

**«Особенности стратегий поведения в конфликте
как один из компонентов гибких навыков и их
взаимосвязь с типологией МВТІ»**

Автор: Бусоргина Дарья,
ученица 9В класса.

Руководитель: Нечаев
Никита Вячеславович.

Актуальность

- В наше время необходимо понимать, почему в той или иной ситуации каждый человек поступает по-разному. Нас окружает разнообразие. Мы постоянно сталкиваемся с человеческими различиями – разными взглядами, манерами, убеждениями, чувствами, и порой это вызывает сильные недопонимания и конфликты. Наши успехи на работе, дома и в целом при взаимоотношении с людьми зависит от нашего умения строить отношения с самыми разными людьми, а не только с теми, кто разделяет наши взгляды.

- **Цель:** выявить взаимосвязь стратегий поведения в конфликте с типами поведения по методике Майерс-Бриггс

Задачи:

1. Изучить особенности подросткового возраста;
2. Изучить понятие «типоведения»;
3. Разобрать стратегии поведения в конфликте как компонент гибких навыков;
4. Собрать данные о личностных качествах с помощью психологического теста по методике Майерс-Бриггс
5. Исследовать понятие стратегий поведения в конфликте. Провести анализ методики К.Томаса- Р. Киллменна
6. Интерпретация результатов.

- **Методы исследования:** Поведение в конфликтной ситуации, ТКІ (Томас-Килменн); тест на тип личности по технологии Майерс-Бриггс.
- **Гипотеза:** стратегии поведения в конфликте зависят от каждого предпочтения в типе личности (экстраверсия-интроверсия, сенсорика-интуиция, логики-этики, рационализм-иррационализм)

- **Типоведение** помогает нам эффективно подходить к разрешению бесчисленных небольших вопросов – личных и межличностных, – с которыми мы сталкиваемся ежедневно. Главное, что дает нам типоведение, – это глубже понять самих себя в разных ситуациях и, как следствие, более эффективно управлять собой.

