

УДК 159.9.072

**ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ
И МОТИВАЦИЯ ИЗБЕГАНИЯ НЕУДАЧ У СТУДЕНТОВ****К. Е. БУЙЧИК***(Представлено: канд. ист. наук, доц. С. В. АНДРИЕВСКАЯ)*

Рассматривается взаимосвязь мотивации избегания неудач и стратегий поведения в конфликте у студентов. В исследовании приняли участие 70 студентов, результаты были статистически обработаны и интерпретированы. Полученные результаты показали, что использование стратегий конфликтного поведения взаимосвязаны с мотивацией избегать неудач.

Введение. Современные студенты часто оказываются в разных социальных ситуациях, в том числе и в конфликтных, им часто приходится решать различные жизненные проблемы, в том числе и избегать неудач в деятельности и общении.

Методы исследования: организационный (сравнительный метод), эмпирический (тестирование), математические методы обработки данных (коэффициент ранговой корреляции Спирмена, описательная статистика), интерпретационный метод (структурный метод).

Методики: «Тест Томаса Килманна на стиль поведения в конфликтной ситуации»; Методика диагностики мотивации достижения Мехрабиана.

База исследования: УО «Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой».

Выборка: 70 студентов 1-4 курса Полоцкого государственного университета имени Евфросинии Полоцкой, в возрасте 17 – 23 года.

Конфликт – это проявление объективных или субъективных противоречий, выражающееся в противоборстве сторон. Иными словами, конфликт – это процесс, в котором два (или более) индивида или группы активно ищут возможность помешать друг другу достичь определенной цели, предотвратить удовлетворение интересов соперника или изменить его взгляды и социальные позиции.

Пять основных стратегий разрешения конфликта, в основу которых положена система, называемая методом Томаса – Килманна, широко используются современными учёными в исследованиях [1].

Как правило, в конфликте используются комбинации стратегий, иногда доминирует одна из них. Часто конфликт начинается с кооперативного поведения, однако при его неудаче в ход пускается соперничающая стратегия, которая может также оказаться неэффективной.

1. Противоборство, конкуренция характеризуется активной борьбой индивида за свои интересы, применением всех доступных ему средств давления на оппонентов. Ситуация воспринимается человеком как крайне значимая для него, как вопрос победы или поражения, что предполагает жесткую позицию по отношению к оппонентам.

2. Сотрудничество означает, что индивид активно участвует в поиске решения, удовлетворяющего всех участников взаимодействия, перзабывает при этом и свои интересы. Здесь в выработке общего решения предполагается открытый обмен мнениями, заинтересованность всех участников конфликта. Данная форма требует продолжительной работы с участием всех сторон.

3. При компромиссе действия участников направлены на поиски решения за счет взаимных уступок, на выработку промежуточного решения, устраивающего обе стороны, при котором особо никто не выигрывает, но и не теряет. Такой стиль поведения применим при условии, что оппоненты обладают одинаковой властью, имеют взаимоисключающие интересы, у них нет большого резерва времени на поиск лучшего решения, их устраивает промежуточное решение на определенный период времени.

4. Уступчивость, приспособление. При таком стиле действия человека направлены прежде всего на сохранение или восстановление благоприятных отношений с оппонентом путем сглаживания разногласий за счет собственных интересов. Данный подход возможен, когда вклад индивида не слишком велик или когда предмет разногласия более существен для оппонента, чем для индивида. Такое поведение в конфликте используется, если ситуация не особенно значима, если важнее сохранить хорошие отношения, чем отстаивать свои собственные интересы, или у индивида мало шансов на победу.

5. Уклонение (избегание, уход). Данная форма поведения выбирается тогда, когда человек не хочет отстаивать свои права, сотрудничать для выработки решения, воздерживается от высказывания своей позиции, уклоняется от спора, чтобы избежать ответственности за принятые/решения. Такое поведение возможно, если исход конфликта для индивида не особенно важен, либо, если ситуация слишком сложна и разрешение конфликта потребует много сил у его участников, либо у индивида не хватает власти для решения конфликта в свою пользу [4].

У человека есть два разных мотива, связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха. Это мотив достижения успеха и мотив избегания неудачи. Хекхаузен Х. [3, с. 19] предположил, что эти мотивы у каждого человека сбалансированы или один доминирует. О балансе мотивов можно говорить, если мотив достижения чуть сильнее мотива избегания неудач. При сильном мотиве избегания неудач, даже обладая высоким интеллектуальным уровнем и массой способностей, человек не реализует ни одной возможности, т.к. боится быть не оцененным. При сильном мотиве достижения успеха человек постоянно напрягается, даже там, где это не нужно.

Хотя каждого человека заботит как успех, так и неудача, у большинства людей есть доминирующая мотивация. От этого зависит на что вы больше обращаете внимание, что цените, какова ваша стратегия, и эмоции, когда вы добиваетесь успеха или терпите неудачу. Это влияет на сильные и слабые стороны как в личном, так и в профессиональном плане. От этого зависит, как вы управляете своими подчиненными, как воспитываете детей. Доминирующая мотивация влияет на все [3, с.63].

