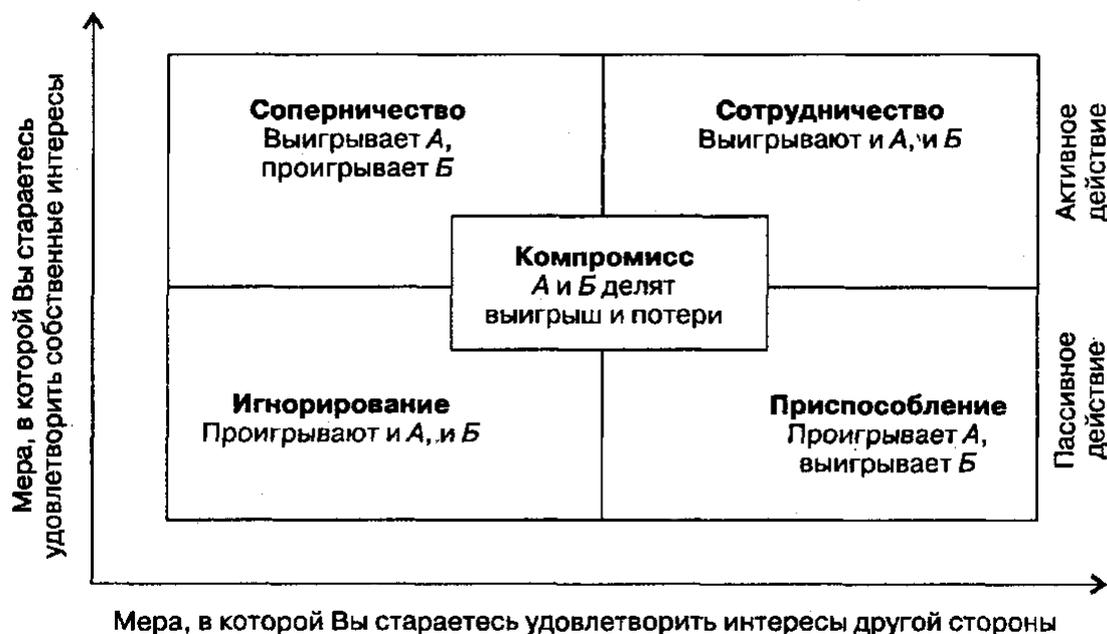


Рис. 1. Сетка К. Томаса и Р. Килманна

**Избегание** (уклонение) характеризуется отсутствием внимания, как к своим интересам, так и к интересам партнера (мне все равно выиграешь ты или проиграешь, я знаю, что я в этом участие не принимаю).

**Компромисс** представляет собой достижение «половинчатой» выгоды каждой стороной (чтобы каждый выиграл, каждый должен что-то проиграть).

**Приспособление** предполагает повышенное внимание к интересам другого человека, при этом собственные интересы отходят на второй план (чтобы ты выиграл, я должен проиграть).

**Сотрудничество** является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон (чтобы выиграл я, ты тоже должен выиграть).

Для оптимизации своего поведения в конфликтных ситуациях рекомендуется выбирать все пять тактик: соперничества (конкуренции), сотрудничества, компромисса, избегания и приспособления (уступки) в зависимости от конкретных условий конфликтной ситуации.

На эмоциональные проявления человека оказывают влияние особенности темперамента (от лат. «темпера» – пропорция). Это выражается в том, что для определенного темперамента какие-то эмоции являются более характерными, чем другие. [5, 6].

По мнению И.П. Павлова, существует четыре основных типа высшей нервной деятельности, зависящих от основных свойств центральной нервной системы, которые близки к типам темперамента, выде-

ленным Гиппократом: живой тип – сильный уравновешенный, подвижный (сангвник – «полнокровный» по Гиппократу); спокойный тип – сильный, уравновешенный, инертный (флегматик – «страдающий избытком лимфы» по Гиппократу); безудержный тип – сильный, неуравновешенный (холерик – «желчный» по Гиппократу); слабый тип – (меланхолик «имеющий в избытке черную желчь» по Гиппократу) [5, 6, 8].

