

УДК 159.923:316.48(045)

*В.В. Литвин, М.Т. Таллибулина***СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В КОНФЛИКТЕ И ИХ СВЯЗЬ С КОГНИТИВНЫМИ УСТАНОВКАМИ И СТИЛЕМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ**

Современные подходы к исследованию конфликта свидетельствуют о том, что феноменология конфликта неразрывно связана с когнитивными процессами, воздействуя на которые можно существенно изменить течение конфликта. Чтобы уметь использовать конструктивные подходы к исчерпанию конфликтов, необходимо серьезное освоение результативных техник, затрагивающих характерологические установки и картину мировосприятия личности. В статье представлены результаты исследовательской работы, направленной на изучение связей стратегий поведения личности в конфликте, когнитивных установок и стилей принятия решений. На основании теоретических дефиниций и анализа эмпирических исследований было выдвинуто предположение о том, что стратегии поведения в конфликте взаимосвязаны с уровнем рациональности мышления, иррациональными когнитивными установками и стилем принятия решений. Согласно результатам эмпирического исследования, полученным на материале 88 студентов технических вузов г. Перми в возрастном диапазоне от 20 до 24 лет мужского пола ($M_{age}=22$) показано, что стратегии поведения в конфликте взаимосвязаны с рядом когнитивных установок и стилем принятия решений. Выявлены значимые связи ($p \leq 0,05$) между уровнем рациональности и проявлением соперничества, оценочной когнитивной установкой и защитной стратегией поведения в конфликте, нейтрально-независимой невербальной стратегией, установкой катастрофизации и стратегией компромисса, рационально-аналитическим стилем мышления и стратегией приспособления. К тому же выделены три фактора конфликтного поведения личности в зависимости от выраженности иррациональных когнитивных установок: «Рационально-партнерский», «Иррационально-избегающий», «Интуитивно-манипулятивный». Результаты предлагается использовать при проведении конфликтологического консультирования с целью более эффективного регулирования течения конфликтов.

Ключевые слова: стратегии поведения в конфликте, когнитивные установки, рациональность, интуитивность, личностные факторы принятия решений.

DOI: 10.35634/2412-9550-2022-32-3-256-267

Введение

С началом формирования когнитивистских подходов в психологии возрос интерес исследователей к роли мыслительных процессов в координировании взаимодействия людей, к субъективным образам окружающей реальности, которые складываются у индивида и организуются в согласованные и устоявшиеся интерпретации картины мира. С точки зрения психологов-когнитивистов, конфликт может быть понят только с учетом субъективного отражения тех или иных параметров ситуации, что и становится основой восприятия ситуации как конфликтной. Конфликт, по их мнению, – это не свойство ситуации, а выводы, формирующиеся на основе ее восприятия [2, С. 92].

Одним из авторитетных представителей когнитивизма заслуженно считается К. Левин, который провел фундаментальный анализ природы конфликта и оказал значительное влияние на последующие исследования в этой сфере. Особо ценные аспекты теории конфликтов К. Левина основываются на том, что он связал внутренний и внешний мир индивида. Внешние воздействия приводят личность в состояние внутриличностного конфликта, в свою очередь, приводящего к определенной активности, которая может способствовать порождению межличностного конфликта [3, С. 22]. Разработка К. Левиним концепции конфликта, механизма его возникновения, основных типов конфликтных ситуаций оказала и продолжает оказывать существенное влияние на исследования в этой области специалистов, придерживающихся самых разных научно-теоретических взглядов.

Так, теория структурного баланса Ф. Хайдера, которого часто называют основателем когнитивной психологии в целом, в качестве источника берет начало от идеи К. Левина о природе конфликтов. Теория Ф. Хайдера посвящена анализу согласованности между системой установок индивида и его знаниями об установках и поведении окружающих. Ф. Хайдер анализирует балансные и небалансные состояния в отношениях людей и, исходя из положения о стремлении социального целого к балансу, возможные пути достижения баланса. В соответствии с теорией Ф. Хайдера, конфликт –

это определенное рассогласование между системой представлений индивида и его знаниями о представлениях и поведении других, между системами представлений разных людей [13, С. 27].

Таким образом, когнитивистские подходы в изучении конфликтов были реализованы не только в акценте на субъективном переживании человека как ключевом факторе объяснения феноменологии конфликтов, но и в описании нового их измерения – когнитивного пространства [2; 13].

Интерпретация конфликта как специфического содержания знаний или специфической когнитивной схемы принадлежит У. Клару и его коллегам [2]. Когнитивная схема понимается как семантическая сеть взаимосвязанных значений (того, что подразумевается), зависящих от особого центрального убеждения. Таким центральным убеждением в случае конфликтной схемы становится несовместимость целей различных сторон. Когда такая несовместимость признается индивидом или группой, конфликтная схема активизируется, и ситуация будет рассматриваться как случай конфликта [13].

Классическая психология предписывает несколько вариантов понимания конфликтов: 1) как явления, природа которого определяется через интрапсихические процессы и факторы; 2) как явления, возникновение которого определено, в первую очередь, ситуацией; 3) как явления, для осознания которого необходимо не только понимание личностных особенностей и объективного описания ситуации, но и понимание когнитивной составляющей – субъективной интерпретации происходящего [2; 13]. Теоретические положения сформировали такие методы в практической работе с психологическими проблемами как психоаналитическая практика, транзактный анализ, рационально-эмотивная и гештальт-терапия, различные групповые тренинги и др. Каждый из объяснительных принципов классической психологии становится эффективным в особенной сфере, в работе с определенными видами конфликтных проявлений [12].

