

Забєліна О.С

ВПЛИВ ТЕМПЕРАМЕНТУ НА ПОВЕДІНКУ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

Конфлікти є невід'ємними в будь-якій соціальній структурі, бо вони є важливою умовою суспільного розвитку. Кожна особистість прагне досягти поставленої мети, часто не звертаючи уваги на інших, що породжує суперництво і напруженість між людьми. Тому й з'являється інтерес до проблем можливостей і особливостей людської особистості. Темперамент є центральним утворенням психодинамічної організації особистості, яке має бути сформовано та буде проявлятися в діяльності й надавати на неї вплив, припустимо, що з ним пов'язані між собою певні особливості особистості, такі, наприклад, як рівень агресивності і комунікативний контроль, що може впливати на вибір стратегії та шаблону поведінки в конфліктній ситуації. Вибірка була зроблена за допомогою рандомізації, що дозволяє отримати більш точні результати дослідження, виключаючи можливість проведення дослідження на особистостях з однаковими або схожими типами темпераментами та поведінкою в конфліктних ситуаціях, в силу вибору однакової професії.

Для досягнення поставленої мети було проведено емпіричне дослідження та отримані результати, які підтвердили гіпотезу про те, що з темпераментом взаємопов'язані деякі особливості особистості, такі, наприклад, як рівень агресивності і комунікативний контроль, що в свою чергу впливає на вибір стратегії поведінки в конфлікті. Тобто, особі з певним темпераментом притаманні певні стратегії поведінки в конфлікті.

Виходячи з дослідження можна зробити висновок, що особам з меланхолійним типом темпераменту властива поведінка в конфлікті за способом «компроміс» (7,6%) та «уникнення» (6,5%). Особам з холеричним типом темпераменту домінуючими стратегіями було визначено «суперництво» (7,7 %) та «компроміс» (5,9 %). З таким типом темпераменту як «сангвінік» реалізуються такі стратегії у поведінці, як «компроміс» (7,9%) та «співпраця» (6,3%). З флегматичним типом темпераменту переважали такі стратегії поведінки у ситуаціях протистояння: «уникнення» (6,8 %) та «приспосовування» (6,2 %).

Найбільший позитивний вплив на агресивність надають такі складові темпераменту, як: соціальна пластичність, пластичність і соціальна ергічність; найбільш негативний вплив робить соціальна емоційність, темп і соціальний темп. На комунікативний контроль значимого позитивного і негативного впливу не робить жодна складова темпераменту. Найбільше значущий вплив на вибір стилю суперництва надає соціальна пластичність і пластичність; негативне - ергічність. Не було виявлено ні позитивного, ні негативного впливу темпераменту на стиль поведінки в конфлікті - співробітництво. Позитивний вплив на вибір стилю компроміс надає соціальний темп, а негативний - соціальна пластичність. Виявлено незначний вплив темпераменту на стиль поведінки в конфлікті - уникнення: позитивне - соціальна ергічність, негативне - соціальна пластичність і пластичність. Також не виявлено значущого впливу емоційності та соціальної емоційності на вибір стратегій поведінки в конфліктній ситуації.

Таким чином, основними складовими темпераменту, які впливають на поведінкові особливості, є: ергічність, соціальна ергічність, пластичність, соціальна пластичність, темп та соціальний темп. Інші складові темпераменту, за даними дослідження, не роблять значного впливу на поведінкові особливості особистості.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Астахова К.В.