Министерство образования Российской Федерации

Ярославский государственный педагогический университет

им. К.Д. Ушинского (Ростовский филиал)

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по конфликтологии

ТЕМА: Исследование личности по предрасположенности к конфликту

Выполнила: студентка 4 курса

Специальности - педагог-психолог

Сапункова Вера

шифр-0344

Преподаватель: Шарова Н.В.

Ростов, 2009 г.

Содержание

Глава 1. Конфликт и конфликтность личности

1.1 Понятие конфликта

1.2 Конфликтная личность

1.3 Как вести себя с конфликтной личностью?

2. Эмпирическая часть. Исследование конфликтности личности

2.1 Описание выборки. Оборудование

2.2 Исследование по физиологическим особенностям

2.3 Исследование по личностным особенностям

2.4 Исследование по поведению в конфликте

3. Выводы и результаты исследований

Список используемой литературы

## Глава 1. Конфликт и конфликтность личности

Каждому из нас приходится сталкиваться с конфликтными ситуациями. Как образно заметил американский психолог Б. Вул, “жизнь - процесс решения бесконечного количества конфликтов. Человек не может избежать их. Он может только решить, участвовать в выработке решений или оставить это другим”. Поэтому каждому человеку, особенно в деловом общении, необходимо иметь хотя бы элементарные представления о конфликтах, способах поведения при их возникновении. К сожалению, для большинства людей характерно неумение находить достойный выход из них. Кроме того, как только возникает конфликт, а он всегда связан с эмоциями, мы начинаем испытывать дискомфорт, напряжение, которые могут привести даже к стрессовым ситуациям, нанося тем самым ущерб здоровью. Так, например, частые семейные ссоры, как частный случай конфликта, вызывают стрессы у их участников. За стрессами обязательно следуют депрессии и, пытаясь найти выход, т.е. уйти от конфликта, обычно один из членов семьи, как правило, прибегает к алкоголю, наркотикам или заведению любовной связи на стороне. Таким образом, организм пытается защититься от приближающейся болезни, которая обязательно наступит, если конфликт не удастся разрешить. Неумение разрешать конфликты - одна из важных причин частых разводов. Воспоминания о конфликтах как правило вызывают неприятные ассоциации: угрозы, враждебность, непонимание, попытки, порой безнадежные, доказать свою правоту, обиды... В результате сложилось мнение, что конфликт - всегда явление негативное, нежелательное для каждого из нас. Конфликты рассматриваются, как нечто такое, чего по возможности следует избежать. Современный подход к сущности конфликта рассматривает его как неизбежный, и даже в некоторых случаях необходимый элемент деятельности организации.

В наше время теоретики и практики управления все чаще склоняются к той точке зрения, что некоторые конфликты даже в самой эффективной организации при самых лучших взаимоотношениях не только возможны, но и желательно, несмотря на то, что регулировать их, тем не менее, необходимо. Роль конфликтов и их регулирование в современном обществе столь велика, что во второй половине ХХ века выделилась специальная область знания - конфликтология. Большой вклад в ее развитие внесли социология, философия, политология и, конечно, психология. Конфликт - это всегда взаимодействие людей. В зависимости от масштабности этого взаимодействия выделяют психологический, социологический, политологический и геопологический уровни рассмотрения конфликтов.

## 1.1 Понятие конфликта

Как и у многих понятий в психологии, у конфликта имеется множество определений и толкований. Само понятий конфликт берет свое начало от латинского слова “conflictus" - столкновение. И следуя этимологическому значению этого термина, английский социолог Э. Гидденс дает такое определение конфликта: “Под конфликтом я имею в виду реальную борьбу между действующими людьми или группами, независимо от того, каковы истоки этой борьбы и средства, мобилизуемые каждой из сторон”.

Существуют четыре основных типа конфликтов: внутриличностный конфликт, межличностный конфликт, конфликт между личностью и группой и межгрупповой конфликт. У всех конфликтов есть несколько причин. Основными причинами конфликта является ограниченность ресурсов, которые нужно делить, взаимозависимость заданий, различия в целях, различия в представлениях и ценностях, различия в манере поведения, в уровне образования, а также плохие коммуникации.

## 1.2 Конфликтная личность

Это может показаться странным, но здесь уместно дать один важный совет - относитесь с сочувствием к людям, типичные особенности которых описаны ниже. Конфликтность, ставшую свойством личности, трудно преодолеть рациональным самоконтролем, усилием воли. “Воспитательные" воздействия со стороны руководителя здесь также редко приносят пользу. Конфликтность - не вина, а беда таких личностей. Реальную помощь им может оказать специалист - практический психолог.

