Курсовая работа

**Способы разрешения конфликтной ситуации в старшем школьном возрасте**

**Оглавление**

Введение 4

Основная часть 5

Социальная ситуация развития старшего школьника, и влияние мотивационно-потребностной сферы старшего школьника на возникший конфликт. **4**

Практическая часть 23

Заключение 28

Библиография 29

# Введение

Человек не изолированное и не замкнутое в себе существо, которое жило бы и развивалось из самого себя. Он связан с окружающим миром и нуждается в нем. Само существование его как организма предполагает обмен веществ между ним и природой. Конечно, у каждого человека, вне зависимости от общества в котором он живет, есть желания, чувства, симпатии и антипатии, память воля, мышление, воображение, словом все то, что называется человеческой жизнью. Необходимо понимать две элементарные и очевидные вещи:

а) Каждый человек в течение жизни постоянно играет социальные и психологические роли;

б) Каждый человек всегда и во всех жизненных обстоятельствах находится в определенном психологическом состоянии.

Психологическая позиция заставляет человека действовать строго определенным образом. Люди действуют для того, чтобы сохранить или изменить эти позиции. Они действуют таким образом, чтобы навязать другим людям определенные позиции, и стараются избежать того, чтобы им навязывали или навязали те психологические позиции, которые им невыгодны. Однако спектр этих действий достаточно широк. Но в ситуации конфликта он чрезвычайно сужается. Порождаясь типами взаимодействия людей, он развивается уже по своим собственным законам, чисто психологическим законам, но по «железной логике», заставляющих людей, втянутых в него, действовать так, а не иначе. В действиях молодых людей, эта логика просматривается удивительно ясно и отчетливо. И она неумолима. Конфликт можно сравнить с паровозом, несущимся на всех парах по заранее проложенным рельсам. И вне зависимости от скорости и количества угля в топке этот паровоз не сможет свернуть с рельсов, как бы этого не хотел машинист и пассажиры. Свернуть не может, но может остановиться. И целью нашей работы будет ответить на вопросы: На чем строятся конфликты и различные конфликтные ситуации у старшеклассников и от чего зависит их развитие. Мы должны выявить связи конфликтного поведения старшеклассника с мотивационной сферой, потребностями, характером, уровнем тревожности. Нашей задачей будет вывести гипотезу зависимости степени выраженности реакции на сложную ситуацию и выяснить способы разрешения конфликтных ситуаций в старшем школьном возрасте.

Объектом нашей работы является способы разрешения конфликтной ситуации в старшем школьном возрасте. А субъектом является мотивационная сфера и личность старшего школьника.

# Основная часть

Старший школьный возраст, т.е. примерно от 15– 16 до 18–19 лет, относится к ранней юности. Существует множество теорий юности. Биологические теории рассматривает юность, прежде всего как определенный этап эволюции организма, полагая, что именно биологические процессы роста детерминируют все остальные. Психологические теории фиксируют внимание на закономерностях психической эволюции, характерных чертах вешнего мира и самосознание. Психоаналитические теории выделяет в юности определенный этап психо-сексуального развития. Указанные теории рассматривают юность, прежде всего с точки зрения внутреннего процесса развития человека как индивида или как личности. Социологические теории юности рассматривает ее, прежде всего как определенный этап социализации как переход от зависимого детства к самостоятельной, ответственной деятельности взрослого.

В юности формируется мировоззрение как система взглядов на природу и общество, как философское осмысление жизни. Как указывает Л.И. Бажович, в этом возрасте у школьников уже имеется система собственных задачи требований как некий нравственный образец, становящийся побудителем поведения и организатором всех потребностей и стремлений. С началом самостоятельной общественно- трудовой деятельности строится собственный статус человека, преемственно связанный со статусом семьи, из которой он вышел. С формированием определенного мировоззрения, с ростом самосознания, приобретением социального опыта развивается личность старшеклассника. Л.И. Бажович определяет понятие личности следующим образом: «Личность целостная психологическая структура, возникающая в процессе жизни человека и выполняющая определенную функцию в его взаимоотношениях с окружающей средой». Раскрывая определение, автор подчеркивает целостность структуры личности, ее «единства как субъекта и объекта», т.е. активность является атрибутом личности, а деятельность ее основной границей и наиболее полной объективизацией.

Итак, мы рассмотрели понятие личности и конкретно в юношеском возрасте. Ведь тип реагирования юноши в сложной (конфликтной) ситуации зависит от типа его личности и ее составляющих компонентов. Мы выяснили, что старший школьный возраст это возраст формирования собственных взглядов и отношений, поисков своего самоопределения. Именно в этом выражаются теперь самостоятельность старшеклассников. В этом возрасте важной сферой самостоятельности является собственны взгляды, оценки, мнения и стремление их отстаивать.

Безусловно, иметь все это есть потребность старшеклассника. Потребность это, таким образом, высшая человеческая нужда в чем-то лежащим вне его, в ней проявляется связь человека с окружающим миром и его зависимость от него.

Существует чрезвычайно много классификаций потребностей, лежащих в основе мотивов человеческого поведения. Одна из наиболее известных принадлежит А. Маслоу. Этот ученый выделил 2 основные группы потребностей человека, высшие и низшие:

«Низшие потребности (потребности нужды)»:

Физиологические потребности: голод, жажда, сексуальные потребности и т.д. в той мере, в какой они необходимы для поддержания нормальной жизнедеятельности;

Потребность в безопасности: защите от боли, страха и т.д.;

«Высшие потребности (потребности роста)»:

Потребность в социальных контактах: любви, нежности, чувстве идентификации (отождествление с кем-либо), чувство социальной присоединенности;

Потребность в самооценке, самоуважении, признании, одобрении;

Потребность самоактуализации: в реализации собственных возможностей и способностей, в понимании и осмыслении.

Главный закон иерархии потребностей заключается в том, что «высшие потребности» возникают только в том случае, если достаточно насыщены «низшие», причем это насыщение должно носить достаточно длительный и интенсивный характер. Это означает, что формирование потребностей как отдельного человека, так и социальной группы и даже целого общества, происходит последовательно и закономерно. Стойкая потребность более высшего порядка возникает только на основе устойчиво насыщенной потребности предыдущей ступени.

Потребности являются внутренней причиной активности личности, они чаще и выраженнее других психических явлений бывают мотивами действий и деятельности и чаще переживаются как эмоции и чувства, но могут быть и только познаваемыми суждениями. Одной из важнейших потребностей в юности является потребность в общении со сверстниками. С ними старшеклассники предпочитают проводить свой досуг, их посвящают в свои любимые занятия, с ними делятся своими мыслями. Никто не будет оспаривать того, что не реализация данной потребности ведет к конфликту. Социальная потребность само актуализации в отстаивании своих взглядов и идей также может привести к конфликтной ситуации в группе. Так как, в любом коллективе могут существовать различия во взглядах и представлениях.

Испытываемая или осознаваемая человеческая зависимость от того, в чем он нуждается или в чем он заинтересован, что является для него потребностью, интересом, порождает направленность на соответствующий предмет. Проблема направленности это, прежде всего вопрос о динамических тенденциях, которые в качестве мотивов определяют человеческую деятельность, сами в свою очередь определяются ее целями и задачами. Направленность включает в себя 2 тесно связанных между собой момента: а) предметного содержания, поскольку направленность это всегда направленность на что-то, на какой-то более или менее определенный предмет; б) направления, которые при этом возникают.