По схеме Г. Айзенка тип темперамента определяется с учетом показателей экстраверсии-интроверсии (направленность на открытость-замкнутость личности) и нейротизма (стабильность – нестабильность) индивида. По классификации Г. Айзенка экстраверт с высоким нейротизмом соответствует холерику, а с низким нейротизмом – сангвнику. Интроверт с высоким нейротизмом соответствует меланхолику, а с низким нейротизмом – флегматику [5, 6, 10].

Доминирующей эмоцией сангвника является радость, холерика – гнев, меланхолика – страх, тревога, флегматика – спокойное безэмоциональное состояние [5, 6].

В характере каждого человека соединяются черты, присущие разным темпераментам и лишь тогда, когда значительно преобладают черты того или иного темперамента, можно говорить о преобладающем типе темперамента.

Нам было интересно было посмотреть какие доминирующие стратегии поведения в конфликтных ситуациях выбирают подростки с различными типами темперамента.

### Методика

Объектом исследования являлись результаты тестирования старшеклассников средней общеобразовательной школы города Батаяска, всего 26 человек. Это были учащиеся 9 класса, 13 юношей и 13 девушек. Возраст обследуемых составлял 15-16 лет.

Определение типа темперамента старшеклассников проводилось с использованием методики «Определение преобладающего типа темперамента по Г. Айзенку» [8,10]. Согласно методике подсчитывались баллы по шкале «экстраверсия-интроверсия» (открытость-замкнутость личности), шкале «нейротизм» (стабильность – нестабильность) индивида, ответы по шкале «искренность». По классификации Г. Айзенка экстраверт с высоким нейротизмом соответствует холерику, а с низким нейротизмом – сангвинику. Интроверт с высоким нейротизмом соответствует меланхолику, а с низким нейротизмом – флегматику.

Определение стилей поведения в конфликтных ситуациях, обучающихся проводилась с использованием методики теста К. Томаса «Стратегии поведения в конфликтных ситуациях» в адаптации Н.В. Гришиной [1, 2, 3, 9]. Согласно методике, где учащемуся предлагалось выбрать стратегии поведения из двух возможных вариантов в 30 во-

просах, подсчитывалось количество баллов по каждой из 5 стратегий: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление. Для каждой стратегии поведения в конфликтной ситуации в тесте К. Томаса возможен выбор в диапазоне от 0 до 12 баллов. Мы учитывали выбор каждого учащегося в диапазоне от 7 до 12 баллов. Та стратегия, которая набрала наибольшее количество баллов, обозначает ту модель поведения, которую учащийся в конфликтных ситуациях использует чаще всего (преобладающая модель поведения).

В ходе обработки результатов тестирования были получены оценки выраженности каждого показателя в баллах.

### Результаты исследования

В таблице 1 представлены полученные в результате тестирования старшеклассников значения показателей в баллах от низкого значения до высокого (от 0 до 12 баллов), характеризующие выбор стратегии поведения: Сп (соперничество), Ст (сотрудничество), К (компромисс), И (избегание), П (приспособление) в конфликтной ситуации, указан преобладающий тип темперамента для каждого участника тестирования, где Х – холерик, С – сангвиник, Ф – флегматик, М – меланхолик.