Обратите внимание: речь идет не о склочниках с низкой моралью, а о людях, имеющих специфические психологические особенности, обусловленные базовыми свойствами индивидуальности. Пять основных типов конфликтных личностей.

**Конфликтная личность - демонстративный тип**.

Хочет быть в центре внимания.

Любит хорошо выглядеть в глазах других.

Его отношение к людям определяется тем, как они к нему относятся.

Ему легко даются поверхностные конфликты, любуется своими страданиями и стойкостью.

Хорошо приспосабливается к различным ситуациям.

Рациональное поведение выражено слабо. Налицо поведение эмоциональное.

Планирование своей деятельности осуществляется ситуативно и слабо воплощает его в жизнь.

Кропотливой систематической работы избегает.

Не уходит от конфликтов, в ситуации конфликтного взаимодействия чувствует себя неплохо.

Часто оказывается источником конфликта, но не считает себя таковыми.

**Конфликтная личность - ригидный тип**.

Подозрителен.

Обладает завышенной самооценкой.

Постоянно требуется подтверждение собственной значимости.

Часто не учитывает изменения ситуации и обстоятельств.

Прямолинеен и негибок.

С большим трудом принимает точку зрения окружающих, не очень считается с их мнением.

Выражение почтения со стороны окружающих воспринимает как должное.

Выражение недоброжелательства со стороны окружающих воспринимается им как обида.

Малокритичен по отношению к своим поступкам.

Болезненно обидчив, повышено чувствителен по отношению к мнимым или действительным несправедливостям.

**Конфликтная личность - неуправляемый тип**.

Импульсивен, недостаточно контролирует себя.

Поведение такого числа плохо предсказуемо.

Ведет себя вызывающе, агрессивно.

Часто в запале не обращает внимания на общепринятые нормы.

Характерен высокий уровень притязаний.

Несамокритичен.

Во многих неудачах, неприятностях склонен обвинять других.

Не может грамотно спланировать свою деятельность или последовательно претворить планы в жизнь.

Недостаточно развита способность соотносить свои поступки с целями и обстоятельствами.

Из прошлого опыта (даже горького) извлекает мало пользы на будущее.

**Конфликтная личность - сверхточный тип**.

Скрупулезно относится к работе.

Предъявляет повышенные требования к себе.

Предъявляет повышенные требования к окружающим, причем делает это так, что людям, с которыми работает, кажется, что к ним придираются.

Обладает повышенной тревожностью.

Чрезмерно чувствителен к деталям.

Склонен придавать излишнее значение замечаниям окружающих.

Иногда вдруг порывает отношения с друзьями, знакомыми потому, что ему кажется, что его обидели.

Страдает от себя сам, переживает свои просчеты, неудачи, подчас расплачиваясь за них даже болезнями (бессонницей, головными болями и т.п.).

Сдержан во внешних, особенно эмоциональных проявлениях.

Не очень хорошо чувствует реальные взаимоотношения в группе.

**Конфликтная личность - бесконфликтный тип.**

Неустойчив в оценках и мнениях.

Обладает легкой внушаемостью.

Внутренне противоречив.

Характерна некоторая непоследовательность поведения.

Ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях.

Недостаточно хорошо видит перспективу.

Зависит от мнения окружающих, особенно лидеров.

Излишне стремится к компромиссу.

Не обладает достаточной силой воли.

Не задумывается глубоко над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих.

Руководителю приходится разрешать конфликты не только в деловой, но и в личностно-эмоциональной сфере. При их разрешении применяются другие методы, поскольку в них, как правило, трудно выделить объект разногласий, отсутствует столкновение интересов.

## 1.3 Как вести себя с конфликтной личностью?

Необходимо иметь в виду, что у таких людей есть некоторые скрытые нужды, которые, как правило, связаны с прошлыми потерями и разочарованиями, и они удовлетворяют их таким образом. Например, сверхагрессивный человек своей агрессивностью пытается подавить малодушие и пугливость.

Следует взять под контроль свои эмоции и дать выход эмоциям этого человека, если намерены продолжать с ним общаться.

Не принимать на свой счет слова и поведение данного человека, зная, что для удовлетворения своих интересов трудный человек так ведет себя со всеми.

