

ВЫБОР ПРЕОБЛАДАЮЩЕЙ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

CHOICE OF THE LEADING BEHAVIOR STRATEGY IN RESOLVING A CONFLICT SITUATION OF RESPONDENTS FROM VARIOUS SOCIAL GROUPS

*I. Zaytseva
V. Kozlov*

Summary: In the article, we cover problems of studying personal psychological behaviour determinants in resolving a conflict situation. We detect the connection between the adaptation conditions' influence to a social environment and the demonstration of one's behavior strategy in a conflict situation. Comparative analysis of prevailing behavior strategy's degree is held. The meaning of individual's active position in successfully achieving the adaptation goals to a new social environment is emphasized.

The aim of the study was to analyse statistical differences in the frequency of choosing behavior strategy in a conflict situation among the respondents of different social groups. The conflict regulation method emphasized by K. Thomas as "Rivalry" got a special attention.

Study results showed, that individual's active position in the process of satisfaction of personal claims, the readiness to protect one's interests with confidence and the focus on successfully achieving personal goals are represented in the choice of corresponding behavior strategy in a conflict situation in the social group of immigrants from other cities.

Keywords: interpersonal interaction, conflict situation, behavior strategy, adaptation, personality, behavior, communication type, activity.

Зайцева Инна Борисовна

психолог, ООО «Центр аттестации сил обеспечения
транспортной безопасности»

inka-68@mail.ru

Козлов Владимир Васильевич

Д.псих.н., профессор, ФГБОУ ВО «Ярославский
государственный университет им. П.Г. Демидова»

rectorat@uniyar.ac.ru

Аннотация: В статье освещаются проблемы изучения индивидуально-психологических детерминант поведения индивида в ситуации разрешения конфликта. Выявляется существование взаимосвязи между влиянием условий адаптации к социальной среде и демонстрацией личностью определенного стиля поведения в конфликтной ситуации. Проводится сравнительный анализ степени выраженности преобладающего стиля поведения у представителей различных социальных групп. Подчеркивается значение активной позиции индивида в успешном достижении целей адаптации к новой социальной среде.

Задача, которая ставилась в исследовании, заключалась в получении ответа на вопрос, имеются ли статистически значимые различия в частоте выбора определенной стратегии поведения в конфликтной ситуации среди респондентов разных социальных групп.

В ходе проведения исследования особое внимание привлек к себе способ регулирования конфликтов, выделенный К. Томасом как «Соперничество». Результаты проведенного исследования позволили сделать вывод о том, что активная позиция индивида в процессе удовлетворения собственных притязаний, готовность уверенно отстаивать свои интересы, нацеленность на успешное достижение цели наиболее ярко отражаются в выборе соответствующего стиля поведения в конфликтной ситуации в социальной группе иногородних мигрантов.

Ключевые слова: межличностное взаимодействие, конфликтная ситуация, стратегия поведения, адаптация, личность, поведение, тип коммуникации, деятельность.

Введение

В наши дни в ситуации активного развития и трансформации экономических, политических и социальных процессов в мировом сообществе колоссально возрастают возможности территориальной мобильности индивидов.

Переезд в крупные мегаполисы, поиски новых условий для реализации личностного потенциала, внешнее влияние происходящих в социуме структурных изменений общественной системы приводят к изменению характера межличностных отношений, которые становятся менее устойчивыми.

Человек в течение всей своей жизни реализовывает свою социальную природу, вступает в отношения с другими людьми.

Ситуация миграции является кризисным явлением, т.к. все стороны жизнедеятельности индивида, находящегося внутри этого процесса, подвергаются серьезно испытанию.

В ситуации миграции человек сталкивается с необходимостью освоения норм, ценностей, правил и установок нового социума, что требует от него огромных усилий. Это является для индивида серьезным вызовом, ставит его в рамки трудноразрешимой жизненной ситу-

ации, мобилизует все его резервы, требует от человека усилий на грани его адаптивных возможностей.

