

**Результаты исследования агрессии в переговорах как средства разрешения
конфликта детьми 11-13 лет.**

Целью исследования было изучить агрессию, ее место и формы проявления в переговорах; выяснить, является ли агрессия вообще атрибутом переговоров у детей данного возраста; где агрессия преимущественно проявляется и в какой зависимости: на первых шагах переговоров как самое простое средство достижения цели или на втором-третьем шагах, когда все средства убеждения уже исчерпаны. Объектом исследования были учащиеся класса «Диалога культур», 5-го, и 7-го классов БЭСШ №106 «УНИВЕРС» г. Красноярска. Исследование проводилось на базе модифицированной методики В.А. Лефевра [1].

Здесь я хочу обрисовать лишь некоторые, наиболее интересные, на мой взгляд, результаты. Было выдвинуто две гипотезы:

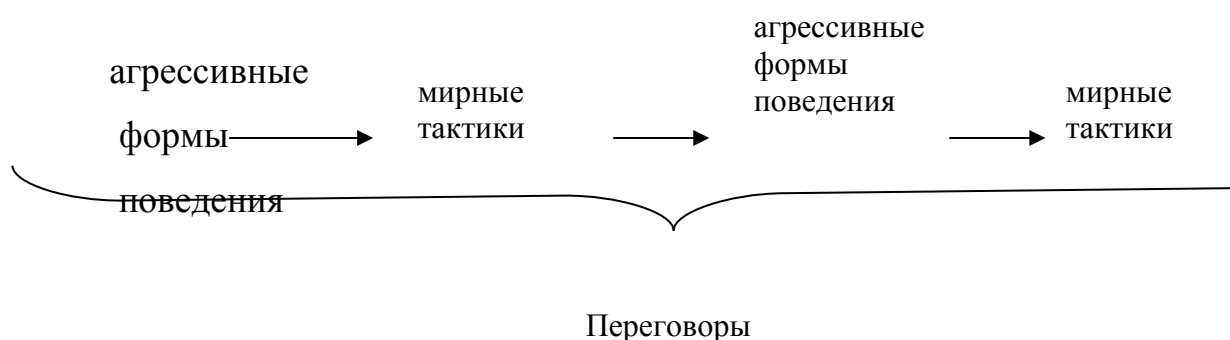
- 1) в переговорах агрессивные формы поведения проявляются в первую очередь, поскольку:
 - а) являются самым простым средством достижения цели и поэтому выступают первой пробой;
 - б) других средств в арсенале вообще может не быть.

Если же они оказываются не результативны по каким-то причинам (такой же агрессивно настроенный партнер, или агрессия не реализуется потому, что в ситуации присутствует взрослый, то есть ситуация находится под контролем и могут быть санкции со стороны взрослого или ситуация связана материалом, условиями задачи), то появляются мирные тактики, как более адекватные ситуации.

- 2) Поскольку ребенок поставлен в условную ситуацию (в экспериментальную), то адекватное поведение тоже должно быть условным. То есть, ребенок тоже должен действовать в соответствии с теми нормативами, которые заложены в ситуации (при этом в ситуации, в самом материале обязательно должен быть выбор или диапазон ресурса действовать агрессивными методами или решить проблему мирным путем). Если ребенку присущи

агрессивные формы поведения, то их проявление в любой значительной для него ситуации закономерно, и проявление агрессии будет идти по мере присвоения задачи. То есть, агрессия будет пробивать себе дорогу через ряд проб условного поведения как бы адекватного данной ситуации.

В результате эксперимента подтвердилась гипотеза №1, на это указывает одна из выделенных нами схем, которая появляется в переговорах гораздо чаще всех остальных. Эта схема:



То есть, ребенок идет по пути наименьшего сопротивления. Самое простое средство достигнуть цели – это действовать силой: отобрать, запретить, покричать. Все эти средства ребенок много раз испытывал на себе со стороны родителей, школы, других взрослых, сверстников; эти же средства он использовал сам, часто не без успеха, на других. И, так как это – самое простое, доступное и результативное средство, то его и пускали в ход первым делом. Если партнер «не попался», то ребенок привлекал мирные тактики: согласование, уступки и др., если опять не было результата, то начинался новый виток (см. схему). Кроме того, к использованию мирных средств и избеганию эскалации агрессии могли привести и сами условия эксперимента, где возможность проявить свою агрессию в тех делах, в которых бы хотел ребенок, ограничена присутствием взрослого (экспериментатора), условиями ситуации, нормами. Кроме того, в арсенале средств ребенка может вовсе не быть такой культурной формы разрешения конфликта как переговоры, поскольку, как мы видим из экспериментов, культуре диалога детей нужно специально обучать.

Из экспериментов мы видим, что переговоры как средство разрешения конфликта использовались всеми участниками эксперимента в классе «Диалога

культур» (5 класс ДК), и преобладающей стратегией была стратегия согласования («А как у тебя будет, если я потяну эту полоску?», «А так тебе нормально?») и сотрудничества (действия участников направлены на то, чтобы результат удовлетворял обе стороны), и лишь у одного из участников – стратегия доминирования. То есть, эти дети не были глубоко фрустрированы ситуацией и спокойно разрешали конфликт за счет диапазона имевшихся у них культурных средств и ресурсов ситуации.