При выборе подходящего стиля действия в конфликтной ситуации вам следует учитывать, к какому типу людей он относится. В книге “Общение с трудными людьми” Роберт Брэмсон выделяет следующие типы трудных людей, с которыми ему пришлось работать в различных фирмах: **агрессист** - говорящий грубые и бесцеремонные, задирающие других колкости и раздражающийся, если его не слушают. Как правило, за его агрессивностью скрывается боязнь раскрытия его некомпетентности; **жалобщик** - человек, охваченный какой-то идеей и обвиняющий других (кого-то конкретно или весь мир в целом) во всех грехах, но сам ничего не делающий для решения проблемы; “**разгневанный ребенок"** - человек, относящийся к этому типу, по своей природе не зол, а взрыв эмоций отражает его желание взять ситуацию под свой контроль. Например, начальник может вспылить, чувствуя, что его подчиненный потерял к нему уважение; **максималист** - человек, желающий чего-то без промедления, даже если в этом нет необходимости; **молчун** - держит все в себе, не говорит о своих обидах, а потом внезапно срывает зло на ком-то; “**тайный мститель”** - человек, причиняющий неприятности с помощью каких-то махинаций, считая, что кто-то поступил неправильно, а он восстанавливает справедливость; “**ложный альтруист"** - якобы делающий вам добро, но в глубине души сожалеющий об этом, что может проявиться в виде саботажа, требования компенсации и т.п.; “**хронический обвинитель”** - всегда выискивающий ошибки других, считая, что он всегда прав, и обвиняя, можно решить проблему. Можно выделить и другие типы трудных людей, но правила поведения с ними, в общем, одинаковы

Для руководителя полезно знать, *какие индивидуальные особенности личности* (черты характера) создают у человека склонность или предрасположенность к конфликтным отношениям с другими людьми. Обобщая исследования психологов, можно сказать, что к таким качествам относятся:

неадекватная самооценка своих возможностей и способностей, которая может быть как завышенной, так и заниженной. И в том, и в другом случае она может противоречить адекватной оценке окружающих - и почва для конфликта готова;

стремление доминировать, во что бы то ни стало там, где это возможно и невозможно; сказать свое последнее слово;

консерватизм мышления, взглядов, убеждений, нежелание преодолеть устаревшие традиции;

излишняя принципиальность и прямолинейность в высказываниях и суждениях, стремление, во что бы то ни стало сказать правду в глаза;

критический настрой, особенно необоснованный и не аргументированный;

определенный набор эмоциональных качеств личности - тревожность, агрессивность, упрямство, раздражительность.

Но конфликт возникает, если личностные особенности человека или группы приходят в столкновение с вышеназванными особенностями человека, предрасположенного к конфликтам, т.е. при наличии межличностной или социально-психологической несовместимости.

В качестве примера рассмотрим несовместимые типы темперамента при определенных условиях. В нормальной спокойной обстановке холерик и флегматик успешно справляются с порученной им работой. В аварийной ситуации медлительность флегматика, желание обдумать ход деятельности и вспыльчивость, неуравновешенность и суетливость холерика могут стать причиной конфликтных отношений между ними.

Еще более часто основой для межличностной несовместимости становятся различия в потребностях, интересах, целях различных людей, вступающих во взаимодействие. Основной интерес, например, у руководителя образованной фирмы или предприятия - расширить дело, а у сотрудников - как можно больше средств было выделено на зарплату. Это создает трения между ними, которые могут привести к конфликту даже близких людей.

Социально-психологическая несовместимость может также возникнуть из-за того, что группа, окружение предъявляет личности требования, которые расходятся с теми, на которые ориентирован этот человек.

## 2. Эмпирическая часть. Исследование конфликтности личности

## 2.1 Описание выборки. Оборудование

Для исследования конфликтности личности, я выбрала двух испытуемых в возрасте первый-15 лет, мужской пол; второй-16 лет, женский пол.

Оборудование. Методики:

1) Исследование темпераментальных особенностей личности (л\р №23)

2) Исследование учебной тревожности личности (л\р №24)

3) Исследование акцентуации личности (л\р №25)

4) Опросный лист "Определение типа темперамента"

5) Определение ведущего полушария на основе концепции в двух сигнальных системах (по Е.А. Рушкевичу), л/р №1

6) Определение ведущего канала восприятия информации (л\р №2)

7) Исследование особенностей поведения личности в фрустрирующих ситуациях.

## 2.2 Исследование по физиологическим особенностям

**1. Определение ведущего полушария на основе концепции в двух сигнальных системах.** Испытание проводится по лабораторной №1 (по Е.А. Рушкевичу)

Цель работы: определение ведущего полушария головного мозга.

Оборудование: 9 карточек, где написано по одному слову.