По мнению Н.В. Гришиной, каждый подход привнес существенный вклад как в комплексное изучение конфликта, так и в развитие его концепций. Психоаналитическая традиция обогатила психологию профессиональными описаниями и клиническим опытом интерпретации невидимых взаимосвязей между внутренним миром личности и ее существованием в реальности интерперсональных отношений. Исследователи конфликтных личностей получили богатый материал для работы, благодаря интересу психоаналитиков к личностным особенностям и их сочетаниям, что способствовало классификации и описанию личностных типов и стилей. Психодинамические подходы с акцентом на внутреннюю сферу личности сформировали понятие «аффективного» пространства конфликта, которое связано с чувствами и переживаниями людей. Немалое количество экспериментальных исследований было проведено и в рамках ситуационных подходов, «измеряющих» поведение. Были изучены аспекты поведения участников конфликта в их зависимости от меняющихся параметров ситуации. Когнитивистские подходы открыли возможность «культурного» понимания конфликтов в рамках более широкого социального контекста, чем ограниченность параметрами ситуации непосредственного взаимодействия и определили восприятие конфликта как более субъективного феномена [2].

Когнитивный подход является примирением различных воззрений на природу конфликта с предоставлением необходимых практических инструментов для работы специалистов. Большим количеством специалистов признается участие когнитивных аспектов в возникновении и протекании конфликтов [5, С. 119]. Лишь в самых первых описаниях конфликта допускалось его возникновение, образно говоря, «без участия человека».

Дж. Бернارد отмечает важную роль, которую когнитивные факторы играют в том, что общество игнорирует конфликты определенных видов [Там же, С. 27].

Л. Козер, изучая социальные конфликты, писал, что predisпозициями к возникновению конфликтного поведения являются враждебные аттитюды сторон, а значительную роль в определении длительности конфликта также играют когнитивные компоненты: степень согласия сторон по поводу смысла победы и поражения, ясность цели, способность понять цену победы [7].

Г. Салливен писал о сходных когнитивных причинах конфликтов, которые сводят к минимуму объективное значение текущих событий – фундаментальных аттитюдах и пессимистической философии жизни [14].

В. С. Мерлин, описывая проблемы экспериментальной психологии личности, считал, что субъективное ощущение неразрешимости ситуации является обязательным условием возникновения конфликта [10; 11].

А. Адлер обозначал главным фактором межличностного конфликта ощущение угрозы самооценке, обостряющее чувствительность на фоне эгоцентризма и нереалистичности восприятий действительности [1].

Опыт детства, на важности которого в инициации и протекании определенного типа конфликтов настаивают сторонники психоаналитического направления, также является когнитивным образованием [5, С. 7].

Представители ситуационизма (М. Шериф, Уолш) считали, что конфликт является следствием не только взаимодействия, но и его восприятия в ситуации, а также, что человеческая деятельность и поведение не могут рассматриваться как прямой результат внешних воздействий. Главным характером взаимодействия в проблемной ситуации, по мнению С. Уэрчела, является не сама по себе кооперация или конкуренция, а когнитивные установки сторон по отношению друг к другу [Там же, С. 7–8].

Н. В. Гришина в своих работах отмечает, что люди сами «конструируют» конфликт, приписывая ситуации соответствующее значение: «Человек не просто реагирует на ту или иную ситуацию, но «определяет» ее, одновременно «определяя» себя в этой ситуации, и тем самым он фактически сам создает, «конструирует» тот социальный мир, в котором живет» [2, С. 92]. На протекание взаимодействия влияет не сама направленность деятельности (кооперация или конкуренция), а ее отражение в психике участников. Восприятие, осознание, рефлексия, оценка – все эти явления субъективны, и именно они определяют социальные установки [Там же].

У представителей когнитивистского подхода когнитивная составляющая является ведущей и определяет, будет ли ситуация воспринята как конфликтная, станет ли усугубляться, а также с какой интенсивностью будет происходить эскалация конфликта. Так, например, теория личностных конструктов Дж. Келли предполагает, что независимо от того, какова природа вещей, события, с которыми мы сталкиваемся сегодня, могут быть истолкованы с помощью столь большого числа конструкций, какой только позволит нам измыслить наш разум, что может быть как причиной, так и средством разрешения конфликтов. Фундаментальным постулатом Дж. Келли и вовсе является положение, что деятельность человека психологически канализируется в соответствии с тем, как он предвосхищает события [15, С. 294].

Л. Фестингер, являющийся представителем когнитивно-ориентационного направления в социальной психологии, считал, что основой внутриличностного конфликта является столкновение несовместимых и взаимоисключающих когниций личности [5].

В целом, как ситуационисты, так и представители психодинамического подхода с когнитивистами признают и рассматривают важность когнитивных составляющих в возникновении и развитии конфликта. С одной стороны, актуальные когнитивные процессы определяются в конкретной ситуации когнитивной предрасположенностью, установками и другими образованиями, а с другой стороны, активизация той или иной устойчивой когнитивной схемы зависит от результатов сиюминутного восприятия текущей ситуации. Когнитивные явления, которые оказывают влияние на конфликт, можно разделить на статичные (устойчивые) и динамичные (процессуальные). К первым относятся установки, стереотипы, самоидентичность, когнитивный стиль, критерии, ценности, жизненные сценарии, картина мира. Ко вторым – ощущение, восприятие, представление, воображение, ожидания, мышление, принятие решений, целеполагание, прогноз [Там же, С. 119].

В рационально-эмотивной концепции психотерапии А. Эллиса внутриличностные конфликты рассматриваются через призму имеющих у личности ключевых иррациональных идей, убеждений, установок [8, С. 55].