В пятом и седьмом классах мы видим, что дети действуют по стратегии доминирования – все в свою пользу, не обращая внимания на проблемы партнера. В пятом классе в двух парах из пяти, это пары М-Д и Д-Д (М – мальчик, Д - девочка), один из участников, поняв, что с двух сторон все равно сразу не соберешь, просто зажимал все полоски рукой и этим разрешал все проблемы, однозначно реагируя на реплики партнера и экспериментатора, что можно попробовать как-то договориться: «Как тут договоришься, обоим все равно не собрать». Кроме того, мы видим, что в пятом и седьмом классах формы агрессии (которые в переговорных стратегиях выступают как определенные тактики) очень разнообразны, и ведет себя так в конфликтной ситуации почти каждый ребенок в этих классах, тогда как в классе «Диалога культур» мы видим проявления агрессии лишь у одного мальчика.

Удалось получить следующую таблицу:

	Направленность агрессии на партнера в переговорах						
	Физическая агрессия		Вербальная агрессия			Косвенная агрессия через экспериментатора	Возмущение
	Отбирают и зажимают полоски руками	Отсроченная агрессия (после переговоров)	Угрозы	Ирония	Порицания		
5 класс ДК	1		1			1	
5 класс М							
3 класс Д							

5	4		1	1		1	1
кл.	3		2	2	1	2	2
М							
Д							
7	7				5		2
кл.	4	1			3		3
М							
Д							

	Попытка избежать агрессии по отношению к партнеру	
	Агрессия к материалу методики	Перенос агрессии на лицо, не участвующее в конфликте
5		
ДК		
5М		
3Д		
5		
кл.		
5М		
3Д		
7	2	1
кл.		
7М		
7Д		

Во-первых, из таблицы мы видим, что все разрешается с помощью силы более сильного (и по физической силы и по статусу ребенка). В 7-ом классе, по сравнению с 5-ми классами, появляется интересная особенность: свое поведение ребенок начинает подстраивать под ситуацию и нормы этой ситуации. То есть, если ситуация фрустрирует ребенка и у него нет средств для ее разрешения, то появляется агрессия. А поскольку в ситуации присутствует взрослый – значит есть контроль, ситуация связана определенными условиями и нормами. 7-классник, учитывая это может как бы приостановить проявление агрессии, или она может присутствовать в переговорах в замаскированной форме, а в открытом виде может появляться лишь под конец переговоров.

Как подтверждение этому два примера:

1. В одной из пар М-М в 7 классе, один из мальчиков сначала действует агрессивно: отбирает полоски у партнера, приказывает ничего не трогать, не двигать. Когда оба понимают, что собрать сразу на двух сторонах нельзя,

мальчики спорят о том, кто будет собирать первым, отбирают друг у друга полоски. Потом мальчик, который вел себя сначала более экспансивно и уже успел завладеть почти всеми полосками, говорит другому:

М1. Ну ладно, ты собирай. (Ждет некоторое время). Ну что? Собрал?

М2. (довольно) Собрал!

М1. (обращаясь к экспериментатору) Он собрал.

Э к с п. А ты?

М1. Да тут вместе не соберешь. (Но начинает двигать полоски.)

Вот тут уже переговоры могли и закончиться, так как М1 себя уже и реализовал – от агрессивного способа разрешения конфликта он отказался, уступил. А как сделать по-другому он не знает, и собирать начинает только потому, что на него подействовал экспериментатор. Потом от М1 идут попытки согласования, предложение переставить полоски местами, потом он обращается к М2: «Слушай, надо договориться. Как будем договариваться?» М2: «Не знаю». И далее никаких конкретных предложений по поводу того как можно договориться ни с одной, ни с другой стороны не поступает. Потом опять идет согласование, М1 скучает, затем снова обращается к М2: «Давай договоримся». И опять без каких-либо предложений.

То есть, тут дело упирается в недостаток культуры диалога. Дети, в принципе, знают, что есть переговоры, и пытаются их вести, но арсенала продуктивных способов работы у них нет, в то время как класс «Диалога культур» решает проблему, используя самые разные варианты.

2. Другой случай в том же классе интересе тем, что один из мальчиков на всем протяжении переговоров проводит стратегию доминирования, отдавая приказы другому мальчику, чтобы тот ничего не трогал и раздражался, когда тот его не слушается. М2 сначала действует как партнер, то есть. Предлагает попробовать собрать рожицы через одну («одна рожица тебе, другая - мне»), потом предлагает поменять полоски местами. Видя, что его предложения не проходят, у него появляется раздражение на М1 и он отказывается от дальнейшей работы: «Я с ним собирать не буду». Затем он выходит из

кабинета, берет М1 за шиворот и говорит, грозя кулаком: «Вот мы сейчас выйдем в коридор и я тебе там все объясню!»

