

УДК 159.9

**Охотникова Т.И., студент
студент, обучающийся по направлению подготовки 37.05.02**

**Психология служебной деятельности
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург**

ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА НА ПОВЕДЕНИЕ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

***Аннотация.** Человек достаточно часто сталкивается с конфликтными ситуациями, что является неотъемлемой частью работы практического психолога, который способен оказать психологическую помощь данным лицам. В статье рассматривается выявление связи между типами темперамента личности и выбором доминирующего поведения в конфликтной ситуации. Для выявления данной взаимосвязи используются методики, направленные на выявление типа темперамента личности и выявление стиля поведения личности в конфликте. Также описаны результаты эмпирического исследования.*

***Ключевые слова:** Типы темперамента, конфликтные ситуации, взаимосвязь, поведение, личность.*

***Annotation:** A person often encounters conflict situations, which is an integral part of the work of a practical psychologist who is able to provide psychological assistance to these persons. The article examines the identification of the connection between the types of personality temperament and the choice of dominant behavior in a conflict situation. To identify this relationship, methods are used to identify the type of personality temperament and identify the style of personality behavior in conflict. The results of an empirical study are also described.*

***Key words:** Types of temperament, conflict situations, interconnection, behavior, personality.*

На протяжении всей жизни человек сталкивается с конфликтами. Для решения конфликтной ситуации люди обращаются к психологу, что бы понять причину и найти ресурс для работы над выходом их ситуации и решения проблемы. В психологии накопился большой эмпирический материал, который позволяет психологам работать с такими запросами, однако проблема влияния темперамента на поведение индивида в конфликтной ситуации до конца не исследована.

Помимо этого, конфликтные ситуации неминуемы в каждой социальной структуре, так как именно они считаются важным условием общественного развития [7]. Роль темперамента в поведении индивида в конфликтных ситуациях, заключается в формировании определенных качеств, которые определяют склонность личности к конфликтам.

В отечественной психологии основы в изучении проблемы темперамента заложил ещё И.П. Павлов. В исследованиях И.П. Павлов сформулировал две главные идеи, которые приобрели широкую популярность: положение о трех главных свойствах нервной системы и положение о четырех главных типах нервной системы [10]. В последнем положении он делал акцент на последующие типы:

1.Безудержный тип (Холерический). Такому типу присуще сочетание свойств экстравертированности а также эмоциональной нестабильности. Для него характерны следующие проявления: резкость в движениях, быстрый громкий голос, обидчивость, возбудимость, импульсивность, активность, но несдержанность, излишняя прямолинейность и нетерпеливость. Также типичный холерик с заинтересованностью относится ко всему новому, при сложностях не теряется, он достаточно упрям а также целеустремлен, у него

отмечаются резкие перепады настроения, в основных случаях проявляет конфликтность.

2.Инертный тип (Флегматический). Такому типу присуще сочетание свойств интровертированности а также эмоциональной стабильности. Его можно охарактеризовать весьма невысоким уровнем проявления энергичности в поведении также деятельности. Как правило, флегматик медленный и спокойный, сдержанный и миролюбивый, ровный в отношениях, уравновешенный и терпеливый, не предрасположен к аффектам, сдержан а также основателен во всем, рассчитывает собственные силы и не растрчивает их впустую.

3.Живой тип (Сангвинический). Такому типу присуще сочетание свойств экстравертированности, а также эмоциональной стабильности. Для сангвиника свойственны следующие проявления: предприимчивость также энергичность, коммуникабельность также открытость, значительная трудоспособность также жизнерадостность, выразительная мимика и уверенная речь. Как правило, сангвиник отличается сообразительностью и находчивостью, однако однообразную монотонную работу переносит достаточно плохо, также его настроение переменчиво.