Поведение людей, мотивированных на достижение успеха и на избегание неудачи, различается следующим образом. Люди, мотивированные на успех, обычно ставят перед собой в деятельности некоторую положительную цель, достижение которой может быть однозначно расценено как успех. Они отчетливо проявляют стремление во что бы то ни стало добиваться только успехов в своей деятельности, ищут такой деятельности, активно в нее включаются, выбирают средства и предпочитают действия, направленные на достижение поставленной цели. У таких людей в их когнитивной сфере обычно имеется ожидание успеха, т. е., берясь за какую-нибудь работу, они обязательно рассчитывают на то, что добьются успеха, уверены в этом. Они рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с этим работа вызывает у них положительные эмоции. Для них, кроме того, характерна полная концентрация всех своих ресурсов и сосредоточенность внимания на достижении поставленной цели [2, с.43].

Совершенно иначе ведут себя люди, мотивированные на избегание неудачи. Их явно выраженная цель в деятельности заключается не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи, все их мысли и действия в первую очередь подчинены именно этой цели. Человек, изначально мотивированный на неудачу, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность добиться успеха, боится критики. С работой, особенно такой, которая чревата возможностью неудачи, у него обычно связаны отрицательные эмоциональные переживания, он не испытывает удовольствия от деятельности, тяготеет к ней. В результате он часто оказывается не победителем, а побежденным.

Мотивационная сфера личности – вся совокупность мотивов личности, которые формируются и развиваются в течение жизни. Эта сфера динамична.

У человека есть два разных мотива, связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха. Это мотив достижения успеха и мотив избегания неудачи. Хекхаузен предположил, что эти мотивы у каждого человека сбалансированы или один доминирует. О балансе мотивов можно говорить, если мотив достижения чуть сильнее мотива избегания неудач. При сильном мотиве избегания неудач, даже обладая высоким интеллектуальным уровнем и массой способностей, человек не реализует ни одной возможности, т.к. боится быть не оцененным.

Для проведения эмпирического исследования использованы методы: опросный методы (психологическое тестирование), методы обработки и интерпретации данных (методы мат. статистики), метод обобщения.

Исследование проходило в несколько этапов:

1. Определялась проблема исследования, выдвигалась гипотеза, были поставлены цели и задачи исследования, уточнялся объект и предмет исследования;
2. Осуществлялся сбор первичного эмпирического материала;
3. Первичный анализ полученных данных исследования;
4. Полученные данные подвергались статистической обработке с помощью пакета статистических программ «Statistica 8.0»;
5. Выявлялась взаимосвязь между стратегиями поведения в конфликте и мотивацией избегания неудач у студентов.
6. Интерпретация полученных данных и подведение итогов исследования.

Нами были исследованы студенты ПГУ имени Евфросинии Полоцкой. В исследовании приняли участие 70 человек, с 1 по 4 курс.

Обработка результатов исследования осуществлялась в программе «Statistica 8.0». для обработки результатов использовался коэффициент ранговой корреляции Спирмена не требующий проверки выборки на нормальность распределения.

Нами было проведено тестирование студентов по методике «Тест Томаса-Килманна на стиль поведения в конфликтной ситуации», согласно полученным нами данным: 23% студентов выбирают ком-

промисс как стиль поведения в конфликте, столько же и избегание конфликта; 22% выбирают сотрудничество как стиль поведения; 13% выбирают соперничество и 19% - приспособление.

