

ПРОБЛЕМА ПСИХОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ У КОНФЛІКТІ

Соціальне середовище людини є тим фактором, що зумовлює розвиток її індивідуально-психологічних особливостей, формує індивідуальний стиль поведінки, типові емоційні реакції. Саме соціальна ідентичність як свідомо належність до певної соціальної групи організовує свідомість особистості та визначає її спрямованість діяти активно чи пасивно, колективно чи індивідуально в ситуації конфлікту.

Сьогодні нікому не треба доводити, що проблематика, пов'язана із вивченням конфліктів, має право на існування. На жаль, цей інтерес певною мірою пов'язаний зі зростанням напруження у різних сферах соціальної взаємодії, з гострою потребою різних суспільних структур і окремих людей у практичній допомозі вирішення конфліктів.

Проте проблематика конфлікту – досить молоде явище у психології. Тому виникає багато труднощів саме методичного характеру, способів вивчення конфлікту. Спроби копіювати досвід зарубіжних психологів, особливо у сфері соціальних проблем, малоуспішні, зважаючи на відмінні соціокультурні умови.

Вивчення проблеми конфлікту базується на так званій “ігровій” парадигмі, коли конфлікт задається тим, що сторони наділяються різними цілями і мають змогу вибирати відповідні способи поведінки для досягнення поставленої мети (аналогія з грою в шахи). Такий підхід знеособлює учасників конфлікту, враховуючи лише абстрактні причини конфлікту та дії учасників, які теж розглядаються як певні “ходи”. Тобто формується певна аксіома, що кожна людина просто раціонально обирає конкретний спосіб поведінки в ситуації конфлікту, який залежить від того, чи важливе для неї досягнення цілі. Але чи завжди конфлікт є таким раціональним явищем? Чи людина діє іноді не так, як їй хочеться, не раціонально в певній ситуації?

Тому ми підтримуємо точку зору про певну ірраціональність поведінки в конфлікті, запропоновану московським психологом В.А.Фокініним у так званій динамічній моделі конфлікту [5]. Наша

гіпотеза базується на тому, що іноді конфліктна ситуація виходить з-під свідомого контролю особистості, внаслідок цього людина вже не може діяти раціонально і переходить несвідомо на ірраціональний рівень, використовуючи не ті способи поведінки, які є ефективними для досягнення цілі, а ті, до яких вона звикла, які вже існують у неї як поведінкові стереотипи. Кожна людина володіє типовими формами поведінки, емоційними реакціями на певні ситуації. Такі поведінкові шаблони формують індивідуальний стиль поведінки людини, що базується на вихованні, соціокультурних традиціях та індивідуальних особливостях людей.

Для систематизації вивчення способів поведінки ми використали систему К.Томаса та Р.Кілмена, в основі якої лежать 5 основних стилів поведінки в конфліктній ситуації: суперництва, співробітництва, компромісу, уникнення та пристосування [3]. Ця класифікація визначається мірою задоволення власних інтересів (при пасивній чи активній дії) та інтересів іншої сторони, коли діють спільно чи індивідуально (рис.1).

Сітка Томаса-Кілмена

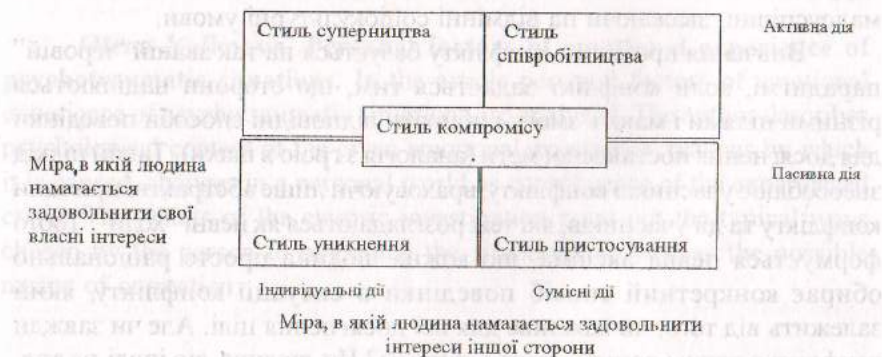


Рис. 1

Поведінкові реакції окремого індивіда ми вивчали за допомогою модифікованого варіанту тесту К. Томаса “Стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях” [1]. Ця методика представляє модель регулювання конфліктів, що налічує 5 основних стратегій:

– стиль суперництва (шкала А): коли учасники конфлікту приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси двох сторін;

– стиль співробітництва (шкала В): вирішуються власні інтереси з урахуванням інтересів інших;

– стиль компромісу (шкала С): обидві сторони частково поступаються своїми інтересами задля спільного вирішення проблеми;

– стиль пристосування (шкала D): жертвування власними інтересами заради інтересів іншого;

– стиль уникнення (шкала Е), для якого є характерним як відсутність прагнення до кооперації, так і відсутність тенденції до досягнення власних інтересів.

У даному опитувальнику описано кожен з п’яти перерахованих варіантів поведінки дванадцятьма судженнями про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. В різних комбінаціях вони згруповані в тридцять пар, в кожній з яких респонденту пропонується вибрати те судження, яке є найбільш типовим для характеристики його поведінки.

Обробка відповідей дозволяє виявити, в якій мірі в репертуарі людини представлені способи поведінки в конфлікті. Формулювання, що складають запитальник “очищені” від ситуативного контексту і тому дають можливість діагностувати особистісні тенденції до пріоритетного використання певних стратегій:

Дослідження особистісної зумовленості поведінкових реакцій базувались на концепції інтегральної індивідуальності, запропонованої російським психологом В.С. Мерліним [2]. Мерлін пропонує власну структуру особистості, яку називає поняттям інтегральної індивідуальності, що має складну ієрархічну систему:

1. Система індивідуальних властивостей організму.
2. Система індивідуальних психічних властивостей.
3. Система соціально-психологічних індивідуальних властивостей.

Центральне місце при розгляді нашої проблеми має система індивідуальних психічних властивостей особистості. Психодинамічні властивості характеризуються “вектором” – екстраверсія, інтроверсія, тривожність, психотизм. За В.С. Мерліним, в інтроверсії проявляється тенденція суб’єктивізувати психічну діяльність, тобто опосередкувати її значною мірою суб’єктивними переживаннями. В екстраверсії зворотня тенденція – до безпосередньої залежності психічної діяльності від наявної об’єктивної ситуації. Тривожність – передбачає схильність до реакції уникнення в очікуванні загрозової ситуації. Психотизм – схильність до нападу чи руйнівних реакцій в ситуації фрустрації.

Для дослідження психодинамічних властивостей особистості ми використали опитувальник PEN(Г. і С. Айзенк).

Наступною підсистемою індивідуальних психічних властивостей є психічні властивості особистості. У зарубіжній психології ці дві підсистеми дещо отожднюють і утворюють загальну структуру особистості (Р.Кеттелл). Для експериментального вивчення властивостей особистості ми скористалися багатофакторним опитувальником FPI. Дана методика містить 12 шкал:

I – невротичність; II – спонтанна агресивність; III – депресивність; IV – дратівливість; V – комунікативність; VI – врівноваженість; VII – реактивна агресивність; VIII – сором’язливість; IX – відкритість; X – екстраверсія-інтроверсія; XI – емоційна лабільність; XII – маскулінізм-фемінізм.

Перераховані методики формують блок, і їх можна використовувати при груповому опитуванні.

У дослідженні брали участь старшокласники львівських і приміських середніх шкіл та студенти різних факультетів Львівського національного університету імені Івана Франка. Вибірка становить 186 чоловік (83 хлопці та 103 дівчини). Кожному респонденту було запропоновано три методики (описані вище) у процесі групового обстеження. На основі отриманих даних проведено лінійну кореляцію за К.Пірсоном (див. табл. 1).