Базовой концепцией рационально-эмоциональной поведенческой терапии А. Эллиса является выделение в структуре личности и психики ошибочных (иррациональных) когнитивных установок, получивших название «иррациональные верования». Следовательно, именно они являются причиной различных психических расстройств, в отличие от психодинамического направления, в котором делается упор на прошлый опыт индивида. Соответственно, психотерапевтическая работа направлена на коррекцию этих иррациональных верований.

Основой данной теории является представление о развитии эмоционально-поведенческих расстройств в виде модели ABC. Эта модель, иногда называемая «ABC-теорией личности», является одновременно описанием процесса формирования дисфункционального, эмоционального и поведенческого реагирования, и руководством по психотерапевтической и психокоррекционной работе с этим реагированием, которое, собственно, и лежит в основе психических нарушений [16].

Для теории А. Эллиса характерно представление о человеке, как рожденном с определенным потенциалом и имеющим две стороны: иррациональную и рациональную. В соответствии с этим можно фиксировать психологические проблемы, если человек следует простым предпочтениям (любви, желаниям и т. д.), полагая эти предпочтения совершенными факторами успешности жизни. Однако каждый человек подвергается влиянию на всех уровнях своего существования: на биологическом, психологическом, культурном, социальном и т. д., – что свидетельствует о невозможности сведения изменчивой и многосложной человеческой природы к чему-либо одному [Там же].

Реакции человека в виде различных эмоций могут быть вызваны любыми ситуациями или явлениями, внутреннее восприятие способствует выработке их оценки. Этот факт приводит нас к прямому пониманию того, что любые эмоционально-поведенческие расстройства – результат нарушений в когнитивной составляющей личности, в частности, наличия иррациональных установок или недостаточной сформированности рациональных.

А. Эллис выделил четыре наиболее распространенные группы иррациональных установок, создающих проблемы:

- 1) оценочные установки;
- 2) установки обязательной реализации своих потребностей;
- 3) установки обязательного долженствования;
- 4) катастрофические установки.

Иррациональные установки приводят к дезадаптации личности, они определяются как жесткие когнитивно-эмоциональные связи, конфронтирующие с реальностью и противоречащие объективным условиям. Формирование как рациональных, так и иррациональных установок происходит в границах социальных отношений (сверстники, родители). В результате взаимодействия индивидуальных особенностей человека и его негативных переживаний, возникающих в процессе его общения с ближайшим окружением, формируются ранние дезадаптивные схемы. В детстве этот комплекс психологических феноменов может содействовать адаптации ребенка, в то время как у взрослого человека подобные схемы нарушают адаптивные способности и не отражают реальное соотношение сил в жизненных коллизиях [Там же].

В современной отечественной литературе весомый вклад в описание когнитивных аспектов работы с конфликтом внесла Е. Н. Иванова. Ею были выдвинуты и опытным путем подтверждены множество гипотез, касающихся влияния когнитивных факторов на конфликт:

– предпочтение определенных стратегий конфликтного поведения отражает общенациональные и организационные особенности менталитета, поэтому когнитивные составляющие претерпевают изменения в соответствии с развитием общества;

– повышение осознанности собственных предпочтений и особенностей поведения в конфликтной ситуации, повышение когнитивной сложности пространства позволяет формировать более эффективные и дифференцированные стратегии поведения в конфликте;

– устойчивость реализации новых стратегий поведения в конфликте зависит от произошедших когнитивных сдвигов и степени культуральных влияний;

– для реального разрешения конфликтов необходимо решить когнитивную проблему – освободиться от стереотипной однозначности родительских программ, при этом первым шагом от освобождения является осознание и осмысление существующей программы, анализ ее воздействия и рассмотрение альтернативных возможностей;

– при обсуждении проблемных ситуаций человек занимается самоподтверждением тех своих гипотез, в которых он уверен или которые защищал ранее (стремление к самоподтверждению не зависит от их объективной правильности);

– для использования конструктивных подходов разрешения конфликтов недостаточно поверхностного владения самыми эффективными техниками. Необходимо их более глубокое усвоение, затрагивающее личностные установки и картину мира личности [4; 5].

Обобщая представленную информацию, можно сделать вывод, что понятие конфликта сегодня не лежит в области какой-то определенной науки или практики. Проблема теоретического определения конфликта носит междисциплинарный характер. Тема конфликта относится к тому кластеру научных проблем, которые объединяют многообразие культурных, социологических, идеологических проблем, ценности и убеждения той или иной эпохи [5, С. 6].

Исследовав теоретические представления репрезентантов различных научных школ, стоит отметить, что, в конечном счете, фактором, определяющим возникновение, развитие и исход конфликта является именно его когнитивная составляющая. Как особенности поведения в конфликте, так и эмоциональное состояние во время конфликта зависят не только от объективных параметров ситуации, психофизиологических установок личности, но и от восприятия и оценки текущей ситуации, себя, оппонента, характера своих взаимоотношений с ним, собственного вклада в возникновение проблем. От того, как стороны воспринимают, осмысливают, оценивают ситуацию, зависит их эмоциональное состояние, их поведение и перспективы развития событий. Воздействуя на когнитивные составляющие, можно радикально изменить течение конфликта. Когнитивные установки, служащие основой конфликтного поведения, подвержены социокультурным влияниям разного уровня [Там же, С. 119].

В основе социального взаимодействия лежит попытка одного человека понять, как другой человек осознает реальность, действительность. Для продуктивной коммуникации человеку необходимо интерпретировать конструктивную систему другого человека, поставить себя на место другого, чтобы лучше понимать настоящее и прогнозировать будущее поведение.

Умение использовать оптимальные типы реагирования на конфликтную ситуацию является индикатором высокого развития конфликтологической компетентности личности, которая понимается как способность субъекта выгодным для себя образом преодолевать встречные противоречия, противостоять деструктивному влиянию конфликта и конструктивно разрешать его [6].