Основными трудностями адаптационного процесса является состояние постоянного стресса, неопределенность результатов в стремлении к достижению цели, проблемы поиска эффективных стратегий поведения, помогающих достичь успеха.

Анализ поведенческих особенностей людей связан со сферами их жизненной активности и пониманием проблем, которые решает каждый человек на своем жизненном пути. Способы решения противоречий, желание их решать (или уход от них) есть особые жизненные качества личности, которые вырабатываются в процессе жизни [1].

Человек как представитель общества, принадлежащий к определенной социальной группе, выступает не только объектом общественных отношений, но и их субъектом, т.е. активным звеном, включенным в структуру социума, связанного с социумом тесными взаимоотношениями, реализующего себя в определенной деятельности и обладающего характерными социально-психологическими параметрами.

В связи с этим, в центре внимания специалистов, работающих в сфере науки, экономики, производства все чаще оказывается индивид, личность, которая является важной частью «человеческого ресурса».

Иными словами, изучение способности личности, к выработке эффективных стратегий поведения в ситуации разрешения конфликта приобретает особое значение и актуальность.

Литературный обзор

В основе существования и развития любого общества лежат разные интересы, как различных социальных групп, так и отдельных индивидов, входящих в эти группы.

Общества, в котором встречается совпадение интересов всех социальных групп и где отсутствует понятие социального конфликта, в реальности не существует.

В свое время Э. Дюркгеймом была предложена идея «социальной солидарности» на базе «социального взаимодействия» [5]. Непосредственно в трактовке самого понятия социального взаимодействия прослеживается линия социального конфликта. Межличностное взаимодействие или взаимодействие между определенными социальными группами содержит в себе напряжение в области отстаивания интересов и носит характер конфронтации, конкуренции, соперничества, создающих атмосферу, провоцирующую реальную возможность воз-

никновения конфликта.

Важную роль в выборе паттерна поведения в конфликте играют индивидуально-психологические характеристики личности. В реализуемых поведенческих стратегиях в коммуникации между индивидами могут демонстрироваться различные модели: единства и сотрудничества или конфликта и конфронтации. Потребность человека в самореализации предполагает выбор им различных способов удовлетворения данной потребности.

Сочетание личностных свойств индивида может считаться оптимальным, если оно способствует эффективности его деятельности, достижению наивысшего уровня развития и ведет к максимальной самореализации личности (удовлетворенности) [13]. Механизм «самореализующегося пророчества», когда ожидания человека реализуются в его поведении, описывал в своих работах Р. Бернс [3].

Несоответствие желаемой и реальной перспективы может привести к возникновению внутреннего напряжения, т.н. внутреннего конфликта. Это также может явиться предпосылкой возникновения неадекватной самооценки, которая порождает искаженное восприятие действительности и серьезные трудности в общении и социальном взаимодействии [3],[6],[8],[18].

Для всех областей жизнедеятельности человека характерны формальные и неформальные типы коммуникации.

Успешность процесса коммуникации индивида связана с проявлением различных психологических характеристик личности, прежде всего с открытостью новому опыту, рациональностью, способностью к установлению и сохранению хороших отношений с людьми, чувством собственного достоинства.

По К. Роджерсу эти характеристики выделяются как основные свойства «константного ядра Я-концепции» самоактуализирующейся личности [4].

В свою очередь о процессе личностного роста как о процессе самоактуализации личности заявляет и представитель гуманистической психологии Абрахам Маслоу [7]. При этом системообразующим фактором развития становится сама личность, а механизмом ее развития-саморегуляция и самоорганизация [2].

События, связанные с серьезными переменами в жизни человека, такие как смена места жительства, поиск новой работы, адаптация к новым условиям социальной среды, профессиональное самоопределение, требуют от личности принятия ответственных, порой рискованных решений, которые зависят в большой сте-

пени от сложившейся системы ценностей индивида.