В классе «Диалога культур» ребенок, имея диапазон средств для решения конфликтной ситуации, не фиксируется а препятствии, а берется за разрешение самой проблемы, отсюда – нет места агрессии.

Наряду с тем, что агрессивные формы поведения дети используют потому, что в опыте нет других средств, правил и навыков владения ими, имеет место и другой факт : дети, вступая в переговоры, широко и в разных формах используют силовые методы и методы давления, так как, по видимому, в культуре подростков урегулирование конфликтов мирным путем считается не престижным, а чувство значимости, желание быть непременно первым везде и во всем, толкает их на решение конфликта такими вот способами. То есть, это тоже связано с чувством взрослости дети предпочитают не привлекать для решения своих проблем взрослого (так как это было бы признаком их слабости, что не уважается в подростковой культуре), а решать их сами.

Показателен тот факт, что нигде не встречаются проявления самоагрессии. Вероятно, это связано с высоким уровнем самооценки подростков и то, что они не могут решить, задачу связывается с чем угодно: с качеством материала, условиями задачи, неудачным партнером, но только не с собственной недостаточностью.

Анализируя выделенные нами схемы ведения переговоров, складывается впечатление, что взаимодействие в процессе переговоров между двумя участниками зависит от межличностных отношений, проявляющихся в характере и способах взаимных влияний, оказываемых детьми друг на друга в процессе решения задачи. Каждый, вступая в переговоры, уже предварительно знает, на основе предыдущих взаимодействий, как может поступить партнер, что может от него ожидать и какие средства будут действенны в отношении него. В этом смысле ребенок ориентирован в конфликте не на содержание взаимодействия, а на отношения с партнером. Большую роль играет феномен дружбы, который не позволяет переходить агрессии в какие-то жесткие формы.

П р и м е р. Когда в одной из пар мальчики не хотят действовать агрессивно в отношении друг друга, они предпочитают, когда у них не проходит вариант 2 : 2, а – 3-я – ничья (то есть, собрать две рожицы на одной стороне, две на другой, а третью оставить разобранной), так как одного из них не устраивает «пополам» - он хочет больше; перенести свою агрессию на то, что является причиной их раздора, то есть, на материал методики.

М1. Давай порвем полоски, да и все.

М2. Точно, давай.

Э к с п. Рвать нельзя.

М2. Можно.

Или: «Давай подождем, сейчас кассета (на которую записываются переговоры) кончиться, и мы все (запись) сотрем».

Если ребенок знает, что его партнер тоже не «слабак», и если на него «катить», то это добром не кончиться, то может быть перенос агрессии на совершенно постороннего человека, никак не участвующего в конфликте.

П р и м е р. У одного участника переговоров не ладиться с партнером, тут в класс, где проводится эксперимент, заходит девочка, тогда мальчик встает, грубо выталкивает девочку из кабинета и с шумом хлопает дверью. Это нельзя расценить как операцию по наведению порядка, т. к. в кабинет не возбранялось входить кому-либо, поскольку здесь не проводился еще один эксперимент, кроме того, эта девочка была не единственной посетительницей, но единственной пострадавшей.

Разницы в стратегиях и тактиках, формах проявления агрессии между мальчиками и девочками во всех классах нет. То есть, в классе «Диалога культур» и у мальчиков, и у девочек стратегии, по которым ведутся переговоры – это согласование и сотрудничество (и соответствующие им тактики). В 5-м и 7-м классах и у мальчиков, и у девочек стратегии доминирования и формы проявления агрессии тоже практически одни и те же (см. таблицу). То есть, видимо это плоды совместной формы обучения – учат одному и одинаково и тех, и других, отсюда разница в результатах не фиксируется.

Итак, результаты получены, выводы сделаны, но из них вытекает еще масса вопросов и гипотез. В дальнейшем предполагается исследовать основания и предпочтения переговорных стратегий в подростковом возрасте, совмещая данные по тесту Розенцвейга – тип переживания препятствия, и переговорные стратегии, используя ту же модификацию методики В.А. Лефевра. Так же интересным представляется сравнить результаты, полученные в классе «Диалога культур», когда дети обучались в 5 классе, и на данном этапе, когда дети уже в 7 классе, и выяснить, будут ли в конфликтной ситуации эти же дети решать проблему с помощью арсенала культурных средств или, поскольку подростковый возраст, где решается масса проблем, возраст, где высокий статус и желание быть первым во всем, на виду и на слуху у всех – «вопрос жизни и смерти», то окажут ли эти возрастные характеристики какое-то влияние на поведение в конфликте и, тогда нормы, привитые ранее «взрослыми», отойдут на задний план, а вперед выступят нормы подростковой субкультуры, где конфликты между сверстниками в группе, групповая норма поведения и факт избегания конфликта оценивается товарищами по классу крайне негативно. [2]

Литература.

1. Тесты. Эксперименты. Игровые процедуры по изучению конфликта. Составитель Хасан Б.И. Красноярск, 191г.
2. Первышева Е.В. Межличностный конфликт как фактор социализации старших подростков. Авто реферат канд. дис. М., 1989г.