Таблица 1

Значения показателей, характеризующие выбор стратегии поведения и преобладающего типа темперамента

Стратегия поведения	Список обследованных																									
	Юноши													Девушки												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
	Преобладающий тип темперамента																									
	X	X	Ф	Ф	Ф	Ф	С	С	С	С	С	С	М	М	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Ф	Ф	Ф	С	С
Сп	7	3	4	5	6	9	4	7	0	2	2	3	3	1	8	4	2	10	8	10	3	3	6	4	3	8
Ст	5	4	9	8	6	7	7	6	5	6	6	7	5	7	8	9	7	5	7	7	9	8	7	6	7	2
К	3	9	7	6	7	6	11	6	8	9	7	7	10	10	6	7	7	5	6	3	10	9	6	7	10	9
И	9	6	5	6	4	6	3	6	8	5	6	4	8	6	3	4	8	5	6	6	3	8	6	5	3	10
П	6	8	5	5	7	2	5	5	9	8	9	9	4	6	5	6	6	5	3	4	5	2	5	8	7	1

Представленные в таблице 1 значения показателей, характеризующих выбор стратегии поведения протестированных в ситуации конфликта, сравнивались между собой для выявления наиболее предпочитаемой формы социального поведения в сложных ситуациях.

На рисунке 2 представлены значения преобладающей (предпочитаемой) стра-

тегии поведения в конфликтной ситуации. Мы видим, что из 26 протестированных старшеклассников «Соперничество» предпочитают 6 человек (23.1%), «Сотрудничество» предпочитают 4 человека (15.4%), «Компромисс» – 9 человек (34.6%), «Избегание» – 3 человека (11.5%) и «Приспособление» – 4 человека (15.4%).

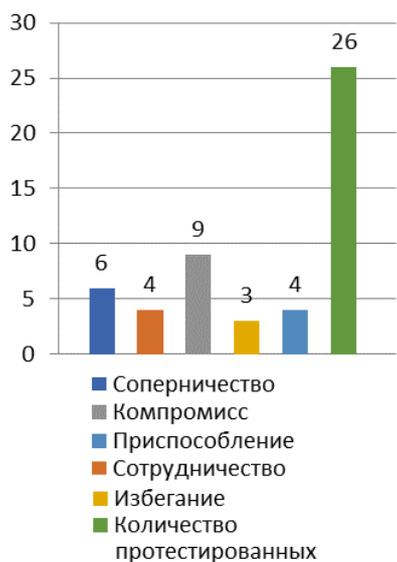


Рис. 2. Значения преобладающей стратегии поведения в конфликтной ситуации

Для проверки нашей рабочей гипотезы мы проанализировали выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях 26-ти участниками тестирования. Мы учитывали диапазон от 7 до 12 баллов. На рисунке 3 показаны количество выборов стратегий поведения в конфликтных ситуациях холериками, сангвиниками, флегматиками и меланхоликами. Из общего количества протестированных (26 чел.): 9 холериков, 8 сангвиников, 7 флегматиков и 2 меланхолика. Выбор холериков: 5 человек чаще выбирают «Соперничество» и 6 человек – «Сотрудничество». Выбор сангвиников: 7 человек чаще выбирают «Компромисс» и 5 – «Приспособление». Выбор флегматиков: 5 человек чаще выбирают «Сотрудничество» и 4 человека – «Компромисс». Выбор меланхоликов: 2 человека чаще выбирают «Компромисс», «Избегание» и «Приспособление».

