

V. Bordovskii Kuban State University, Krasnodar

On the basis of the results of the factor analysis is presented the role of socio-professional claimed person in shaping representatives helping professions (nurses, doctors, social workers) image of «Significant to others».

Keywords: socio-professional claimed person (SPCP), image of «Significant to others».

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОСОБЕННОСТЕЙ ТЕМПЕРАМЕНТА И СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В КОНФЛИКТЕ

Феоктистова С.В.

доктор психологических наук, профессор

Кулева И.В.

практический психолог

Российский Новый Университет, г. Москва

В статье рассматриваются актуальные проблемы совладающего поведения, в частности, связь особенностей темперамента и стратегий поведения в конфликтной ситуации. Определено, что типы темперамента в конфликтной ситуации отличаются использованием разных стратегий поведения.

Ключевые слова: конфликт, темперамент, стратегии поведения, агрессивность, коммуникативный контроль.

В настоящее время наблюдается повышение напряженности, агрессивности и конфликтности современного мира, стрессовых факторов становится больше, в связи с чем возникает необходимость подробного, более детального изучения совладающего поведения личности в конфликтных ситуациях.

Проблеме преодоления конфликтных ситуаций посвящено большое количество публикаций отечественных и зарубежных авторов. Большое внимание данному вопросу уделяют А.Я. Анцупов, Л.И. Анцыферова, Т.Л. Крюкова, И.М. Никольская, Р.М. Грановская, Л.Ю. Субботина, Р. Плутчик, Н. Мак-Вильямс, А.И. Шипилова и др. В их работах рассматривается влияние проявляющихся и формирующихся в процессе деятельности различных свойств личности на эффективность этой деятельности, в частности в конфликте. К таким свойствам в первую очередь относят темперамент как психодинамическую характеристику личности, рано проявляющуюся в жизни, которая определяет психическую активность индивида, его моторику, эмоциональные проявления. Все эти особенности влияют на успешность обучения, профессиональной деятельности, взаимодействия с социумом, т.е. в своей совокупности выполняют адаптивную функцию личности [7; 8].

Анализ особенностей проявления темпераментных черт позволяет предположить наличие их связи с особенностями адаптационного поведения личности в конфликтной ситуации. А именно предполагается, что каждому типу темперамента свойственно делать выбор в пользу определенных стратегий поведения в конфликте. Современные теоретические и

эмпирические исследования в области проблемы совладающего поведения [1; 2; 3; 4; 5; 8; 10; 11] выявляют взаимосвязь свойств темперамента личности и выбираемых ею стратегий поведения в конфликтных ситуациях. Однако к настоящему моменту выявленные особенности не получили четкой систематизации [9].

В нашем исследовании проверялась следующая гипотеза: темперамент, представляя собой психодинамическую характеристику индивидуального поведения человека, может определять выбор стратегий поведения в конфликтной ситуации.

Выявление индивидуальных стратегий поведения личности в конфликте осуществлялось с помощью теста К. Томаса «Стратегия поведения в конфликтной ситуации». Диагностика агрессивности личности по отношению к окружающим, уровня корректности при социальных контактах оценивалась с помощью теста А. Ассингера. Диагностика самоконтроля в общении проводилась по методике М. Снайдера. Исследование свойств темперамента осуществлялось по тесту Айзенка. Под наблюдением находилась группа взрослых студентов в количестве 100 человек.

По результатам исследования типов темперамента выборка распределилась следующим образом: среди испытуемых принявших участие в данном исследовании 20 % – сангвиники, 32 % – холерики, 28 % – меланхолики, 20 % – флегматики. Процентное соотношение юношей и девушек в группах различно.

В табл. 1 и на рисунке представлены средние характеризующие параметры выделенных групп испытуемых, полученные в соответствии с тестом К. Томаса «Стратегия поведения в конфликтной ситуации».

