Министерство образования и науки РФ

Ярославский государственный педагогический университет имени К. Д. Ушинского

Институт педагогики и психологии

Кафедра педагогической психологии

Контрольная работа по конфликтологии студентки 4-го курса заочного отделения факультета ИПП (Ростовский филиал)

Тема – «Исследование конфликтности личности»

Сидельникова Анастасия Игоревна

ПП – 0343

Преподаватель – Шарова Наталья Валентиновна

Ростов, 2009

**Содержание**

1. Конфликтность личности

2.Исследование конфликтности личности

3. Описание исследования, результаты

4. Интерпретация полученных данных

5. Вывод об уровне развития личностных свойств и качеств

6. Вывод о предрасположенности к конфликтному поведению

Список использованной литературы

**1. Конфликтность личности**

Конфликтность личности**[[1]](#footnote-1)** — готовность личности к конфликтам, степень ее вовлеченности в развитие конфликтов. Это интегральное свойство личности, которое отражает частоту ее вступления в межличностные конфликты.

Конфликтность личности может быть внутренней (зависит от личного отношения человека к окружающему миру), либо внешней (которая навязывается человеку внешним миром).

В качестве субъекта взаимодействия в конфликте может выступать как отдельное лицо (внутриличностный конфликт), а так и два или несколько лиц (межличностный конфликт). В зависимости от конфликтной ситуации выделяются межгрупповые, межорганизационные конфликты, классовые и межгосударственные конфликты. В особую группу выделяются межнациональные конфликты.

Внутриличностные конфликты, как правило, бывают порождением амбивалентных стремлений субъекта. Конструктивный межличностный конфликт возникает тогда, когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится психологически подавить партнера, дискредитируя и унижая его в глазах окружающих. Обычно это вызывает яростное сопротивление другой стороны, диалог сопровождается взаимными оскорблениями, решение проблемы становится невозможным, разрушаются межличностные отношения. Конструктивный межличностный конфликт может быть лишь тогда, когда оппоненты не выходят за рамки деловых аргументов и отношений. При этом могут наблюдаться различные стратегии поведения.

Р.Блейк и Дж.Моутон выделяют соперничество, сопровождающиеся открытой борьбой за свои интересы; сотрудничество, направленное на поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон; компромисс-урегулирование разногласий через взаимные уступки; избегание, заключающееся в стремлении выйти из конфликтной ситуации, не решая ее, не уступая своего, но и не настаивая на своем приспособление - тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами[[2]](#footnote-2).

Развитие конфликта обычно идет в следующей последовательности:

а) постепенное усиление участников конфликта за счет введения все более активных сил, а также за счет накопления опыта борьбы;

б) увеличение колличества проблемных ситуаций и углубление первичной проблемной ситуации;

в) повышение конфликтной активности участников, изменение характера конфликта в сторону его ужесточения, вовлечения в конфликт новых людей;

г) нарастание эмоциональной напряженности;

д) изменение отношения к проблемной ситуации и конфликта в целом.

Стили и стратегии поведения в конфликтной ситуации

Как только человек вступает в конфликт или обостряется конфликтная ситуация, он может сознательно и целенаправленно выбрать свой подход к нему, вместо того, чтобы стихийно следовать наработанным штампам поведения[[3]](#footnote-3).

Таким образом, осознанное целенаправленное поведение в конфликте сводится к выбору стратегии и тактики. Стратегия – это программа и план действия удовлетворения своей конкретной потребности или своего конкретного интереса в данном конфликте.

Тактика – это средства, обеспечивающие данную стратегию, которые в конечном счете определяют стиль поведения человека в конфликте. Каждой из этих стратегий присущи определенные тактические действия, для каждой требуются определенные качества личности.

Выделяют пять стратегий поведения в конфликтах:

1.Соперничество

2. Приспособление

3. Компромисс

4. Избегание

5. Сотрудничество

**2. Исследование конфликтности личности**

Актуальность исследования

В наше время одна из основных проблем взаимоотношений между людьми заключается в повышенной конфликтности у детей и взрослых. Это часто происходит из-за недостаточного воспитания детей и самоконтроля взрослых.