Уникальность и отличительные психологические особенности каждой конкретной личности проявляются и в различных способах ее поведения, в разных мотивационных детерминантах, участвующих в мотивационном процессе и обуславливающих принятие решений [10].

Люди, меняющие место жительства, переезжающие в крупный мегаполис, сталкиваются с необходимостью интеграции в новую социальную среду, освоения новых норм и правил поведения, предписаний и ограничений, пронизывающих и регламентирующих различные стороны жизни. Параллельно с этим происходит активное взаимодействие с социальной средой. Личность встраивается в систему новых межличностных отношений, преодолевает проблемы адаптации, осваивает новые роли, ценности, строит отношения, как с отдельными людьми, так и с коллективами в целом.

Согласно Д.В. Ольшанскому, это вид взаимодействия личности с социальной средой, в ходе которого согласовываются требования и ожидания его участников.

Важнейший компонент адаптации – согласование самооценок и притязаний субъекта с его возможностями и реальностью социальной среды [12].

По мнению Ж. Пиаже адаптация человека происходит за счет взаимно дополняющих друг друга процессов преобразования среды и усвоения правил среды [14].

В свою очередь Г. Гартман считал, что адаптация включает в себя как процессы, связанные с конфликтными ситуациями, так и процессы, входящие в «свободную от конфликтов сферу Я» [11].

Существование позитивного выхода из ситуации эмоциональной нестабильности в направлении гармоничного равновесия личности и среды отражено в работах Э. Эриксона [20].

В связи с этим, можно отметить, что социальная адаптация – это равновесие между потребностями, интересами и ценностями индивида и окружающей его социальной среды.

Логическим завершением этого процесса адаптации является выработка индивидуального стиля поведения и деятельности (А. Адлер, Б.Г. Ананьев, Е.А. Климов и др.).

По мнению А. Адлера «Стиль поведения», как понятие, часто используется для определения индивидуального характера жизнедеятельности человека во всех сферах [21].

При этом А. Адлер употребляет понятие «стиль жизни».

Согласно этой концепции жизненный план (стиль жизни) определяется уникальным способом адаптации человека, репертуаром его поведенческой активности [21].

К. Томас рассматривает данное понятие, как «стиль поведения личности в конфликтной ситуации», а индивидуальный стиль деятельности – это «индивидуально-своеобразная система психологических средств, к которым сознательно или стихийно прибегает человек в целях наилучшего уравнивания своей (типологически обусловленной) индивидуальности с предметными внешними условиями» [16].

Активность индивида в процессе самореализации, участие его в различных видах деятельности обогащает личность, расширяет границы ее мотивационно-потребностной сферы. Возникает новая палитра чувств, эмоций и переживаний. В связи с этим важным аспектом изучения проблематики индивидуально-психологических детерминант поведения личности является вопрос поведения личности в ситуации разрешения конфликта.

Материалы и методы

Довольно часто в исследовательских целях сталкиваются с необходимостью использования широкого набора методик для исследования психологических характеристик личности определенной выборки респондентов. Для этого существуют специальные методы и методики сбора психологических данных.

К основным группам методов психологической диагностики можно отнести субъективно-оценочные, основанные на анализе ответов испытуемых на вопросы и суждения опросников, анализе выборов альтернативных суждений, выборов градаций шкал и т.п.

Стандартизированный измерительный метод, иначе – стандартизированный самоотчет (опросник) в настоящее время является повсеместно используемым методом в психологических исследованиях [9 с. 126]

Делая обзор современных методик исследования личности Н.Ж.М. Hermans и Н. Vonarus (1991) пришли к выводу, что психология личности идет к тому, чтобы признать индивида экспертом в области собственного «Я» и относящихся к нему ситуаций. Это означает, что в психологическом исследовании испытуемому должна быть отведена более активная роль.

