

**ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ
В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ СТУДЕНТОВ
ЮРИДИЧЕСКОГО ВУЗА**

В настоящее время во всем мире наблюдается нарастание жесточенности и агрессивности. Эта проблема затрагивает не только межнациональные и межгосударственные отношения, но и, прежде всего, отношения между людьми. Многие социальные конфликты протекают в сфере правовых отношений, порождаются юридическими ситуациями, а затем разрешаются юридическими средствами.

Юридическая деятельность сама по себе строится на разрешении конфликта, ведь именно в ней всегда существует сторона защиты и сторона обвинения. Правоохранительные органы значительную часть своей деятельности уделяют расследованию, рассмотрению, предупреждению и разрешению конфликтов.

Юридические конфликты отличаются своими специфическими особенностями. Каждый из участников может себя реализовывать в конфликтной ситуации как:

- противник, т.е. человек, постоянно придерживающийся в конфликте противоположной точки зрения по сравнению с другой стороной и никогда не идущий на компромисс;
- оппонент т.е. человек, имеющий отличную от противоборствующей стороны точку зрения и способный при определенных обстоятельствах найти оптимальное решение

Говоря о значимости конфликта в юридической деятельности выделяют два уровня его рассмотрения:

Психологический уровень. В конфликте всегда участвуют конкретные люди, находящиеся на момент конфликта в различных ролях, обликах, поэтому любой конфликт - это рассогласование в сфере межличностных отношений.

Социологический уровень. Преобладает при анализе группового, классового, общественного конфликта, в основе его лежат групповые противоречия.

Конфликт в юридической деятельности может быть обусловлен множеством различных причин. В общем виде эти причины являются сходными для любых межличностных конфликтов: противопоставление социально-ролевых позиций, целей, интересов; психологическая несовместимость; наличие внутренних конфликтов; отсутствие коммуникативной культуры и т.д.

Одной из причин может стать конфликтная личность, которая нередко вовлекает всех в конфликт, но при этом сама в нем не участвует. Такой человек часто является инициатором конфликта. У конфликтной личности присутствует неадекватная оценка своих возможностей и способностей, неважно какая - высокая или низкая, но всегда противоположная той, которая есть у окружающих; преобладает стремление доминировать во всем, даже когда это невозможно.

Консерватизм мышления, взглядов, нежелание преодолеть устаревшие традиции, как и излишняя принципиальность и прямолинейность, раздражительность, обидчивость и другие эмоциональные качества личности, делают человека неспособным на адекватную реакцию в решении создавшейся проблемы

Конфликтность человека нередко определяется его психологическим типом:

Первый тип личности - агрессивное поведение в социальных взаимодействиях. Он свойственен людям с эмоциональной неустойчивостью и тревожностью, которые стремятся компенсировать это

демонстрацией решительности, выраженной нередко в грубости, бесцеремонности, подчеркивании своей значимости

Второй тип личности - это жертва конфликта. Он провоцирует возникновение напряженности в отношениях между людьми.

Каждому человеку свойственна определенная манера или стиль поведения. Он выражается в той мере, в какой человек хочет удовлетворить свои потребности и интересы другой стороны. В зависимости от направленности все действия сторон в конфликте можно разделить на действия пассивные или активные, индивидуальные или совместные.

Стиль конкуренции - человек стремится во что бы то ни стало удовлетворить свои интересы. Делается ставка на выгодное для себя решение конфликта.

Стиль сотрудничества - его основу составляет долгосрочное взаимовыгодное решение. Этот стиль требует интеграции точек зрения и личностной вовлеченности участников.

Стиль компромисса - урегулирование разногласия достигается путем взаимных уступок. Более поверхностный стиль, чем сотрудничество.

Стиль уклонения - проблема не столь важна для человека, у него нет сил и желания тратить время на ее решение или, наоборот, нужно выиграть время, чтобы найти наиболее оптимальный выход из конфликта.

Стиль приспособления - совместные действия с другой стороны без попытки отстаивания своих интересов, наблюдается некоторая жертвенность, так как человек не обладает либо достаточной властью, либо информацией, чтобы решить конфликт в свою пользу. Этот стиль проявляется при ситуации, когда мало шансов на победу или считается, что худой мир лучше доброй ссоры.