Надо помнить, что направленность старшеклассника мы не можем определить только по его отношению к окружающему. В общем, у человека и конкретно у юноши отношение ко многим людям, вещам, фактам, мыслям может быть случайным в том смысле, что не выражает его индивидуальный особенности. Почему, например, даже после классной экскурсии в архитектурный музей некоторые старшеклассники говорят, что не интересуются скульптурой. Но ничего характеризующего человека в этом высказывании нет. Оно не вскрывает направленности характера. Направленность означает содержание руководящих целей и мотивов, включает в себя отношения значимые, действительно влияющие на поведение человека. Например, в старших классах мы очень часто можем встретить общественно направленного юношу он руководствуется в своей деятельности мотивами общественного порядка. Основой направленности является мировоззрение как совокупность взглядов на природу и общество. Мировоззрение становится убеждением, поскольку оно делается внутренним достоянием личности, глубоко воздействующим на ее деятельность. С мировоззрением как содержанием направленности тесно вязано самоопределение человека, т.е. цели, которые человек перед собой ставит, т.е. средства, которые он предпочитает в борьбе за достижение цели. Итак, от мировоззрения старшеклассника зависит, возникнет ли конфликтная ситуация или нет. Ну, конечно от типа направленности ученика зависят пути разрешения конфликта.

Возникшая зависимость объясняется тем, что потребности и интересы человека, которые оттеняют ту или иную психическую сторону направленности, побуждают личность к активности, становятся внутренними побудителями его деятельности мотивами.

Если потребности определяют содержание человеческой активности, их сущность, то мотивационная сфера (2-й параметр личности) проявление этой сущности. Термин «мотивация» представляет собой более широкое понятие, чем термин «мотив». Слово «мотивация» используется в современной психологии в двояком смысле: как обозначающее систему факторов, детерминирующих поведение (сюда входят рассмотренные ранее потребности, мотивы, цели, намерения, стремления и многое другое), и как характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне. Мы будем использовать понятие «мотивация» преимущественно в первом значении, хотя в некоторых случаях, когда это необходимо (и оговорено), будем обращаться ко второму его значению. Мотивацию, таким образом, можно определить как совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начала, направленность (см. выше), и активность.

Мотивационного объяснения требуют следующие стороны повеления: его возникновение, продолжительность и устойчивость, направленность и прекращение после достижения поставленной цели и преднастройка на будущие события, повышение эффективности, разумность или смысловая целостность отдельно взятого поведенческого акта. Кроме того, на уровне познавательных процессов мотивационному объяснению подлежат их избирательность, эмоционально специфическая окрашенность.

Представление о мотивации возникают при попытке объяснения, а не описания поведения. Это поиск ответов на вопросы типа: «Почему?», «Зачем?», «для какой цели?», «ради чего?», «какой смысл?». Обнаружение и описание причин устойчивых изменений поведения и есть ответ на вопрос о мотивации содержащих его поступков.

Любая форма поведения может быть объяснена как внутренними, так и внешними причинами. В первом случае в качестве исходного и конечного пункта объяснения выступают психологические свойства субъекта поведения, а во втором, внешние условия и обстоятельства его деятельности. В первом случае говорят о мотивах, потребностях, целях, желаниях, интересах и т.п., а во втором о стимулах, исходящих из сложившейся ситуации.

Итак, к изменению ситуации, а точнее, ее восприятия субъектом. Его внимание в таком случае, становится избирательным, сам субъект предвзято воспринимает и оценивает ситуацию, исходя из актуальных интересов и потребностей. Практически любое действие человека следует, поэтому рассматривать как двоякодетерминированное: диспозиционно и ситуационно.

Поведение личности в ситуациях, которые кажутся одинаковыми, представляются довольно разнообразными, и это разнообразие трудно объяснить, апеллируя только к ситуации. Установлено, например, что даже на одни и те же вопросы человек отвечает по разному в зависимости от того, где и как эти вопросы ему задаются. В той связи есть смысл определить ситуацию не физически, а психологически, так как она представляется субъекту в его восприятии и переживаниях, т.е. так, как человек понимает и оценивает ее.

Известный немецкий психолог К. Левин показал, что каждый человек характерным для него образом воспринимает и оценивает одну и ту же ситуацию, и у разных людей эти оценки не совпадают. Кроме того, один и тот же человек в зависимости оттого, что в каком состоянии он находится, ту же самую ситуацию может воспринимать по-разному (например, в нашей практической части мы будем рассматривать уровень тревожности у старшеклассников). Это особенно характерно для интеллектуального развития людей, имеющий большой жизненный опыт и способных из любой ситуации извлечь для себя много полезного, видеть ее под различными углами зрения и действовать в ней различными способами.

Ситуационное, актуальное поведение человека следует рассматривать не как реакцию на определенные внутренние или внешние стимулы, а как результат непрерывного взаимодействия его диспозиции с ситуацией. Это предполагает рассмотрение мотивации как циклического процесса непрерывного взаимного воздействия и преобразования, в котором субъект действия и ситуация взаимно влияют друг на друга, и результатом этого является реально наблюдаемое поведение. Мотивация в данном случае мыслится как процесс непрерывного выбора и принятия решений на основе взвешивания поведенческих альтернатив.

Мотивация объясняет целенаправленность действия, организованность и устойчивость целостной деятельности, направленной на достижение определенной цели.

Мотив, в отличие от мотивации это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий. Мотив также можно определить как понятие, которое обобщенном виде представляет множество диспозиций.

Наиболее важной диспозицией является понятие потребности, рассмотренное ранее. Второе после потребности по своему мотивационному значению понятие цель. Целью называют тот непосредственно осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие, связанное с деятельностью, удовлетворяющей актуализированную потребность. Если всю сферу осознаваемого человеком в сложной мотивационной динамике его поведения в виде своеобразной арены, на которой разворачивается красочный и многогранный спектакль его жизни, и допустить, что наиболее ярко в данный момент на ней освещено то место, которое должно приковывать к себе наибольшее внимание зрителя (самого субъекта), то это и будет цель. Психологически цельесть то мотивационно-побудительное содержание сознания, которое воспринимается человеком как непосредственный и ближайший ожидаемый результат деятельности.

Рассмотренные мотивационные образования: диспозиции (мотивы), потребности и цели являются основными составляющими мотивационной сферы человека.

Мотивация поведения человека может быть сознательной и бессознательной. Это означает, что одни потребности и цели, управляющие поведением человека им осознаются, другие нет. Многие психологические проблемы получают свое решение, как только отказываемся от представления о том, будто люди всегда осознают мотивы своих действий, поступков, мыслей и чувств. На самом деле, их истинные мотивы не обязательно такие, какими они кажутся.

Существует много исследований мотиваций, связанных с попыткой понять, каким образом человек мотивируется в деятельности, направленной на достижение успехов, и как он реализует на постигающие его неудачи. Факты, полученные в психологии, говорят о том, что мотивация достижения успехов и избегания неудач, является важными и относительно независимыми видами человеческой деятельности. От них во многом зависит судьба и положение человека в обществе. Замечено, что люди сильно выраженным стремлением к достижению успехов, добиваются в жизни гораздо большего, чем те, у кого такая мотивация слаба или отсутствует. Но насколько она влияет на степень развития в конкретной ситуации? Мы проведем исследование и ответим на этот вопрос в нашей практической части

Итак, в поведении человека есть 2 функционально взаимосвязанных стороны: побудительная и регулятивная. Первую мы уже в основном мы рассмотрели ранее, а теперь обратимся ко второй. Побуждение обеспечивает активизацию и направленность поведения, а регуляция отвечает за то, как оно складывается от начала до конца. В основном регуляцию поведения обеспечивают психические процессы и состояния: ощущение, восприятие, память, воображение, внимание, мышление, способности, темперамент, характер и эмоции.

Наблюдая за другими людьми, за тем, как они учатся, общаются, переживают радости и горе, мы, несомненно, обращаем внимание на различия в их поведении. Одни быстры, порывисты, подвижны, склонны к бурным эмоциональным реакциям, другие медлительны, спокойны, невозмутимы, с незаметно выраженными чувствами и т.д. Причина подобных различий кроется в темпераменте человека, присущем ему от рождения.