Инструкция: "Разложи карточки на 3 группы по три в каждой так, чтобы в каждой группе было что-то общее"

1-й испытуемый

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

2-й испытуемый

|  |  |
| --- | --- |
| Группы карточек | Слова |
| 1 группа | Орел  | овца | карась |
| 2 группа | Летать  | бегать | плавать |
| 3 группа | перья | шерсть | чешуя |

Определение ведущего полушария.

|  |  |
| --- | --- |
| Тип доминирования полушария мозга | Варианты классификации карточек |
| Доминирование левого полушария мозга. Преобладание 2 сигнальной системы. Мыслительный тип. Логическое мышление.  | 1-й испытуемый |
| Равная представленность функций правого и левого полушарий. В отражении действительности участвуют обе сигнальные системы. Смешанный тип.  | 2-й испытуемый |

Вывод: 1 испытуемому присуще логическое мышление, аналитическое, человек любящий считать, читать, мыслить логично, рассуждать, строить логически рассказ, упорядочивать мысли, хорошо считать и вычислять.2 испытуемому в равной мере присуще и логическое и художественное мышление, во взаимосвязи и взаимодействии эти два типа дают хороший мыслительный результат, человек умеет высказываться художественно, образно строить мысли, так же не лишенные логики, это человек художник-мыслитель, любит изобретать что-то новое, вносить свои индивидуальные коррективы в деятельность.

**2. Исследование особенностей темперамента.**

Методика: использовалась лабораторная работа №23. Исследование темпераментальных особенностей личности.

Цель работы: изучить темпераментальные характеристики личности: экстраверсию и интроверсию и эмоциональную устойчивость-неустойчивость.

Оборудование: текст опросника Айзенка, лист бумаги.

Инструкция: испытуемым предлагается ряд утверждений об особенностях поведения, если ответ положителен, то ставится "+", если отрицателен, то "-". Отвечать надо быстро.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Шкала | 1-й испытуемый | 2-й испытуемый |
| Экстраверсия-интроверсия | 15 баллов | 23 балла |
| Эмоциональная устойчивость-эмоциональная неустойчивость | 20 баллов | 1 балл |
| Склонность к неискренности | 2 балла | 3 балла |

Интерпретация: 1-й испытуемый является экстравертом и имеет невротизм, следовательно, можно определить его тип темперамента, как *холерик-экстраверт* -

нестабильная личность, обидчив, возбужден, несдержан, агрессивен, импульсивен, оптимистичен, активен, но работоспособность и настроение нестабильны, цикличны. В ситуации стресса - склонность к истерико-психопатическим реакциям.

2-й испытуемый является ярким экстравертом и очень эмоционально устойчив, следовательно, можно определить его тип темперамента, как *сангвиник-экстраверт-*

табильная личность, социален, направлен к внешнему миру, общителен, порой болтлив, беззаботный, веселый, любит лидерство, много друзей, жизнерадостен.

**3. Исследование ведущего канала восприятия информации.**

Цель работы: определение ведущего канала восприятия информации.

Оборудование: текст опросника "Определение ведущего способа восприятия информации"

Инструкция: каждому утверждению соответствует 3 варианта ответа. Испытуемому необходимо выбрать один из них, который больше всего характеризует его поведение в ситуации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № вопроса | Варианты ответов 1 испытуемого | Варианты ответов 2 испытуемого |
|  | А | Б | В | А | Б | В |
| 1 |  |  | + | + |  |  |
| 2 | + |  |  |  |  | + |
| 3 | + |  |  |  |  | + |
| 4 | + |  |  | + |  |  |
| 5 | + |  |  | + |  |  |
| 6 |  |  | + | + |  |  |
| 7 |  |  | + |  |  | + |
| 8 |  |  | + |  |  | + |
| 9 |  |  | + |  |  | + |
| 10 | + |  |  |  | + |  |
| 11 |  |  | + |  |  | + |
| 12 |  | + |  | + |  |  |
| 13 |  |  | + |  |  | + |
| 14 |  | + |  | + |  |  |
| 15 |  |  | + |  |  | + |
| 16 |  | + |  |  | + |  |
| Всего:  | 5 | 3 | 8 | 6 | 2 | 8 |

Интерпретация и вывод: и у 1 и у 2 испытуемого преобладает канал восприятия - кинестетический. Кинестетики - люди, воспринимающие большую часть информации через другие ощущения (обоняние, осязание и др.) и с помощью движений.

Особенности кинестетиков - трудно концентрировать свое внимание, его легко отвлечь чем угодно, память - помнит общие впечатления (двигаясь, ощупывая), Словарь **кинестетика** в основном включает слова, описывающие чувства, ощущения (схватывать, мягкий, теплый, шелковистый, прикосновение, хороший нюх, ароматный, гибкий).

