

ВПЛИВ ТЕМПЕРАМЕНТУ НА ПОВЕДІНКУ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

Караман О. А.

студентка 3(5) курсу бакалавр
спеціальність 053 «Психологія» ФПСР

Керівник: Дикіна Л. В.

ст. викладач кафедри практичної та клінічної
психології, ФПСР

Актуальність дослідження. Якщо спостерігати за людьми, то можна побачити, що вони відрізняються один від одного своєю поведінкою: по-різному проявляють свої почуття, неоднаково реагують на подразники зовнішнього середовища. Так, одні вирізняються врівноваженістю поведінки, діють обмірковано, не показують зовні своїх почуттів, інші за тих самих обставин нервуються, емоційно збуджуються та вибухають вулканом почуттів з приводу незначних подій. Одні комунікабельні, легко вступають у контакти з людьми, життєрадісні, а інші, навпаки, замкнуті та стримані. І це стосується суто зовнішніх проявів, незалежно від того, наскільки ця людина розумна, працелюбна, смілива, які її прагнення та інтереси.

Такі індивідуальні особливості мають назву "темперамент" (від лат. *temperamentum* – належне співвідношення частин). Темперамент – це вроджені форми поведінки, які проявляються в динаміці, тонусі та врівноваженості наших реакцій на життєві впливи.[2] Темперамент – характеристика індивіда щодо динамічних особливостей його психічної діяльності (темпу, ритму, інтенсивності психічних процесів і станів).

Усі типи темпераменту мають свої позитивні та негативні риси. Позитивні якості холерика – активність, пристрасність, енергійність; сангвініка – рухливість, емоційність, чуйність; флегматика – витримка, спокій; меланхоліка – глибина та стійкість почуттів, емоційна чутливість. Водночас холерики можуть бути нестриманими, різкими, афективними; сангвініки – недостатньо зосередженими, легковажними. [2]

Конфлікт (з лат. *conflictus* – зіткнення) – особливий вид взаємодії, в основі якого лежать протилежні і несумісні цілі, інтереси, типи поведінки людей та соціальних груп, які супроводжуються негативними психологічними проявами [1]. К. Томас та Р. Кілман визначили 5 основних найбільш задовільних стратегій поведінки у конфліктній ситуації: співпраця, суперництво, уникнення, адаптація та компроміс. Кожний тип темпераменту в залежності від конфлікту віддає перевагу, одній з можливих стратегій для вирішення конфлікту.

Проблема шляхів вирішення конфлікту залежно від типу темпераменту до кінця не вивчена. А. М. Муталімовою було проведено дослідження на виявлення взаємозв'язків властивостей темпераменту і особливостей міжособових відносин, але не в конфліктній ситуації. [1] Загалом більшість робіт спрямована або на вивчення окремо темпераменту, або конфлікту.

Загальні проблеми конфліктів проаналізовані у працях А. Я. Анцупова, Н. В. Гришиної, А. Н. Сухова. Велику увагу

приділяють конфліктам окремо у різних сферах – політичні конфлікти – Д. Г. Ольшанський, А. І. Пирогов, в освітніх закладах – Г. В. Антонов, І. О. Вахоцька та ін. Дослідженню темперамента були присвячені праці Гіппократа, Галена, Е. Кречмера, І. Павлова, Я. Стреляу, К. Юнга, У. Шелдона та ін.

Мета роботи: виявити вплив темпераменту на поведінку людини в конфліктній ситуації.

Методики дослідження: тест–опитувальник Г. Айзенка; методика К. Томаса.

База дослідження. Дослідження проводилося за допомогою онлайн–опитування. В експерименті прийняло участь 30 людей різної статі та віку.

За результатами по тесту–опитувальнику Г. Айзенка були отримані наступні типи темпераменту: 64% (19 людей) виявилися сангвініками, такі люди є комунікабельними, відкритими, жвавими та безтурботними. 13% (4 людини) – холерики, у них часто змінюється настрій, бувають імпульсивними, образливими та агресивними, часто активні та оптимістичні. 20% (6 людей) виявились флегматиками, їм притаманна помітна розміреність, спокій та надійність. 3% (1 людина) – меланхолік, це дуже чутливі, тривожні, мало контактні, песимістичні люди.