Родоначальником учения о темпераменте является древнеримский врач Гиппократ (V век до н.э.), который считал, что в теле человека имеются 4 основных жидкости: кровь, слизь, желчь, и черная желчь. Название темпераментов, данных по названию жидкостей, сохранились и до наших дней: холерический происходит от слова желчь, сангвинический, от слова кровь, флегматический слизь, и меланхолический черная желчь. Преобладание той или иной жидкости Гиппократ объясняет выраженность определенного типа темперамента у конкретного человека.

Слово «темперамент» означает «надлежащее смещение черт». В современной психологии термином обозначают динамические особенности психики человека, т.е. только темп, ритм, интенсивность, протекание психических процессов, но не их содержание. Именно поэтому темперамент, в отличие, например, от характера человека, никак нельзя определить словом «хороший» или «плохой». Темперамент является биологическим фундаментом нашей личности, т.е. основан на свойствах первой системы человека и связан со строением тела человека (конституцией), обменом веществ в организме. Черты темперамента является наследственными, поэтому чрезвычайно плохо поддаются изменению. Основные усилия человека при анализе черт темперамента должны быть направлены не на их изменение, а на выявление и осознание особенностей своего темперамента с тем, чтобы знать, какие виды и способы деятельности больше соответствуют его природной предрасположенности. Дело в том, что темперамент определяет стиль поведения человека, способы, которые человек использует для своей деятельности.

И.П. Павлов считал, что темперамент, как тип высшей нервной деятельности выражается в природных особенностях деятельности не только коры, но и подкорки, которые всегда считались Павловым и его учениками материальной основой инстинктов и того эмоционального фонда, который, по словам Павлова, дает импульс к деятельности.

Поэтому, стремясь описать «темперамент», который «просвечивается» через многочисленные сложные связи, выработанные в жизненном опыте не замаскированный этим опытом, психология выделяет эмоциональную возбудимость, основанную на состоянии коры и подкорки, и темп протекания психических процессов, поскольку темперамент зависит от силы, уравновешенности процессов возбуждения и торможения, и тем самым в какой-то мере связан с эмоциональной возбудимостью.

Понятие эмоциональной возбудимости имеет 2 связанных между собой значения. Эмоционально-возбудимым можно назвать человека, отличающегося быстротой и в известном смысле силой возбуждения эмоций. Этой чертой иногда обладает человек, не отличающийся вообще эмоциональностью, но в тех редких ситуациях, когда эмоции у него возникают, выражает их быстро и резко. Так, спокойный, уравновешенный человек может при обсуждении какого-либо важного вопроса на собрании эмоционально реагировать с большой быстротой и силой. Эмоциональная возбудимость такого человека имеет избирательный характер. Эмоционально- возбудимым можно назвать также человека, часто подверженного эмоциям, весьма впечатлительным, на все реагирующего эмоционально, хотя такая эмоциональность может быть поверхностной, неустойчивой.

Эмоциональная возбудимость первого типа чаще встречается у холериков, чем у сангвиников, но она может быть присуща также и меланхоликам. Второй тип возбудимости характерен для сангвиников, хотя к нему принадлежат и некоторые меланхолики. Флегматики вообще редко проявляют эмоциональную возбудимость.

В зарубежной психологической литературе довольно часто относят к темпераменту черты характера. Так, Гилфорд считает чертами или свойствами темперамента властность, скромность, общительность замкнутость, общественную интенсивность, пассивность, дружелюбие враждебность. Такое смешивание характера с темпераментом у Гилфорда находит объяснение в том, что этот психолог определяет свойства темперамента как выражающие способ действия человека.

Под темпераментом мы будем понимать ту основанную на свойствах высшей нервной деятельности сторону, которая наиболее непосредственным образом выражается в эмоциональной возбудимости (быстроте возникновения, устойчивости, и яркости эмоций) и в связанной с состоянием процессов возбуждения и торможения, динамике психических процессов и поведения человека.

Ошибочно утверждать какую-нибудь однозначную связь между темпераментом и направленностью личности, в частности между темпераментом и интересами и идеалами человека. Известно, что среди людей, преданных своему делу, своей профессии, встречаются при единстве направленности люди разных темпераментов.

Однако существует эмоциональный стиль направленности, в котором темперамент играет значительную роль. Темперамент внести в интересы и идеалы человека страстность или же придать направленности более спокойную форму. В темпераменте направленность человека находит соответствующее данной личности эмоциональную форму и при прочих равных условиях влияет на динамику психической деятельности.

Но тип нервной системы ни в какой мере не есть характер и мало того, он (тип), даже не предопределяет характера. Однако, все те черты, которые приобретаются в течение жизненного опыта и которые, по взглядам И.П. Павлова, составляют главным образом характер, формируются не на пустом месте, а связаны с определенным прирожденным типом, с некоторыми «данными» силы, уравновешенности и подвижности нервной системы. Наибольшее же значение для характера имеет воспитание и отсюда же не унаследованный тип, а пластичность нервной организации. Никакими физиологическими основами нельзя объяснить содержательную сторону характера, например, общественной направленности человека, мужества, верности долгу. Следует считать, что различия, относящиеся к содержательной стороне психической жизни, не имеют прямого отношения к свойствам нервной системы. Свойства нервной системы не представляют строго определенных форм поведения, но образуют почву, на которой легче формируются одни формы поведения, труднее другие.

Итак, характер (греч. чеканка, отпечаток) есть совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливающих типичные для нее способы поведения. Те особенности личности, которые относятся к характеру, называют чертами характера. Черты характера это не случайные проявления личности, а устойчивые особенности, которые стали свойствами самой личности.

Например, от характера человека в большей мере зависит то, как сложится его жизнь в коллективе. Если человек честный, трудолюбивый, общительный, чуткий, то очень много данных для того, чтобы он хорошо жил и работал в коллективе. Наоборот, люди ленивые, эгоистически настроенные, высокомерные обычно плохо уживаются в коллективе, с которыми входят в конфликт.

Существует выражение «Не сошлись характерами». Это значит, что характеры данных людей таковы, что дают разное направлению и поступкам и поэтому оказываются обычно несовместимыми.

Стержнем сформировавшегося характера являются морально-волевые качества личности. Человек с сильной волей отличается определенностью намерений и поступков, большей самостоятельностью. Он решителен и настойчив в достижении поставленных целей. Безволие человека обычно отождествляется со слабохарактерностью. Даже при богатстве знаний и разнообразии способностей слабовольный человек на сможет реализовать все свои возможности.

Французский философ Ларошфуко писал в своих знаменитых «Максимах»: «Нет ничего бесцветнее, чем характер бесхарактерного человека».

Что мы имеем в виду, когда говорим о бесхарактерности? «Сильный» им «слабый» характеры обычно определяют уровень развития волевых качеств человека. «Тяжелым» называют характер, если в нем присутствует упрямство, доходящее до негативизма, инертность поведения, косность, раздражительность, несдержанность, злопамятность, большое самомнение. «Легким» принято считать пластичный, приветливый, отзывчивый, общительный характер. Однако это слишком упрощенное представления. На самом деле любая черта характера при чрезмерном развитии, может делать характер человека деформированным, несбалансированным, или, как говорят специалисты, акцентуированным. Акцентуированные характеры, весьма разнообразны, но их обладатели всегда «бросаются в глаза»: им присуща готовность к особенному, т.е. как к социально положительному, так и к социально отрицательному развитию (К. Леонард). Эти черты накладывают совершенно определенный отпечаток на личность. При очень сильной выраженности этих черт человек с трудом приспосабливается к условиям жизни. Однако они же определяют своеобразие личности, то, что позволяет ей выделяться на общем фоне. Именно в этом смысле говорил Ларошфуко о бесцветности бесхарактерного человека (хотя слово «бесхарактерный» употребляется и в другом смысле: как слабохарактерный, безвольный). Талантливый русский психиатр П.Б. Ганнушкин вообще считал нонсенсом словосочетание «нормальный характер». «Ведь если бы имели под наблюдением человека с идеально-нормальной психикой, ежели бы, конечно таковой нашелся, то едва ли бы можно было говорить о наличии у него того или другого «характера». Такого рода человек был бы, конечно, «бесхарактерным» в том смысле, что он всегда действовал бы без предвзятости и внутренние импульсы его деятельности постоянно регулировались бы внешними моментами...». Г. Шелдон описывал «бесхарактерного» пациента следующим образом: «В нем нет страсти и душевной силы. Он производит впечатление абсолютного отсутствия душевной и эмоциональной работоспособности. Кажется, что все его цели не идут дальше простого существования и комфорта. Он легко подчиняется волевым людям. При рукопожатии его рука холодна и вяла, как кусок жирной свинины».