## 2.3 Исследование по личностным особенностям

**1. Исследование экстраверсии-интроверсии и нейротизма.**

Исследование проводилось по методике Айзенка, лабораторная работа №23.

Цель работы: изучить темпераментальные характеристики личности: экстраверсию-интраверсию, нейротизм.

Оборудование: текст опросника Айзенка, лист бумаги.

Инструкция: испытуемым предлагается ряд утверждений об особенностях поведения, если ответ положителен, то ставится "+", если отрицателен, то "-". Отвечать надо быстро.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Шкала | Экстраверсия-интроверсия | Эмоциональная устойчивость-эмоциональная неустойчивость (нейротизм)  | Склонность к неискренности | Результат |
| 1й испытуемый | 15 баллов | 20 балла | 2 балла | Экстраверт (более 11), высокий уровень нейротизма (19-20), склонность к неискренности не выходит за пределы нормы.  |
| 2й испытуемый | 20 баллов | 1 балла | 3 балла | Яркий экстраверт (больше 19), низкий уровень нейротизма (менее 7), склонность к неискренности не выходит за пределы нормы.  |

Вывод: *1й испытуемый* является экстравертом с высоким уровнем нейротизма. Обращаясь к "кругу Айзенка" можно определить его тип темперамента - холерик. Его типу темперамента присущеобидчивость, беспокойность, агрессивность, импульсивность, оптимистичность, активность, переменчивость, возбудимость.

*2й испытуемый* является экстравертом с низким уровнем нейротизма. Его тип темперамента - холерик. Его типу темперамента присуще общительность, открытость,разговорчивость, живость, инициативность, беззаботность и беспечность.

**2. Исследование тревожности личности.**

Лабораторная работа № 24.

Цель работы: изучить учебную тревожность личности.

Оборудование: текст опросника Филлипса, лист бумаги.

Инструкция: испытуемым предложен опросник, который состоит из вопросов о том, как чувствуют они себя в школе. Отвечать надо быстро и искренне.

Если ответ положителен, ставится "+", если отрицателен, то "-".

а) общее число несовпадений по всему тесту: 1-й испытуемый-14 несовпадений, это меньше 50%, значит у ученика низкая тревожность; 2-й испытуемый - 4 несовпадения, это меньше 50%, значит у ученика низкая тревожность, почти нет.

б)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | 1-й испытуемый | 2-й испытуемый |
| 1. Общая тревожность в школе |  (4\*100%) \22=18% - низкий уровень  |  (1\*100%) \22=4,5% - низкий уровень  |
| 2. Переживание социального стресса |  (3\*100%) \11=27% - низкий уровень |  (1\*100%) /11=9% - низкий уровень |
| 3. Фрустрация потребности в достижении успеха.  |  (2\*100%) \13=15% - низкий уровень |  (1\*100%) \13=7% - низкий уровень |
| 4. Страх самовыражения |  (1\*100%) \6=16% - низкий уровень |  (0\*100%) \6=0 - низкий уровень |
| 5. Страх ситуации проверки знаний |  (1\*100%) \6=16% - низкий уровень | 0 - низкий уровень |
| 6. Страх несоответствия ожиданиям окружающих |  (2\*100%) \5=40% - низкий уровень |  (1\*100%) \5=20% - низкий уровень |
| 7. Низкая физиологическая сопротивляемость стрессу |  (3\*100%) \5= 60% - средний уровень | 0-низкий уровень |
| 8. Проблемы и страхи в отношениях с учителями |  (2\*100%) \8=25% - низкий уровень |  (1\*100%) \8=12,5% - низкий уровень |

Индивидуальные диаграммы:

Выраженность школьной тревожности

Факторы

Вывод: Описание каждого испытуемого по выраженности тревожности.1*й испытуемый* - самый большой процент приходится на физиологическую сопротивляемость стрессу, значит есть достаточно высокая вероятность неадекватного деструктивного реагирования на тревожный фактор среды; на втором месте - страх несоответствия ожиданиям окружающих, возможна тревога по поводу оценок, даваемых окружающими, ожидание негативных оценок; остальные факторы имеют низкие показатели тревожности, это значит, что общая тревожность низка и нет оснований для беспокойства.

*2-й испытуемый* - в процентном соотношении выделяется фактор-страх несоответствия ожиданиям окружающих, несильная тревога по поводу проверок достижений, некоторое волнение; остальные факторы имеют низкие показатели, значит общая тревожность не вызывает опасений и беспокойства.