Преимущество опросников, снабженных вспомогательными шкалами, состоит в том, что многие из них позволяют получать количественные оценки, по которым можно сопоставлять уровень выраженности интересующего психического качества у отдельного индивида с его распространенностью и выраженностью в популяции.

Количественные показатели весьма широко используются при проведении экспериментальных исследований в различных сферах практической психологии. Привлекательность количественных психологических показателей, полученных при использовании вышеуказанных методик, проявляется в том, что их можно сравнивать в широких пределах и применять разнообразный математико-статистический аппарат, а также, что немаловажно, приписать выводам некую статистическую значимость.

В проведенной работе в качестве предмета исследования изучались стили поведения индивида в конфликтной ситуации респондентов различных социальных групп: коренных жителей мегаполиса и внутренних мигрантов, проводилось их сравнение и выявление характерных различий между ними с целью изучения проблемы выбора преобладающей стратегии поведения в конфликтной ситуации представителей исследуемых социальных групп.

В процессе проведения исследования использовалась методика диагностики предрасположенности личности к конфликтному поведению К. Томаса (в адаптации Н.В. Гришиной) [19].

Данная конфликтологическая методика, разработанная известным специалистом в области конфликтологии К. Томасом, применяется для выявления типичных способов реагирования субъекта на конфликтные ситуации [15].

Методика предназначена для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации, показывает типичную реакцию человека на конфликт, ее эффективность и целесообразность, а также дает информацию о других возможных способах разрешения конфликтной ситуации.

В основе типологии конфликтного поведения К. Томасом выделены две поведенческие стратегии: кооперация, которая связана с вниманием индивида к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерно отстаивание и защита собственных интересов [15].

Таким образом, К. Томас отмечает следующие способы регулирования конфликтов:

1. соперничество (соревнование, конфронтация), как способ поведения в конфликтах, которое выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам других людей;
2. приспособление (уступчивость), означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого;

3. компромисс (квазисотрудничество), как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок;
4. избегание (уклонение, уход, игнорирование), для которого характерно отсутствие стремления к кооперации с одной стороны и отсутствие тенденции к достижению собственных целей с другой;
5. сотрудничество, – ситуация, когда участники взаимодействия приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон [18].

Принято считать, что при избегании конфликта отношения между сторонами не обостряются, но при этом полного успеха не достигнет ни одна из сторон. При таких формах поведения как соперничество, приспособление и компромисс достигается цели, т.е. оказывается в выигрыше только один участник взаимодействия, в то время как другой не реализует свои интересы, либо не достигают успеха оба, так как вынуждены идти на взаимные уступки [15]. Иначе обстоит дело в ситуации д) сотрудничества, когда в выигрыше оказываются обе стороны [17, с. 20].

Ниже отметим возможности каждой стратегии:

1. соперничество (конфронтация): стратегия, часто используемая в кризисных, переломных ситуациях, в случае принятия серьезных решений или преодоления жизненно важных проблем. В случае сильной мотивации к достижению успеха, в сочетании с высокой самооценкой, уверенностью в собственных силах эта стратегия может принести ощутимые плоды.

Данная стратегия оправдана, если цель представляет особую важность для человека либо, если человек объективно наделен реальной властью, обладает силой, уверен в своей компетентности. При этом даже при наличии всех вышеперечисленных ресурсов существует риск проиграть и потерять преимущество. Применение такого стиля поведения в глубоко личных отношениях с близкими людьми может привести к отчуждению и потере взаимопонимания [15].

2. приспособление применимо в ситуациях, когда возникающая проблема является менее значимой для человека, чем для его партнера, или когда отношения с партнером очень ценны сами по себе и их сохранение является более важной целью, чем отстаивание собственных интересов.

При реализации данной стратегии отношения с партнером могут выйти на новый положительный уровень в том случае, если оппонент обратил внимание на эти действия и оценил их по достоинству [15].