4.Слабый тип (Меланхолический). Такому типу присуще сочетание свойств интровертированности также эмоциональной неустойчивости. Меланхолику свойственно проявлять: неуравновешенность и замкнутость, не разговорчивость и даже угрюмость, тревожность и нерешительность, медлительность и впечатлительность, пессимистичность и зачастую уходит в себя. У меланхолика, как правило, чувства глубоки и устойчивы, однако недостаточно проявлены, свойственно проявление тихой, невыразительной речи. При благосклонных обстоятельствах меланхолик является хорошим работником: исполнитель и ответственный, добросовестен и дисциплинирован. Ввиду характерологических отличительных черт зачастую у меланхолика присутствует развитие внутриличностного конфликта [6, 7].

Весомый вклад в изучении проблемы темперамента личности внесли отечественные исследователи Б.М. Теплов и В.Д. Небылицин. Б.М.Теплов в исследованиях характеризовал темперамент как свойственную для личности совокупность психологических свойств, которые связаны с эмоциональной возбудимостью [8]. В.Д. Небылицин предложил выделить три основных элемента темперамента среди которых выделяют: общую психическую активность, моторику, а также эмоциональность индивида. Из представленных компонентов, каждому из них присуще крайне сложное многомерное строение также разнообразные формы психических проявлений [3].

Проблема изучения конфликта в отечественной психологии нашла своё отражение в работах следующих исследователей: Л.Г. Здравомыслова, И.Е. Ворожейкина, Н. В. Гришиной и др. По мнению Л.Г. Здравомыслова , конфликт представляет собою столкновение двух противоположных относительно друг друга тенденций в сознание отдельной взятой личности, также это может проявляться в межличностном взаимодействии или же межличностном отношении личностей или групп людей, взаимосвязанное с острыми негативными эмоциональными переживаниями [6]. В исследованиях И.Е. Ворожейкин охарактеризовал конфликт как вполне нормальное проявление социальных взаимосвязей и взаимоотношений между людьми, способ взаимодействия при столкновении несопоставимых интересов , позиций а также взглядов взаимосвязанных, но которые преследуют собственные цели двух или более сторон» [2]. По мнению Н.В. Гришиной, конфликт представляет собой столкновение противоположных интересов, которое оппоненты своими активными действиями пытаются преодолеть [1].

В зарубежной психологии проблемой изучения конфликта активно занимался К.Томас. В своей методике К.Томас выделял пять ключевых стратегий поведения в любой конфликтной ситуации:

1) конкуренция (соперничество) характеризуется рвением индивида достичь удовлетворение собственных личных интересов во вред иному индивиду;

2) приспособление обозначается жертвенностью личных заинтересованностей в угоду иному;

3) компромисс – характеризуется результатом заинтересованности первой стороны в преуспеваниях второй, в комбинации с умеренной заинтересованностью в личных успехах;

4) избегание характеризуется отсутствием стремления к кооперации, а также отсутствием тенденции к достижению своих целей;

5) сотрудничество обозначается приходом участниками данной ситуации к альтернативному решению, которое полностью удовлетворяет интересы всех сторон [5].

На поведение индивида в конфликтной ситуации воздействуют определенные свойства темперамента личности. Холериков достаточно несложно привлечь в любую конфликтную ситуацию. Они предрасположены улаживать конфликты, защищая только лишь собственный круг интересов. Флегматика же напротив, тяжело вывести из себя, он наиболее беспристрастен в конфликтной ситуации, способен своевременно и хладнокровно дать аргументы. Меланхолики не предрасположены к ведению споров также им не свойственно активное вовлечение в ситуации конфликта, так как сила нервных процессов им такого не позволяет. Однако у них зачастую развивается внутриличностный конфликт.

В большинстве случаев, конфликтные ситуации формируются вследствие столкновений несовместимых типов темперамента индивидов.

Опираясь на теоретические основные положения, мы провели эмпирическое исследование с целью раскрыть влияние типа темперамента на поведение в конфликтных ситуациях.

Гипотеза: так как темперамент представляет собой психофизиологическую особенность личности, которая проявляется в жизнедеятельности человека, можно предположить, что темперамент влияет на поведение личности в конфликтных ситуациях.