Изучив подходы к толкованию конфликта и его генезис, можно со значимой долей уверенности утверждать, что с течением времени теоретическое осмысление понятия и структуры конфликта отошли на второй план, а основополагающей в психологии стала практическая помощь людям в разрешении конфликтов. Для оказания такой помощи немаловажной задачей является выявление факторов, способствующих течению конфликта по конструктивному и деструктивному пути, одним из которых являются стратегии поведения субъектов конфликта. Поскольку именно когнитивные установки лежат в основе конфликтного поведения, личностная осмысленность акцентов поведения и развитие когнитивной сложности позволяет человеку формировать более продуктивные и вариативные стратегии поведения в конфликте для его нейтрализации.

Цель и гипотеза исследования

На основании обозначенных тезисов можно сформулировать цель исследовательской работы – эмпирически выявить преобладающие стратегии поведения в конфликте и степень выраженности иррациональных установок в выборке современных молодых людей; проверить наличие взаимосвязей между когнитивными установками и стратегиями поведения в конфликте, а также выделить факторы конфликтного поведения личности. Для достижения заявленной цели были сформированы следующие задачи: определить ведущие стили и невербальные стратегии поведения в конфликте у современных молодых людей; измерить выраженность иррациональных установок и рациональности мышления в выборке; выявить достоверные корреляции стратегий поведения в конфликте с иррациональными установками, стилями мышления и факторами принятия решений; определить структуру свойств иррациональных установок и стилей поведения в конфликте.

В качестве исследовательской гипотезы было выдвинуто следующее предположение: стратегии поведения в конфликте взаимосвязаны с иррациональными когнитивными установками, в частности, прогнозируется использование стратегий поведения в конфликте, направленных на удовлетворение интересов обеих сторон конфликта, при более высоком уровне рациональности мышления. Гипотеза была построена на основании теоретических дефиниций и практических исследований Е. Н. Ивановой, проведенных с целью выявления когнитивных аспектов актуальных проблем конфликтологии. Рациональная терапия А. Эллиса объясняет формирование у человека иррациональных установок с его детских времен, в том числе как установок, которые могли быть невольно навязаны человеку его родителями. Именно родительские установки Е. Н. Иванова в своих исследованиях, посвященных когнитивным аспектам конфликта, называет устойчивой когнитивной структурой в конфликте. Разрушая такие когнитивные конструкты как иррациональные установки можно решить непростую когнитивную проблему – освобождение от стереотипной однозначности родительских программ, что ускоряет реальное, а не поверхностно-симптоматическое разрешение конфликтов.

Организация и методы исследования

Выборка. В исследовании приняли участие студенты мужского пола, обучающиеся по техническим направлениям подготовки в различных высших учебных заведениях г. Перми. Выборка составила 88 человек в возрастном диапазоне от 20 до 24 лет ($Me_{age}=22$).

Методы и методики. Для достижения заявленной цели и выявления взаимосвязи когнитивных установок и стилей поведения в конфликте были подобраны методики, позволяющие определить ведущие стратегии поведения в конфликте, в т. ч. невербальные признаки поведения в конфликте, а также оценить степень выраженности иррациональных установок, рациональности и стилей принятия решений. В работе использовалось пять диагностических методик, отвечающих критериям надежности и валидности:

- методика К. Томаса – Р. Килманна на выявление ведущего стиля поведения в конфликтной ситуации (адаптация Н.В. Гришиной);
- опросник «Стратегии невербального поведения в конфликтно-напряженных ситуациях» (Н. И. Леонов);
- методика диагностики иррациональных установок А. Эллиса;
- опросник «Рациональный-Опытный» (REI) С. Эпстайна (адаптация Т. В. Корниловой);
- опросник «Личностные факторы принятия решений» (ЛФР-25) (Т. В. Корнилова).

Основные результаты и их обсуждение

Для выявления предпочитаемых способов поведения в конфликте были подсчитаны результаты опросника К. Томаса – Р. Килманна, оценивающего стиль поведения в конфликтной ситуации в рамках двухмерной модели регулирования конфликта с позиции напористости и кооперации (рис. 1), а также опросника Н. И. Леонова, направленного на выявление ведущих стратегий невербального поведения в конфликтно-напряженных ситуациях (рис. 2).