3. компромисс или «квазисотрудничество», или торг о взаимных уступках, – подобный стиль взаимодействия эффективен в ситуациях, требующих быстрого принятия

решений.

Разделение потребностей бывает необходимо для сохранения отношений, особенно в тех случаях, когда возместить интересы сторон невозможно.

Компромисс не в состоянии принести удовлетворение разрешением конфликтного процесса обеим сторонам. Любые варианты дележа — пополам, поровну,— психологически не вызывают у партнеров чувство справедливости. Это ожидаемая реакция, так как в полном объеме не удовлетворены интересы ни одной из сторон. Межличностные отношения сохранены, но вместе с тем оба оппонента находятся практически в равном положении по степени нереализованности собственных интересов [15].

4. *избегание (уклонение)*: с помощью данной стратегии можно добиться эффекта в случае, если партнер обладает объективно большей силой и в конфликтной борьбе может ею воспользоваться. В случае, если ожидаемые потери в ходе конфликта представляются ощутимыми, целесообразнее стараться использовать любую возможность, чтобы избежать конфликта.

Избегание дает временную отсрочку в разрешении конфликта, позволяет собраться с силами, пока не появится достаточно сил и уверенности в достижении успеха при отстаивании собственной позиции [15].

5. *сотрудничество*: стиль поведения прекрасно работает как в среднесрочных, так и в длительных партнерских отношениях, которые представляют ценность для обеих сторон взаимодействия. Он предполагает равенство статусов, взаимодействие на паритетных началах, соответствие психологических позиций.

Стратегия помогает партнерам разрешить конфликт, не поступаясь своими интересами и не изменяя своим целям. Она требует достаточного времени и определенной степени доверия. Обе стороны должны обсудить, учесть и провести анализ взаимных потребностей, возможных рисков и опасений. При этом необходим значительный период времени для взвешивания всех «за» и «против», выработки совместного плана действий и поиск наиболее подходящего варианта его реализации [15]. В случае недостатка времени всегда можно прибегнуть к компромиссу.

Применяемый в исследовании опросник К. Томаса состоит из 30 пар утверждений, относящихся к различным стилям поведения человека в ситуации конфликта.

В опроснике каждый из пяти перечисленных вариантов описывается двенадцатью суждениями о поведении человека в конфликтной ситуации. Из каждой пары утверждений респондентом выбирается одно, которое

наиболее верно отражает отношение испытуемого к конфликтной ситуации и это утверждение отмечается в бланке ответов.

При обработке результатов подсчитывается количество баллов для каждого параметра. За каждый ответ, совпадающий с ключом, соответствующему типу поведения в конфликтной ситуации начисляется один балл. Доминирующими считаются типы, набравшие максимальное количество баллов. Анализ ответов позволяет оценить степень адаптации каждого члена группы к совместной деятельности [15].

Для анализа данных, полученных эмпирическим путем, использовались методы описательной и индуктивной статистики (сравнение, ранжирование, критерий согласия Пирсона), являющиеся валидными и надежными методами: сравнение, критерий согласия Пирсона [9].

Сравнение значений исследуемых параметров респондентов разных социальных групп и оценка различий между ними на определенном уровне статистической значимости производится с помощью критерия согласия Пирсона (Хи квадрат Пирсона), который используется для нахождения статистической значимости различий 2-х и более относительных показателей [9].

Чтобы результат считался правильным, его уровень значимости должен быть ниже этого числа ($p < 0,05$). Это означает, что вероятность неправильности результатов (p) менее 0,05 (т.е. меньше 5%).

Статистическая значимость p -level – это вероятность того, что данный результат правильно представляет популяцию, выборка из которой исследовалась.

Значение « p » установлено эмпирическим путем как результат научно-практических исследований [9 с. 213-214].

При обработке данных использовался статистический пакет SPSS Statistic 19.0.