Таблица 1. Значения параметров методик К. Томаса и «Тест Айзенка»

Стратегия Темперамент	Противо- борство	Сотрудни- чество	Компромисс	Избегание	Уступка
Сангвиники	3	5,8	9,2	6	6
Холерики	4,2	6,6	7,5	5,9	6,125
Меланхолики	4,7	7	5,6	6,9	5,9
Флегматики	3,8	7,6	7,2	6	5,3

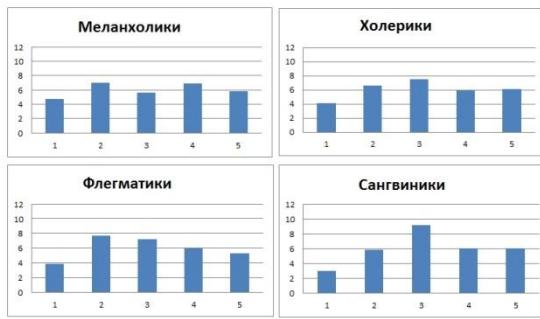


Рисунок. Стратегии поведения, средние значения параметров методики LSI для разных групп темпераментов

Корреляционный анализ взаимосвязи значений параметров методик К. Томаса и «Тест Айзенка» представлен в табл. 2 и табл. 3.

Таблица 2. Результаты корреляционного анализа.

Взаимосвязь параметров методик К. Томаса и «Тест Айзенка»

Стратегия	Противо-борсто	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Уступка
Темперамент					
Экстравертность	-0,04	-0,20	0,37	-0,11	-0,05
Нейротизм	-0,19	-0,01	-0,22	0,11	0,29

Таблица 3 - Результаты корреляционного анализа
Взаимосвязь параметров методик К. Томаса и «Тест Айзенка» для каждой группы

МПЗ	Противо-борсто	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Уступка
Темперамент					
Сангвиники					
Экстравертность	0,90	-0,22	-0,21	-0,14	-0,46
Нейротизм	-0,94	0,29	0,046	-0,13	0,72
Холерики					
Экстравертность	-0,29	-0,53	-0,32	0,74	0,34
Нейротизм	-0,73	-0,58	0,42	0,46	0,65
Меланхолики					
Экстравертность	0,16	0,34	0,15	-0,19	-0,29
Нейротизм	-0,63	-0,60	0,69	-0,29	0,34
Флегматики					
Экстравертность	-0,15	0,12	0,31	-0,39	0,12
Нейротизм	-0,32	0,62	0,03	-0,60	0,28

Табл. 5 показывает корреляционные связи показателей нейротизма и экстраверсии со шкалами методики Томаса, направленной на выявление стратегий поведения личности в конфликте. Шкала экстраверсии, определяющая тип темперамента, образует только одну корреляционную

связь со стратегией поведения «компромисс», показатель которой является теоретически значимым ($r \geq 0,3$). По шкале нейротизма, определяющей тип темперамента, обнаруживается корреляция с показателем шкал «уступка» ($r=0,29$), «компромисс» ($r=-0,22$) причем эти связи можно считать только статистически значимыми. Взаимосвязей других шкал указанных методик обнаружено не было.

Учитывая частные и средние показатели выраженности стратегий поведения в конфликте (рисунок) и корреляционные связи с ними в каждой группе исследуемой выборки (табл. 3), удалось выявить преобладающие стратегии поведения в конфликте у разных типов темперамента.

Для сангвиников в конфликтной ситуации свойственно применять в большей степени такие стратегии поведения, как уступка и противоборство. Люди данного темперамента имеют социальную направленность, необходимость в освоении окружающего мира, а также могут проявлять некоторую беззаботность в делах, что объясняет выбор стратегии уступки. Из-за повышенной самоуверенности, перспективности сангвиников в ряде случаев им свойственно прибегать к противоборству.

Холерики, тоже представители обращенных вовне людей, наиболее часто в конфликтных ситуациях, используют стратегии сотрудничества, уступки и реже избегания. Использование стратегии сотрудничества закономерно для данного типа темперамента по причине необходимости в общении, расширении круга знакомств. Холерики раздражительные, вспыльчивые люди; чтобы выйти из конфликта, «загладив вину», ими применяются уступки или же избегания, т.е. игнорирования, если сохранение отношений стоит выше предмета конфликта.

