

Забєліна О.С.

ВПЛИВ ТЕМПЕРАМЕНТУ НА ПОВЕДІНКУ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

Конфлікти є невід'ємними в будь-якій соціальній структурі, бо вони є важливою умовою суспільного розвитку. Кожна особистість прагне досягти поставленої мети, часто не звертаючи уваги на інших, що породжує суперництво і напруженість між людьми. Тому їй з'являється інтерес до проблем можливостей і особливостей людської особистості. Темперамент є центральним утворенням психодінамічної організації особистості, яке має бути сформовано та буде проявлятися в діяльності й надавати на неї вплив, припустимо, що з ним пов'язані між собою певні особливості особистості, такі, наприклад, як рівень агресивності і комунікативний контроль, що може впливати на вибір стратегії та шаблону поведінки в конфліктній ситуації. Вибірка була зроблена за допомогою рандомізації, що дозволяє отримати більш точні результати дослідження, виключаючи можливість проведення дослідження на особистостях з однаковими або схожими типами темпераментами та поведінкою в конфліктних ситуаціях, в силу вибору однакової професії. Для досягнення поставленої мети було проведено емпіричне дослідження та отримані результати, які підтвердили гіпотезу про те, що з темпераментом взаємопов'язані деякі особливості особистості, такі, наприклад, як рівень агресивності і комунікативний контроль, що в свою чергу впливає на вибір стратегії поведінки в конфлікті. Тобто, особі з певним темпераментом притаманні певні стратегії поведінки в конфлікті. Виходячи з дослідження можна зробити висновок, що особам з меланхолійним типом темпераменту властива поведінка в конфлікті за способом «компроміс» (7,6%) та «уникнення» (6,5%). Особам з холеричним типом темпераменту домінуючими стратегіями було визначено «суперництво» (7,7 %) та «компроміс» (5,9 %). З таким типом темпераменту як «сангвінік» реалізуються такі стратегії у поведінці, як «компроміс» (7,9%) та «співпраця» (6,3%). З флегматичним типом темпераменту переважали такі стратегії поведінки у ситуаціях протистояння: «уникнення» (6,8 %) та «пристосування» (6,2 %).

Найбільший позитивний вплив на агресивність надають такі складові темпераменту, як: соціальна пластичність, пластичність і соціальна ергічність; найбільш негативний вплив робить соціальна емоційність, темп і соціальний темп. На комунікативний контроль значимого позитивного і негативного впливу не робить жодна складова темпераменту. Найбільше значущий вплив на вибір стилю суперництво надає соціальна пластичність і пластичність; негативне - ергічність. Не було виявлено ні позитивного, ні негативного впливу темпераменту на стиль поведінки в конфлікті - співробітництво. Позитивний вплив на вибір стилю компроміс надає соціальний темп, а негативний - соціальна пластичність. Виявлено незначний вплив темпераменту на стиль поведінки в конфлікті - уникнення: позитивне - соціальна ергічність, негативне - соціальна пластичність і пластичність. Також не виявлено значущого впливу емоційності та соціальної емоційності на вибір стратегій поведінки в конфліктній ситуації. Таким чином, основними складовими темпераменту, які впливають на поведінкові особливості, є: ергічність, соціальна ергічність, пластичність, соціальна пластичність, темп та соціальний темп. Інші складові темпераменту, за даними дослідження, не роблять значного впливу на поведінкові особливості особистості.

Роботу виконано під керівництвом доцента кафедри Практичної психології
Астахової К.В.