Аналіз кореляційної залежності між способами поведінки людини в конфлікті та її особистісними властивостями не дає повного

уявлення про детермінацію поведінки індивідуально-психологічними властивостями особистості. Найбільш вагомим фактором, що впливає на реакцію людини у конфлікті, є її агресивність. Яскрава вираженість агресивності як психічної властивості особистості зумовлює її поведінку переважно в стилі суперництва, де велика увага приділяється саме відстоюванню власних інтересів при нехтуванні інтересів інших. Вираженість цієї риси робить неможливим діяти у стилі співробітництва та компромісу (зворотня функціональна залежність), де потрібно певною мірою враховувати позиції інших. Така закономірність не є чимось дивним і виводиться з розуміння самої природи людської агресії як необхідної умови виживання та захисту від ворогів [4].

Таблиця 1
(кореляція)

Шкали	Суперництво	Співробітництво	Компроміс	Уникнення	Прийняття
I невротичність	-0,051	0,133	-0,048	-0,018	-0,01
II сп.агресивність	,200(**)	-0,123	-,199(**)	0,065	-0,005
III депресивність	0,049	0,058	-,147(*)	-0,091	0,113
IV дратівливість	0,06	-0,114	-,272(**)	0,076	,175(*)
V комунікативність	0,104	0,03	-,160(*)	-0,018	0,011
VI врівноваженість	0,018	-,167(*)	-0,07	0,04	,148(*)
VII р.агресивність	,296(**)	-,349(**)	-,358(**)	0,133	,154(*)
VIII сором'язливість	-0,085	0,067	-0,032	0,037	0,012
IX відкритість	0,067	0,02	0,011	-0,006	-0,098
X екстраверсія	0,109	-,155(*)	-0,092	-0,017	0,118
XI емоц.лабільність	0,023	0,072	-0,078	-0,027	-0,002
XII маскулізм	,178(*)	-,286(**)	-,212(**)	0,1	0,137
Психотизм	,229(**)	-,155(*)	-0,125	0,036	-0,034
e - i	0,035	-,188(*)	-0,067	0,076	0,106
Нейротизм	-0,007	0,038	-0,086	-0,055	0,093

* кореляція значима при рівні 0,05;

** кореляція значима при рівні 0,01.

Агресія завжди пов'язана з домінантністю, перевагою, і тому ця властивість як риса особистості незалежно від ситуації є базовим фактором вибору стилю суперництва в конфлікті.

Подібну функцію виконує психотизм як властивість особистості. Психотизм свідчить про схильність до асоціальної, агресивної поведінки, але він, на відміну від агресії, є базовою психодинамічною властивістю особистості, що входить до структури темпераменту. Тому наявність вираженого психотизму у структурі особистості теж буде основною передумовою її схильності до суперництва та неможливості діяти шляхом співробітництва і компромісу.

Наступний вектор психодинамічних властивостей – екстраверсія–інтроверсія – є важливим лише для вміння вирішувати конфлікт у стилі співробітництва. Власне, інтроверсія людини, за даними нашого дослідження, є тим фактором, що допомагає їй вдало вирішити проблему, враховуючи як власні, так і чужі інтереси. Здатність людини до аналізу власних поглядів допомагає їй усвідомити глибинні мотиви вчинків, віднайти приховані моменти та винести правильне рішення. І, навпаки, виражена екстравертованість заважає зануритись у проблему, детально розглянути її, тому спосіб співробітництва є найменш прийнятним для екстравертів.

Вагомий вплив на поведінку в конфлікті має тип психічної діяльності людини – чоловічий або жіночий. Таке явище має назву маскулізм-фемінізм. Саме жіночий тип психічної діяльності передбачає схильність до компромісів при вирішенні конфліктів та іноді і до співробітництва (пряма функціональна залежність). Маскулінність як риса особистості свідчить про небажання заглиблюватись у проблему, спробувати зрозуміти її. Така риса зумовлює активний захист своїх інтересів шляхом суперництва.