Итак, влияние темперамента и характера на тип реагирования в сложной ситуации бесспорно.

Можно представить, например, 4 человека с ярко выраженными различными темпераментами опоздавших в театр. Холерик, скорее всего, будет спорить, скандалить, доказывая, что он пришел вовремя, а спектакль начался раньше по времени. Сангвиник быстро поймет, что спорить бесполезно, в партер уже не попасть, и попытается пробраться хотя бы на верхний ярус, там контроллер будет настойчивее– и вероятно, добьется своего. Флегматик увидит, что в зал уже не пускают, побудет в буфете, чтобы переждать и попасть на второе действие. А меланхолик вздохнет, почешет затылок: «Опять мне не повезло!»– уйдет домой. Такова типичная реакция на ситуацию людей с различными темпераментами, при условии, что эти темпераментами ярко выражены. Но у реальных людей, как справедливо отмечал В.М. Пивоев, редко встречается один темперамент в чистом виде, чаще это сочетание темпераментов, проявляющихся в различных ситуациях. Темперамент является природной основой психических качеств личности. Однако при любом темпераменте можно сформировать у человека качества, которые несвойственны данному темпераменту. Большое значение при этом имеют социальные условия жизни человека, его воспитание и умение заниматься самовоспитанием. Можно привести примеры, когда люди холерического темперамента в критической ситуации сдержанны, а меланхолики принимают ее без паники и находят выход из сложившегося положения. Конечно, холерику сдержанность дается труднее, чем флегматику, сангвинику легче пойти на риск, чем меланхолику. Конечно, важную роль здесь играет тип характера. К. Леонард выделяет следующие основные типы характера: демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый.

Наиболее заметным, ярким является демонстративный тип, который получил свое название из-за способности людей подобного типа очень сильно выражать свои эмоции, с точки зрения окружающих более сильно, чем они их переживают в данный момент.

У всех людей более или менее развиты способности вытеснять из сознания некоторые травмирующие представления, в этом проявляется один из защитных механизмов человеческой психики. Однако у демонстративной личности это становится основной формой поведения: она может лгать, не осознавая, что лжет, при этом ложь демонстративной личности отличается от сознательной лжи притворяющегося человека. Демонстративная личность глубоко вживается в требуемый ситуацией образ, ей присуща высокая артистичность в выражении любого чувства: горя, восхищения, и т.д. Ведущим мотивом поведения демонстративного характера является самоутверждение, а также забота о престиже в глазах окружающих.

Прекрасная приспособляемость этого характера часто обуславливает хорошие отношения с начальством, с коллегами же отношения складываются неоднородно, неровно: демонстративная личность очень склонна создавать внутри коллектива фракции для борьбы с другой частью коллектива во имя справедливости, «интересов дела» и т.д.

Противоположностью демонстративному является педантичный характер. У людей с таким характером способность к вытеснению невысока, поэтому всякие негативные образы долго задерживаются в их сознании. Если демонстративная личность принимает решения стремительно, процесс обдумывания сведен минимуму, то педантичная личность долго колеблется и после тщательного обдумывания. Негативными чертами такого характера могут быть нерешительность, боязнь несчастного случая или ошибки, что вызывает необходимость постоянно проверять перепроверять свои действия, причем это не единичные случаи, а устойчивое поведение. Но, как известно, наши достоинства являются продолжением наших недостатков, и педантичный характер может выразиться в таких прекрасных качествах как: пунктуальность, аккуратность, ответственность, предусмотрительность, избегание эксцессов словом, весь комплекс, которого демонстративной личности явно не хватает.

Следующий тип характера назван застревающим. Для людей этого типа характерна очень долгая задержка сильных чувств (аффектов): ярости, гнева, страха, особенно, когда они не были выражены в реальной жизни из-за каких-то внешних обстоятельств. Свои успехи застревающий человек переживает также достаточно долго и ярко, вообще, этот характер наделен почти всегда большим честолюбием, которое может реализоваться как положительная черта (если успехи достигаются усердием), и как отрицательная (если честолюбие удовлетворяется принижением окружающих или использованием в своих интересах). В отличие от демонстративного характера, который уверен в своей исключительности и признании окружающих, застревающему характеру нужно реальное уважение и признание, которого он будет добиваться любым путем, вплоть до судебных тяжб. Самыми распространенными «идеями» застревания являются: ревность, преследование, месть со стороны недругов, социальная (юридическая, административная или другая) несправедливость, непризнанные идеи или изобретения. Леонард отмечает, что при благоприятном развитии этого типа «достижения» застревающих личностей обычно бывает выше среднего уровня.

У возбудимых личностей также, как у демонстративных и застревающих, часто констатируется весьма неровное течение жизни, однако не потому, что они постоянно избегают трудностей, а потому, что часто высказывают недовольство, проявляют раздражительность и склонность к импульсивным поступкам, не утруждая себя взвешиванием последствий. Особенно отчетливо их возбудимость проявляется при глубоких аффектах. Неприятные события, расстроенные чувства могут привести этих людей к крайне необдуманным поступкам, но особенно характерна для них необдуманная возбудимость со вспышками ярости. Неумение управлять собой ведет к конфликтам.

Итак, любой человек с любым темпераментом и характером может попасть в ситуацию конфликта, и это не всегда плохо, даже полезно, ибо без них коллектив, (если конфликт, например, произошел там), остановился бы в своем развитии, утратил творческий поиск. Конфликты по сути дела являются толчком, стимулом для развития. Избежать их нельзя, да и не всегда имеет смысл стремиться к этому. Задача состоит в том, чтобы не дать конфликтной ситуации перерасти в вечные коллизии, разделяющие коллектив и любую другую социальную общность, в которой находится индивид, на непримиримые группировки. Ну и конечно, развитие конфликта во много зависит от особенностей людей, в нем участвующих, их уровня культуры, социальной воспитанности.

В поведении человека выражается сознательность в том, что он понимает принципы и правила поведения, т.е. как надо себя вести, и он действительно ведет себя согласно этим принципам и правилам, проявляя при этом немало силы характера: настойчивости, выдержку и т.п. Факты, показывающие, что один и тот же человек проявляет разные, а иногда и противоположные черты характера (например, на работе и в семье), часто находят свое объяснение в различных условиях осознанности, осмысливания человеком моральных требований к себе в разных областях жизни.

Мыслительные процессы и другие проявления интеллекта, влияют на деятельность и на черты характера человека. Для характера, его направленности и волевых черт, очень важна ясность цели. Но нельзя сколько-нибудь ясно ставить перед собой цель, понимая этой цели, не выделяя ее среди многих других как объект своих стремлений. То, что на житейском языке называют бесхарактерностью, часто оказывается прежде всего непродуманностью, неосновательностью , своего рода случайностью стремлений, не контролируемых рассудком.

Интеллект свойство личности, выражающееся в способности глубоко отражать в сознании предметы и явления объективной действительности в их существенных связях и закономерностях, а также в творческом преобразовании опыта. Интеллект проявляется во всех процессах, но в первую очередь в мышлении и творческом воображении. Наиболее ярко он обнаруживается при самостоятельном решении новых проблем.

