

ТИП ВЗАЄМОДІЇ У КОНФЛІКТІ ЗАЛЕЖНО ВІД МОТИВАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ОСОБИСТОСТІ

Проаналізовано особливості реагування у конфліктній ситуації залежно від мотивації особистості. Виявлено зв'язок між мотивацією досягнення та типом реагування юнаків і дівчат в конфліктних ситуаціях. Показано, що у курсантів і студентів з домінуванням мотивації досягнення переважає стиль суперництва, а у досліджуваних з перевагою мотивації уникання невдач – стиль уникання.

Ключові слова: конфлікт, мотивація, особистість.

Постановка проблеми. Аналіз причин, на яких ґрунтуються вчинки людини, спонукає до аналізу тих психологічних моментів, які їх визначають, тобто до розгляду сукупності мотивів. Мотиви виступають вагомим чинником, вони постають як рушійні сили активності суб'єкта в різних ситуаціях, в тому числі і в актах взаємодії. Тому, розуміючи мотиви, які спонукають людину до певної активності, можна цілеспрямовано впливати на її поведінку та діяльність з метою підвищення їх ефективності.

Мотивацію розглядають як систему спонукань, які зумовлюють активність організму і особистості в цілому і визначають її спрямованість. Це особливий пласт образу світу, який складається зі ставлення суб'єкта до всього, що в певний момент ним відбувається. Залежно від змісту мотивів, що спонукають людину до різних видів діяльності, та їх значення у регулюванні поведінки, мотивуючі фактори поділяють на три групи: якщо вивчають, чому організм знаходиться у стані активності, то аналізують потреби і мотиви як джерело активності; при встановленні спрямованості активності суб'єкта досліджують мотиви, які визначають спрямованість поведінки; щоб встановити, як відбувається регуляція поведінки, вивчають прояви

емоцій, прагнень, установок у поведінці людини [3]. На наш погляд, такий поділ є умовним, оскільки і кожний мотив, і мотивація в цілому одночасно виступають і спонукальним, і спрямовуючим, і регулюючим фактором діяльності. Але в кожному разі не викликає сумнівів, що мотивація має складний, суперечливий та багатозначний характер, що приводить до обмеження її вивчення певними аспектами. Однією з найбільш відомих таких сторін є мотивація досягнення.

Мотивація досягнення – одна з різновидностей мотивації діяльності, яка пов'язана з потребою індивіда досягати успіхів чи уникати невдач [2]. Завдяки роботам Г. Мюррея, Д. Мак-Клелланда, Д. Аткинсона, Х. Хекхаузена та інших [1; 5], у структурі мотивації досягнення було виділено дві протилежні тенденції: прагнення досягти успіху та уникнути невдачі при виконанні діяльності. Мотив прагнення до успіху активізує ініціативу людини і спонукає до розумного ризику. Спроба уникнути невдачі породжує тактику запобігання неуспіху, що виявляється у відсутності необхідної ініціативи і ризику при виконанні діяльності, виборі таких варіантів поведінки, які б завдавали мінімальної шкоди особистості у разі неуспіху. Д. Мак – Клелланд дійшов висновку, що основні типи поведінки, спрямовані на досягнення успіху чи уникання невдачі, формуються у дітей в період від 3 до 13 років під впливом батьків і навколишнього середовища. Згодом Х. Хекхаузен та інші дослідники довели, що в цій концепції не враховані ранні форми діяльності досягнення, яку діти виконують стихійно, іноді навіть усупереч виховному впливу дорослих. На формування високої мотивації досягнення, таким чином, впливає поєднання ненав'язливої емоційної включеності батьків у справи дитини з високими спонукальними впливами середовища. В цих дослідженнях показано також, що в однієї й тієї ж людини мотивація до успіху, як правило, співіснує з мотивацією уникання невдачі, але зі стійкою перевагою однієї мотиваційної тенденції над іншою [4; 5].

В рамках теорії мотивації досягнення було проведено ряд

досліджень, результати яких показали, що поведінка людей, орієнтованих переважно на досягнення успіху чи уникання невдачі, має значні розбіжності [4]. Так, суб'єкти з високим рівнем мотивації досягнення схильні докладати значних зусиль на роботі, прагнуть отримати вагомі результати і наполегливо працюють для досягнення поставлених цілей. У разі дії негативної мотивації індивід вдається до певної діяльності тільки через прагнення уникнути негативних санкцій (покарання), які можуть бути застосовані. Крім того, названі відмінності у поведінці можна прослідкувати і в актах взаємодії, спілкуванні особистостей, зокрема, в конфліктних ситуаціях. Тому вивчення взаємозв'язку мотивації досягнення та переважаючого стилю взаємодії в конфліктній ситуації і стало предметом нашої роботи, а передбачення наявності такого зв'язку – гіпотезою дослідження.

