СТИЛІ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ У КОНФЛІКТІ ТА ЇХ ПРОЯВИ У СТУДЕНТІВ

Соловйова А.М., *студ. гр. СУ-42*

У системі взаємодії людей важливим є вибір стилю поведінки у конфлікті. Саме цей стиль визначає результативність конфліктної взаємодії, самопочуття опонентів, результативність діяльності колективу. Визначення стилю поведінки людини у конфлікті є дуже важливим і досить складним. Методику визначення його розробив американський вчений К.Томас. З цією метою він запропонував враховувати два параметри:

- Рівень реалізації власних інтересів
- Рівень врахування інтересів опонента

Якщо побудувати сітку (вона називається сіткою Томаса-Кілменна) то одержимо 5 типів конфліктної поведінки людей: конкуренції, ухилення, пристосування, співробітництва, компромісу. Розглянемо їх коротку характеристику:

Стиль конкуренції.(„Боротьба").

Боротьба - стиль поведінки, за якого кожен з учасників конфлікту прагне перемоги за умови обов'язкового програшу іншого. Турбота про свої інтереси - це єдиний компонент розв'язання конфлікту, інші варіанти розглядаються як програш. Зовні такий стиль виглядає як виграшний, але психологічно він є програшним. По-перше, з точки зору втрат - ті, хто програв, стають ворогами, накопичують сили, знову конфліктують. Якщо один з опонентів вмілю використовує свою реальну силу, то отримує "найбільший" і швидкий "врожай" інформації. Супротивник починає "викладати" всі свої аргументи. Крім того, цей стиль поведінки використовують за умови нестачі часу та у ситуаціях, коли врегулювання конфлікту уводить вбік від розв'язання ділових завдань. Таким чином діють керівники, які мають усі ознаки сили й добре орієнтуються у соціально-психологічному кліматі очолюваного ними колективу.

Стиль ухилення.(„Втеча")

Втеча реалізується тоді, коли людина ухиляється від вирішення конфлікту. Цей стиль поведінки має різні прояви, такі, як "грюкання дверима", "мовчазний бунт", "психосоматичні захворювання", проте сенс його залишається тим самим: конфлікт не розв'язується, причина, що його викликала не знімається, конфлікт затягується. Варіант "втечі" може мати місце у тих випадках, коли конфлікт не є значним, коли конфлікт перейшов у емоційне зіткнення. Цей стиль можна використовувати, коли проблема, не дуже важлива для людини, коли вона відчуває, що знаходиться у безнадійному становищі.

Стиль пристосування.(„Поступливість")

Поступливість має місце тоді, коли людина діє сумісно з іншою, не намагаючись відстоювати власні інтереси. Оскільки, людина відсуває свої

інтереси, то краще так чинити тоді, коли ставка на позитивне рішення проблеми не дуже велика. Стиль пристосування може нагадувати ухилення. Однак, основна відмінність у тому, що людина приймає участь у ситуації та погоджується робити те, чого хоче опонент. Це стиль поведінки, коли перемога віддається опонентові. Але і цей стиль поведінки може мати свої переваги. Адже якби у конфлікті не поступався би ніхто, то домовитися було б неможливо. Найбільш характерні ситуації, у яких рекомендується стиль пристосування: людину не особливо хвилює те, що сталося; людина хоче зберегти мир та добрі відносини з іншими людьми.

Стиль співробітництва.(„Колаборація")

Колаборація - активна участь у вирішенні конфлікту та відстоювання своїх інтересів. При цьому опоненти співпрацюють. Цей стиль потребує більшої роботи у порівнянні з іншими. Він ефективний коли боки мають різні приховані потреби. Обидві боки у результаті врегулювання конфлікту виявляються у виграші. Обов'язковою умовою є відмова від силового протистояння. Ця поведінка здійснюється шляхом переговорів. Проте й вона не може бути використана стереотипно. Для успішного використання стилю співробітництва необхідно витратити деякий час на пошук прихованих інтересів та потреб, для розробки способу задоволення справжніх бажань з обох боків.

Стиль компромісу.

Компроміс характеризується поступливістю своїми інтересами обох опонентів. Іншими словами, людина погоджується на часткове задоволення свого бажання і часткове виконанню бажання опонентів. Компроміс досягається на поверхневому рівні. Цей тип поведінки у конфліктній ситуації часто розцінюють як ефективний, що призводить до взаємної перемоги боків у конфлікті. Насправді – компроміс – це конфлікт, де має місце програш обох боків. І їм знову потрібно повертатися до розв'язання спірного питання. У такий спосіб свідомо діють лише у тих випадках, коли обидві боки мають однакову владу, взаємовиключні інтереси. Компроміс часто є вдалим відступом чи навіть останньою можливістю прийти до будь-якого вирішення.

К.Томас розробив тест з визначенням типу конфліктної поведінки особистості. Саме цим тестом ми скористувалися для визначення типу поведінки у студентів 5 курсу нашого університету. У дослідженні взяли участь 47 студентів, з них представники сильної половини людства 20, та прекрасної 27 осіб. Результати представлені у таблицях (10…12 – переважаючий тип, 8…9 – сильна вираженість, 5…7 – оптимальна вираженість, 0…4 – слабка вираженість):

Для чоловіків:

	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Ухилення	Поступливість	Всього
10…12	2%	0%	4%	2%	0%	8,0%
8…12	5%	4%	6%	5%	0%	20%
5…7	4%	11%	9%	10%	8%	42%
0…4	9%	5%	1%	3%	12%	30%

Для жінок:

	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Ухилення	Поступливість	Всього
10…12	3,70%	0,74%	1,48%	0%	0%	5,92%
8…12	2,22%	5,19%	9,63%	2,22%	4,44%	23,7%
5…7	3,70%	11,11%	8,15%	14,07%	5,19%	42,22%
0…4	10,37%	2,96%	0,74%	3,70%	10,37%	28,04%

Загальне:

	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Ухилення	Поступливість	Всього
10…12	2,98%	0,43%	2,55%	0,85%	0%	6,81%
8…12	3,40%	4,68%	8,09%	3,40%	2,55%	22,12%
5…7	3,83%	11,06%	8,51%	12,34%	6,38%	42,12%
0…4	9,79%	3,83%	0,85%	3,40%	11,06%	28,93%

Розгляд одержаних результатів дає нам право стверджувати, що суттєвої різниці між чоловіками та жінками у виборі стилю конфліктної поведінки не виявлено. Досить цікавим є той факт, що 42,12% піддослідних орієнтовані на використання оптимального стилю, тобто такого, що залежить від конкретних умов конфлікту. Така поведінка, як правило, є найбільш ефективною і викликає найменше розчарувань та психічних розладів. У цих піддослідних рівноцінно представлені всі стилі конфліктної поведінки, тобто вони представлені оптимальною вираженістю.

Значна кількість студентів мають сильну вираженість стилів конфліктної поведінки 22,12%. Це означає, що вони зможуть відстояти свою точку зору (інтереси, погляди та ін.) без сильно травмуючих наслідків для опонента. Нарешті, 28,93% студентів характеризуються незначною вираженістю стилів конфліктної поведінки, що може означати несформованість певних соціальних та психологічних структур необхідних для успішної соціальної взаємодії.

Проведене дослідження показало, що більшість студентів 5 курсу (71,5%) готова до виконання тих чи інших соціальних ролей та при необхідності відстояти свою позицію.

Наук. кер. – Кудояр Л.М., *доцент*