В исследовании принимали участие 47 человек, из них 24 респондента женского пола и 23 респондента мужского пола.

Возраст респондентов – 22-25 лет.

Исследование проводилось с помощью следующих методик: личностный опросник Г. Айзенка ЕРІ и опросник К. Томаса «Стиль поведения в конфликте».

На первом этапе исследования мы с помощью методики Айзенка выявили темпераментальные особенности респондентов. Результаты исследования темперамента изображены на рисунке 1.

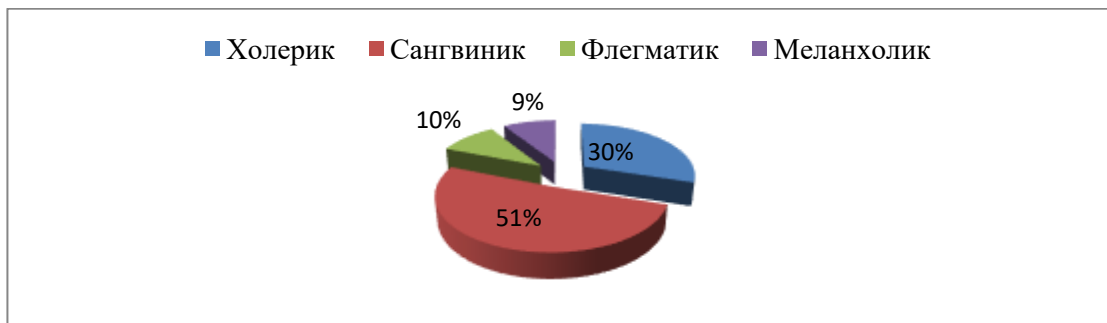


Рисунок 1 -Распределение испытуемых по типам темперамента, %

Таблица 1 - Эмпирические данные сопоставления выборок

Данные	Сангвиники	Холерики	Флегматики	Меланхолики
Численность	24	14	5	4
%	51	30	10	9

Как следует из рисунка 1, в данной исследуемой группе максимальное количество исследуемых с типом темперамента "сангвиник" составляет 24 человека (51%), 14 холериков (30%), 5 флегматиков (10%) и 4 меланхолика (9%). Т.е. в данной группе респондентов преобладают сангвиники. Для сангвиников характерны следующие эмоциональные и поведенческие

проявления: активность, уравновешенность, улыбчивость, действия открыты и доброжелательны. Сангвиник — оптимистичен, он всегда доволен жизнью, чтобы в ней не происходило. Он всегда увлечен какой-либо деятельностью. В большинстве случаев у сангвиника всегда есть своё хобби, которым он обожает увлекаться и уделяет ему всё своё свободное время [4].

Так же, следует отметить, что второй по составу группой среди респондентов можно выделить холериков. Холерики составляют (14 человек). Охарактеризовать холериков можно следующим образом: индивид, который легко увлекается, также здесь отмечается яркость эмоциональных проявлений. Активно принимается за какое-либо дело, однако быстро охладевает. Такому типу свойственна быстрота в движениях, действиях. Им быстро надоедает монотонная деятельность. Зачастую могут отвлекаться, переходить с одной деятельности на другую. Холерик не способен выслушивать собеседника сосредоточенно и тихо. Ему свойственно прерывать диалоги, вторгаться в разговоры иных людей. Речь достаточно быстрая и громкая [4].

Далее идут флегматики (5 человек). Флегматику свойственны спокойность и уравновешенность. Невозмутимый и молчаливый в какой-либо конфликтной ситуации. Редко когда флегматик бывает инициатором конфликтной ситуации. Делает представление «толстокожего» человека. Зачастую несилен в общении, медлительный как в окружении, так и в своей семье [9].

Наименьший процент меланхоликов в исследуемой группе (4 человека). Меланхолику свойственна впечатлительность, ранимость, глубоко переживает обиды. Зачастую замкнутый, застенчивый, стеснительный, необщительный. В стрессовой ситуации у меланхолика парализуется воля, он делается скованным, иногда невменяем. Также в таком состоянии у него слабо получается контролировать своё поведение. Нередко у меланхоликов формируются свойства подозрительности, боязни общения, стремления к одиночеству [9].