Дослідження проводилось з курсантами та студентами УЦ-ЗУ. Первинна вибірка склала 124 чоловіки. З них за результатами, що було отримано за допомогою опитувальника А. Меграбіана в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова, було сформовано дві експериментальні групи по 26 осіб: з перевагою мотивації досягнення (МД) та з перевагою мотивації уникання невдачі (МУ). З цими досліджуваними проводилось опитування за методикою К. Томаса, метою якої є визначення стилю поведінки та визначення особистісної схильності до конфліктної поведінки.

Для опису типів поведінки людей в конфлікті К. Томас застосовує двомірну модель реагування в конфліктних ситуаціях, основними в якій є кооперація (увага до інтересів інших людей, втягнутих в конфлікт) та напористість (акцент на захисті власних інтересів). На основі їх співвідношення він виділяє п'ять типів поведінки людини: суперництво, співробітництво, компроміс, уникання та пристосування. К. Томас вважає, що при униканні конфлікту жодна зі сторін не досягає успіху. При таких формах поведінки, як суперництво, пристосування та компроміс, або один з учасників виграє, а інший програє, або обидва програють. І тільки в ситуації співробітництва обидві сторони виявляються у виграші.

Багато авторів стверджують, що стилі поведінки, які були виділені К. Томасом, можна застосовувати не тільки до конфлікту, але і в інших життєвих ситуаціях. У зв'язку з цілями нашої роботи ця думка має важливе значення, тому що ми припускаємо наявність залежності між стилями поведінки та переважанням однієї з мотиваційних тенденцій (МД чи МУ). Застосування опитувальника К. Томаса дозволило нам виявити деякі особливості поведінки досліджуваних експериментальних груп.

Розглянемо спочатку дані переважання балів за тією чи іншою шкалою (рис. 1.)

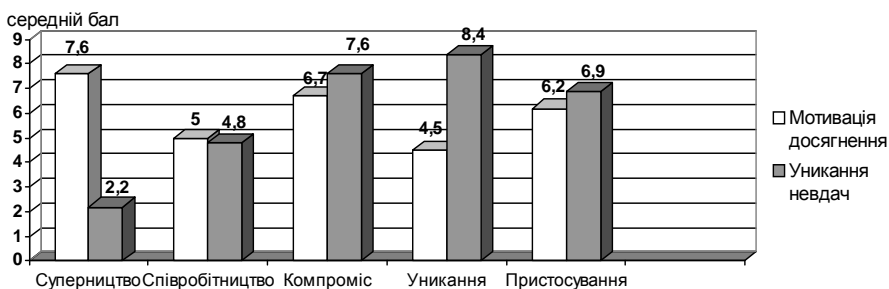


Рис. 1 - Середній бал за стилями поведінки у групах МД та МУ

Отримані значущі на високому рівні ($p=0,001$) відмінності між показниками за такими типами реагування в конфліктній ситуації, як суперництво та уникання. Причому перший з них переважає у групі МД, а другий - у групі МУ, що свідчить про наявність зв'язку цих типів поведінки з переважаючою мотиваційною тенденцією. Очевидно, саме ці стилі поведінки можна назвати провідними в експериментальних групах (суперництво – в групі МД, уникання – у групі МУ). За іншими типами реагування значущих розбіжностей не виявлено.

Для уточнення і більш повного аналізу зв'язку між направленістю мотивації досягнення та переважаючим типом реагування в конфлікті розглянемо перевагу стилів поведінки у двох

виділених групах (рис. 1 та 2).

