

Ладика М. С.

## ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ

Людина кожен день у своєму житті стикається з конфліктними ситуаціями, тому вивчення конфлікту у даний час є дуже актуальним питанням. Розуміння конфлікту та його зв'язку з темпераментом може вирішити питання конфлікту в повсякденному житті. Треба також розуміти, що конфлікт може мати не тільки негативний вплив на діяльність людини, а й позитивний, який може подати нові ідеї у вирішенні гострих питань.

Задача нашого дослідження: виявити вплив темпераменту на поведінку людини в конфліктній ситуації.

Гіпотеза: темперамент впливає на динамічну діяльність людини, тому можна припустити, що між ним й вибором стратегії поведінки в конфлікті є взаємозв'язок.

Експериментальне дослідження проводилось на базі Українсько інженерно-педагогічної академії. В опитуванні брали участь студенти, віком від 18 до 25 років. Загальна кількість випробовуваних 21 студентів. (10 чоловіків та 11 жінок).

Отже, в дослідженні використовувались наступні діагностичні методики:

1. Тест К. Томаса - типи поведінки в конфлікті. (Додаток А)
2. Особистісний опитувальник Айзенка (ЕРІ). (Додаток Б)

На основі експериментального дослідження, було встановлено зв'язок між темпераментом та стратегіями поведінки в конфліктній ситуації. Було встановлено, що у людей з екстравертованим типом є схильність до співпраці, показник  $r_{емп}=0,23$ , а у людей з високим нейротизмом є схильність до пристосування,  $r_{емп}=0,30$ , та ухилення,  $r_{емп}=0,43$  (при  $r_{кр}=0,26$ ).

Також в процесі експериментального дослідження було визначено, що в групі досліджених більш всього притаманні інтроверти – 57%, та високий рівень нейротизму – 76%. При проходженні тесту К. Томаса, частіш обраними методиками були компроміс - 35% та пристосування – 35%.

Для людей, з стратегією поведінки як співпраця, характерна активна участь у вирішенні конфлікту та відстоювання своїх інтересів, але при цьому ці люди намагаються співпрацювати з тим, з ким конфліктують. Співпраця є дружнім, мудрим підходом до вирішення завдань визначенням та задоволення інтересів обох сторін.

Для людей з типом поведінки як ухилення, характерне не бажання відстоювати свої права, відсутність співпраці будь з ким для вирішення конфлікту або просто ухилення від вирішення конфлікту. Але ця стратегія дає так звану відстрочку у часі, для того щоб була змога краще все обміркувати.

Для людей з стратегією поведінки пристосування, характерна спільна діяльність з іншою людиною та відсутність прагнення відстоювати свої інтереси. Стиль пристосування може трохи нагадувати стиль ухилення, оскільки ви можете використовувати його для отримання відстрочки у вирішенні проблеми. Однак основна відмінність полягає в тому, що ви дієте разом з іншою людиною та берете участь в ситуації й погоджуєтеся робити те, що хоче інша людина.

Висновок: Гіпотеза, яка говорить проте, що темперамент впливає на динамічну діяльність людини та відповідно між темпераментом і вибором стратегії поведінки в конфлікті може бути взаємозв'язок – доведена.

---

Роботу виконано під керівництвом доц. кафедри практ. психол. Харцій О.М.