Целью проведенного обследования являлось выявление стратегий поведения в конфликтной ситуации студентов юридического вуза, как

будущих юристов потенциально вовлеченных в конфликтные ситуации по роду профессиональной деятельности. Обследование проводилось на базе Уральской государственной юридической академии со студентами первого курса института Права и предпринимательства. Обследование проводилось с 13.05 по 16.05.2013 г. В обследовании принимало участие 18 человек от 17 до 20 лет, 10 юношей и 8 девушек.

В соответствии с целью и задачами была выбрана одна из самых распространенных методик диагностики поведения личности в конфликтной ситуации – опросник Кеннета Томаса (Kenneth Thomas) «Определение способов регулирования конфликтов», адаптированный Н.В. Гришиной.

Анализ результатов описательной статистики позволил выявить особенности поведения членов группы в конфликтных ситуациях.

Исследование показало, что для обследуемой группы все стратегии поведения в конфликтной ситуации свойственны примерно в равной степени, так как средние значения различаются незначительно и находятся на среднем уровне выраженности.

Тем не менее, судя по данным, более предпочтительной стратегией поведения в конфликтной ситуации для членов обследуемой группы является компромисс и приспособление, так как средние значения по данным стратегиям имеют незначительно, но более высокие значения по сравнению с другими стратегиями – 6,6 и 6,3 соответственно. Это говорит о том, что члены группы достаточно терпимо относятся друг к другу при возникновении конфликтных ситуаций, стремятся пойти на некоторые уступки для урегулирования разногласий.

Незначительно отличаются от вышеуказанных стратегий поведения значения стратегий сотрудничество и избегание, которые имеют одинаковые средние показатели – 5,7. Таким образом, для членов группы в конфликтной ситуации также свойственно либо искать альтернативные пути решения проблемы, тем самым проявлять активную позицию

разрешения противоречий, либо не замечать конфликта совсем, тем самым уходя от решения противоречия, оставляя его нерешенным.

Скорее всего, данные стратегии приемлемы для членов группы в том случае, если межличностные отношения носят значимый, близкий, дружественный характер.

Стратегия сотрудничества, как правило, выбирается в том случае, если дружеские отношения не разрушаются под влиянием способов решения конфликта, а стратегия избегания наоборот – если дружеские отношения имеют большую ценность, чем разрешение конфликта.

Стратегия соперничества также проявляется в поведении членов данной группы. Среднее значение по этой стратегии имеет самый низкий показатель по сравнению с другими и равен 5,3.

Это значит, что стратегия соперничества выбирается при определенных обстоятельствах: в случае наличия конфронтации в межличностных отношениях или личностной значимости для членов группы достигнутых результатов

Согласно данным описательной статистики стратегии поведения членов группы имеют существенные индивидуальные различия. Наименьшие различия в поведении членов группы имеет стратегия компромисса и сотрудничества.

Интервал различий равен у них 6 единицам (min 3; max 9). Это говорит о том, что поведение членов группы при разрешении конфликтов путем компромисса и сотрудничества не будет особо отличаться. Они будут выбирать близкие по результативности способы разрешения конфликта, что будет способствовать взаимопониманию поступков членов группы, и можно будет не опасаться эскалации конфликта.

Показатель моды в группе по стратегии компромисс равен 6 и присутствует у шести членов группы. Показатель моды в стратегии сотрудничества равен 5 и присутствует у семи членов группы.

Это говорит о том, что группа достаточно однородна в поведении по данному типу стратегии поведения в конфликте.

Тем не менее, для отдельных членов группы низкие значения по стратегии сотрудничество компенсируются высокими значениями по стратегии соперничество, которые компенсируются высокими значениями по стратегии компромисс и приспособление соответственно.

Более значительные различия в поведении членов группы наблюдаются и при выборе стратегий избегания и приспособления. Величина размаха у них равна соответственно 9 и 8 единицам. Это говорит о том, что поведение членов группы в достаточной мере различается при реализации стратегий избегание и приспособление.

