

**Никоненко Наталья Владимировна**

канд. психол. наук, доцент

Сергиево-Посадский филиал

ФГБОУ ВО «Московский педагогический

государственный университет»

г. Сергиев Посад, Московская область

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ И СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ**

*Аннотация: в работе представлено исследование влияния личностных особенностей на выбор стиля поведения в конфликте. Автором выделены обстоятельства, от которых зависит направленность на собственные интересы или интересы соперника.*

*Ключевые слова:* личностные особенности, стиль поведения, конфликт, стиль соперничества, стиль избегания, стиль приспособления, стиль компромисса, стиль сотрудничества.

В своем подходе к изучению конфликтных явлений К. Томас делал акцент на следующих аспектах изучения конфликтов и сопутствующих явлений: какие формы поведения в конфликтных ситуациях наиболее характерны для людей и по каким соображениям; какие из них являются более продуктивными и разумными, а какие стоит отнести к нерациональным и деструктивным; каким образом возможно стимулировать продуктивное поведение. Стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой индивид хочет удовлетворить собственные интересы (действуя активно или пассивно) – напористость и интересы другой стороны (действуя совместно или индивидуально) – коопeração.

При анализе конфликтов на основе рассматриваемой модели нужно иметь в виду, что уровень направленности на собственные интересы или интересы соперника зависит от трех обстоятельств:

- содержания предмета конфликта;
- ценности межличностных отношений;

– индивидуально-психологических особенностей личности.

Из сочетания установок на отношение к сопернику и на достижение собственных целей авторы определили пять стратегий поведения, возможных в конфликтной ситуации: соперничество, избегание, приспособление, компромисс, сотрудничество.

Стиль соперничества или разрешения конфликта силой характеризуется большой личной вовлеченностью и заинтересованностью в устраниении конфликта, однако, без учета позиций другой стороны. Это стиль типа «выигрыш–проигрыш». Для применения данного стиля необходимо обладать властью или физическими преимуществами.

Стиль избегания, предполагающий уход из конфликта, связан с отсутствием личной настойчивости и желания кооперироваться с другими по его разрешению. Обычно в этом случае человек пытается стоять в стороне от конфликта, стремится стать нейтральным. Человек не делает попыток удовлетворить собственные интересы или интересы другого человека. Вместо этого он уходит от проблемы, игнорируя ее, перекладывая ответственность за ее решение на другого, добиваясь отсрочки решения или используя иные приемы.

Стиль приспособления, побуждающий войти в положение другой стороны, представляет собой поведение, в основе которого лежит стремление кооперироваться с другими, но без внесения в эту кооперацию своего сильного интереса. Этот стиль типа «невыигрыш – выигрыш» носит оттенок альтруизма. При таком стиле человек не пытаясь отстаивать собственные интересы.

Стиль компромисса заключается в таком поведении в ходе разрешения межличностного конфликта, которое умеренно учитывает интересы каждой из сторон. Реализация данного стиля связана с проведением переговоров, в ходе которых каждая из сторон идет на определенные уступки. Это стиль типа «непроигрыш – невыигрыш». Во многих ситуациях стиль компромисса позволяет достичь быстрого разрешения конфликта, особенно в случаях, когда одна из сторон имеет явные преимущества. Компромисс достигается на поверхностном уровне: один уступает в чем-то, другой человек также в чем-то уступает и в результате можно

прийти к общему решению. Компромисс часто является удачным отступлением или даже последней возможностью прийти к какому-то решению.

Стиль сотрудничества отличается как высокой степенью личной вовлеченности в него, так и сильным желанием объединить свои усилия с другими для разрешения межличностного конфликта. При таком подходе выигрывает каждая из сторон. Сотрудничество является дружеским, мудрым подходом к решению задачи и среди прочих стилей является самым трудным, однако он позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных и важных конфликтных ситуациях.

На выбор стратегии в условиях конфликтного взаимодействия влияют личностные характеристики субъекта (темперамент, степень конфликтности, самоконтроль в общении).

Нами было проведено исследование влияния личностных особенностей на выбор стиля поведения в конфликте. Мы получили следующие результаты.

1. Наиболее предпочтительным стилем поведения в конфликте является компромисс, наименее предпочтительный стиль – сотрудничество.

2. Стратегия поведения Соперничество свойственна

- холериками;
- экстравертам;
- при данном стиле наиболее выражена конфликтность личности;
- респонденты с доминирующим стилем Соперничество не способны ни к компромиссным решениям, ни к сотрудничеству.

3. Стиль поведения Избегание доминирует у меланхоликов.

4. Стратегия Приспособление выбирается при высоких показателях нейротизма.

5. Стиль Компромисс преобладает:

- у флегматиков;
- у интровертов;
- при данном стиле менее всего выражена конфликтность;

– люди с данным стилем поведения в конфликте также могут выбирать стиль Приспособление.

6. Стиль поведения Сотрудничество преобладает у сангвиников и меланхоликов.

7. Выраженная конфликтность присутствует у экстравертов и не встречается у интровертов.

### ***Список литературы***

1. Анцупов А.Я. Словарь конфликтолога / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – СПб.: Питер, 2006.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер. 2009. – С. 36.
3. Петровская Л.А. О понятийной схеме социально-психологического анализа конфликта // Психология конфликта (хрестоматия) / сост. Н.В. Гришина. – СПб.: Питер, 2001. – С. 298–309.
4. Хасан Б.И. Природа и механизмы конфликтофобии // Конфликт в конструктивной психологии: Тезисы докладов и сообщений на II научно-практической конференции по конструктивной психологии (Красноярск, 7–10 июня 1990 г.). – Красноярск, 1990. – С. 8–12.