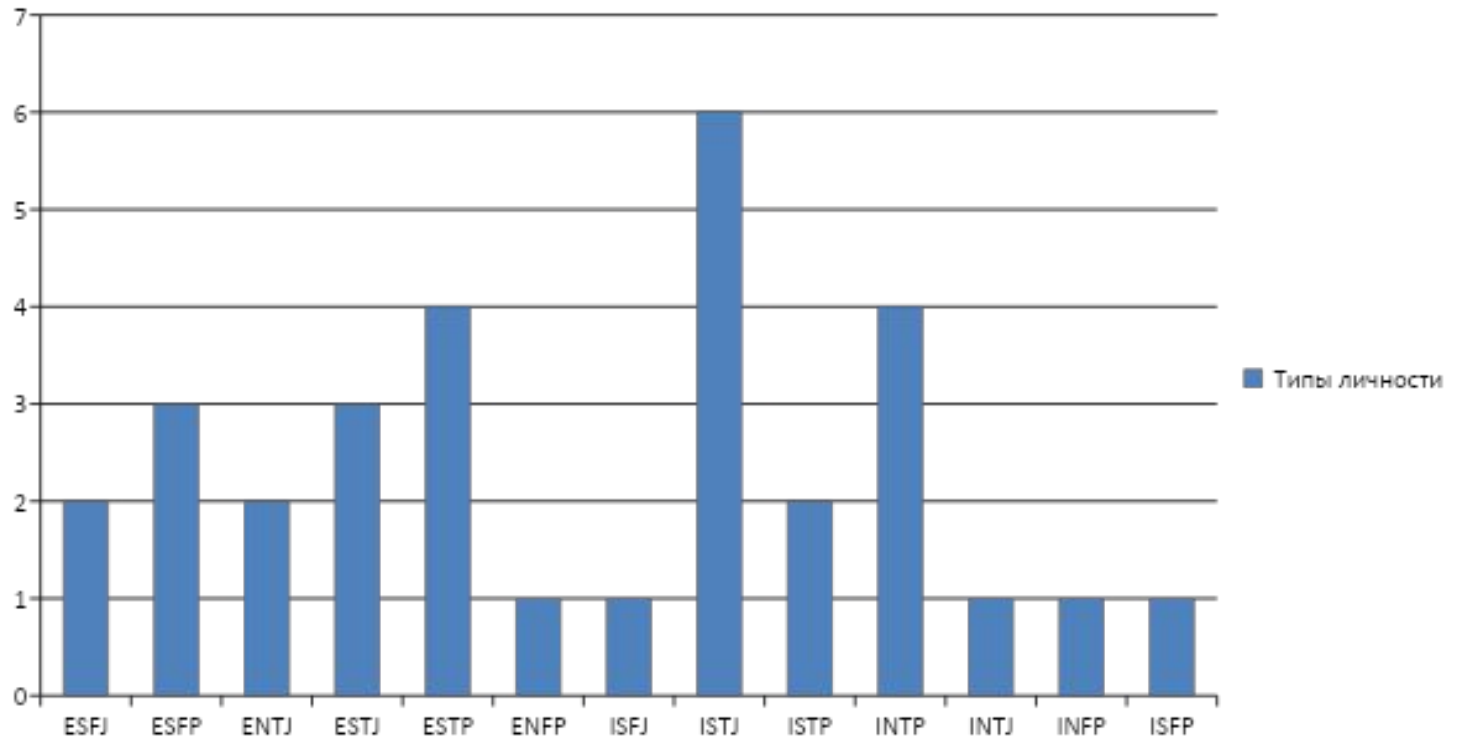


- Любая конфликт – это стресс. Во время стрессовой ситуации необходимо соблюдать спокойствие и понимать, как разрешить проблему. Поэтому правильно поступив в конфликте, снимается стресс у обеих сторон, проблемы и разногласия улетучиваются, укрепляются взаимоотношения и повышается работоспособность внутри коллектива. Таким образом, мы выяснили, что стратегии поведения в конфликте и есть один из компонентов «soft skills».

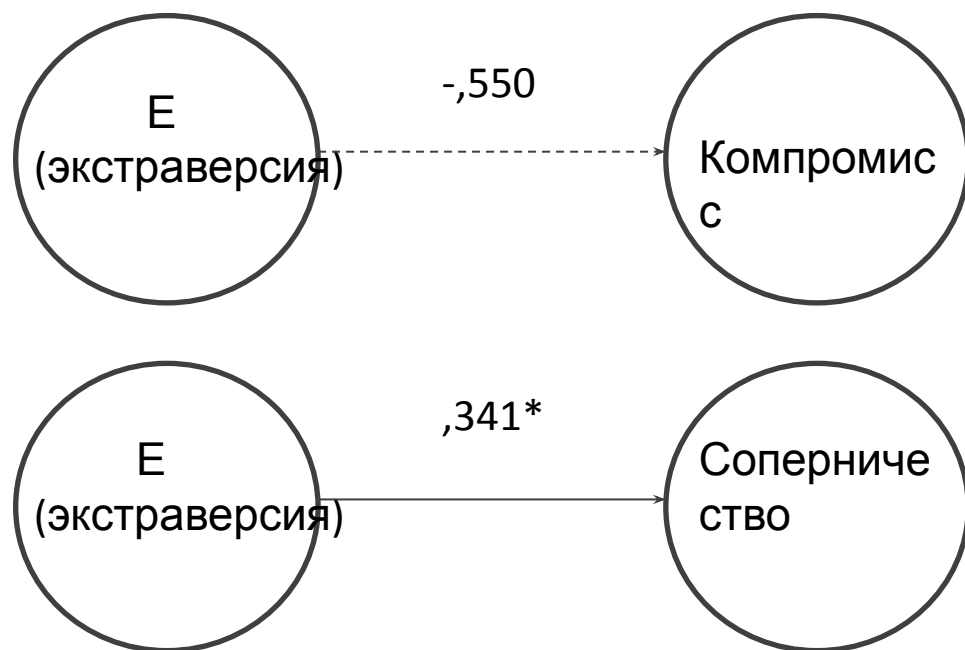
1. Соперничество – открытая борьба за свои интересы.
2. Сотрудничество – поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон.
3. Компромисс – урегулирование разногласий через взаимные уступки.
4. Избегание – стремление выйти из конфликтной ситуации не решая ее, не уступая, но и не настаивая на своем
5. Приспособление – сглаживание противоречий, поступая своим интересом