Цікавим є той факт, що психічні властивості особистості визначають лише активну поведінку людини (суперництво, співробітництво, компроміс). Щодо пасивної поведінки, то ми не отримали вагової залежності між уникненням, пристосуванням та окремими рисами особистості, що дозволяє зробити висновок про незумовленість пасивної реакції особистості певними психічними властивостями. Така зумовленість може відбуватись лише залежно від конкретної ситуації, від значимості інтересів для особистості.

Отже, враховуючи ідею про синтез ситуаційного та особистісного підходу, можна сказати, що незалежно від того, на якому полюсі

знаходиться ситуація, ми можемо спрогнозувати поведінку особистості за принципом базових властивостей особистості, які визначають активну поведінку людини – психотизм, екстраверсію-інтроверсію агресивність та маскулізм-фемінізм.

Детальнішої уваги, на нашу думку, заслуговує не проблема детермінації поведінки людини з її індивідуально-психологічними властивостями, а соціокультурна зумовленість поведінкових реакцій. Тому за системою інтегральної індивідуальності, запропонованою Мерліним (яку ми використали як приклад особистісної структури) у конфліктній взаємодії більшу роль відіграє третя підсистема, що описує соціальне середовище особистості. Більше того, саме соціальні умови впливають на формування індивідуально-психологічних властивостей.

Дослідження, що проводилися серед дев'яти різних соціальних груп (учнівських та студентських колективів), показали залежність психічних властивостей особистості від соціального середовища. Наприклад, суттєво відмінними є показники середніх значень старшокласників міських та приміських шкіл за шкалами: екстраверсії та нейротизму (див рис.2), тобто учні приміських шкіл більш невротичні, а учні міських шкіл більш екстравертовані.

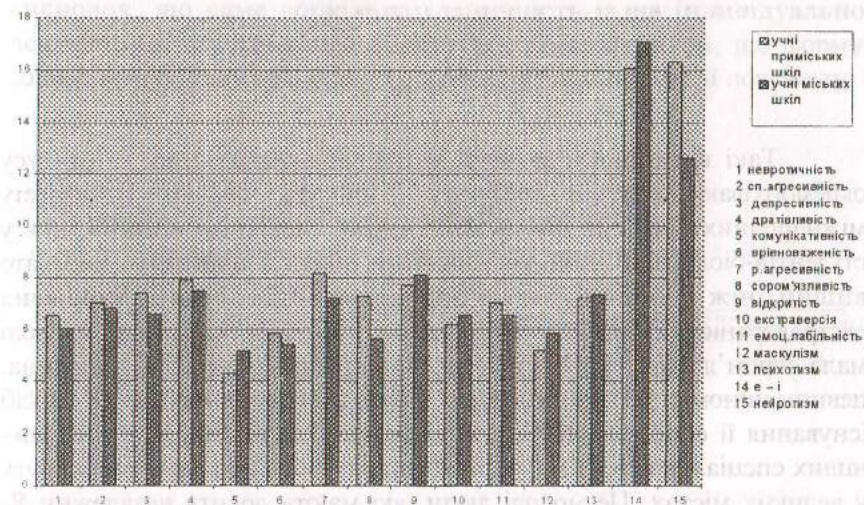


Рис. 2.

Далі дослідження проводились серед студентів університету. Результати показали суттєву відмінність між деякими середніми показниками. З графіка (рис.3) видно, що студенти різних факультетів відрізняються за рівнем психотизму, нейротизму, екстраверсії, сором'язливості та маскулізму.