С целью выявления зависимости способов решения конфликтных ситуаций от типа темперамента респонденты были распределены на группы по типу темперамента. В последствие в каждой группе провели методику К. Томаса.

Обработанные данные по тесту К. Томаса в группе сангвиников изображены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Стратегии поведения сангвиников в конфликтных ситуациях, %

У 24 исследуемых сангвиников в конфликтных ситуациях присутствует три стратегии из пяти возможных.

Проанализировав сведения, полученные в группе сангвиников, наибольший процент стратегии составило сотрудничество 18 человек (75%). Для них характерен высокий уровень ориентации как на личные интересы, так и на интересы другого.

Далее идут такие стратегии, как соперничество 4 человека (17%) и компромисс 2 человека (8%). Для людей, с таким поведением в конфликтной ситуации, как соперничество, характерно энергичное и независимое поведение, которое направлено на удовлетворение личных интересов без учета интересов другого человека, иногда бывает и во вред им, где каждый из соучастников отстаивает только собственные интересы, не считаясь с интересами иного. Небольшой процент респондентов (2 человека), которые

показали предпочтение компромисса предпочитают в подобных ситуациях сохранить взаимоотношения за счет ущемления части своих интересов.

Стратегии избегания и приспособления в данной группе не выявлены.

Обработанные результаты исследования по тесту К. Томаса у испытуемых в группе холериков представлены на рисунке 3.



Рис. 3. Стратегии поведения холериков в конфликтных ситуациях, %

У исследуемых холериков в конфликтных ситуациях выявлены две ключевые стратегии: соперничество 13 человек (93%) и сотрудничество 1 человек (7%).

Обработанные результаты исследования по тесту К. Томаса у испытуемых в группе флегматиков изображены на рисунке 4.

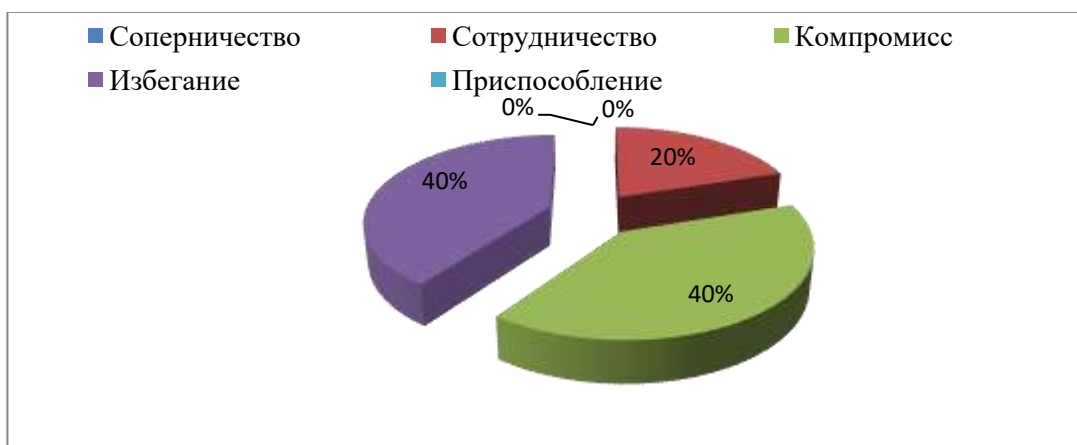


Рис.4. Стратегии поведения флегматиков в конфликтных ситуациях, %

Исходя из полученных данных на рисунке 4, для флегматиков стратегии поведения в какой-либо конфликтной ситуации распределились

соответствующим образом: компромисс – 2 человека (40%), избегание – 2 человека (40%), сотрудничество – 1 человек (20%).

