УДК 159.922

Лариса Олександрівна СОЛОХІНА,
старший викладач кафедри соціології та психології факультету № 6
Харківського національного університету внутрішніх справ

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ У СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ ПЕРШОГО ТА ДРУГОГО КУРСІВ

Розглянуто питання стратегій поведінки в конфліктній ситуації у студентів-психологів першого та другого курсів. Проведено порівняння стратегій поведінки у конфлікті між студентами-психологами першого та другого курсу.
Ключові слова: *конфлікт, студенти психологи, стратегії поведінки у конфлікті.*

У сучасному освітньому просторі, в зв'язку з великими змінами і безліччю реформ з модернізації освіти неминуче виникнення конфліктних ситуацій. Сьогодні як ніколи стала очевидною вирішальна роль особистісного фактора, або людського фактора, в у конфлікті. Людський фактор – це і очікування людей один від одного, їх бажання і прагнення, а також інтереси, накопичений запас знань, умінь, навичок і звичок, риси характеру і здібності. Зіткнення інтересів, прагнень, бажань викликає необхідність формування у студентському колективі сприятливого психологічного клімату, необхідного для продуктивної та творчої роботи, а це можливо в ситуації сприятливого вирішення міжособистісних конфліктів [4, с. 285].

Актуальність дослідження стратегій поведінки у конфлікті студентів психологів першого та другого курсу обумовлена тим, що навчання у вузі супроводжується переживанням різних стресових ситуацій, зв'язаних як з навчальним процесом, так і з особистими взаєминами. Найбільш важким є адаптаційний період, коли відбувається входження в нову соціальну ситуацію розвитку. Кризистність даного періоду підтверджується об'єктивними показниками, такими, як велика кількість відрахувань студентів, а також суб'єктивними – це переживання молодими людьми складності або нездатності перешикуватися зі шкільної системи навчання на вузівську, змінити навчальну діяльність відповідно до вимог викладачів, засвоювати більший обсяг знань, увійти в новий колектив.

Теоретичне підґрунтя. У будь-якому конфлікті кожен учасник оцінює і співвідносить свої інтереси і інтереси суперника, ставлячи собі питання: що я здобуваю, що я втрачаю, яке значення має предмет спору для суперника. На основі такого аналізу він свідомо обирає ту чи іншу стратегію поведінки. Часто відображення цих інтересів відбувається несвідомо, і тоді поведінка в конфліктній взаємодії насичене потужним емоційним напруженням та носить спонтанний характер [1, с. 143].

Особливе місце в оцінці моделей та стратегій поведінки особистості в конфлікті, займає цінність для неї міжособистісних відносин з протиборчої стороною. Якщо для одного з суперників міжособистісні відносини з іншим суперником (дружба, любов, партнерство і т. д.) не представляють ніякої цінності, поведінку його в конфлікті буде відрізнятися деструктивним змістом або крайніми позиціями в стратегії (примушення, боротьба, суперництво). І навпаки, цінність міжособистісних відносин для суб'єкта конфліктної взаємодії, як правило, є суттєвою причиною конструктивної поведінки у конфлікті або спрямованості такої поведінки на компроміс, співробітництво, догляд або поступку [2, с. 71].

Примушення (боротьба, суперництво). Той, хто обирає цю стратегію поведінки, насамперед виходить з оцінки особистих інтересів у конфлікті як високих, а інтересів свого суперника – як низьких. Вибір стратегії примушення в кінцевому підсумку зводиться до вибору: або інтерес боротьби, або взаємовідносини.

Ухиляння. Стратегія ухиляння відрізняється прагненням піти від конфлікту. Вона характеризується низьким рівнем спрямованості на особисті інтереси й інтереси суперника і є взаємною. По суті, це взаємна поступка.

Поступка. Людина, що дотримується цієї стратегії, також прагне піти від конфлікту. Але причини «відходу» в цьому випадку інші. Спрямованість на особисті інтереси тут низька, а

© Солохіна Л. О., 2017

оцінка інтересів суперника висока, тобто людина, що приймає стратегію поступки, жертвує особистими інтересами на користь інтересів суперника.

Компроміс. Компромісна стратегія поведінки характеризується балансом інтересів конфліктуючих сторін на середньому рівні. Інакше її можна назвати стратегією взаємної поступки.

Стратегія компромісу не тільки не псує міжособистісні відносини, але і сприяє їх позитивному розвитку. Поняття «компроміс» за змістом близьке до поняття «консенсус». Подібність їх полягає в тому, що і компроміс, і консенсус відображають взаємні поступки суб'єктів соціальної взаємодії. Тому при аналізі та обґрунтуванні стратегії компромісу важливо спиратися на правила і механізми досягнення консенсусу в соціальній практиці [3, с. 96].

Співробітництво. Стратегія співробітництва характеризується високим рівнем спрямованості як на власні інтереси, так і на інтереси суперника. Дана стратегія будується не тільки на основі балансу інтересів, а й на визнанні цінності міжособистісних відносин.

У нашому дослідженні ми вивчити специфіку стратегії поведінки в конфлікті у студентів першого та другого курсу, в якому взяли участь 45 студентів 1–2 курсу. Для вивчення особливостей стратегій поведінки у конфлікті була використана методика «Стратегії поведінки у конфлікті» (метафоричний варіант). При обробці даних використовувався метод математичної статистики – t-критерій Стьюдента для парних вибірок.

Результати дослідження. Особливості стратегій поведінки в конфліктній ситуації у студентів першого та другого курсу (Таблиця 1).