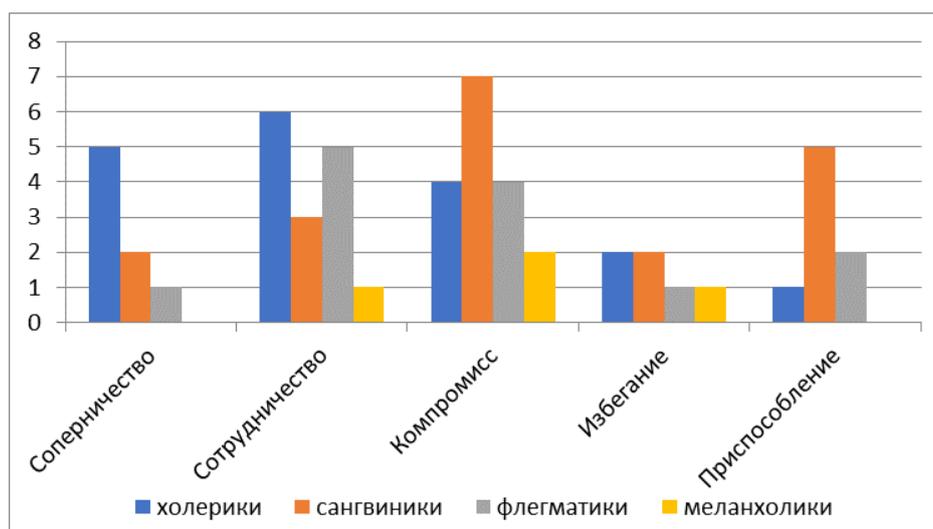


Рис. 3. Количество выборов стратегий поведения холериками, сангвиниками, флегматиками, и меланхоликами

Таким образом, наша гипотеза о том, что в конфликтной ситуации холерикам свойственно выбирать только «Соперничество», сангвиникам – «Компромисс», флегматикам – «Сотрудничество», а меланхоликам – «Избегание» подтвердилась частично, все индивиды с различным типом темперамента пластичны и адаптивны к выбору стратегий поведения в различных ситуациях.

**Выводы**

1. В отношении холериков, сангвиников, флегматиков, меланхоликов гипотеза наша подтверждается частично, все под-

ростки с различным типом темперамента пластичны и адаптивны к выбору стратегий поведения в различных ситуациях.

2. Преобладающей стратегией поведения в конфликтных ситуациях у подростков в зависимости от обстоятельств являются разные виды стратегий поведения вне зависимости от типа темперамента: «Компромисс», «Соперничество», «Сотрудничество», «Избегание», «Приспособление».

**Заключение**

Следует объяснять подросткам, что разрешение конкретных конфликтов тре-

бует использования различных стилей поведения, поэтому важно владеть технологиями всех стратегий и, в зависимости от обстоятельств, применять наиболее предпочтительные.

Профилактика конфликтов предполагает обретение конфликтологической грамотности, повышение эффективности общения, а также изменение социальных установок и норм, мешающих или просто не способствующих жизни в мире с собой и другими.

#### Список литературы

1. Анцупов А.Я. Профилактика конфликтов в школьном коллективе. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – 208 с. – (Б-ка школьного психолога).
2. Гришина Н.В. Психология конфликта. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 544 с: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
3. Истратова О.Н. Психодиагностика: коллекция лучших тестов / О.Н.Истратова, Т.В.Экзакусто. – Изд. 3-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 375, [1] с.:ил.- (Психологический практикум).
4. Краткий психологический словарь/Сост. Л. А. Карпенко; Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1985. – 431 с.
5. Немов Р.С. Психология. Учебник для студентов высших педагогических учебных заведений. в 2 кн. Книга 1. Общие основы психологии. – М.: Просвещение: Владос, 1994. – 576 с.
6. Общая психология. Учебник для студентов пед. Институтов. Под редакцией проф. А.В.Петровского. Изд. 2-е, доп. И перераб. М., «Просвещение», 1977. 479 с. с ил.
7. Психология: Словарь/Под общ. Ред. А.В.Петровского, М.Г. Ярошевского. М., 1990. 494 с.
8. Пожарская Е.Н. Компьютерная психодиагностика в здоровьесберегающей образовательной системе [Текст]: учебное пособие/Е.Н.Пожарская – Ростов-на-Дону: ООО «ДГТУ- Принт», 2014 – 193 с
9. Тест описания поведения К.Томаса (адаптация Н.В.Гришиной) // Психологические тесты / Под ред. А.А.Карелина: В 2т. – М., 2001. – Т.2. С.69-77.
10. Пожарская Е.Н., Сухомлинова Е.Н., Мангейм Р.А. Диагностика индивидуальности обучающегося (экспресс-методы диагностики психологического профиля): научно-практическое издание. Серия «Здоровьесберегающая педагогика». Выпуск 2. – Ростов-на-Дону: ЦВВР, 2010 – 212 с.