Результаты

Для решения задачи исследования, – изучения проблемы выбора преобладающей стратегии поведения в конфликтной ситуации представителей различных социальных групп, осуществим сравнительный анализ стиля межличностного взаимодействия в ситуации конфликта в 2-х группах респондентов.

С этой целью проведем тестирование респондентов в обеих группах, используя конфликтологическую методику К. Томаса, и проанализируем полученные результаты с использованием методов математико-статистической обработки на предмет выявления достоверно

значимых различий в степени выраженности данных характеристик в двух группах респондентов.

Исследовательскую выборку составили 120 человек, поделённых на две группы:

1-я группа – жители г. Москвы (граждане РФ), в течение своей жизни не менявшие постоянного места жительства- 60 человек (30 мужчин и 30 женщин (50% и 50% соответственно). Среди них – сотрудники крупных промышленных холдингов, расположенных в г. Москве.

2-я группа – иногородние мигранты (граждане РФ), сменившие место жительства, срок проживания которых в г. Москве составил не менее 10-ти лет - 60 человек: 30 мужчин и 30 женщин (50% и 50% соответственно). Состав группы – сотрудники крупных промышленных холдингов, расположенных в г. Москве и ближнем Подмосковье.

Задача, которая ставилась в исследовании, заключалась в получении ответа на вопрос,- имеются ли статистически значимые различия в преобладании выбора определенной стратегии поведения в конфликтной ситуации среди респондентов в сравниваемых группах.

В ходе получения и обработки данных тестирования по методике К. Томаса особое внимание привлёк к себе фактор «Соперничество», при сопоставлении количественных значений которого в двух группах наиболее ярко проявились различия между респондентами.

Данный фактор задает стратегию поведения индивида, которая выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого человека.

Полученные значения параметра представлены в таблице 1.

Из полученных результатов видно, что параметр «Соперничество» по-разному выражен в двух группах респондентов: наиболее явные различия в группах отмечаются при определенных низких (0 и 1 балл), средних (3 балла) и выше среднего (7 баллов) значениях параметра соответственно. При остальных значениях параметра различия в группах не столь очевидны.

Заметно, что средние и выше среднего значения данного параметра чаще встречаются в группе иногородних мигрантов по сравнению с группой москвичей, в то время, как низкие значения параметра более распространены в группе москвичей.

Произведя сравнительный анализ результатов, обнаруживаем достоверно значимые различия (Хи квадрат Пирсона = 17,154 при $p < 0,05$) по числу респондентов в

двух группах с разным значением параметра «Соперничество» (выделены в таблице 1 серым цветом).

Результаты сравнения респондентов по параметру Соперничество с выделением достоверно значимых различий представлены на рисунке 1.

Обсуждение

Сравнение табличных результатов позволяет сделать выводы о том, что средние и выше среднего значения фактора «Соперничество» (3 балла и 7 баллов соответственно) характерны преимущественно для мигрантов, переехавших в крупный мегаполис, в то время как жителям Москвы, не менявшим постоянного места жительства и стабильно проживающим в столице, в основном соответствуют низкие значения данного параметра (0 баллов и 1 балл соответственно).

Средние значения свойственны тем, кто в привычных и безопасных условиях сохраняет уверенность в себе, способность к конкуренции и отстаиванию собственной позиции.

Значения выше среднего характеризуют готовность к удовлетворению собственных интересов, иногда реализуемую в ущерб интересам других людей.

Выбранная стратегия зачастую помогает в успешном преодолении важных изменений жизненной ситуации (смена места жительства, перемена места работы, достижения в карьерном росте). Она эффективно работает в период принятия рискованных решений для человека, уверенного в своей позиции и профессиональной компетентности. В этом случае доминирует мотив успеха, стремление к достижению цели, при этом препятствия воспринимаются как преодолимые. В то же время в личных отношениях конфронтация может вызвать сопротивление, разрушить чувство взаимопонимания партнеров и привести к отчуждению.