Однако отношение между умственной и волевой сторонами личности сложное. Действительно, люди с сильным характером нередко оказываются и умственно развитыми людьми, и, наоборот, крайне слабохарактерные или «бесхитростные» люди обычно не обладают высоким умственным развитием. Но, кроме этих крайне положительных и отрицательных случаев, имеются случаи расхождения или неполного соответствия между интеллектом и волей, объясняемые неправительностями, чаще всего односторонностью воспитания.

В единстве с интеллектом, одаренностью характер приобретает силу. Случаи расхождения между ними находят свое объяснение не в том, что это своего рода закон природы, а прежде всего в условиях формирования характера. При правильном воспитании характер развивается в единстве с интеллектом.

Подытоживая рассмотрение роли интеллекта в становлении характера и как следствие, типа реагирования в конфликтной ситуации следует отметить, что существует интеллект познавательный, профессиональный, а также социальный.

Сознательный интеллект, умение решать проблемы межличностных отношений, находить рациональный выход из ситуации. В нашем случае от социального интеллекта старшеклассника зависит развитие конфликтной ситуации.

Мы подошли наконец, к самому субъекту нашего исследования конфликту. Для того чтобы разрешить конфликтную ситуацию, необходимо знать не только личностные характеристики человека (рассмотренные ранее), но и, конечно, знать понятие конфликта, но признаки и причины возникновения. И тогда, сложив наши знания воедино, мы сможем:

правильно, психологически грамотно и точно анализировать любой групповой конфликт;

находить и реализовать наиболее эффективные способы разрешения;

сохранить нормальный психологический климат в коллективе.

Но прежде чем обсуждать технику разрешения конфликтов, следует разобраться в том, что такое конфликт.

В нашем сознании со словом «конфликт» ассоциируются такие малоприятные вещи, как «ссора», «скандал», «спор», «конфронтация», «выяснение отношений» и т.д.

Ссоры и скандалы, бесспорно связаны с конфликтами. Это формы и виды проявления конфликтных отношений. Это то, через что конфликтные отношения между людьми иногда (но далеко не всегда) проявляются. Ссора или скандал без конфликта не существует, они являются своеобразными показателями того, что конфликт есть. А вот конфликты без ссор и скандалов запросто. Например, в тех случаях, когда человек желает сделать что-то, но это желание вступает в конфликт со страхом перед наказанием, конфликт есть, ссоры или скандала нет. И этот конфликт, как впрочем, и любой другой, рано или поздно должен каким-то образом разрешиться. Человек либо отказывается от своего желания, либо действует по принципу «Если нельзя, но очень хочется, значит можно», либо действует, не задумываясь о последствиях (побеждает желание). Здесь можно провести параллель с рассмотренной ранее, мотивационной сферой старшеклассника.

Современная психология определяет конфликт, как «острое столкновение противоположных позиций в процессе взаимодействия людей». Это наиболее общее определение из всех имеющихся. Абсолютно любой конфликт «подпадает» под это определение.

Отсутствие согласия обусловлено наличием разнообразных мнений, взглядов, идей, интересов, точек зрения. А как мы выяснили, потребность в выражении своих мнений и идей особенно актуальна в старшем школьном возрасте. В возможности иметь и выражать различные мнения, выявлять больше альтернатив при принятии решений и заключается позитивный смысл конфликта. Это, конечно, не означает, что конфликт всегда носит положительный характер. Просто некоторые конфликты могут способствовать развитию взаимоотношений и принятию обоснованных решений, также конфликты называют функциональными. Конфликты, препятствующие эффективному взаимодействию и принятию решений, называют дисфункциональными. Так, что нужно не раз и навсегда уничтожить все условия для возникновения конфликтов, а научиться ими правильно управлять. Для этого надо понимать их причины, уметь их анализировать.

Приспособление личности к деятельности состояние динамического неустойчивого равновесия. В процессе деятельности равновесие это постоянно нарушается. Если при этом возникает состояние более или менее длительной дезинтеграции личности, выражающегося в обострении существовавших ранее или в возникновении новых противоречий между различными сторонами, свойствами, отношениями и действиями личности, то такое психологическое состояние обозначается как психологический конфликт. В психологическом конфликте нарушение приспособления личности к деятельности приобретает длительный и острый характер. Не всякое нарушение приспособления личности к деятельности связано с психологическим конфликтом. Психологический конфликт возникает лишь при определенных специфических условиях. Условия эти одновременно внешние и внутренние.

Внешние условия конфликта в основном сводятся к тому, что удовлетворение каких-то глубоких и активных мотивов и отношений личности или становится вовсе невозможным, или становится под угрозу. Внешние условия конфликта в жизни любого человека, в любом обществе возникают с неизбежной необходимостью. Во-первых, уже в силу борьбы с природой возникает неизбежные трудности и препятствия для удовлетворения мотивов и отношений личности. Во-вторых, удовлетворение одних мотивов с неизбежностью порождает возникновение новых, еще не удовлетворенных мотивов. Этот вечный рост и развитие не удовлетворенных еще мотивов необходимое условие общественного развития . И, наконец, одним из наиболее важным внешних источников конфликтов является то, что общественная жизнь с необходимостью требует подавления или ограничения различных мотивов, иногда очень глубоких и активных, как например, стремление к сохранению жизни. Поэтому, хотя содержание и характер внешних условий конфликта очень различны в зависимости от общеисторических и биографических условий, их возникновение неизбежно и необходимо.

Однако, сами по себе взятые, все перечисленные внешние условия, препятствующие удовлетворению мотивов и отношений личности недостаточны для возникновения психологического конфликта. Даже смертельная опасность может не быть источником психологического конфликта. Психологический конфликт возникает только тогда, когда эти внешние условия порождают определенные внутренние условия.

Внутренние условия психологического конфликта сводятся к противоречию между различными мотивами и отношениями личности, например, долга и личных интересов, или к противоречию между возможностями и стремлениями личности. Точно также трудности и препятствия при удовлетворении мотивов вызывает конфликт лишь в том случае, если эти трудности порождают какие-либо новые противоположные мотивы. Точно также и общественные запреты вызывают психологический конфликт только тогда, когда они осознаются как должные, справедливые, необходимые.

Итак, мы выявили условия возникновения конфликтов, но не обратили внимания на признаки конфликта. А ведь только зная эти признаки, мы сможем определить: есть в нашем коллективе, семье или в душе конфликт или нет.

Первым признаком конфликта является наличие, существование противоположных позиций (позиция это то, что заставляет человека действовать: взгляды, точка зрения, цели, стремления, желание, мотивы, убеждения и т.д.).

Понятно, что у разных членов коллектива разные стремления и интересы, и, следовательно, разные позиции. Они могут частично или полностью совпадать. Это нормально и сам по себе факт наличия в коллективе различных позиций по каким-то вопросам еще не является признаком конфликта. А вот когда позиции не просто разные, а противоположные, взаимоисключающие, то дело принимает другой оборот.

Для того чтобы мы могли с уверенностью сказать, что конфликт есть, мало зафиксировать наличие противоположных позиций. Нужно, чтобы произошло столкновение между этими позициями.

Конечно, в какой форме будет проходить это столкновение, важно лишь есть оно или нет. Вторым существенным признаком любого конфликта является именно столкновение противоположных позиций.

Для того чтобы овладеть конфликтом мы совершаем определенные действия. Они могут быть эффективными, а могут быть не эффективными. Наши действия по овладению конфликтом будут эффективными при одном обязательном условии, а именно, если в результате наших действий:

а) останавливается или прекращается столкновение противоположных позиций;

б) позиции перестают быть противоположными.

Если мы, в ходе наших действий, сможем получить этот результат, то это будет означать, что нам удалось остановить неблагоприятное развитие ситуации и что мы овладели конфликтом.

Однако бывают ситуации, когда одни и те же действия по овладению конфликтом, мы в одном случае, получаем результат и конфликт прекращается, а в другом случае, эти действия остаются безрезультатными, а то и вовсе «подливает масла в огонь», ухудшая и без того напряженную ситуацию. В чем же дело?