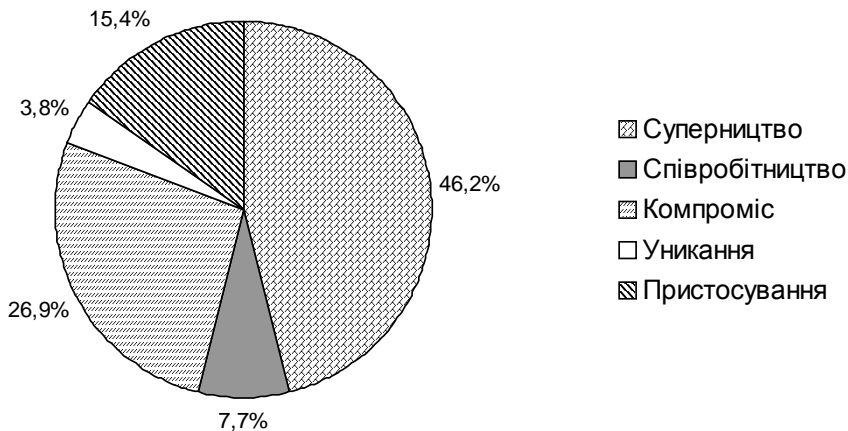


Рис. 2 - Співвідношення стилів реагування в конфлікті у групі МД

Як свідчать ці дані, стилем, який переважає в першій експериментальній групі, є суперництво, яке інтерпретується як прагнення досягти поставленої мети будь-яким способом, навіть шкодячи інтересам іншої людини. Такий стиль домінує у 46,2 % юнаків та дівчат групи МД, що можна пояснити, по-перше віковими особливостями наших досліджуваних (рання юність часто характеризується як вік суперництва, конкуренції) та, по-друге, індивідуальними особливостями суб'єктів з переважанням мотивації досягнення. Як вказується в літературі, вони вважаються більш відповідальними, авторитетними, схильними до дії і здатними приймати непопулярні рішення. А саме такі ситуації і відповідають першому з описаних К. Томасом стилів поведінки.

Найменша кількість респондентів цієї групи (3,8 %) вибирає такий стиль вирішення конфліктів, як уникання, що, ймовірно, прямо залежить від переважаючої мотиваційної тенденції, яка не передбачає в даному випадку уникання конфліктних ситуацій.

У 15,4% досліджуваних описуваної групи переважає такий стиль поведінки як пристосування, характеристика якого є протилежною суперництву. Ми вважаємо, що переважання цього стилю в осіб з мотивацією досягнення може бути обумовлено їх прагненням зберегти мир і добрі стосунки з іншими людьми, байдужістю до розв'язання цієї конкретної ситуації та більш адекватною оцінкою стану проблеми та себе. Хоча в цілому пристосування є менш притаманним студентам та курсантам, які склали першу експериментальну групу (МД).

Достатньо багато досліджуваних (26,9 %) як переважний тип поведінки продемонстрували компроміс, що можна пояснити його "серединним" положенням відповідно до інших типів. Тобто таку цифру можна пояснити нормальним розподілом відповідей у виборці. Крім того, достатньо багато людей бажають отримати хоча б щось, ніж все втратити (і це також, на нашу думку, співпадає з переважанням мотивації досягнення).

Насамкінець, ситуація з перевагою такого типу поведінки як співробітництво є, з одного боку, поясненою, а з іншого – засмучує, тому що лише цей тип є вирашним для обох сторін, а серед наших досліджуваних його вибирають лише 7,7 %. Пояснити ж ці дані можна віковими особливостями спілкування та особистості юнацтва (схильність до конфліктів, максималізм, невміння встановлювати контакти та егоцентризм).

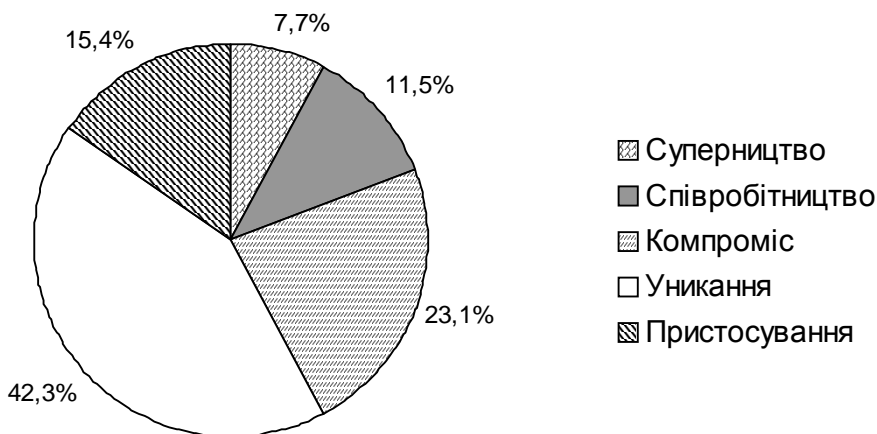


Рис. 3 - Типи поведінки в конфліктній ситуації у групі МУ

Як показано на рисунку, у другій групі (МУ) найбільший процент (42,3 %) отримано за типом уникання, що повністю співпадає з мотиваційною тенденцією цих студентів та курсантів – уникання невдач, яка характеризується як відсутністю прагнення до кооперації, так і відсутністю прагнення до досягнення власних цілей.