**3. Исследование акцентуации характера.**

В данном исследовании использовалась методика Шмишека. Лабораторная работа №25.

Цель работы: изучить акцентуации личности.

Оборудование: текст опросника Шмишека, лист бумаги,ручка.

Инструкция: испытуемому предлагается ответить "да" или "нет" на 88 вопросов теста.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип акцентуации личности | 1-й испытуемый (кол. баллов)  | 2-й испытуемый (кол. баллов)  |
| Демонстративный тип | 14 | 18 |
| Застревающий тип | 18 | 18 |
| Педантичный тип | 18 | 12 |
| Возбудимый тип | 12 | 18 |
| Гипертимный тип | 21 | 12 |
| Дистемический тип | 9 | 15 |
| Тревожно-боязливый тип | 12 | 18 |
| Аффективно-экзальтированный тип | 24 | 24 |
| Эмотивный тип | 21 | 21 |
| Циклотимный тип | 15 | 18 |

Профиль акцентуации характера

тип акцентуации характера

Вывод: и у 1 испытуемого и у 2 испытуемого наивысшие показатели у экзальтированного типа. Экзальтированный тип акцентуации характера - это способность восторгаться, восхищаться, улыбчивость, радость. Им свойственна высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость. В конфликтах они могут быть и активны и пассивны. Привязаны к друзьям, близким, альтруистичны, имеют чувство сострадания, хороший вкус, проявляют искренность чувств, порывисты, обладают лабильностью психики, легко переходят от радости к печали.

У *1 испытуемого* так же достаточно ярко выражен гипертимный вид - общительный, подвижный человек, чрезмерная самостоятельность, склонность к озорству, почти всегда в хорошем настроении, деловитый, изобретательный, хороший собеседник. Большое стремление к самостоятельности может привести к конфликту. Бывают вспышки гнева, раздражения. Трудно переносят монотонную деятельность.

У *2 испытуемого* так же достаточно ярко выражен эмотивный тип - родственен экзальтированному, такой человек эмоционален, чувствителен, тревожен, болтлив, гуманен, сопереживает другим, животным, редко вступают в конфликты, обиды носит в себе.

**4. Исследование агрессивных реакций личности.**

В данном исследовании использовалась методика Розенцвейга. Лабораторная работа №26.

Цель работы: изучить типы реагирования личности в фрустрирующих ситуациях.

Оборудование: набор картинок из методики Розенцвейга, 24 картинки, на которых изображены дети в разных конфликтных ситуациях.

Инструкция: испытуемому предлагается ответить, как бы он отреагировал на ситуации, изображенные на картинках. Экспериментатор выписывает на листке бумаги все высказывания испытуемого. Затем анализирует при помощи вычислительной системы Розенцвейга.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № рисунка | 1 испытуемый | 2 испытуемый |
| 1 | И\Э | Эк\Н |
| 2 | Ип\Э | Ип\Э |
| 3 | И\Н | И\П |
| 4 | Эк\П | И\Э |
| 5 | И\П | Эк\П |
| 6 | Эк\Э | Эк/П |
| 7 | И\П | Ип\Н |
| 8 | Ип\П | Эк\Н |
| 9 | И\П | И\Э |
| 10 | Эк\Н | Эк\Н |
| 11 | Ип\Н | Эк\Э |
| 12 | Эк\П | И\Н |
| 13 | И\П | Эк/П |
| 14 | Эк\П | И\Н |
| 15 | Ип\Н | Ип\Э |
| 16 | Эк\Э | И\Н |
| 17 | И\Н | Ип\П |
| 18 | Ип\Э | И\Э |
| 19 | Эк\Н | Ип\Н |
| 20 | Ип\Н | Эк\П |
| 21 | И\П | И\Н |
| 22 | Эк\Э | И\Н |
| 23 | Ип\П | И\П |
| 24 | И\Н | Ип\Э |

Обозначение направлений реакции: экстрапунитивное-**Эк**, интрапунитивное-**И**, инпунитивное-**Ип**.

Обозначение типов реакций: препятственно - доминантный - **П**, эгодоминантный - **Э**, необходимо - упорствующий-**Н**.