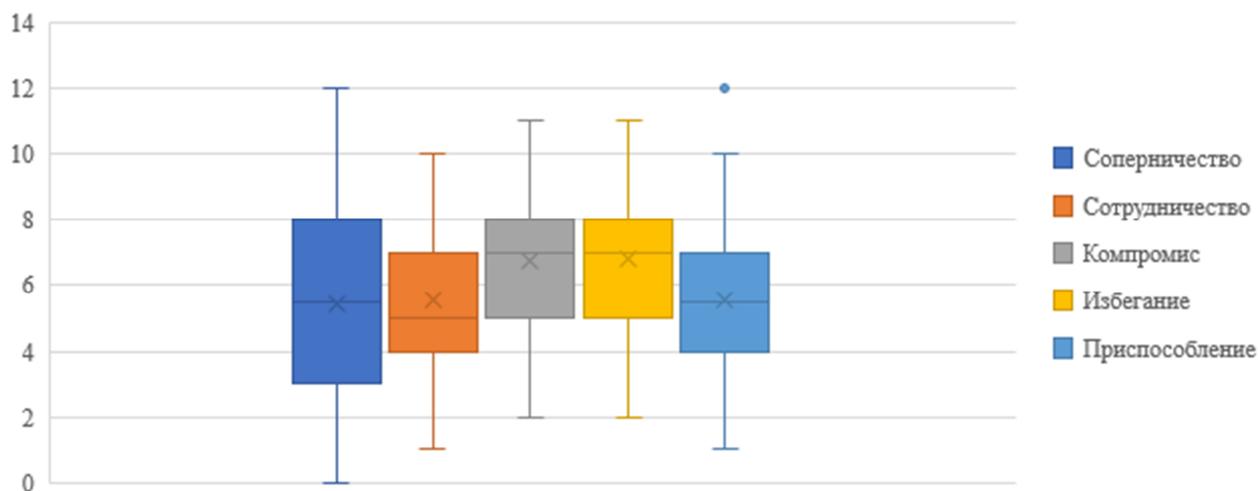


Рис. 1. Предпочитаемые участниками исследования способы поведения в конфликте

У участников исследования не была обнаружена доминирующая стратегия поведения в конфликте, т. е. проявлялись все стили поведения. Медианы всех шкал опросника К. Томаса – Р. Килманна находятся в пределах от 5 до 7 пунктов, что является нормативным значением для оптимальной степени выраженности использования стратегий. Наибольшее стандартное отклонение ($\pm 2,93$) обнаружено по шкале «соперничество», что характеризует данную стратегию поведения как более вариативную. Также выявлено, что «соперничество» является единственной стратегией, которая в единичных случаях проявляется на нулевом уровне.

Невербальные стратегии поведения в конфликте у участников исследования оказались более вариативными. Медиана шкалы партнерской стратегии составляет пять пунктов, в то время как по другим шкалам максимальная медиана равна трем пунктам. Партнерскую невербальную стратегию поведения можно назвать доминирующей. Наименьший размах вариации имеет шкала конфликтной стратегии

поведения, при этом присутствуют две точки выброса показателей, что отражает наличие единичных случаев как доминирования, так и полного отказа от такой невербальной стратегии поведения.

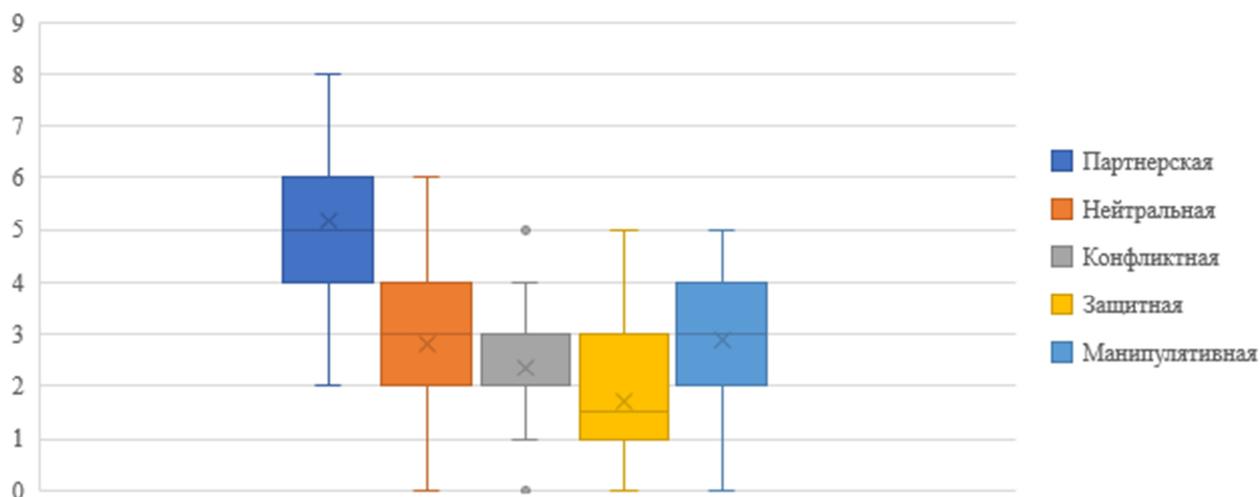


Рис. 2. Используемые в выборке невербальные стратегии поведения в конфликте

Проанализировав измерения, полученные по результатам проведения диагностики иррациональных установок А. Эллиса (рис. 3) было выявлено, что участники исследования демонстрируют средний уровень рациональности ($M = 36 \pm 6,52$), им характерно преувеличение негативного характера явлений или ситуаций, что является следствием яркого выражения иррациональной установки катастрофизация ($M = 30 \pm 7,47$), и ведет к невозможности восприятия фрустрационных ситуаций по степени важности и трагичности. Еще более выражена установка долженствования, в больше мере в отношении себя ($M = 28 \pm 6,84$), т. е. присутствуют факты мыслительных искажений в части наличия убежденности о должных действиях, которые соответствуют ранее сформированным правилам. Такая установка проявлялась во всей группе, при этом 62,5 % человек имеют высокий уровень ее выраженности. В меньшей мере оказалась характерна установка долженствования в отношении других ($M = 34 \pm 5,76$), лишь для 18 % участников ее степень выраженности характеризовалась как высокая.