Низкие значения параметра, присущие в нашей выборке преимущественно респондентам-москвичам, говорят о преобладающем выборе позиции в конфликте, отличной от открытого противостояния, о готовности к сотрудничеству либо стремлению к решению проблемы путем избегания, приспособления к ситуации или к поиску компромисса. В выборе вышеперечисленных стратегий интересы другого человека могут учитываться в равных пропорциях либо ставятся выше собственных интересов в том случае, если сохранение отношений с партнером представляют большую ценность.

Заключение

По результатам исследования можно отметить, что активная позиция индивида в процессе удовлетворения

Таблица 1.

Значения параметра Соперничество у респондентов исследуемых групп

Балл	Число респондентов гр. Москвичи (%)	Число респондентов гр. Иногородние мигранты (%)	Уровень значимости (p)
0	25,0	8,3	p<0,05
1	16,7	6,7	p<0,05
2	10	16,7	p>0,05
3	3,3	20	p<0,05
4	15	13,3	p>0,05
5	10	10	p>0,05
6	6,7	1,7	p>0,05
7	5	11,7	p<0,05
8	3,3	0	p>0,05
9	3,3	0	p>0,05
10	0	1,7	p>0,05
11	0	3,3	p>0,05
12	1,7	6,7	p>0,05

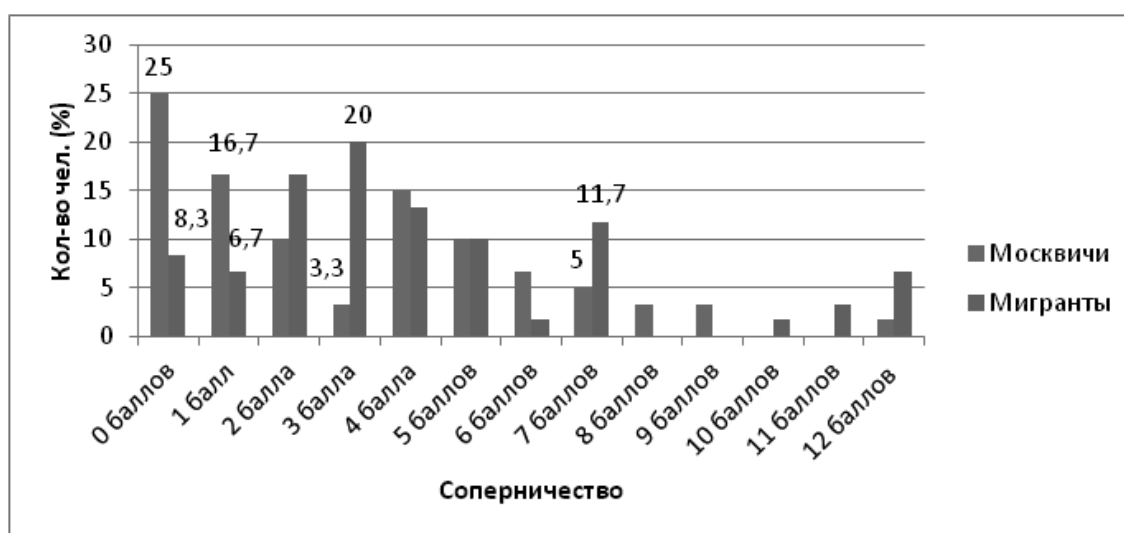


Рис. 1. Результаты сравнения респондентов по параметру Соперничество

собственных притязаний, готовность уверенно отстаивать свои интересы, нацеленность на успешное достижение цели, наиболее ярко проявляются в адаптации к новой социальной среде в ситуации кардинальных жизненных перемен, таких как переезд в крупный мегаполис.

Выбор подобной стратегии поведения имеет особое значение в момент преодоления кризиса нестабильности и неопределенности и оказывает влияние на всю дальнейшую реализацию личного потенциала индивида.