В данной группе респондентов выявлена такая стратегия поведения в конфликтной ситуации, как избегание, т.е тактика субъекта, которая предполагает уменьшение значимости конфликта или уход от конфликта, от решения противоречий.

В нашей выборке только один человек с флегматическим типом темперамента, который показал стратегию поведения в конфликтной ситуации -сотрудничество.

Результаты исследования по тесту К. Томаса у испытуемых в группе меланхоликов изображены на рисунке 5.



Рис. 5. Стратегии поведения меланхоликов в конфликтных ситуациях, %

Проанализировав сведения, полученные в группе, где 4 человека (9%) меланхолика от общего количества респондентов, получили результаты: приспособление – 3 (75%) человека, избегание – 1 (25%) человек. Это очень маленькое количество респондентов, что бы делать выводы о преобладании той или иной стратегии поведения. Тем не менее, характеристика поведения "приспособление" подразумевает послабление оппоненту вплоть до полной «капитуляции», выделяется предрасположенностью ослабить конфликтное взаимодействие, сберечь гармонию имеющихся взаимоотношений.

В таблице 2 представлено процентное соотношение предпочтения стратегии поведения в конфликтной ситуации среди респондентов с различным типом темперамента.

Таблица 2 - Соотношение стратегий поведения в конфликтной ситуации в % (в скобках указано количество респондентов)

	Сотрудничество	Соперничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
Сангвиники	75 (18)	17 (4)	8 (2)	0	0
Холерики	7 (1)	93 (13)	0	0	0
Флегматики	20 (1)	0	40 (2)	40 (2)	0
Меланхолики	0	0	0	25 (1)	75 (3)

Результаты, полученные в исследовании и представленные в таблице 2 подтверждают предположение о том, что поведение личности в конфликтной ситуации зависит от определенных темпераментальных качеств.

Так же мы видим, что среди сангвиников и холериков встречается такая стратегия поведения в конфликтной ситуации, как "соперничество". Дальнейшим шагом исследования данной проблемы будет изучение вопроса о частоте встречаемости стиля поведения в конфликте "соперничество" у сангвиников и есть ли достоверные различия с показателями данного стиля с группой холериков.

Использованные источники:

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник для вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов – 4-е изд. исп. и доп. М.: Эксмо, 2009. – 512с.
2. Данилова, Ж.Л. Конфликтология: учебно-методический комплекс / Ж.Л. Данилова. – Витебск: УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2010. – 84 с.
3. Демидова Л.И., Юстус С.А. Влияние типа темперамента личности студента на выбор стратегии поведения в конфликтной ситуации // COLLOQUIUM-JOURNAL. – 2019. – № 9-6 (33). – С. 2-8.
4. Дмитриев, А.В. Введение в общую теорию конфликтов / А.В. Дмитриев, В.Н. Кудрявцев, С.Н. Кудрявцев. – М., 2006. – 212 с.

5. Куулар Ш.В., Будук-оол Л.К. Психофизиологические особенности студентов с разным типом стратегии поведения в конфликтных ситуациях // Вестник НГПУ. - 2017. - № 5. - С. 67-80.

6. Маклаков, А.Г. Общая психология / А.Г. Маклаков. – М.: Эко-пресс, 2005. – 254 с.

7. Небылицын В.Д. Темперамент. Психология индивидуальных различий. Тексты / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. М.: Изд-во МГУ, 1982. - с. 153-159.

8. Неврюев А.Н., Мохова С.Б. Особенности стратегий конфликтного поведения студентов (психологических и непсихологических специальностей) // Экспериментальная психология. – 2013. – Т. 6, № 1. – С. 87–97.

9. Сидоренко Е.В. «Методы математической обработки в психологии». СПб.: ООО «Речь», - М.: 2007. – с. 61.

10. Теплов Б.М. Современное состояние вопроса о типах высшей нервной деятельности человека и методика их определения. Психология индивидуальных различий. Хрестоматия / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и В.Я. Романова. - М.: ЧеРо, 2000. - 776с. - с. 163-172.