Переважання у 23,1 % досліджуваних групи компромісу як стилю поведінки в конфлікті можна пояснити тими ж причинами, які були описані у групі МД. Не відрізняються результати обох груп і за стилем пристосування.

Трохи більше, ніж в першій групі досліджуваних (11,5 %), вибирають як переважний такий стиль реагування в конфлікті співробітництво. Але, на нашу думку, це також дуже мало як для осіб, що в майбутньому планують працювати в системі людина-людина.

У групі МУ у 7,7 % переважає суперництво, що свідчить про те, що такого роду мотивація не завжди прямо пов'язана зі стилем поведінки. Крім того, такі результати можуть бути обумовлені застосуванням опитувальника в середовищі юнаків та дівчат, які вже уміють добре контролювати свою поведінку

і свої висловлювання, а також є добре соціалізованими та співвідносять свій вибір з соціально бажаним.

Таким чином, можна стверджувати наявність суттєвої різниці в переважанні того чи іншого стилю поведінки в конфліктній ситуації у курсантів та студентів двох експериментальних груп (табл. 1.)

Таблиця 1.

Типи поведінки досліджуваних з різною мотиваційною
направленістю

| Переважаюча мотивація | Переважаючі стилі поведінки в конфлікті (%) | | | | |
|---------------------------|---|-----------------|-----------|----------|-----------|
| | Суперництво | Співробітництво | Компроміс | Уникання | Прийняття |
| Мотивація досягнення | 46,2 | 7,7 | 26,9 | 3,8 | 15,4 |
| Мотивація уникання невдач | 7,7 | 11,5 | 23,1 | 42,3 | 15,4 |
| Середні значення | 27,0 | 9,6 | 25,0 | 23,0 | 15,4 |

Як свідчать ці дані, найбільша різниця в кількості юнаків двох експериментальних груп існує за стилями суперництва (46,2 % у групі МД і 7,7 % у групі МУ) та уникання (3,8 % до 42,3% відповідно). Ці дані відповідають наведеним нами раніше результатам підрахунку середніх балів. Ймовірно, саме такі стилі поведінки в конфліктній ситуації пов'язані з переважанням тієї чи іншої мотиваційної тенденції. За іншими стилями суттєвої різниці не виявлено, що може свідчити про їх обумовленість в більшій мірі віковими, культурними чи іншими особливостями, і в меншій – мотивацією досягнення чи уникання невдач.

Визначення значущості розбіжностей між результатами експериментальних груп підтвердило існування такої різниці на рівні $p=0,001$, що свідчить про достовірність висунутої нами гіпотези щодо наявності зв'язку між мотивацією досягнення та переважаним типом реагування в міжособистісному конфлікті.

Висновки. В ході нашого дослідження було показано, що існує статистично достовірний зв'язок між мотивацією досягнення та типом реагування юнаків і дівчат в конфліктних ситуаціях. Показано, що у курсантів і студентів з домінуванням мотивації досягнення переважає стиль суперництва, а у досліджуваних з перевагою мотивації уникання невдач – стиль уникання.

Ця робота не вичерпує всіх аспектів наміченої проблеми. Наприклад, цікавим було б дослідити гендерні розбіжності (оскільки у спостереженні вони виявляються), прослідкувати вікові аспекти виявленого зв'язку, визначити можливості формування названих характеристик спілкування та особистості тощо. Дослідження цих аспектів проблеми взаємозв'язку мотиваційних тенденцій досягнення та уникання невдач – завдання наступних робіт.

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильев И.А., Магомед-Эминов М.И. Мотивация и контроль за действием. М.: Изд-во МГУ, 1991. - 144 с.
2. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. - М.: Политиздат, 1990. - 110 с.
3. Психологічна енциклопедія./ Автор-упорядник О.М. Степанов. – К.: Академвидав, 2006.- С. 212-213.
4. Степанский В.И. О мотивации достижения успеха и избегания неудач. // Вопросы психологии. - 1981 - № 6. - С. 24-27.
5. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 т.: Пер. с нем. - М.: Педагогика, 1986. - Т. 2. - 391 с.