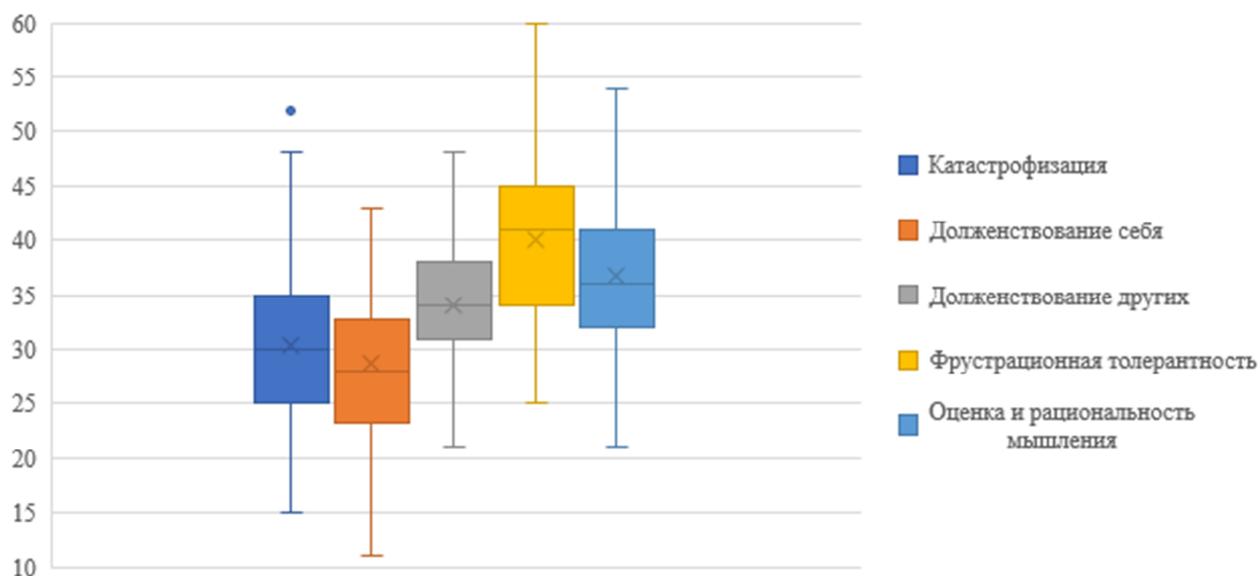


Рис. 3. Выраженность в выборке иррациональных установок и рациональности мышления

Для выявления взаимосвязи между стилями поведения в конфликте и иррациональными установками был проведен корреляционный анализ К. Пирсона. Результаты корреляционного анализа отражены в табл. 1.

Таблица 1

Корреляционные взаимосвязи стратегий поведения в конфликте с иррациональными установками, стилями мышления и факторами принятия решений

Иррациональные установки, стили мышления и факторы принятия решений	Стратегии поведения в конфликте (К. Томас – Р. Килманн)					Стратегии невербального поведения в конфликтно-напряженных ситуациях (Н. И. Леонов)				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление	Партнерская	Нейтральная	Конфликтная	Защитно-неуверенная	Манипулятивная
<i>Иррациональные установки и рациональность мышления</i>										
Катастрофизация	0,18	0,10	-0,27*	-0,13	0,03	-0,09	0,08	-0,12	-0,05	0,17
Долженствование в отношении себя	-0,07	-0,14	-0,01	0,03	0,20	-0,10	0,14	-0,06	0,04	-0,03
Долженствование в отношении других	0,10	0,05	-0,07	-0,04	-0,07	0,01	0,02	0,10	-0,12	0,02
Фрустрационная толерантность	0,06	0,23*	-0,01	-0,18	-0,11	0,11	0,13	-0,01	-0,34**	0,11
Оценка и рациональность	0,23*	0,02	-0,17	-0,14	-0,02	-0,02	0,21*	0,03	-0,24*	0,07
<i>Рациональность – опытность</i>										
Использование интуиции	0,09	0,02	-0,16	-0,19	0,17	-0,10	-0,13	-0,07	0,02	0,29**
Интуитивная способность	-0,04	0,16	-0,07	0,01	0,01	-0,08	-0,01	-0,21*	-0,03	0,25*
Использование рациональности	0,02	0,05	0,16	-0,02	-0,21*	0,30**	0,19	-0,16	-0,44**	0,00
Способность к рациональности	-0,06	0,20	0,14	0,06	-0,26*	0,27*	0,07	-0,09	-0,36**	-0,01
<i>Личностные факторы принятия решений</i>										
Рациональность	-0,19	0,18	-0,01	0,10	-0,04	0,38**	-0,03	-0,02	-0,19	-0,21
Готовность к риску	0,16	0,07	-0,03	-0,25*	-0,07	-0,08	0,17	0,01	-0,16	-0,01

Примечание: ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$.

В ходе исследования была выявлена обратная корреляция между фрустрационной толерантностью и невербальной защитной стратегией поведения в конфликтно-напряженных ситуациях ($r = -0,34$ при $p < 0,01$). Данный факт свидетельствует о том, что чем более выражена нетерпимость к фрустрации, тем чаще проявляется защитно-неуверенное поведение в конфликте, стремление защитить себя от воздействий, которые могут привести к сильным внутренним переживаниям и дезинтегрировать личность. Защитная стратегия поведения в конфликте также обратно связана с уровнем рациональной оценки себя и окружающих ($r = -0,24$ при $p < 0,05$). Это означает, что чем более проявляется дихотомическое мышление и способность рационально оценивать людей в зависимости от их поступков, тем менее проявляется невербальное защитно-неуверенное поведение, и наоборот.

Уровень рациональности и степень проявления оценочной когнитивной установки положительно связаны с выбором нейтрально-независимой невербальной стратегии поведения в конфликте ($r = 0,21$ при $p < 0,05$), т. е. высокий уровень рациональности при принятии решений связан с возможностью объективной оценки актуальной ситуации и оппонента. Кроме того, обнаружена положительная связь рациональности с проявлением соперничества в конфликтном взаимодействии. Как известно, стратегия соперничества может быть эффективной в принципиальных ситуациях и в ситуаци-

ях дефицита времени ($r = 0,23$ при $p < 0,05$) и в данном случае мы видим, что стратегия соперничества в конфликте может означать высокий уровень рациональности. То есть чем выше уровень рациональности, тем более вероятен уклон в конфронтационное взаимодействие, стремление отстаивать собственные интересы для наиболее благоприятного разрешения ситуации.