Дані отримані в результаті проведення методики Томаса, наступні: 31% – надали перевагу стилю компроміс, при виборі такого шляху вирішення конфлікту угоди досягають шляхом взаємних поступок. По 29% надають перевагу пристосуванню та уникненню. Для людей які обрали шлях пристосування, характерно принесення в жертву власних інтересів заради інших, при уникненні проявляється відсутність тенденції до досягнення власної мети та кооперації. У 8% переважає стиль поведінки у конфлікті як співпраця, ці люди при конфлікті приходять до альтернативи, яка повністю задовольнить обидві сторони. Та 3% надали перевагу суперництву, такі люди прагнуть добитися своїх

інтересів незважаючи на інтереси інших.

Оскільки завдання дослідження було з'ясувати шляхи вирішення конфлікту залежно від темпераменту, то проаналізувавши результати, були отримані наступні данні: більшість холериків обрали стиль вирішення конфлікту як компроміс – 80% та пристосування – 20%; сангвініки надали перевагу уникненню – 32%, пристосуванню та компромісу по 27%, співпраці – 9% та суперництву – 5%; флегматики схильні для вирішення конфлікту за допомоги пристосуванню та уникненню по 43%, та компромісу – 14%; флегматик вирішує конфлікти за допомогою – співпраці, компромісу, пристосуванню та уникненню в залежності від ситуації.

Темперамент – це стійка властивість особистості, що виражає індивідуально–своєрідну динаміку психіки і поведінки, котра однаково виявляється в різноманітній діяльності незалежно від її змісту, мети і мотивів. У людини виявляються такі типи темпераменту: холеричний, сангвінічний, флегматичний і меланхолічний. [2]

Визначити тип темпераменту можна за допомогою одного з найпопулярніших тестів – це тест на визначення темпераменту Айзенка, вченого–психіатра, який першим створив класифікацію типів. Цей тест складається з безлічі питань і сприяє досить точному визначенню типу темпераменту людини.

Для опису типів поведінки людей в конфліктних ситуаціях, К. Томас запропонував двовимірну модель регулювання конфліктів, основними вимірами в якій є кооперація (пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених до конфлікту) і напористість (для якої характерний акцент на захисті власних інтересів). [3]

Відповідно цим двом вимірам, автор виділяє наступні способи регулювання конфліктів: суперництво, співпраця, компроміс, уникнення та пристосування. К. Томас вважає, що при уникненні конфлікту жодна з сторін не досягає успіху.

При таких формах поведінки, як конкуренція, пристосування і компроміс, або один з учасників виявляється у виграші, а інший програє, або вони обидва програють, оскільки йдуть на компромісні поступки. І тільки в ситуації співпраці обидві сторони виявляються у виграші. [1]

Висновок. Темперамент є однією з найбільш значимих властивостей особистості. Кожна людина по різному поводить себе у вирішенні конфліктної ситуації. Як і при спілкуванні у когось поведінка стійка і агресивна, хтось прямолінійний, гнучкий, вразливий, та і більшість конфліктів характеризується тим, що їх учасники прагнуть добитися поставленої мети не звертаючи на інших, що може породжувати суперництво, але не всі схильні для продовження конфлікту та часто намагаються уникнути конфлікту, або прийти до певного компромісу.

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки. Зв'язок між конфліктністю і темпераментом є опосередкований, зовнішня поведінка індивіда проявляється залежно від його темпераменту. Людям з певним темпераментом притаманні певні стратегії поведінки в конфлікті, так по характеристиками сангвініка йому характерна співпраця та компроміс у конфлікті; холерикам – змагання, співпраця; флегматикам – пристосування, компроміс, співпраця; меланхолікам – уникнення, компроміс.

Отримані результати дещо не збігаються з тим що ми могли би отримати, це може залежить від того, що серед людей рідко зустрічається тип темпераменту у чистому вигляді, найчастіше у багатьох людей вони змішані. Через це при виникненні різних конфліктних ситуацій, настрою, середовищу та людей які беруть участь у конфлікті – індивід зі змішаним темпераментом може по різному вирішувати конфлікт.

Література

1. Березовська Л. І., Юрков О. С. Психологія конфлікту : навч.-метод. посіб. Мукачево, 2016. 201

C.https://dut.edu.ua/uploads/1_1537_89047517.pdf

2. Варій М. Й. Загальна психологія : підр. для студ. вищ. навч. закл. 3–те вид. : Центр учбової літератури, 2009. 1007
C.http://document.kdu.edu.ua/info_zab/053_425.pdf

3. Токарева Н. М., Шамне А. В. Основи вікової психології : навч.–метод. посіб. Кривий Ріг, 2013. 283
C.http://elibrary.kdpu.edu.ua/bitstream/0564/1757/1/Возрастная_психология.pdf