Этапы исследования

1. Проведение психологического теста на тип личности по типологии Майерс-Бриггс.
2. Проведение теста на стратегии поведения в конфликте.
3. Анализ полученных результатов.

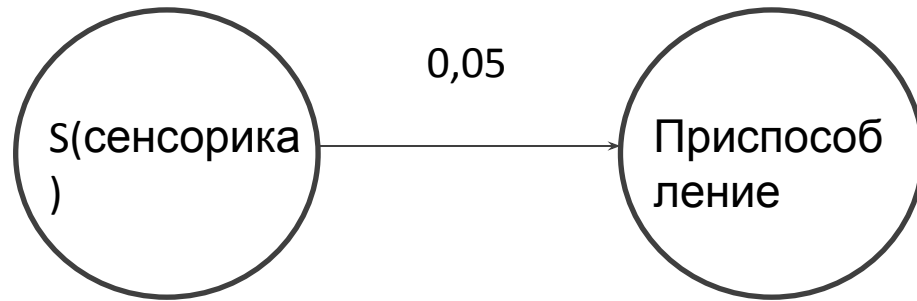


Анализ результатов. По параметру Е(экстраверсия).



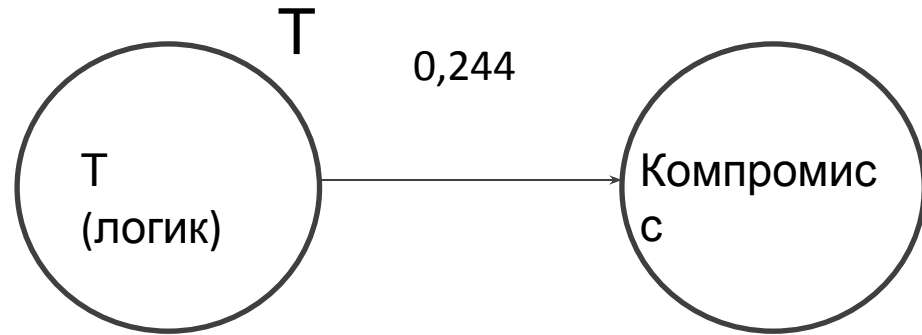
Мы выяснили, что чем выше показатель Е, тем меньше человек во время конфликта использует такую стратегию поведения как «компромисс» и больше прибегает к «соперничеству». Это можно объяснить тем, что экстраверты стремятся к лидерству и хотят, чтобы больше людей обратили на них внимания, т.к. главный источник их энергии – общение, они становятся более энергичными во время разговора. Экстраверты всегда более эмоциональны, а интроверты часто кажутся более замкнутыми и сдержанными.

