

ВЫБОР СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

•
Так как на протяжении трех лет предметом моего исследования является самооценка, меня заинтересовал следующий вопрос: влияет ли самооценка на выбор стратегии поведения в конфликте и, если влияет, то как?

Можно предположить, что такая функция самосознания, как самооценка, будет оказывать влияние на восприятие человеком ситуации.

С другой стороны, имея образ ситуации, нужно как-то в ней действовать, в соответствии со своими возможностями, доступностью того или иного способа действия [1]. Понимание доступности и недоступности как раз и происходит через самооценку.

"Самооценка — наличие критической позиции индивида по отношению к тому, чем он обладает..." [2; с.9]. Следовательно, самооценка влияет на выбор стратегии поведения. Но как?

Здесь, пожалуй, необходимо отметить, о каких стратегиях идет речь. Я использовала классификацию, основанную на подходах М. Дойча и К. Томаса. Е. Коробейникова в своем исследовании переговоров у подростков [3] обратила внимание на 4 стратегии из этой классификации.

1. Доминирование. Стремление добиться своих интересов в ущерб другому. Как тактики, чаще всего выступают разные формы проявления агрессии.

2. Сотрудничество. Участники взаимодействия ищут альтернативу, удовлетворяющую интересы обеих сторон. Ориентация во взаимодействии не только на себя, но и на интересы партнера; задачу решают вместе.

Присутствует широкий диапазон конструктивных предложений по преобразованию материала задачи.

3. Уступки, бывают 2 видов:

1) Уступки обычно реализуются одним из участников взаимодействия в ситуации, когда партнер выше по статусу, силе и явно ориентирован на стратегию доминирования.

2) Уступки в ситуации, когда есть угроза дружеским отношениям. Ребенок просто уходит от конфликта, уступая преимущество другому.

4. Согласование.

Стратегия схожа со стратегией сотрудничества, но они отличаются по принципу наличия или отсутствия конкретных способов преобразования ситуации, т.е. в данной стратегии идет ориентация и на свои интересы и интересы партнера, явная ориентация на взаимодействие, стремление прояснить ситуацию за счет предложения по преобразованию ситуации.

Ориентируясь на эти стратегии, можно предположить, что при высокой самооценке, т.е. представлении о наличии у себя большего ресурса ("большого" — сравнительная степень, т.к. оценка происходит через соотнесение с оппонентом), человек берет на себя смелость управлять ситуацией в отличие от человека с низкой самооценкой, который вместо того, чтобы вмешиваться и направлять события, надеется, что все произойдет само собой (или) ориентирован на защиту. Таким образом, моя гипотеза состоит в том, что человек с высокой самооценкой будет активен в конфликте и выберет скорее стратегию доминирования, чем уступок, а человек с низкой самооценкой, наоборот, будет пассивен и ориентирован на выжидание, защиту, выберет стратегию уступок.

Относительно этой гипотезы пока были проведены только пилотажные исследования, целью которых было определить, будут ли работать выбранные методы. Исследования проводились на 7-х классах (12-13 лет). Для пилотажных исследований были использованы эксперимент для изучения переговоров (Лефевр В.А) [4] и модифицированная методика Дембо-Рубинштейн для исследований самооценки [4]

Эксперимент В.А. Лефевра был выбран, во-первых, потому, что эта методика дает развернутое поведение, возможности наглядно проследить использование стратегий и тактик; во-вторых, это единственная методика (по крайней мере, из известных мне), которая снимает не идеальные стратегии (наличие знания о стратегиях поведения), а реальные, т.е. те, которые человек использует в реальном конкретном

взаимодействии, в отличие, например, от методики К. Томаса, которая снимает идеальные стратегии. (В мастерской были сопоставлены полученные данные и отмечено, что дети заявляют предпочтение одних стратегий, а на самом деле используют другие).

Модифицированная методика Дембо-Рубинштейн была выбрана для того, чтобы посмотреть, как участвующие в эксперименте подростки себя оценивают. Суть методики заключается в том, что ребенку предлагают отметить на биполярных шкалах то, каким он видит себя, каким его, по его мнению, видят другие, каким он хочет быть. Самооценка — это разница между "Я"-реальным и "Я"-идеальным. В зависимости от показателя разницы условно было введено три обозначения самооценки: "высокая", "средняя", "низкая" (самое большое отличие "Я"-реального от "Я"-идеального).

Результаты методик действительно показали, что дети с высокой самооценкой чаще выбирают стратегию доминирования (67%). Хотя говорит здесь о процентах вряд ли уместно из-за слишком маленькой выборки. Связи между стратегией уступок с низкой самооценкой не замечено. Исследование породило еще одну гипотезу: дети с высокой самооценкой пробуют больше стратегий, дети с невысокой самооценкой ведут себя однообразно. И первую, и вторую гипотезу необходимо проверять на большой выборке.

Что касается "работы методик", то "пилотаж" указал на несколько недостатков в работе. Во-первых, непонятно, какой конфликт решал ребенок:

- между ним и оппонентом
- между ним и экспериментатором
- сам материал методик содержал конфликт

По-видимому, необходимо совместить позиции экспериментатора и оппонента, используя идею подсадки (Хасан Б.И., 1993).

Во-вторых, для испытуемого было не очень большим пространство выбора, т.к. его оппонент взаимодействовал по выбранной им стратегии, и мы не знаем, как бы повел себя первый испытуемый, выбери его партнер другую стратегию. Здесь, видимо, тоже

будет работать идея подсадки, когда партнер-экспериментатор заранее простроит все 4 стратегии поведения и попытается проявить их все во время взаимодействия.

В-третьих, по-видимому, необходимо проводить методику В.А. Лефевра совместно с методикой К. Томаса, т.к. неизвестно, почему некоторые подростки используют только одну стратегию. Может быть, они ничего не знают других?

Таковы были результаты пилотажных исследований, в дальнейшем необходима работа с большой выборкой с учетом обнаруженных недостатков. Кого заинтересовала эта тема, было бы интересно узнать Ваши предложения, замечания, мнения и идеи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. М., 1974.
2. Бороздина Л.В. Что такое самооценка? // Психологический журнал №4, 1992.
3. Коробейникова Е. Дипломная работа. Красноярск. КГУ, 1993.
4. Тесты, Эксперименты. Игровые процедуры для изучения конфликтов. Методическая разработка. Составитель Хасан Б.И. Красноярск, 1990,
5. Хасан Б.И. Конструирование и организация конфликтов в обучении // Развитие прикладных психологических исследований и разработок, М1986.
6. Хасан Б.И. Содержательный конфликт — условие учебной деятельности и механизм ее развития // Современное состояние и перспективы развивающего обучения. Красноярск, 1990.