Прежде всего, в том, что одинаковых конфликтов не существует, а значит не существует и универсального способа их разрешения. И только лишь полный анализ конфликта позволит активно воздействовать на ситуацию и изменить ее.

Ведь как бы не отличались друг от друга, например, 2 березовых листа цветом, величиной или формой, они остаются листьями березы, а не ольхи или дуба. Они отличаются от листвы ольхи или дуба своими собственными, только им присущими признаками. Если мы знаем эти характерные отличительные признаки, то, после непродолжительной тренировки, мы без особого труда сможем отличить лист березы от листа дуба или ольхи.

Точно также и конфликты. Дело в том, что существует несколько видов конфликта, и каждого типа есть свои собственные устойчивые признаки и черты, характерные только для этого типа.

Существует 4 основных типа конфликтов: внутриличностный, межличностный, между личностью и группой, и межгрупповой.

Внутриличностный конфликт. Этот тип конфликта не полностью соответствует данному нами определению. Здесь участниками конфликта являются не люди, а различные психологические факторы, внутреннего мира личности, часто кажущиеся или являющиеся несовместимыми: потребности, мотивы, ценности, чувства и т.д.

«Две души живут в моей груди...» писал Гете. И этот конфликт может быть функциональным или дисфункциональным, в зависимости от того, как и какое решение принимает человек и принимает ли его вообще. Буриданов осел, например, так и не смог решить, из какого мешка поесть, из того, который слева, или из того, который справа. Порой в жизни, не умея решать внутренние конфликты, мы уподобляемся Буриданову ослу.

Межличностный конфликт. Это самый распространенный тип конфликта. Часто встречаются люди, которые из-за различия в характерах: взглядах, манере поведения просто не в состоянии ладить друг с другом. Однако более глубокий анализ показывает, что в основе таких конфликтов лежат объективные причины. Чаще всего это борьба за ограниченные ресурсы: материальные средства, производственные площади, время использования оборудования, рабочую силу и т.д. Каждый считает, что в ресурсах особенно нуждается именно он, а не другой. Конфликты возникают между руководителем и подчиненными, например, когда подчиненный убежден, что руководитель предъявляет к нему непомерные требования, а руководитель считает, что подчиненный бездельник, не имеющий или не желающий работать.

Конфликт между личностью и группой. Неформальные группы (организации) устанавливают свои номы поведения, общения. Каждый член такой группы должен их соблюдать. Отступление от принятых норм группа расценивает как негативное, возникает конфликт между личностью и группой. Другой распространенный конфликт этого типа конфликт между группой и руководителем. Наиболее тяжелы такие конфликты протекают при авторитарном стиле руководства.

Межгрупповой конфликт. Организация состоит из множества формальных и неформальных групп, между которыми могут возникать конфликты. Например, между руководителем и исполнителями, между неформальными группами внутри подразделений, между администрацией и профсоюзом.

Все действия участников конфликта, даже на 1й взгляд кажутся непонятными, нелогичными или случайными, на самом деле вполне понятны, логичны, и далеко не случайны, если их рассматривать не самих по себе, а в рамках внутренней логики самого конфликта, как конкретные проявления его общего механизма.

С точки зрения анатомии конфликта, столкновение противоположных позиций может иметь 2 формы:

а) скрытое, неявное столкновение; и б) открытое явное столкновение противоположных позиций.

Практически любой конфликт и внутриличностный, и межличностный и групповой начинаются со скрытого столкновения противоположных позиций. В том случае, его не удастся погасить, через некоторое время скрытое столкновение переходит, перерастает в столкновение открытое. Каждый этот этап имеет свое название. Первый этап скрытое столкновение называется конфликтной ситуацией, второй этап открытое столкновение называется инцидентом.

В ходе конфликта инцидент не может произойти без предшествующей ему конфликтной ситуации. Причем, инцидент не может начаться, пока конфликтная ситуация не пройдет все необходимые стадии своего собственного развития и пока внутри конфликтной ситуации не созреют все необходимые предпосылки для начала инцидента. И, конечно, необходимо упомянуть то , что конфликт является управляемым только до тех пор пока он находится на этапе конфликтной ситуации. На этапе инцидента конфликт почти совершенно неуправляем.

И если мы хотим овладеть им, то первая наша задача научится обнаруживать конфликтную ситуацию до того, пока конфликт не перешел на уровень инцидента. А для этого необходимо знать с чего начинается конфликтная ситуация и как она развивается.

Существует 3 разных стадии, этапа определяющие развитие отношений в конфликтной ситуации:

Определение, осознание участниками ситуации как конфликтной. Зачастую достаточно, чтобы осознание было совершенно одним из участников взаимодействия. Понимание, что назрела конфликтная ситуация, требует мобилизации имеющихся в распоряжении сил, чтобы либо добиться желаемой цели, если речь идет о человеке, выступающем как активное начало, либо обеспечить максимально возможную защиту, если речь идет о пассивном участнике взаимодействия. Необходимо подчеркнуть, что определение участником ситуации как конфликтной само по себе становится механизмом отсекающим все стратегии поведения, не соответствующие этому состоянию системы и «включающем» те альтернативы, которые могут нужным образом структурировать взаимодействие при данном состоянии.

Выбор стратегии, структурирующий ход взаимодействия в конфликтной ситуации. В этой фазе взаимодействия каждый из участников намечает определенную линию поведения, которая несколько позже оформляется как общая стратегия. Именно на этом этапе кто-то из участников может принять решение о выходе из системы отношений, и таким образом, конфликтная ситуация будет элиминирована за счет распада системы. Возможен и просто отказ от каких-то условий, их «снижения», чтобы избежать обострения, или наоборот, выбирается стратегия, направленная на получения максимума желаемого.

Выбор действий в рамках общей стратегии взаимодействия. Стратегия выбрана, есть негласные правила, направляющие взаимодействие по тому или иному руслу, на этой фазе начинается столкновение стратегий и тактик индивидуального поведения.

Восприятие ситуации как конфликтной сопровождается рядом эмоциональных переживаний: повышенная тревожность, переходящая в страх, желание сопротивляться, враждебные чувства, предубежденность и т.д. Эти переживания неизбежно влияют на поведение человека, что не остается незамеченным другим участником взаимодействия, и тот начинает тоже воспринимать ситуацию как конфликтную. Происходит обоюдный выбор поведения в коллективе.

Причиной конфликта могут стать только те события (действия, решения, обстоятельства), которые затрагивают интересы членов коллектива. А интересы членов коллектива (группы) выражаются в занимаемых членами группы психологических позициях. Так вот, какое-либо событие может стать предметом конфликта, т.е. породить конфликтную ситуацию, если в результате этого события некоторые члены группы будут поставлены перед необходимостью изменить свои психологические позиции на менее выгодное, т.е. если пострадают, будут прямо или косвенно ущемлены их интересы.

Интересы весьма разнообразны, однако их можно представить в виде 4 типов.

Производственные интересы (связаны с конкретной деятельностью человека);

Социальные интересы (связаны с тем, что каждый член группы занимает в ней определенную неформальную позиции);

Личностные интересы (связаны с представлением людей о жизни, о добре, зле, жизненных ценностях);

Финансовые интересы (связаны с возможностью материального обеспечения).

Причиной конфликта становятся действия или обстоятельства, которые привели к изменению интересов.

Одной из причин конфликта является взаимозависимость задач, т.к. возможность конфликтов существует везде, где один человек зависит от другого человека (или группы) в выполнении задачи.

Причинами также являются различия в целях и различия во взглядах и представлениях.

Конфликты часто связаны с неудовлетворительными коммуникациями (плохая коммуникация препятствует управлению конфликтом).

И еще одна важная причина конфликтов различия в психологических особенностях (темперамент, характер, потребности, мотивы и т.п.).

Итак, зная признаки, причины и условия возникновения конфликта, мы можем село перейти к анализу и разрешению конфликтной ситуации.

Известно 5 основных стилей разрешения конфликтов, или стратегий поведения в конфликтной ситуации.