Цель исследования - выявить предрасположенность личности к конфликтному поведению

Объект исследования – 2 испытуемых

Предмет исследования - изучение личностных и поведенческих феноменов

Гипотеза: предрасположенность к конфликтному поведению зависит от личностных качеств

Задачи исследования:

1) Охаpактеpизовать личностные свойства и качества испытуемого с помощью методик

2) Выявить степень конфликтности личности

3) Выявить зависимость конфликтности от личностных качеств

Выборка

Были обследованы 2 человека

Возраст: 16 и 17 лет

Пол: мужской и женский

Для проведения данного исследования были использованы методики[[4]](#footnote-4):

1)По физиологическим особенностям:

А) ведущее полушарие

Б) особенности темперамента (опросник Айзенка)

В) ведущий канал восприятия информации

2) По личностным особенностям:

А) экстраверсия-интроверсия и нейротизм (методика Айзенка)

Б) акцентуация характера (методика Шмишека)

В) тревожность (методика Филипса)

Г) агрессивные реакции (опросник Баса-Дарки или Розенцвейга)

3) По поведению в конфликте:

Стратегии поведения в конфликте Томаса[[5]](#footnote-5)

3. Описание исследования, результаты

Определение ведущего полушария мозга

Оборудование: карточки со словами – 9 штук

Олег С.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа карточек | Слова | | |
| 1-я группа | карась | орел | овца |
| 2-я группа | бегать | плавать | летать |
| 3-я группа | шерсть | перья | чешуя |

Вывод: доминирование левого полушария мозга. Мыслительный тип. Логическое мышление.

Дарья К.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа карточек | Слова | | |
| 1-я группа | карась | плавать | чешуя |
| 2-я группа | орел | летать | перья |
| 3-я группа | овца | бегать | шерсть |

Вывод: доминирование правого полушария мозга. Художественный тип. Наглядно-образное мышление.

Определение типа темперамента

Оборудование: опросный лист «Определение типа темперамента», лист бумаги, ручка

Олег С.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № утверждения |  | Варианты ответов | |  |
| 1 | 1.3 | ~~1.2~~ | 1.1 | 1.4 |
| 2 | 2.1 | 2.2 | 2.4 | ~~2.3~~ |
| 3 | 3.4 | ~~3.1~~ | 3.3 | 3.2 |
| 4 | 4.4 | ~~4.3~~ | 4.2 | 4.1 |
| 5 | 5.2 | 5.4 | 5.1 | ~~5.3~~ |
| 6 | 6.1 | 6.3 | 6.4 | ~~6.2~~ |
| 7 | ~~7.3~~ | 7.1 | 7.2 | 7.4 |
| 8 | 8.4 | 8.2 | ~~8.3~~ | 8.1 |
| 9 | ~~9.2~~ | 9.4 | 9.1 | 9.3 |
| 10 | 10.1 | ~~10.3~~ | 10.4 | 10.2 |
| 11 | 11.3 | ~~11.1~~ | 11.2 | 11.4 |
| 12 | 12.4 | ~~12.2~~ | 12.3 | 12.1 |
| Всего |  |  |  |  |
| Тип темперамента | Сангвиник | Флегматик | Холерик | Меланхолик |

Итого:

Сангвиник: 2

Флегматик: 6

Холерик: 1

Меланхолик: 3

Вывод: преобладающий тип темперамента - флегматик

Дарья К.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № утверждения |  | Варианты ответов | |  |
| 1 | ~~1.3~~ | 1.2 | 1.1 | 1.4 |
| 2 | 2.1 | ~~2.2~~ | 2.4 | 2.3 |
| 3 | 3.4 | ~~3.1~~ | 3.3 | 3.2 |
| 4 | ~~4.4~~ | 4.3 | 4.2 | 4.1 |
| 5 | 5.2 | 5.4 | ~~5.1~~ | 5.3 |
| 6 | ~~6.1~~ | 6.3 | 6.4 | 6.2 |
| 7 | ~~7.3~~ | 7.1 | 7.2 | 7.4 |
| 8 | 8.4 | 8.2 | 8.3 | ~~8.1~~ |
| 9 | ~~9.2~~ | 9.4 | 9.1 | 9.3 |
| 10 | 10.1 | ~~10.3~~ | 10.4 | 10.2 |
| 11 | 11.3 | 11.1 | ~~11.2~~ | 11.4 |
| 12 | ~~12.4~~ | 12.2 | 12.3 | 12.1 |
| Всего |  |  |  |  |
| Тип темперамента | Сангвиник | Флегматик | Холерик | Меланхолик |

Итого:

Сангвиник: 6

Флегматик: 3

Холерик: 2

Меланхолик:1

Вывод: преобладающий тип темперамента - сангвиник

Определение ведущего канала восприятия информации

Оборудование: текст опросника «Определение ведущего канала восприятия информации», лист бумаги, ручка

Олег С.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер вопроса | Варианты ответов | | |
| А | Б | В |
| 1 |  |  | + |
| 2 | + |  |  |
| 3 |  |  | + |
| 4 | + |  |  |
| 5 |  |  | + |
| 6 |  | + |  |
| 7 | + |  |  |
| 8 |  |  | + |
| 9 |  |  | + |
| 10 | + |  |  |
| 11 |  |  | + |
| 12 | + |  |  |
| 13 | + |  |  |
| 14 |  |  | + |
| 15 | + |  |  |
| 16 | + |  |  |
| Всего | 8 | 1 | 7 |

Вывод: преобладающий канал восприятия информации – визуальный(А)

Дарья К.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер вопроса | Варианты ответов | | |
| А | Б | В |
| 1 |  |  | + |
| 2 | + |  |  |
| 3 |  | + |  |
| 4 |  |  | + |
| 5 | + |  |  |
| 6 |  |  | + |
| 7 |  |  | + |
| 8 | + |  |  |
| 9 |  |  | + |
| 10 | + |  |  |
| 11 |  |  | + |
| 12 |  | + |  |
| 13 |  |  | + |
| 14 |  | + |  |
| 15 | + |  |  |
| 16 |  |  | + |
| Всего | 5 | 3 | 8 |

Вывод: преобладающий канал восприятия информации – кинестетический(В)

4. Исследование темпераментальных особенностей личности

Оборудование: текст опросника Айзенка, лист бумаги

Бланк ответов:

Олег С.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Шкала | Ответ - да | Ответ – нет | Общий балл |
| Экстраверсия-интроверсия | 25, 27,35, 38, 53,57 | 59 | 7 |
| Эмоциональная устойчивость - эмоциональная неустойчивость | 7,45 | - | 2 |
| Склонность к неискренности(лживости) | 16 | 20, 32 | 3 |

Итого по шкале оценок: 1) Интроверсия - значительная

2) Эмоциональная устойчивость - высокая

Дарья К.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Шкала | Ответ - да | Ответ – нет | Общий балл |
| Экстраверсия-интроверсия | 9, 14, 22, 27, 35, 41, 53, 57 | 6, 33, 51, 59 | 12 |
| Эмоциональная устойчивость - эмоциональная неустойчивость | 5,7, 13, 15, 21, 26, 31, 34, 42,45,58,60 | - | 12 |
| Склонность к неискренности(лживости) | 24 | 12, 40 | 3 |

Итого по шкале оценок: 1) Экстраверсия - умеренная

2) Эмоциональная устойчивость – средняя

5.Исследование учебной тревожности личности

Олег С.

А) Общее число несвопадений по всему тесту: 11

19 % от общего числа вопросов теста – низкая тревожность.

Б) Число несовпадений:

1)5-22% 5)2 – 33%

2)2- 18% 6)1 – 20%

3)1 – 8% 7)0

4)2 – 33% 8)1 – 13%



Диаграмма выраженности факторов школьной тревожности

Дарья К.

А) Общее число несвопадений по всему тесту: 18

31 % от общего числа вопросов теста – низкая тревожность.

Б) Число несовпадений:

1)8-36% 5)4– 67%

2)4- 36% 6)3 – 60%

3)2– 15% 7)1 – 20%

4)3– 50% 8)4 – 50%



Диаграмма выраженности факторов школьной тревожности

6. Исследование акцентуаций личности

Оборудование: текст опросника Шмишека, лист бумаги, ручка

Олег С.

|  |  |
| --- | --- |
| Тип акцентуации личности | Кол-во набранных баллов |
| Демонстративный тип | 10 |
| Застревающий тип | 14 |
| Педантичный тип | 14 |
| Возбудимый тип | 6 |
| Гипертимный тип | 6 |
| Дистимический тип | 9 |
| Тревожно-боязливый тип | 12 |
| Аффективно-экзальтированный тип | 12 |
| Эмотивный тип | 12 |
| Циклотимный тип | 9 |

Итого: Признак акцентуации – педантичный и застревающий тип, все остальные типы – отсутствие акцентуации. На основе полученных результатов построим «профиль личностных акцентуаций»:



Дарья К.

|  |  |
| --- | --- |
| Тип акцентуации личности | Кол-во набранных баллов |
| Демонстративный тип | 16 |
| Застревающий тип | 10 |
| Педантичный тип | 8 |
| Возбудимый тип | 12 |
| Гипертимный тип | 9 |
| Дистимический тип | 9 |
| Тревожно-боязливый тип | 10 |
| Аффективно-экзальтированный тип | 12 |
| Эмотивный тип | 18 |
| Циклотимный тип | 6 |

Итого: Тенденция акцентуации – демонстративный и эмотивный типы, все остальные типы – отсутствие акцентуации. На основе полученных результатов построим «профиль личностных акцентуаций»:



7. Исследование особенностей поведения личности в фрустрирующих ситуациях

Оборудование: набор картинок из методики Розенцвейга – 24 картинки, лист бумаги, ручка

Олег С.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Направление реакций | Тип реакций | | | Общий балл |
| Препятственно - доминантный тип(П) | Эго- доминантный тип (Э) | Необходимо- упорствующий тип (Н) |
| Экстрапунитивное(Эк) | 1 | 2 | 1 | 4 |
| Интрапунитивное(И) | 1 | 3 | 5 | 9 |
| Инпунитивное(Ин) | 2 | 3 | 6 | 11 |
| Общий балл | 4 | 8 | 12 | 24 |

Дарья К.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Направление реакций | Тип реакций | | | Общий балл |
| Препятственно - доминантный тип(П) | Эго- доминантный тип (Э) | Необходимо- упорствующий тип (Н) |
| Экстрапунитивное(Эк) | 6 | 4 | 3 | 13 |
| Интрапунитивное(И) | 3 | 2 | 0 | 5 |
| Инпунитивное(Ин) | 3 | 2 | 1 | 6 |
| Общий балл | 12 | 8 | 4 | 24 |

8. Стратегии поведения в конфликте Томаса

Оборудование: текст опросника «Стратегии поведения в конфликте Томаса», лист бумаги, ручка

Результаты исследования по стратегиям поведения в конфликте Томаса:

Олег С.

Пять стратегий поведения в конфликтах(баллы):

1.Соперничество – 2 балла

2.Приспособление – 8 баллов

3.Компромисс – 7 баллов

4.Избегание – 7 баллов

5.Сотрудничество – 6 баллов

Итого: преобладающая стратегия - приспособление

Дарья К.

1.Соперничество – 3 балла

2.Приспособление – 7баллов

3.Компромисс – 6 баллов

4.Избегание – 9 баллов

5.Сотрудничество – 5 баллов

Итого: преобладающая стратегия – избегание

Описание стратегий поведения в конфликте

Приспособление

Этот тип реагирования направлен на максимум во взаимоотношениях и минимум в достижении личных целей. Это принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Это установка на доброжелательность, на желание не задеть чувства другого. Применяя эту тактику Вы просто отталкиваете от себя проблему и другая сторона не получает в итоге ничего.

Избегание

Как один из вариантов разрешения конфликта, при котором предоставляется возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного ответа, избежать бесполезной напряженности; в критической ситуации спрятаться в свой панцирь. Этот стиль может служить эффективным способом разрешения ситуации, а уход или отсрочка могут быть конструктивной реакцией на конфликтную ситуацию.

4. Интерпретация полученных данных

Итак, после полученных и обработанных данных исследования, необходимо обобщить и структурировать сведения по каждому испытуемому.

Олег С.

1) Ведущее полушарие - доминирование левого полушария мозга. Мыслительный тип. Логическое мышление.

2) Преобладающий тип темперамента - флегматик

3) Преобладающий канал восприятия информации – визуальный

4) Интроверсия - значительная

Эмоциональная устойчивость – высокая

5) Учебная тревожность – низкая

6) Признак акцентуации – педантичный и застревающий тип, все остальные типы – отсутствие акцентуации

7) По направлению реакции в фрустрирующих ситуациях – преобладание инпунтивной реакции

Тип реакции - необходимо-упорствующая

8) По стратегиям поведения в конфликте – преобладающая стратегия приспособления

2. Дарья К.

1) Ведущее полушарие - доминирование правого полушария мозга. Художественный тип. Наглядно-образное мышление.