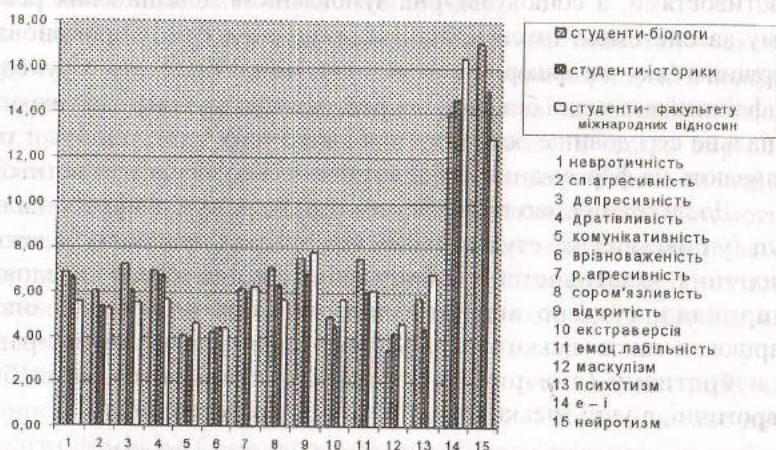


Рис. 3.

Такі відмінності можуть впливати перш за все зі статусу окремого факультету, його престижу. Наприклад, у студентів факультету міжнародних відносин рівень нейротизму є набагато нижчий, ніж у студентів-біологів та істориків і, навпаки, рівень психотизму – набагато вищий, ніж у інших. Також характерною для них є виражена екстравертність як риса особистості, маскулітність поведінки та доволі мала сором'язливість. Отже, середовище, в якому перебуває людина, певним чином структурує її свідомість, наптовхує на певний спосіб існування її соціального Я та стереотипує поведінку. На престижніших спеціальностях навчаються діти заможних батьків, що живуть у великих містах. Це молоді люди, які мають досить незалежну Я-концепцію, що базується на високій самоповазі та почутті позитивної

власної соціальної ідентичності. Такі студенти впевнені в собі, активні. У групах менш престижних спеціальностей студенти пасивніші, замкнені в собі, у них спостерігається залежна Я-концепція. Отже, висновок, що впливає з наших досліджень, – це соціокультурна зумовленість індивідуально-психологічних властивостей особистості. Необхідно далі прослідкувати, чи впливають дані соціокультурні умови на поведінку людини в ситуації конфлікту. Спробуємо проаналізувати середні значення стилів поведінки за методикою Томаса серед різних груп.

Найперше простежуємо відмінність у середніх показниках серед груп старшокласників міських та приміських шкіл. Як видно з рис. 3, середні значення стилів поведінки суттєво не відрізняються. Ми пояснюємо такий результат відсутністю якісної відмінності серед даних груп старшокласників. У кожному класі зібрані дуже різні учні за соціальними характеристиками. Така група є необхідною, але тимчасовою та незалежною від особистого вибору кожного учня навчатись чи ні у цьому класі. Тому у старшокласників, на нашу думку, немає чітко вираженої соціальної ідентичності на основі шкільного колективу, що і пояснює розмитість показників. Напрошується висновок, що саме соціальна ідентичність, а не індивідуально-психологічні властивості особистості є тим чинником, що формує соціально-ціннісну орієнтацію людини, яка й визначає її поведінку.

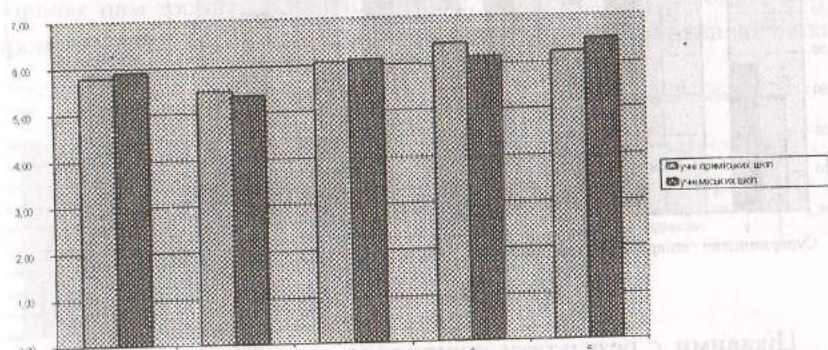


Рис. 4.