Уклонение. Человек, придерживающийся этой стратегии, стремиться уйти от конфликта. Эта стратегия может быть уместна, если предмет разногласий не представляет для человека большей ценности, если ситуация может разрешиться сама собой, если сейчас нет условий для эффективного разрешения конфликта, но через некоторое время они появятся.

Сглаживание. Этот стиль основывается на тезисе: «Давайте жить дружно». «Сглаживатель» старается не выпустить наружу признаки конфликта, конфронтации, призывая к солидарности. Отрицательные эмоции не проявляются, но они накапливаются. Рано или поздно оставленная без внимания проблема накопившиеся эмоции приведут к взрыву, последствия которого окажутся дисфункциональными.

Принуждение. Данный стиль связан с агрессивным поведением, для влияния на других людей здесь используется власть, основанная на принуждении, и традиционная власть.

Компромисс. Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени. Способность к компромиссу в управленческих ситуациях высоко ценится, так как уменьшает недоброжелательность и позволяет быстро разрушить конфликт. Но через некоторое время могут проявиться и дисфункциональные последствия компромиссного решения, например, неудовлетворенность «половинчатыми» решениями. Кроме того, конфликт в несколько измененной форме может возникнуть вновь, т.к. осталась нерешенной породившая его проблема.

Решение проблемы (сотрудничество). Этот стиль основывается на убежденности участников в том, что расхождение во взглядах это неизбежный результат того, что у умных людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. При этой стратегии участники признают право друг друга на собственное мнение и готовы его понять, что дает им возможность проанализировать причины разногласий и найти приемлемый для всех выход. Так, кто опирается на сотрудничество, не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решение проблемы.

Заканчивая, хотелось бы напомнить, что: конфликты порождаются определенным типом отношений между людьми, они являются вариантом развития этих отношений в определенных условиях. Зная законы этих отношений, мы без особого труда смоем обнаружить:

а) подлинные причины конфликта в отличие от мнимых, лежащих на поверхности;

б) предсказать поведение старшеклассников в ходе конфликта, вне зависимости от того что сами они об этом думают и как объясняют свои действия;

в) предсказать последствия конфликта как для его участников, так и для себя лично.

А если мы проведем параллель между развитием конфликта и мотивационной сферой старшеклассника, которая значительно влияет на тип реагирования в сложной ситуации, мы:

г) выберем наиболее подходящий вариант действий по овладению ситуацией;

д) и, наконец, будем действовать таким образом, чтобы негативных последствий было как можно меньше.

# Практическая часть

В нашей практической части мы попытались выявить связь характером, темпераментом, мотивацией достижения, эмоциональным состоянием ученика, его интеллектом и степенью реагирования в конфликтной ситуации.

Полученный при исследовании материал, конечно, не может дать представления об этой связи, однако при помощи наших методов мы можем довольно четко получить представление о типах мотивации и других личностных характеристик школьников старшего школьного возраста.

Модель исследования.

В качестве метода исследования мы различные тесты, позволяющие наиболее полно проследить психологические характеристики старшеклассника.

В нашем исследовании мы использовали 6 тестов:

 Тест–Опроник Г. Айзенка, позволяющий выявить экстраверсии и интроверсии, а также типы темперамента личности старшеклассника. Данный тест состоит из 57 вопросов, на каждый вопрос следовало быстро ответить «да» или «нет». Для обработки результатов мы использовали «ключ» к опроснику, в котором приведены 3 показателя: показатель экстраверсии, показатель нейротизма, показатель искренности ответов. По каждому показателю считывают суму балов (если ответ совпадает с указанным в «ключе», ему присваивается «1»). При сумме баллов свыше 5 по показателю искренности ответов обработка результатов не проводилась. Затем на чистом листе отчерчивают 2 пересекающихся в центре оси размером 24 см каждая. По горизонтали откладывают показатели экстраверсии, по вертикальной нейротизма (каждый бал равен один сантиметр). Пересечение линий, поведенных из отмеченных точек на оси экстраверсии и оси нейротизма указывает на определенный темперамент личности. Завершение обработки материалов оформляется в виде так называемого «круга Айзенка», который приводится ниже:

схема 1.

|  |
| --- |
| **(нестабильный)** |
| легко расстраивается, тревожный, ригидный, пессимистичный, сдержанный,необщительный, тихий**меланхолик****(интровертированный)**0 | 24 чувствительный, возбудимый,беспокойный, изменчивый,агрессивный, импульсивный,оптимистичный, активный,**холерик****(экстравертированный)**24 |
| **флегматик**пассивный, осмотрительный, рассудительный,доброжелательный, миролюбивый, управляемый, надежный, ровный, спокойный, стабильный. | 12**сангвиник**общительный, контактный, разговорчивый,отзывчивый, непринужденный, жизнерадостный, не склонный к беспокойству, склонный к лидерству.0 |
| **(стабильный)** |

 Тест-опросник К. Леонарда Г. Шмишека. Он предназначен для диагностики типа акцентуации личности. Данный вопросник измеряет сплав базовых свойств индивидуальности: темперамента и характера.

Тест состоит из 88 вопросов, на которые надо быстро ответить «да» или «нет». Для обработки результатов к каждой из 10 шкал, которые оценивают типы личности: тип демонстративный, педантичный, ригидный, возбудимый, гипертимичный, дистимический, сензитивный, циклотимический, аффективно– экзальтированный, эмотивный, относят «свои» вопросы. Необходимо сопоставить ответы школьника по каждой шкале с ответами. За каждое совпадение ставится 1 балл. Затем считаем, сколько баллов у нас набралось по каждой из 10 шкал. Эту цифру необходимо умножить на поправочный коэффициент. Признаком акцентуации (яркой выраженности) черты является величина больше 12 баллов.

 Тест– опросник мотивации достижения А. Мехрабина (Адаптация М.Ш. Магомедэминова).

Опросник служит для измерения результирующей тенденции мотивации достижения, т.е. разницу между выраженностью мотивов стремления к успеху и избегания неудачи. Опросник имеет 2 формы: для мужчин (форма А 32 вопроса), и для женщин (форма Б 30 вопросов).

Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень согласия или несогласия с каждым из утверждений, необходимо использовать следующую шкалу:

+3 полностью согласен,

+2 согласен,

+1 скорее согласен, чем не согласен,

0 нейтрален,

–1 скорее не согласен, чем согласен,

–2 не согласен,

–3 полностью не согласен.

Для обработки данных мы используем «ключ» и соотношения данных в опроснике. И на основе суммарного балла определяем, какая мотивационная тенденция доминирует.

 Тест Спилберга– Ханина для оценки эмоционального состояния.

При помощи данного вопросника мы оцениваем уровень тревожности на момент заполнения вопросника (РТ реактивной тревожности), отражающий реакцию на кратковременную сиюминутную ситуацию, и уровень тревожности, отражающий привычные (долговременные) для личности старшеклассника состояние (ЛТ). Опросник состоит из 2 частей по 20 вопросов.

Показатели реактивной и личной тревожности подсчитывается по формулам, данным в опроснике, и оцениваются по следующей шкале:

0– 30 баллов низкая тревожность;

31– 45 баллов умеренная тревожность;

выше 45 высокая тревожность.

Тест Штура на определение уровня интеллекта у школьника старшего школьного возраста.

Существует несколько форм этого теста, мы же ориентировались на форму А. Тест состоит из субтестов:

«Осведомленность 1» содержит 20 заданий, время выполнения 8 мин.

«Осведомленность 2» 20 заданий на 4 мин.

«Аналогия» 25 заданий на 10 мин.

«Классификация» 20 заданий на 7 мин.

«Обобщение» 19 заданий на 8 мин.

«Числовые ряды» 15 заданий на 7 мин.

Для обработки результатов мы использовали «ключ» с правильными ответами. Индивидуальные показатели выполнения теста в целом являются сумма баллов, полученных при сложении всех наборов заданий и процентная характеристика.