Таблиця 1

Показники стратегій поведінки в конфліктній ситуації у студентів першого та другого курсу (M ± m)

Курси / Стратегії поведінки в конфлікті	1 курс	2 курс	t	p
«Черепаха»	17,72 ± 0,58	17,93 ± 0,61	0,25	-
«Акула»	16,08 ± 0,74	21,8 ± 0,63	2,2	0,05
«Ведмежа»	23,19 ± 0,67	17,8 ± 0,61	2,25	0,05
«Лисиця»	20,19 ± 0,66	20,61 ± 0,71	0,59	-
«Сова»	25,36 ± 0,65	22,65 ± 0,82	2,15	0,05

Дані що представлені в таблиці 1 свідчать про те, що студенти першого курсу ймовірно більш схильні використовувати такі стратегії поведінки в конфлікті як «Сова» (25,36 ± 0,65 і 21,65 ± 0,82, $p \leq 0,05$) й «Ведмедик» (23,19 ± 0,67 і 17,8 ± 0,61, $p \leq 0,05$), ніж студенти другого курсу. А стратегію «Акула» (16,08 ± 0,74 і 20,8 ± 0,63, $p \leq 0,05$) ймовірно більше використовують студенти другого курсу ніж студенти першого курсу, також вони дуже часто використовують стратегію «Сова» (22,65 ± 0,82, $p \leq 0,05$). За іншими шкалами достовірних відмінностей не спостерігається.

Отримані результаті дозволяють зробити наступні висновки стосовно стратегій поведінки в конфлікті у студентів психологів першого та другого курсу:

1. Студенти психологи першого курсу у конфлікті намагаються знайти рішення яке б задовольняло усіх учасників конфлікту, тобто компроміс, це дозволяє їм зберегти добрі відносини з більшістю конфліктуючих сторін. Але якщо компроміс не вдається знайти, студенти психологи першого курсу відмовляються від своєї позиції у конфлікті, та приймають позицію тієї конфліктуючої сторони, з якою зберігання відносин є найбільш важливим.

2. Студенти психологи другого курсу у конфлікті теж в першу чергу намагаються знайти компромісне рішення проблеми, але коли це не можливо, вони починають займати жорстку позицію й намагаються будь-що перемогти в конфлікті, не зважаючи при цьому на збереження гарних відносин з іншими учасниками конфлікту.

Отримані результати можна використовувати при виховній роботи зі студентами; консультативній та психотерапевтичній роботі з ними; профілактиці, корекції та вихованні працьовитості.

Список бібліографічних посилань

1. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2008. 496 с.
2. Васильев Н. Н. Тренинг преодоления конфликтов. СПб.: Речь, 2007. 174 с.
3. Мокшанцев Р. И. Конфликтология в социальной работе: учеб.пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2008. 314 с.
4. Черкашина А. Г., Земсков А. С. Взаимосвязь выбора стратегий поведения в конфликте с самоотношением к характеристикам образа физического я студентов Вузов. *Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Психология».* 2011. № 2 (10). С. 85–94.

Одержано 11.02.2017

Рассмотрены вопросы стратегий поведения в конфликтной ситуации у студентов-психологов первого и второго курсов. Проведено сравнение стратегий поведения в конфликте между студентами-психологами первого и второго курсов.
Ключевые слова: *конфликт, студенты психологи, стратегии поведения в конфликте.*

УДК 159.923:340.114.5

Наталія Миколаївна ТЕСЛИК,
кандидат психологічних наук, старший викладач кафедри психології, політології та соціокультурних технологій Сумського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВІВ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ СТУДЕНТІВ

Досліджено особливості мотиваційного аспекту особистісного розвитку студентів-правознавців як значимого фактору реалізації компетентнісного підходу до навчання в ВНЗ.
Ключові слова: *мотиваційна сфера, студент-правознавець, компетентнісний підхід.*

Під компетентнісним підходом, спираючись на чисельні існуючі теоретичні доробки, ми розуміємо створення освітнього простору, що забезпечує усесторонній розвиток особистості. Розвивальний аспект формування професійної компетентності невід'ємний від проблеми мотивації індивіда. Зростання значимості компоненту самостійної роботи студента, стан ринку праці в умовах економічного спаду, який детермінує підвищені вимоги до конкурентоздатності випускників ВНЗ продукують зростаючу значимість вмотивованості навчальної діяльності студентів.

Практично усі дослідники даної проблеми виокремлюють мотиви індивіда як окремий фактор ефективності навчально-виховного процесу у вищій школі. Навчальна мотивація студентів відображає інтеріорізовані індивідом стимули до здобуття фахової підготовки, особистісну спрямованість на активну самореалізацію в обраній сфері діяльності. Усвідомлювані позитивні внутрішні мотиви сприяють і водночас підтримуються достатнім рівнем сформованості професійних компетентностей індивіда. Мотиваційна сфера безпосередньо зближує психологічні та поведінкові компоненти навчальної діяльності, оскільки мотиви певної діяльності головним чином визначають сутність установок особистості.

На думку Д. М. Узнадзе, саме мотив виступає чинником, який замінює менш схвалювану форму поведінку більш прийнятною [1, с. 34]. Як справедливо відзначає Н. Е. Мілорадова, мотивація як психічне явище розглядається із статичної чи динамічної позицій, що визначає її розуміння як сукупності мотивів, суми факторів, що детермінують поведінку, безпосереднього стимулу активності індивіда, що визначає її напрямок чи у якості процесу психічної регуляції певної діяльності [3, с. 60]. Ю. Б. Ірхін переконливо доводить, що професійний вибір індивіда відрізняється полімотивованістю [2, с. 20]. На етапі професійної

© Теслик Н. М., 2017