

"Особенности выбора стратегий решения конфликтов студентами различных факультетов"

Научный руководитель – Пронин Роман Олегович

Солиева Эвелина Акмаловна

Студент (бакалавр)

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан

E-mail: akikos2005@gmail.com

Изучение конфликтов является важным аспектом в области социальных наук. Конфликты возникают в различных сферах жизни и имеют значительное влияние на индивидуумов и общество в целом.

Термин «конфликт» происходит от латинского слова «conflictus», что обозначает «столкновение» [2], следовательно конфликт это любое столкновение двух сторон, чьи интересы или взгляды не пересекаются.

Как правило, содержание понятия конфликта раскрывается через следующие значения:

1. Состояние открытой, часто затяжной борьбы; сражение или война.
2. Состояние дисгармонии в отношениях между людьми, идеями или интересами; столкновение противоположностей. [2]

К.Томас рассматривал конфликт как то, что нужно уметь правильно им управлять, а не избегать. Для исследования поведения людей при конфликте он разработал тест, который нацелен на то, чтобы показать типичную реакцию человека на конфликт, ее эффективность и целесообразность, а также дает информацию о других возможных способах разрешения конфликтной ситуации. Для регулирования конфликтов он и Р.Килман выделили такие стратегии [1]:

Компромисс – частичные уступки с обеих сторон.

Уступка - противоположно соперничеству или противодействию, свои интересы ставятся ниже чужих.

Противодействие - противостояние, стремление добиться своей цели и решить конфликт в свою пользу.

Сотрудничество - альтернатива в которой оба участника конфликта закрыли свои потребности, удовлетворение интересов обеих сторон.

Избегание - отсутствие тенденции к кооперации, а также достижению целей. [1]

В нашем исследовании было решено опереться на выделенные К.Томасом и Р. Килманом стратегии решения конфликтов и изучить какие виды стратегий регулирования конфликтов выбирают студенты разных факультетов путем проведения тренинга. В тренинге использовались упражнения, позволяющие адаптировать участников к ситуации тренинга, упражнение «Переправа» (которое и использовалось для выявления стратегий поведения в конфликтной ситуации) и завершающее упражнение. В упражнении "Переправа" респонденты, поделенные на пары, представляли себя в воображаемой ситуации, в которой они как будто находились на разных берегах реки, а между ними был узкий мостик. Задача каждого студента была в убеждении своего оппонента в том, что на его стороне лучше и, что ему стоит перейти на его берег. Таким образом, были собраны и проанализированы результаты трех групп студентов различных факультетов - прикладной математики и информатики, менеджмента и филологии. В данном исследовании приняло участие 46 респондентов (в возрасте от 18 до 22 лет) (16 респондентов с факультета «Менеджмент»;

14 – с факультета «Филология»; 16 – с факультета «Прикладная математика и информатика» (ПМиИ)). Тренинг продолжительностью 1,5 часа проводился с каждой выборкой отдельно.

Группа № 1 - менеджмент. Чаще всего выбиралась уступка (6 случаев) и противодействие (5 случаев) и избегание (3 случая). И лишь 2 студентов выбрали компромисс.

Группа №2 - ПМиИ. Решали конфликты путем **уступок** (7 случаев) и **противодействия** (6 случаев); **избегание** (2 случая).

Группа №3 - филологи. Больше всего отлеживались такие стратегии как сотрудничество (4 случая) и компромисс (6 случая). Противодействие и уступка не так сильно выражено (по 2 случая по каждой стратегии).

Стратегия противодействия отмечалась тогда, когда студенты пытались убедить друг друга перейти на свою сторону, стараясь добиться своей цели, но в тоже время оставались на своих «берегах». Если участник перешел на другой «берег» после переговоров, то здесь определялась стратегия уступки, так как испытуемый изменял свое мнение в пользу своего оппонента. Когда респондент отказывался от любых предложений своего оппонента, почти не предлагая свои варианты, и оставался на своем берегу - это стратегия избегания. Случай, когда студенты предлагали друг другу решение, которое устраивало обоих, то это компромисс, например: студент №1 дойдет до середины моста и студент №2 подойдет к середине моста. Когда респонденты предлагали друг другу план действий, который удовлетворял потребности обоих испытуемых, и первый участник переходит на другой берег, берёт за руку своего оппонента и переводит его на свой берег, предварительно об этом договорившись, то это отмечалось как сотрудничество.

Представители менеджмента чаще старались убедить оппонента в своей правоте, такое поведение, возможно, связано с профессиональными качествами будущих менеджеров. Они должны иметь хорошие навыки коммуникации для того, чтобы управлять персоналом, правильно организовать работу сотрудников.

Результаты по выборке «студенты ПМиИ» можно объяснить тем, что в силу обучения на данном факультете большинство студентов, предположительно, предпочитают экономить энергию, так как для ее восстановления нужно большое количество времени.

Данные филологов можно объяснить тем, что их профессиональную компетентность определяет организаторские и коммуникативные умения, которые могут быть представлены как взаимосвязанные группы перцептивных умений, собственно умения общения (вербального) и умения и навыков педагогической техники. Также в рамках своей компетенции они должны уметь настраивать контакт с аудиторией, что и объясняет их выбор стратегий для решения конфликтов. [3]

Источники и литература

- 1) Килманн Т., Килманн Р. Методика Томаса-Килманна на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации(в адаптации Гришиной Н.В.): <https://nekrasovspb.ru/doc/18tomas-kilmen.pdf>
- 2) Гришина Н.В. Психология конфликта. Санкт-Петербург: Издательство «Питер Пресс», 2008. 16 стр
- 3) Санько А.М, Стрелкова Н.Б. Профессиональная компетентность педагога: банк тестов. Самара: Издательство «Самарский университет», 2018. 20-25 стр