1-й испытуемый

|  |  |
| --- | --- |
| Направление реакции | Тип реакций |
| Препятственно-доминантный тип | Эго-доминантный тип | Необходимо-упорствующий тип | Общий балл |
| Экстрапунитивное | 3 | 3 | 2 | 8 (33,3%)  |
| Интрапунитивное | 5 | 1 | 3 | 9 (37,5%)  |
| Инпунитивное | 2 | 3 | 3 | 8 (33,3%)  |
| Общий балл | 10 (41,6%)  | 7 (29,1%)  | 8 (33,3%)  |  |

2-й испытуемый

|  |  |
| --- | --- |
| Направление реакции | Тип реакций |
| Препятственно-доминантный тип | Эго-доминантный тип | Необходимо-упорствующий тип | Общий балл |
| Экстрапунитивное | 4 | 1 | 3 | 8 (33,3%)  |
| Интрапунитивное | 2 | 3 | 5 | 10 (41,6%)  |
| Инпунитивное | 1 | 3 | 2 | 6 (21%)  |
| Общий балл | 7 (29,1%)  | 7 (29,1%)  | 10 (41,6%)  |  |

Интерпретация.

Анализируя полученные данные, можно предположить, что испытуемые имеющие низкие проценты часто конфликтует с окружающими, поскольку недостаточно адаптирован к своему окружению. Это относится и к 1 и ко 2 испытуемому. Судя по полученным данным есть проблемы с социальной адаптацией.

Выявляются устойчивые характеристики фрустрационных реакций испытуемых, стереотипы эмоционального реагирования, которые формируются в процессе развития, воспитания и становления человека и составляют одну из характеристик его индивидуальности. Реакции 1-ого испытуемого могут быть направлены на окружающую его среду, выражаясь в форме различных требований к ней, либо на самого себя как виновника происходящего, либо человек может занять своеобразную примиренческую позицию. Так, например, если в исследовании мы получаем у 2-ого испытуемого оценку Эк - нормальную, И - высокую и Ип - низкую, то на основании этого можно сказать, что субъект в фрустрационной ситуации будет с повышенной частотой отвечать в экстрапунитивной манере и очень редко в интропунитивной. То есть, можно сказать, что он предъявляет повышенные требования к окружающим, и это может служить признаком неадекватной самооценки. У *1 испытуемого* высокая оценка П (тип реакции "с фиксацией на препятствии") показывает, в какой степени препятствие фрустрирует субъекта. Так, если мы получили повышенную оценку П, то это говорит о том, что во фрустрационных ситуациях у субъекта преобладает более чем нормально идея препятствия. Оценка П (тип реакции "с фиксацией на самозащите") означает силу или слабость "Я" личности.

У *2 испытуемого* высокая оценка Н - признак адекватного реагирования, показатель той степени, в которой субъект может разрешать фрустрационные ситуации.

На основании протокола обследования можно сделать выводы относительно некоторых аспектов адаптации испытуемых к своему социальному окружению. Методика ни в коем случае не дает материала для заключений о структуре личности. Можно лишь с большей долей вероятности прогнозировать эмоциональные реакции испытуемых на различные трудности или помехи, которые встают на пути к удовлетворению потребности, к достижению цели.

Вывод: на основании полученных данных, можно сделать вывод о том, что у 2-испытуемого преобладает необходимо-упорствующий тип реакции, т.е. человек с этим типом реакции. если попадает в конфликтную ситуацию, то всегда пытается решить ее конструктивно, ответственный человек. У 1-испытуемого преобладает препятственно-доминантный тип реакции, т.е. человек достаточно конфликтен, возможно агрессивен в них, активен.

## 2.4 Исследование по поведению в конфликте

В данном исследовании использовалась методика стратегий поведения в конфликте Томаса.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас применяет двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы урегулирования конфликтов: конкуренции (соревнования), приспособления, компромисс, избегание, сотрудничество.

В своем опроснике по выявлению типичных форм поведения К. Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов двенадцатью суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных ситуациях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

Оборудование: тест Томаса, листы бумаги.

Инструкция: испытуемым предлагается выбрать из двух вариантов вопроса один. Выбор должен быть быстрым и искренним.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Способы урегулирования конфликтов | 1-й испытуемый | 2-й испытуемый |
| Соперничество | 5 | 1 |
| Сотрудничество | 8 | 6 |
| Компромисс | 10 | 10 |
| Избегание | 2 | 6 |
| Приспособление | 6 | 7 |

Интерпретация: на основании полученных данных *1-й испытуемый,* предпочитающий в конфликтной ситуации стиль компромиссного поведения, готов в некоторой степени поступиться собственными интересами, если другая сторона, участвующая в конфликте, идет на то же. Для достижения компромисса обе стороны прибегают к взаимным уступкам, но стараются не жертвовать главным. Ведется торг, взаимный обмен. В результате достигается временное соглашение, но причины конфликта не устраняются, обе стороны остаются недовольными принятым общим решением.