У меланхоликов наблюдается преобладание сотруднического поведения, поиска компромисса и иногда – противоборства в конфликте. Самоанализ, планирование и обдумывание своих действий, свойственные данному темпераменту, определяют также способность учитывать мнение оппонента (компромисс) и искать наилучшее для обеих сторон решение (сотрудничество). Неуверенность в себе, эмоциональная неустойчивость меланхоликов оправдывают применение противоборства в конфликте.

Для флегматиков наиболее распространены стратегии сотрудничества и избегания. Данному темпераменту свойственны такие черты, как серьезность, сдержанность, стойкость. Поэтому при принятии решений такие люди учитывают все доводы оппонента и свои, что и определяет конструктивность выхода из конфликтной ситуации. Однако флегматики больше направлены на самоанализ и развитие внутреннего мира, с ростом интровертности им проще проигнорировать проблему, тем самым постараться избежать конфликта.

Исходя из приведенного анализа, можно выявить наличие связи типов темпераментов и стратегий поведения в конфликте и, в частности, определенный выбор стратегий каждым типом темперамента.

Можно заключить, что наша гипотеза о связи темперамента, представляющего собой психодинамическую характеристику

индивидуального поведения человека, с выбором определенных стратегий поведения в конфликтной ситуации подтвердилась.

Перспективным является использование этих особенностей в сфере управления, в частности управления конфликтами в организации. Знание специфики совладающего поведения людей в конфликте может облегчить оптимизацию трудовых отношений в рабочих группах, формирование благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Данные закономерности могут быть использованы для профилактики споров и конфликтов, их урегулированию и управлению.

Список литературы

1. Буянов М.И. Ребенок из неблагополучной семьи. М.: Просвещение, 1988. С. 208.
2. Грановская Р.М. Системы психологической защиты и копинг-стратегий // Психология совладающего поведения: матер. Международ. науч.-практ. конф., Кострома, 2007 г. С. 26 – 28.
3. Даниленко О.И. Культурное наследие как ресурс совладания // Психология совладающего поведения: матер. Международ. науч.-практ. конф., Кострома, 2007 г. С.28 – 29.
4. Дементий Л.И., Щепоткин С.В. К вопросу о методическом обеспечении исследований копинг-поведения // Психология совладающего поведения: матер. Международ. науч.-практ. конф., Кострома, 2007 г. С.30 – 31.
5. Либин А. В. Стилевые и темпераментальные свойства в структуре индивидуальности человека: автореф. дис. канд. психол. наук. М., 1993.
6. Никольская И.М. Совладающее поведение в защитной системе человека // Психология совладающего поведения: матер. Международ. науч.-практ. конф., Кострома, 2007 г. С. 52-54.
7. Феоктистова С.В. Влияние темперамента на особенности переживания стресса взрослыми людьми в трудовой деятельности // Материалы 7-й Международ. междисциплинарного конгресса // Нейронаука для медицины и психологии. Судак, Крым, Украина, 3-13 июня 2011г. С.431.
8. Феоктистова С.В. Психологические условия профилактики профессионального стресса у сотрудников коммерческой организации // Материалы 8-й Международ. междисциплинарного конгресса // Нейронаука для медицины и психологии. Судак, Крым, Украина, 2013г. С.414-415.
9. Compás B.E., Connor-Smith J.K., Jaser, S.S. «Temperament, stress reactivity, and coping: Implications for depression in childhood and adolescence». Journal of Clinical Child and Adolescent Psychology. 2004. P. 21-31.
10. Heszen Irena «Temperament and coping activity under stress of changing intensity over time». European Psychologist, 2012. P. 326-336.
11. Rosario Rueda M., Rothbart Mary K. «The influence of temperament on the development of coping: The role of maturation and experience». New Directions for Child and Adolescent Development, 2009. P. 19–31.

INTERCOMMUNICATION OF TEMPERAMENT WITH COPING ACTIVITY IN CONFLICT

Feoktistova S.V., doctor of psychological Sciences
Kuleva I.V., practical psychologist
(Russian New University, Moscow)

The article examines problems of coping behavior, in particular influence of temperament on coping activity in conflict. Determined that the four types of temperament in a conflict situation characterized by the use different behavioral strategies of coping activity.

Keywords: conflict, temperament, coping activity, aggressiveness, communicative control