Дана гіпотеза підтверджується при аналізі середніх значень між групами студентів різних факультетів. У студентів закладаються основи соціальної ідентичності: юнак вирішує проблему пошуку себе у соціальному світі, проектує своє майбутнє шляхом вибору майбутньої професії. Саме цей вибір спеціальності і стає значимою ідентичністю, що структуризує в даний момент свідомість. Це означає певний погляд на речі, *точку зору*. Та ідентичність, яка стає провідною, організовує свою ієрархію, свій порядок та визначає поведінку людини в конфліктній ситуації.

Те, що у студентів, на відміну від старшокласників, формуються підвалини соціальної ідентичності, видно на прикладі вибору ними стилю поведінки в конфлікті. Прослідковується чітка відмінність між належністю до факультету та поведінкою в ситуації конфлікту (див.рис.5). Студенти престижного факультету міжнародних відносин більшою мірою націлені на відстоювання своїх інтересів, ніж студенти менш престижних спеціальностей (значна різниця у виборі стилю суперництва). Суттєвою є також відмінність у виборі поведінки шляхом пристосування між студентами різних факультетів.

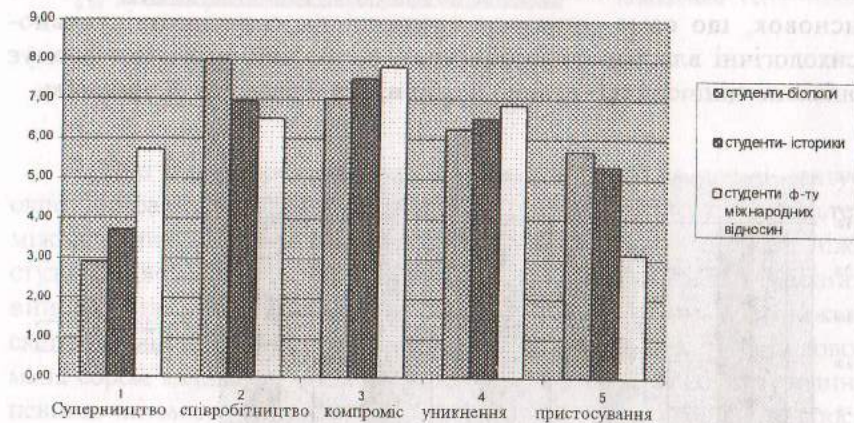


Рис. 5.

Цікавими є результати порівняння способів поведінки серед дівчат та хлопців різних факультетів. Якщо розглядати окремо студентів

чоловічої статі, то суттєвих відмінностей (які ми бачили на рис.5) між способами поведінки спостерігатися не буде. Чоловіки, незалежно від факультетів, будуть проявляти приблизно однакову схильність до поведінки шляхом суперництва та пристосування, про що свідчить невелика різниця середніх показників (див. рис.6).

Способи поведінки в конфлікті (хлопці)

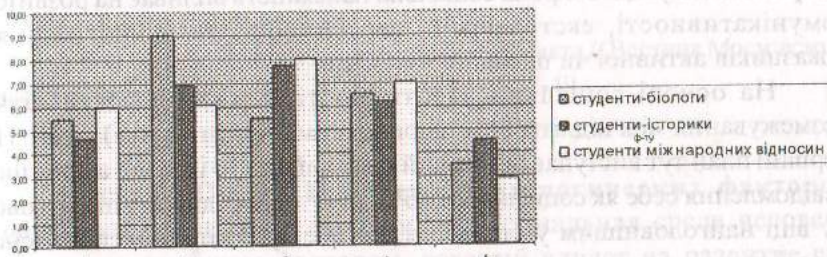


Рис. 6.