Также стоит отметить наличие положительной корреляции между иррациональной установкой «катастрофизация» и стратегией компромисса в конфликте ($r = 0,269$ при $p < 0,05$). Можно предположить, что выбор стратегии компромисса объясняется желанием быстрого завершения конфликта в связи с его более отягощенным восприятием.

Обнаружено также, что стратегии поведения в конфликте имеют ряд корреляций со стилями мышления: рационально-аналитическим и интуитивно-опытным. Так, стратегия приспособления (уступки) в конфликте, обратно взаимосвязана с составляющими рационально-аналитического стиля мышления ($r = -0,21$ при $p < 0,05$). То есть уступка в конфликте выражается тем чаще, чем меньше развиты адаптивные личностные характеристики. Аналогично выявленным связям со шкалами иррациональных установок, выявлена обратная связь степени проявления защитно-неуверенного поведения и рационально-аналитического стиля мышления ($r = -0,44$ и $r = -0,36$ при $p < 0,01$).

Кроме того, обнаружено, что партнерская невербальная стратегия имеет положительную связь с компонентами рационально-аналитического стиля ($r = 0,3$ и $r = 0,27$ при $p < 0,01$). Это означает, что использование доказательств, логичность аргументации, управление своими эмоциями – все это проявляется чаще при более высоком уровне рационально-аналитического стиля мышления.

Отдельное внимание стоит уделить положительной корреляционной связи между интуитивно-опытным стилем и манипулятивной невербальной стратегией поведения в конфликте ($r = 0,29$ и $r = 0,25$ при $p < 0,05$), которая базируется не на «поиске истины» в конфликте или улучшении взаимоотношений с партнером, а только на достижении собственной выгоды и общем отстранении от партнера. Можно предположить, что манипулятивное поведение в конфликтно-напряженных ситуациях связано с воображением, эмоциональностью, спонтанностью, сверхобобщением – составляющими интуитивно-опытного стиля.

Полученные корреляции позволили выделить отдельные группы связей стратегий поведения в конфликте с уровнем рациональности и проявлением иррациональных установок, в связи с чем, для определения структуры свойств иррациональных установок и стилей поведения в конфликте, использовался факторный анализ. Анализ проводился методом «главных компонент» с varimax normalized-вращением факторов. Результаты факторного анализа отражены в табл. 2.

Первый фактор, объясняющий 15,68 % дисперсии, включил стратегии поведения в конфликте, показатели рациональности и толерантности к фрустрации. Наибольший вес в факторе имеют переменные, описывающие способность и возможность использования рациональности, что характеризует их ключевыми компонентами фактора. С позиции поведения в конфликте, в фактор с положительным весом вошли показатели партнерской и сотруднической стратегий поведения в конфликте, а также с отрицательным весом стратегии защиты и приспособления. Учитывая структуру фактора, его можно охарактеризовать как «Рационально-Партнерский». Содержание фактора указывает на четкую связь между партнерской, сотрудничающей стратегией поведения в конфликте и толерантностью к фрустрации, а также рациональными установками личности. Иными словами, сотрудничающий, партнерский стиль поведения в конфликте предполагает высокий уровень фрустрационной толерантности, рациональность мышления и рациональный стиль принятия решений, а также отказ от односторонних уступок и защитных форм поведения в конфликте. И наоборот, уступчивый, самозащитный стили поведения в конфликте сопровождаются низким уровнем толерантности к фрустрациям, слабо выраженной способностью к рациональному мышлению и рациональному стилю принятия решений.

Второй фактор, объясняющий 12,77 % дисперсии, вообрал в себя стратегии поведения в конфликте и показатели, связанные с проявлением иррациональных установок личности. Наибольший вес имеют переменные иррациональных установок «катастрофизация» и «долженствование в отношении себя», а также «рациональность и оценочная установка». В связи с тем, что наибольшее количество стратегий поведения в конфликте в структуре фактора не направлены на совместное разрешение конфликта (в частности, нейтральная и соперничающая), данный фактор можно охарактеризовать как «Иррационально-Избегающий». Иными словами, соперничающий и нейтральный стили в конфликтном взаимодействии предпочитают люди с ярко выраженными иррациональными установками: катастрофизации, долженствования в отношении себя и других, и вместе с тем, при принятии решений склонные к риску. Тогда как компромиссный, избегающий и самозащитный стили поведения

в конфликте выбирают лица не склонные к проявлениям иррациональных установок катастрофизации и долженствования и при принятии решений, проявляющих осторожность, избегающие риска.

Таблица 2

Факторное отображение взаимосвязей стратегий поведения в конфликте, иррациональных установок и стилей принятия решений

Показатели	Компоненты		
	1	2	3
<i>Стратегии поведения в конфликтной ситуации</i>			
Соперничество		0,308	0,296
Сотрудничество	0,371		
Компромисс		-0,304	-0,264
Избегание		-0,300	
Приспособление	-0,367		
<i>Стратегии невербального поведения в конфликтной ситуации</i>			
Партнерская	0,538		-0,409
Нейтральная		0,451	-0,355
Конфликтная			-0,281
Защитная	-0,597	-0,326	
Манипулятивная			0,806
<i>Иррациональные установки и рациональность мышления</i>			
Катастрофизация		0,661	
Долженствование в отношении себя		0,639	
Долженствование в отношении других		0,553	
Фрустрационная толерантность	0,604		
Оценка и рациональность		0,694	
<i>Рациональность – опытность, личностные факторы принятия решений</i>			
Использование интуиции			0,604
Интуитивная способность			0,620
Использование рациональности	0,830		
Способность к рациональности	0,829		
Рациональность	0,463		-0,319
Готовность к риску		0,378	
% общей дисперсии	15,68	12,77	10,94

Третий фактор объясняет 10,94 % дисперсии. Драйвером фактора с наибольшим весом является интуитивная способность и манипулятивная невербальная стратегия поведения в конфликте, в связи с чем, данный фактор целесообразно обозначить как «Интуитивно-манипулятивный». В его структуру не вошли показатели, отражающие проявление иррациональных установок и уровень рациональности. В данном факторе интерес представляет связь манипулятивной и соперничающей стратегий поведения в конфликте с интуитивной способностью и низкой выраженностью рационального стиля принятия решений.