2-й испытуемый так же предпочитает стиль компромиссного поведения в конфликте. Кроме того, у него очень низкие показатели по соперничеству, не склонен к конкуренции, пассивен в конфликте, споре.

## 3. Выводы и результаты исследований

***1 - испытуемый*** по физиологическим особенностям был определен, как человек с логическим, аналитическим мышлением; по типу темперамента определен как *холерик-экстраверт* -

нестабильная личность, обидчив, возбужден, несдержан, агрессивен, импульсивен, оптимистичен, активен, но работоспособность и настроение нестабильны, цикличны. В ситуации стресса - склонность к истерико-психопатическим реакциям. По личностным особенностям - является экстравертом с высоким уровнем нейротизма. Обращаясь к "кругу Айзенка" можно определить его тип темперамента - холерик.; есть достаточно высокая вероятность неадекватного деструктивного реагирования на тревожный фактор среды; страх несоответствия ожиданиям окружающих, возможна тревога по поводу оценок, даваемых окружающими, ожидание негативных оценок; ярко выражен гипертимный вид - общительный, подвижный человек, чрезмерная самостоятельность, склонность к озорству, почти всегда в хорошем настроении, деловитый, изобретательный, хороший собеседник. Большое стремление к самостоятельности может привести к конфликту. Бывают вспышки гнева, раздражения. Трудно переносят монотонную деятельность. Во фрустрационных ситуациях у субъекта преобладает более чем нормально идея препятствия. Тип реакции "с фиксацией на самозащите" означает силу или слабость "Я" личности. Преобладает препятственно-доминантный тип реакции, т.е. человек достаточно конфликтен, возможно агрессивен в них, активен.

И по поведению в конфликте предпочитает в конфликтной ситуации стиль компромиссного поведения, готов в некоторой степени поступиться собственными интересами, если другая сторона, участвующая в конфликте, идет на то же. Для достижения компромисса обе стороны прибегают к взаимным уступкам, но стараются не жертвовать главным. Ведется торг, взаимный обмен. В результате достигается временное соглашение, но причины конфликта не устраняются, обе стороны остаются недовольными принятым общим решением.

По полученным результатам можно судить о том, что испытуемый явно предрасположен к конфликтам, спорам - это холерик, значит как правило он агрессивен и активен в конфликте, но как показали результаты диагностики по поведению в конфликте, он все же может уступить, взамен на то же самое. В целом, исследовав испытуемого, проведя ряд тестов и методик, можно сказать, что он явно предрасположен к конфликтности.

***2-й испытуемый*** по физиологическим особенностям был определен, как человек с одновременно логическим и художественным мышлением, что дает ему ряд преимуществ. По типу темперамента определен, как *сангвиник-экстраверт.*

Стабильная личность, социален, направлен к внешнему миру, общителен, порой болтлив, беззаботный, веселый, любит лидерство, много друзей, жизнерадостен. По личностным особенностям является экстравертом с низким уровнем нейротизма. Его тип темперамента - сангвиник. Его типу темперамента присуще общительность, открытость, разговорчивость, живость, инициативность, беззаботность и беспечность; страх несоответствия ожиданиям окружающих, несильная тревога по поводу проверок достижений, некоторое волнение; остальные факторы имеют низкие показатели, значит общая тревожность не вызывает опасений и беспокойства. Достаточно ярко выражен эмотивный тип - родственен экзольтированному, такой человек эмоционален, чувствителен, тревожен, болтлив, гуманен, сопереживает другим, животным, редко вступают в конфликты, обиды носит в себе. Преобладает необходимо-упорствующий тип реакции, т.е. человек с этим типом реакции. если попадает в конфликтную ситуацию, то всегда пытается решить ее конструктивно, ответственный человек. По поведению в конфликте предпочитает стиль компромиссного поведения в конфликте. Кроме того, у него очень низкие показатели по соперничеству, не склонен к конкуренции, пассивен в конфликте, споре.

По полученным результатам можно судить о том, что испытуемый не предрасположен к конфликтам, спорам - это сангвиник, значит как правило он лоялен и нейтрален в конфликте. В целом, можно сказать, что он не предрасположен к конфликтности.

## Список используемой литературы

1. Гришина Н.В. Психология конфликта, 2005

2. Попова Т.Е. Конфликтология - Краткий конспект лекций, 2004

3. Большая энциклопедия психологических тестов, 2007

4. "Лабораторный практикум по психологии" часть1, Ярославль, 2008