По параметру S



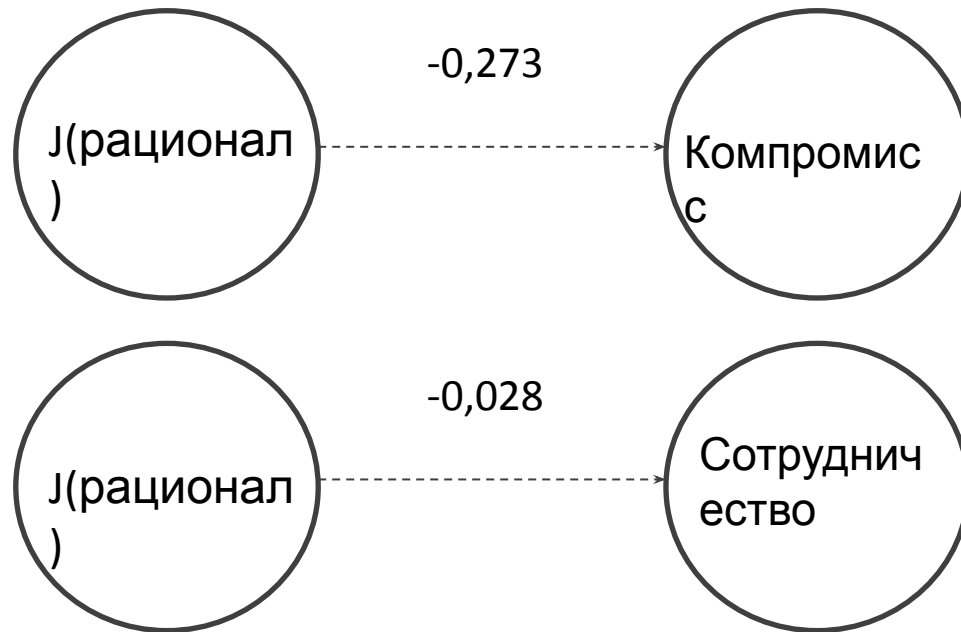
Чем выше показатель S, тем больше человек использует стратегию поведения «приспособление» в конфликте. Это можно объяснить тем, что сенсоры более рассудительны и менее поддаются эмоциям. Сенсоры понимают, что путем «приспособления» можно сгладить противоречия. S слишком сконцентрированы на отдельном моменте и из-за этого могут не замечать все остальное. Они будут разрешать конфликт, происходящий в данную минуту, и временно успокоятся, нежели возьмутся за глобальный пересмотр отношений.

По параметру T



Оказалось, что чем выше показатель T, тем чаще человек использует «компромисс» как решение конфликта. Это можно объяснить тем, что логики испытывают страх перед тем, что касается чувств и отношений, поэтому, когда логик видит, что чувства другого человека были задеты или спор перерастает в ссору, он не всегда понимает, что ему нужно делать – чужие эмоции его пугают. Именно поэтому они стремятся сделать так, чтобы хоть что-то получить, а не все потерять и вырабатывают временное решение проблемы, чтобы в дальнейшем найти способ решения конфликта.

По параметру J



Чем выше показатель «рационализма», тем меньше человек прибегает к таким стратегиям поведения в конфликте как «компромисс» и «сотрудничество». Это можно объяснить тем, что рационалы стремятся все держать под своим контролем, в особенности конфликты. Как только в жизнь рационала что-то вторгается, он обязательно активно на это отреагирует. Бывает, что даже самый безобидный вопрос может привести к последствиям и даже довести до конфликта. Они всегда уверены в своей правоте и совершенно не желают узнавать мнение другого человека. Если оба собеседника являются рационалами – их диалог зайдет в тупик. Рационалы часто слишком резко выражают свое недовольство по вопросам, которые даже могут не являться для них принципиальными.

Выводы

Мы сталкиваемся с разными людьми и необходимо понимать, что люди ведут себя в той или иной ситуации по-разному. Зная основные отличия в типах поведения можно адекватно анализировать поступки разных личностей, уметь строить отношения с самыми разными людьми, чьи взгляды отличаются от наших. Также мы узнали, что стратегии поведения в конфликте являются составляющей «soft skills». «Гибкие навыки» помогают лучше адаптироваться в коллективе; каждый из нас должен обладать данными умениями для того, чтобы успешно развиваться в той или иной деятельности и для того, чтобы внутри команды были дружеские взаимоотношения, которые улучшают работоспособность каждого человека в коллективе.