Зовсім іншою є картина серед дівчат різних факультетів. Саме показники жіночої групи вплинули на результати, що ми бачили на рис. 4. Для жінок престижних спеціальностей характерна індивідуалістська позиція, що проявляється в активній поведінці шляхом суперництва. І, навпаки, дівчата менш престижних факультетів схильні до колективістської взаємодії шляхом пристосування (рис.7). Це дозволяє нам зробити висновок про те, що поведінка жінок більшою мірою визначається соціальною ідентичністю, ніж поведінка чоловіків.

Способи поведінки в конфлікті (дівчата)



Рис. 7.

Таким чином, ми дійшли висновку, що соціальна ідентичність людини, як свідомо належність до певної соціальної групи організовує свідомість особистості та визначає її поведінку у складних ситуаціях, зокрема у конфлікті.

Соціальне середовище є тим фактором, що зумовлює певним чином розвиток індивідуально-психологічних особливостей, формує індивідуальний стиль поведінки людини, типові емоційні реакції на конфліктні ситуації. Зокрема соціальна належність впливає на розвиток комунікативності, екстраверсій, агресивності та нейротизму як показників активної чи пасивної взаємодії.

На основі соціальної ідентичності можна провести чітке розмежування між підлітковим та юнацьким (студентським) віком. На перший план тут виступає не віковий критерій (до 16 і після), а принцип усвідомлення себе як соціального об'єкта. У попередньому підлітковому віці найголовнішим у ставленні до себе було сприйняття власної своєрідності, несхожості ні на кого. Новий крок у побудові свого життєвого світу пов'язаний з тим, що юнак усвідомлює себе не лише як окрему яскраву індивідуальність, а і як члена групи, комунікатора, що встановлює зв'язки з постійно зростаючим колом людей, з великим і складним світом. Така спрямованість розвитку особистості у бік соціальної взаємодії більш яскраво виражена серед дівчат юнацького віку. Вони швидше закріплюють у свідомості свій соціальний статус, формують соціальну ідентичність, що вже на початку становлення особистості починає впливати на їх поведінку в конфлікті та певним чином стереотипізує їх.

Визнання факту детермінації поведінки людини в конфлікті її соціальною ідентичністю робить необхідними подальші дослідження у цій галузі, зокрема, як саме ідентичність впливає на поведінку, чи є дія соціальної самооцінки (як моменту позитивної чи негативної соціальної ідентичності) визначальним фактором поведінки в конфлікті.

1. Лучшие психологические тесты / Под ред. А.Ф.Кудряшова. – Петрозаводск: Б.И., 1992. – С.172-176.
2. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. – М.: Наука, 1986. – С.94-96.
3. Скотт Дж. Конфликты: пути их преодоления. – К.: Либідь, 1991. – С.115-125.
4. Стивенс А. Корни войны в перспективе архетипической концепции К.Юнга // Социальный конфликт: совр. исслед.: Реф.сб.–М.: Мысль, 1991. – С.75-84.
5. Фокин В.А. Динамическая модель конфликта // Вестник Московского ун-та. – Сер.14. Психология. – 1996. – №3. – С.42-49.

Наталья Пилат. Проблема психологических факторов поведения человека в конфликте. Социальная среда человека является важнейшим фактором, который влияет на развитие его индивидуально-психологических особенностей, формирует индивидуальный стиль поведения, типичные эмоциональные реакции. Именно социальная идентичность как сознательная принадлежность к определенной социальной группе организует сознание личности и определяет ее направленность действовать активно или пассивно в ситуации конфликта.

Nataliya Pylat. The problem of psychological aspects of the human behavior in conflict. The social surroundings of the person is a very important aspect in the development of his individual psychological peculiarities, in forming the individual style of behavior, typical emotional reactions. The social identity as an conscious belonging to certain social group organizes the structure of the person's consciousness and determines his orientation to be active or passive in conflict situation, to prefer individual or collective behavior.