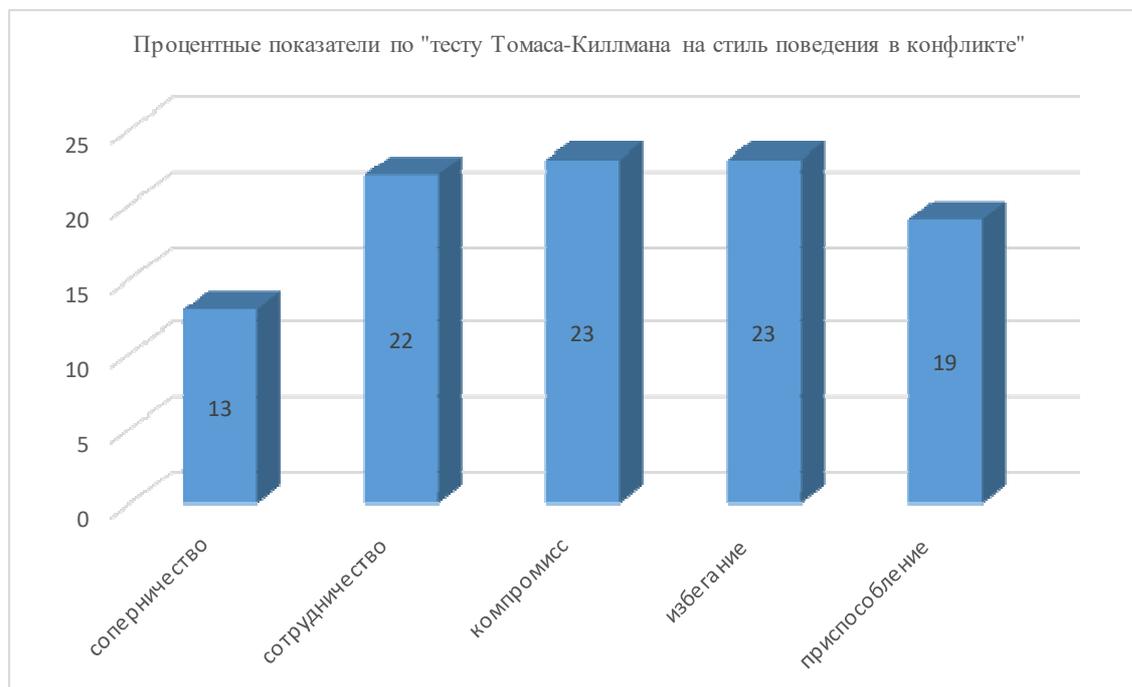


Рисунок 1. – Средние показатели студентов по шкалам теста Томаса-Килманна на стиль поведения в конфликтной ситуации

Из рисунка 1 мы видим, что наиболее часто выбираемая студентами стратегия поведения в конфликте – это «компромисс» и «избегание», а вот стратегия «соперничество» избирается студентами реже всего.

Студенты, выбирающие компромисс как стиль поведения в конфликте, часто готовы частично пожертвовать своими интересами и завершить конфликт без перехода в состояние обострения конфликта. Студенты, выбирающие избегание как стиль поведения в конфликте, пытаются уйти от конфликта, не переходя в состояние обострения конфликта. Таким образом, при компромиссе происходит готовность простить оппонента, отказаться от части первоначальных требований, частично признать правоту оппоненту. Компромисс эффективен, когда обе стороны понимают, что обладают примерно равными возможностями.

Избегание можно назвать уходом от решения проблемы, когда одна из сторон пытается выйти из конфликта при минимуме действий и ущерба. Обычно используется уже после неудачных попыток отстаивать свою правоту. Конфликт в таком случае остается не разрешенным, но затухает на какое-то время или навсегда.

Приспособление может проявляться в добровольном или вынужденном отказе от продолжения конфликта и сдачи своих позиций полностью или частично.

Наиболее конструктивное и эффективное поведение почти в любом конфликте это сотрудничество. Этот способ работает при обоюдном желании оппонентов и готовности рассматривать противоположную сторону.

Соперничество как правило выражается в активном навязывании предпочтительного для оппонентов исхода. Соперничество применяют в опасных либо экстремальных ситуациях, когда времени на убеждение второй стороны нет.

По методике исследования мотивационной сферы личности, модифицированной Мехрабианом, мы получили следующие результаты, представленные на рисунке 2.

Мы получили интересные результаты. Лишь один студент имеет ярко выраженную мотивацию избегания неудач, у остальных студентов преобладающий мотив выявить не удалось.

Далее была исследована взаимосвязь между стилем поведения в конфликте и мотивацией студентов.



Рисунок 2. – Процентное соотношение выраженности мотивации у личности

Таблица 1. – Коэффициент ранговой корреляции Спирмена для переменных «мотивация избегания неудач» и «Стиль поведения в конфликтной ситуации»

Переменные	rs	p
Соперничество/мотивация избегания неудач	-0,09	0,43
Сотрудничество/мотивация избегания неудач	-0,17	0,88
Компромисс/мотивация избегания неудач	-0,21	0,07
Избегание/мотивация избегания неудач	0,17	0,13
Приспособление/мотивация избегания неудач	0,23	0,04

Примечания: p – уровень значимости; rs – коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

Согласно таблице 1, взаимосвязь слабая ($r_s = 0,23$). Данные результаты можно объяснить тем, что человек использующий приспособление как стиль поведения в конфликте, будет приспосабливаться к ситуации, чтобы не допустить неудачу.

Выводы. Наиболее часто выбираемая нашими испытуемыми студентами стратегия поведения в конфликте – это «Компромисс» и «Избегание», а вот стратегия «Соперничество» избирается испытуемыми студентами реже всего.

Обнаружена значимая корреляционная взаимосвязь между показателями испытуемых студентов по шкале методики «мотивация избегания неудач» и показателями шкалы Теста Томаса Килманна на стиль поведения в конфликтной ситуации «приспособление» и «мотивация избегания неудач. Результаты можно объяснить тем, что студент, использующий приспособление как стиль поведения в конфликте, будет приспосабливаться к ситуации, чтобы не допустить неудачи в деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анцупов, А. Я. Конфликтология / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов – СПб.: Питер, 2013. – 512 с.
2. Маккелланд Д. Мотивация человека / Д.Маккелланд // — СПб: Питер 2007. — 672 с.
3. Хекхаузен, Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен – Санкт-Петербург: Речь, 2001. – 256 с.
4. Чередниченко, И. П. Психология управления / И. П. Чередниченко, Н. В. Тельных. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 608 с.