Тест Томаса, направленный на определение ведущей стратегии поведения старшеклассника в условиях противоречий.

Тест предлагает 30 пар утверждений, описывающих тот или иной вариант выхода из абстрактной конфликтной ситуации. Задача школьника заключается в том, чтобы из каждой пары выбрать тот вариант поведения, который наиболее примелем для него.

Необходимо зафиксировать номер пары, шифр, соответствующий варианту поведения, который он выбрал. И для обработки результатов мы подсчитали каких цифр больше: 1...,2...,3...,4...,5...

1 обозначает стратегию поведения соперничество;

2 сотрудничество;

3 компромисс;

4 избегание;

5 уступчивость.

Данные тесты были предложены 7 школьникам 10-х и 11-х классов.

Полученные результаты мы занесли в таблицу.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Имя*** | ***Акцен–туация личности*** | ***Темпера–мент*** | ***мотива–ция достижения*** | ***эмоцио–нальное состояние*** | ***интеллект*** | ***страте–гия поведения в конфлик-те*** |
| ***1.*** | Алена | гиперти-мичный, экзальтиро–ванный | холерик | стремление к успеху | умеренная тревожность | 63 %, ближе к успеху | соперни–чество |
| ***2.*** | Витя | возбудимый, экзальтированный | холерик | избегание неудач | высокая тревожность | 57 % среднее | компро–мисс |
| ***3.*** | Олег | демонстра–тивный | сангвиник | стремление к успеху | низкая тревожность | 61 % ближе к успеху | сотрудни–чество |
| ***4.*** | Дима | гипертимичный, демонстративный | холерик | избегание неудач | умеренная тревожность | 60 % среднее | сотрудни–чество |
| ***5.*** | Таня | аффектив–ный, экзальтированный | холерик | избегание неудач | высокая тревожность | 60 % среднее | уступ–чивость |
| ***6.*** | Алина | гипертимичный, эмотивный | холерик | стремление к успеху | умеренная тревожность | 60 % среднее | компромисс |
| ***7.*** | Ира | демонстра–тивный | сангвиник | стремление к успеху | умеренная тревожность | 65 % наиболее успешно | сотрудничество |

Анализ полученных результатов.

В старшем школьном возрасте превалируют гипертимический, демонстративный, и аффективно- экзальтированный типы личности.

Что касается темперамента, то абсолютное большинство относится к холерическому темпераменту, можно встретить и не ярко выраженного сангвиника. Мотивация достижения у школьников старшего школьного возрастав основном характеризуется как стремление к успеху.

Рассматривая эмоциональное состояние, то здесь можно наблюдать все виды тревожности, но умеренная тревожность превалирует.

Мы исследовали школьников, которые в школе учатся неплохо, но и не отличники, кроме одной девочки, которая достигла наибольшего успеха в прохождении теста Штура на интеллект. Остальные результаты: 2 результата близкие к успеху, остальные средние по успешности.

Самую разнообразную картину можно наблюдать в исследовании поведения в конфликте.

Проводя данное исследование, мы заметили следующие особенности: Стратегия поведения у старшеклассников, имеющих демонстративный тип личности, который характеризуется стремлением выделиться, быть в центре внимания, обладает способностью завоевывать расположение окружающих. Все эти ученики экстравертированные с умеренной или даже низкой тревожностью, в основном у них средние показатели интеллекта, однако мотивация достижения у 2х стремление к успеху, а у одной избегание неудачи, т.е. он проявляет неуверенность в себе, не испытывает удовлетворения в деятельности, боится критики.

Анализируя наши исследования дальше мы заметили, что 2 школьника имеют стратегию поведения в конфликте компромисс. Общее в типах личности этих учеников их повышенная возбудимость, оптимизм, быстрая смена настроений; по темпераменту оба этих ученика ярко выраженные холерики. У девушки умеренная тревожность, а у юноши очень высокий уровень личностной и ситуативной тревожности и как следствие мы можем наблюдать у него мотив избежания неудач, так как боязнь неудачи, характерная черта высокотревожных людей и, кроме того, они хуже работают в условиях дефицита времени, отведенного на решение задачи. И если мы посмотрим в нашу таблицу, то увидим, что у этого юноши самый низкий процент выполненных заданий.

Те же факты мы можем проследитьу девушки по имени Таня. У нее также очень высокий уровень тревожности и мотив избегания неудачи, которые как нельзя лучше оправдывают ее стратегию поведения в конфликте уступчивость.

Проводя наши исследования мы столкнулись еще с одним типом поведения в конфликте. Этот тип поведения у очень яркой девушки с гипертимичным типом личности, который характеризуется высокой активностью и предприимчивостью, общительностью, оптимизмом. Она яркий холерик с устойчивым мотивомстремление к успеху. У нее довольно высокий уровень интеллекта и за счет своей напористости и агрессивности она заставляет принять ее точку зрения.

Итак, проводя наши исследования мы выяснили, что тип поведения в конфликте напрямую связан с акцентуацией личности, ее темпераментом. Очень ярко на примерах мы проследили, что от эмоционального состояния школьника зависит и его мотивы достижения и его работы в стрессовой ситуации.

Подведя итоги нашей практической части необходимо отметить, что от типа мотивации, эмоционального состояния, темперамента и характера личности зависит степень выраженности спожную ситуацию.

# Заключение

В нашей работе мы рассматривали личность школьника старшего школьного возраста и социальную ситуацию ее развития. Мы выяснили все новшества и изменения в личностных характеристиках в этом возрасте.

Во второй части мы исследовали влияние мотивационно - потребностной сферы старшего школьника на возникновение конфликта и выяснили, что от личностных характеристик старшего школьника (характер, темперамент, интеллект), от эмоционального состояния и типа мотивации зависит степень выраженности реакции на ситуацию.

Здесь же мы рассмотрели конфликт, его виды, причины, признаки и механизм его развития.

В ходе 2 главы мы выяснили, что для разрешения конфликта с наименьшими негативными последствиями необходимо знать психические характеристики личности; необходимо уметь анализировать конфликт и отличать конфликтную ситуацию от инцидента. Также нужно помнить о межличностных стилях разрешения конфликтов.

В нашей практической части мы на примерах доказали связь между мотивационно - потребностной сферой старшего школьника и степенью его реагирования в сложной ситуации. Моделью нашего исследования было тестирование, которое позволяет наиболее глубоко исследовать личность старшего школьника.

Проблема конфликта межличностного или группового всегда актуальна. Ведь с конфликтом сталкивается каждый человек, будучи существом социальным. Существует много литературы по данному вопросу, однако даже единого определения конфликта мы найти не сможем. Исследовать конфликт и его связи можно до бесконечности. В нашей работе была попытка глубоко и основательно рассмотреть конфликт и его связь с мотивационно - потребностной сферой.

# Библиография

Вересов, «Формула противостояния или как устранить конфликт в коллективе», М., Изд-во «Флинта», 1998, 112 с.

Витис Кариса Вилинас, «Психологические механизмы мотивации человека», М., Изд-во МГУ, 1990.

Дамакин, Л.Я. Дяченко, В.И. Сперанский, «Конфликты и технологии их предупреждения», Белгородский центр соц-х технологий, 1995,316 с.

Крошук, «Личность в конфликте на материале исследования шахматного творчества», Саратов, 1976.

Левитов, «Психология характера», М., «Просвещение», 1969, 424с.

Немов , Психология, 1-й, 2-й том, М., Высшая школа, 1997.

Платонов, «Краткий словарь системы психологических понятий», М., Высшая школа, 1984, 174 с.

Практическая психология, под ред. д-ра псих. наук, проф. акад. БПА, М.К. Тутушкиной, Изд-во «Дидактика плюс», 1997, 336 с.

Хайнц Х., «Мотивация и деятельность», М., Педагогика, 1986.

Хрестоматия по психологии, под руководством А.В. Петровского.М., «Просвещение», 1977, 528 с.