Есть члены группы (3 чел.), для которых данные стратегии совершенно не приемлемы. Им не свойственно избегание конфликта, а, следовательно, они не стремятся замалчивать возникающие между членами группы противоречия, стремятся либо отстаивать свою точку зрения, либо искать компромисс, либо избегать выяснения отношений.

Значения моды в данных стратегиях немного повышены по уровню выраженности и соответственно равны 7 (4 чел.) и 8 (5 чел.). Это говорит о том, что выбирая данную стратегию, члены группы стремятся не обострять сложившиеся отношения. Для них в большей степени свойственно оставлять межличностный конфликт без решения, который, в тоже время, может вылиться во внутри личностный конфликт, через чувство вины, недовольство собой, депрессию.

Стратегия соперничества имеет наибольшие различия в поведении членов группы в конфликте. Однако для четырех членов группы данная стратегия совершенно неприемлема, а значит, их можно рассматривать как личности, не стремящиеся к обострению межличностных отношений, которые не будут, не только провоцировать конфликты в группе, но и принимать в них активное участие.

Напротив, для других четырех членов группы данная стратегия является доминирующей среди других стратегий поведения в конфликте, то есть при стечении обстоятельств, провоцирующих конфликт, они могут выступить как организаторами, так и активными участниками конфликта.

При возникновении конфликта, достаточно отслеживать поведение тех ее членов, которые могут активно на него среагировать. Мода по данной стратегии равна 5 (3 чел.), а также 7 (3 чел.), а это значит, что группа в целом неконфликтна и может сдерживать проявление конфликтности отдельных членов группы.

Данные по относительной однородности группы по поведению в конфликтной ситуации подтверждаются значениями стандартного отклонения, которые распределяются от 1,6 до 3,2.

Несмотря на близкие по значению показатели среднего значения выборки и медианы, судить о нормальности распределения данных достаточно сложно из-за небольшого количества обследуемых. Тем не менее, сведения о соответствии теста Килмена-Томаса показателям валидности и надежности позволяет судить о достоверности полученных данных и применению к ним других процедур статистического анализа.

Обсуждение результатов обследования в группе показало, что участники в целом согласны с полученными результатами. Они высказали мнение о том, что данные обследования помогли им понять свое поведение в конфликтной ситуации и наметить пути саморазвития личности как будущего юриста.

В качестве рекомендаций по обучению студентов адекватному реагированию в конфликтных ситуациях и минимизации негативных проявлений конфликта можно рекомендовать членам группы укреплять дружеские отношения, через участие всех членов группы в общегрупповых мероприятиях, таких как, посещение театров, музеев, походов, просмотр и обсуждение кинофильмов.

Кроме того, повышению сплоченности группы будет способствовать участие группы в соревнованиях с другими группами вуза, через участие в общеузовских мероприятиях, таких как спортивные игры, эстафеты, конкурсы и т.п.

Для улучшения показателей группового самоопределения можно рекомендовать членам группы создавать собственные традиции и ритуалы, через поздравление с днем рождения, подготовкой к празднованию знаменательных событий, создание интернет-сообщества, обмена информацией и впечатлениями и т.п.

Библиографический список:

1. *Кудрявцев В.Н.* Юридическая конфликтология. Москва, Изд-во ИГиП РАН, 1995. 315 с.

2. *Малкина-Пых И.Г.* Психосоматика. Справочник практического психолога. Москва: ЭКСМО, 2005. 992 с.

3. *Морева Н.А.* Тренинг педагогического общения: Учеб. пособие для вузов. Москва. Просвещение, 2003. 304с

А.И. Яшкова
Владимир, Владимирский государственный
университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых

СПЕЦИФИКА МЕЖЛИЧНОСТНОГО ПОЗНАНИЯ ГЛУХИХ И СЛАБОСЛЫШАЩИХ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

В юношеском возрасте, когда личностное общение становится приоритетным, потребность в доверительных отношениях наиболее актуальной, вопросы личностного самоопределения выдвигаются на первый план - происходят качественные изменения в межличностном познании. Характеристики человека становятся более обобщёнными, возрастает способность анализировать собственное и чужое поведение, строить прогнозы. Вместе с тем фиксируются трудности, связанные с личностными