В итоге, данные, собранные в ходе исследования, подтверждают, что существуют характерные различия

между представителями различных социальных групп в выборе предпочитаемого стиля поведения в процессе межличностного взаимодействия в ситуации разрешения конфликта.

Преобладание соперничества у респондентов – иногородних мигрантов может быть оправданно, т.к. цель реализации своего потенциала в новом социуме представляет для респондентов данной социальной группы особую важность. В этом случае доминирует мотив успеха, а препятствия воспринимаются как преодолимые. В сочетании с высокой степенью уверенности в своих силах, готовностью рисковать это может дать положительные результаты в достижении цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абульханова - Славская К.А. Стратегия жизни/ К.А. Абульханова-Славская. Москва: «Мысль»,1991. 159 с.
2. Акмеология. / под ред. А.А. Деркача. Москва: Издательство РАГС,2002. 650 с.
3. Бернс Р. Развитие Я - концепции и воспитание. Москва: Прогресс, 1986. 421 с.
4. Бодалев А.А., Столин. В.В. Общая психодиагностика. Санкт- Петербург: Издательство «Речь», 2006. 440с.
5. Дюркгейм Э. Социология: Ее предмет, метод, предназначение. / Пер. с фр. А.Б. Гофмана. Москва: Канон, 1995. 349 с.
6. Журавлев А.Л. Социально-психологическая зрелость: попытка обосновать понятие . Феномен и категория зрелости в психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.А. Сергиенко. Москва: Издательство «Институт психологии РАН», 2007. 222 с.
7. Зимняя И.А. Педагогическая психология: учебник для вузов. 2-е изд., доп., испр. и перераб. Москва: Логос,1999. 384 с.
8. Ильин Е.П. Психология взрослости. Санкт-Петербург: Питер,2012. 544 с.
9. Константинов В.В. Экспериментальная психология. Курс практического психолога. Санкт-Петербург: Питер,2006, 272 с.
10. Куликов Л.В. Психологическое исследование: методические рекомендации. Санкт-Петербург: Наука,1994. 119 с.
11. Налчаджян А.А. Социально-психическая адаптация личности (формы, механизмы и стратегии). Ереван: Издательство АН Армянской ССР,1988. 112 с.
12. Ольшанский Д.В. Психология масс. Санкт-Петербург: Питер,2002. 368 с.
13. Педагогика и психология высшей школы: учебное пособие /под общ. ред. А.А. Деркача. Москва: Издательство РАГС,2005. 258 с.
14. Пиаже Ж. Избранные психологические труды./Пер. с фр.- Москва: Просвещение, 1969. 659 с.
15. Психологические тесты для профессионалов/ авт. Сост. Н.Ф. Гребень. Минск: Современ. Шк., 2007. – 496с.
16. Психология человека от рождения до смерти: психологический атлас человека /В.А. Аверин и др. / под ред. А.А. Реана. Москва: АСТ; Санкт-Петербург: Прайм-ЕВРОЗНАК , 2010. 661 с.
17. Реан А.А. , Кудашев А.Р., Баранов А.А. Психология адаптации личности: анализ, теория, практика. Санкт-Петербург: Прайм - ЕВРОЗНАК, 2006. 479 с.
18. Роджерс К.Р. Гуманистическая психология: теория и практика. Москва: МПСИ, 2013. 456 с.
19. Тест описания поведения К. Томаса (адаптация Н.В. Гришиной)/ Психологические тесты / под. ред. А.А. Карелина. Москва.2001. в 2т. С 69-77
20. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис / пер. с англ. Москва: Прогресс МПСИ Флинта, 2006. 342 с.
21. Adler A. What life should mean to you. L.: George Allen and Unwin, 1980. 300 p.

© Зайцева Инна Борисовна (inka-68@mail.ru), Козлов Владимир Васильевич (rectorat@uniyar.ac.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»