2) Преобладающий тип темперамента - сангвиник

3) Преобладающий канал восприятия информации – кинестетический

4) Экстраверсия - умеренная

Эмоциональная устойчивость – средняя

5) Учебная тревожность – низкая

6) Признак акцентуации – демонстративный и эмотивный типы, все остальные типы – отсутствие акцентуации

7) По направлению реакции в фрустрирующих ситуациях – преобладание экстрапунитивной реакции

Тип реакции - препятственно-доминантный

8) По стратегиям поведения в конфликте – преобладающая стратегия избегания

5. Вывод об уровне развития личностных свойств и качеств

Подводя итоги исследования, необходимо отметить, что уровень развития личностных качеств у обоих испытуемых высокий и соответствующий возрасту.

Что касается стратегии поведения в конфликте, то по результатам тестирования, первый испытуемый выбирает стратегию приспосабливания, а второй - вообще старается избегать конфликты, не решая их.

Ниже преведены ситуации, когда лучше следует применять данные стратегии:

Приспособление.

Эту стратегию рекомендуется применять когда:

*- Вас не особенно волнует происходящее;*

*- Ваш вклад в данную ситуацию не слишком велик;*

*- лучше сохранить в данной ситуации хорошие отношения, чем отстаивать свои интересы;*

*- правда не на вашей стороне;*

*- у Вас мало шансов победить.*

Избегание.

Эта стратегия рекомендуется когда:

*- напряженность ситуации слишком велика и ощущается необходимость ослабления накала;*

*- исход не очень важен для Вас;*

*- ситуация слишком сложна для Вас;*

*- Вам необходимо выиграть время;*

*- у Вас недостаточно власти для решения этой проблемы*

**6. Вывод о предрасположенности к конфликтному поведению**

Полученные данные были подвеpгнуты анализу, по pезультатам котоpого были сделаны следующие выводы:

1. Личностные свойства и качества испытуемого связаны с тенденцией к конфликтному поведению.

2. Hа тенденцию к конфликтному поведению оказывают влияние личностные качества и свойства человека.

3. Степень конфликтности личности у обоих испытуемых невысокая.

По итогам исследования личности испытуемых можно сделать вывод о том, что первый испытуемый Олег С. менее предрасположен к конфликтному поведению, чем второй Дарья К..

Обобщая полученные данные о личностных качествах испытуемых, а также на основе изученной литературы, можно утверждать, что есть прямая зависимость предрасположенности к конфликтности от типа темперамента, от стратегии поведения в конфликте, от типа акцентуации личности, а также экстраверсии-интроверсии и эмоциональной устойчивости. Все исследованные данные говорят о том, что степень конфликтности низкая у того, кто по выше перечисленным личностным параметрам более устойчив.

Итак, на основе данного исследования, можно утверждать, что предрасположенность к конфликтному поведению зависит от личностных качеств.

Очень часто непосредственной причиной возникновения конфликта служит недостаточная психологическая компетентность участников столкновения, отсутствие навыков правильного поведения в сложной ситуации. Люди, как правило, в подобной ситуации начинают вести себя как бы стихийно, они «идут» за конфликтом, а не управляют им. Пути выхода из создавшейся конфликтной ситуации могут быть как эффективными и продуктивными, так и неэффективными и деструктивными. Выделяют пять основных стилей поведения в конкретном конфликте. Выбор стиля зависит от того, чьи интересы Вы хотите удовлетворить: а) свои собственные, действуя при этом активно или пассивно; б) интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально.

**Список использованной литературы**

1. В.И.Курбатов Конфликтология, Ростов-на-Дону, 2007, 455с
2. Гришина Н.В. Психология конфликта
3. Лабораторный практикум по психологии, Часть1, Ярославль, 2008, 112с
4. Лабораторный практикум по психологии, Часть2, Ярославль, 2005, 36с
5. http://rabota.magadan.ru/index.html

1. В.И.Курбатов Конфликтология, Ростов-на-Дону, 2007, С.163 [↑](#footnote-ref-1)
2. Там же. С.172 [↑](#footnote-ref-2)
3. Гришина Н.В. Психология конфликта. М. 2005,С.173 [↑](#footnote-ref-3)
4. Лабораторный практикум по психологии, Часть1, Ярославль, 2008, С.7-21 [↑](#footnote-ref-4)
5. http://rabota.magadan.ru/index.html [↑](#footnote-ref-5)