Выводы

Обобщая вышесказанное можно сделать вывод, что для современных молодых людей характерно проявление всех стратегий поведения в конфликте на адаптивном уровне, при этом стратегия соперничества является более вариативной, а невербальная партнерская стратегия – доминирующей. Современные молодые люди имеют умеренный уровень рациональности и средний уровень проявления иррациональных установок. Наиболее проявляющейся установкой является долженствование в отношении себя, установка катастрофизации в ярком ее выражении свойственна 40 % выборки.

Результаты корреляционного анализа позволяют сделать вывод, что стратегии поведения в конфликте связаны с рядом когнитивных установок и стилями принятия решений. В частности, были обнаружены следующие статистически значимые закономерности:

– Чем ярче выражена иррациональная установка «катастрофизации», тем чаще предпочтение отдается компромиссному поведению в конфликте, а объяснением такому выбору поведения может являться желание быстрого завершения конфликта в связи с его отягощенным восприятием.

– Установки долженствования (в отношении себя и в отношении других) не имеют связей с используемыми стратегиями поведения в конфликте. В основе моделей поведения в конфликте лежат ориентации участников конфликта на свои интересы и интересы противоположной стороны, а в основе установки долженствования лежит идея долга. Можно предположить, что идея долга в конфликте, как нравственной необходимости, в большей степени является конфликтогеном, а не ориентиром участников конфликта на интересы сторон, в связи с чем отсутствует связь между долженствованием и выраженностью ведущих стратегий поведения в конфликте.

– Чем менее выражен уровень дихотомического мышления и выше способность рационально оценивать людей в зависимости от их поступков, тем чаще используется невербальное защитно-неуверенное поведение в конфликтно-напряженных ситуациях. Такое поведение проявляется чаще при высоком уровне нетерпимости к фрустрации. Умение избегать оценочных суждений в коммуникации, управлять своим эмоциональным состоянием и терпимость к фрустрации позволяют контролировать телесные реакции и меньше проявлять защитные позы и неуверенное поведение в конфликтном взаимодействии. Оценочные суждения вкладывают в себя субъективное, эмоциональное восприятие, которое может заведомо негативно считываться субъектами конфликта и побуждать к защитному поведению.

– Слабо развитые адаптивные личностные характеристики проявляются в избегающем поведении, а именно в приспособлении к интересам другой стороны конфликта. Такая связь может быть объяснена влиянием неспособности к анализу силы противодействующей стороны и невозможностью рациональной оценки собственных ресурсов, что преувеличивает возможности оппонента, и, как следствие, наталкивает на приспособление к его интересам.

Факторный анализ позволил выделить три фактора конфликтного поведения в зависимости от выраженности когнитивных установок: «Рационально-партнерский» – направленный на удовлетворение интересов всех сторон конфликта и обладающий высокой фрустрационной толерантностью; «Иррационально-избегающий» – направлен на избегание конфликта, отсутствует направленность на противодействие, имеются выраженные иррациональные установки; «Интуитивно-манипулятивный» – направлен на соперничество, манипулятивность, достижение собственных целей.

Результаты исследования позволяют уточнить научные представления о влиянии когнитивных установок на поведение человека в конфликтном взаимодействии. Полученные данные вносят вклад в междисциплинарную проблему конфликта. Практическая значимость исследования заключается в возможности использования полученных результатов при проведении конфликтологического консультирования с целью более эффективного регулирования течения конфликтов.

Данное исследование является пилотажным. В продолжение исследования предполагается увеличить численность выборки и провести сравнение исследуемых параметров в выборках респондентов с разной выраженностью когнитивных установок и стилей принятия решений, а также в группах разного пола.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. Москва: Академический проект, 2007. 240 с.
2. Гришина Н. В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2008. 544 с.
3. Диденко А. В. Конфликтология в социальной работе. Учебное пособие для профессиональной переподготовки и повышения квалификации специалистов по социальной работе в уголовно-исполнительной системе. Томск: Томский филиал Академии ФСИН России, 2007. 93 с.
4. Иванова Е. Н. Динамика директивности при обучении медиаторов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 17. Философия. Конфликтология. Культурология. Религиоведение. 2014. № 3. С. 80–86.
5. Иванова Е. Н. Когнитивные аспекты работы с конфликтом. СПб., 2012. 272 с.
6. Кашапов М. М., Башкин М. В. Психология конфликтной компетентности. Ярославль: ЯрГУ, 2010. 128 с.
7. Козер Л. А. Завершение конфликта. Москва: Директ-Медиа, 2007. 23 с.
8. Красильников И. А. Внутрличностный конфликт и психологическая адаптация. Саратов: Издательство Саратовского университета, 2007. 110 с.
9. Леонов Н. И. Психология конфликта: методы изучения конфликтов и конфликтного поведения: учебник для вузов. М.: Юрайт, 2022. 264 с.

10. Мерлин В.С. Проблемы экспериментальной психологии личности. Пермь, 1970. 296 с.
11. Мерлин В.С. Основы психологии личности: монография. Пермь, 2020. 332 с.
12. Моргунов Е.Б., Рязанова Н. Бизнес-конфликтология // Управление персоналом. 2005. №. 16. С. 9-72.
13. Решетникова К.В. Конфликты в системе управления. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 176 с.
14. Салливан Г.С. Интерперсональная теория в психиатрии = The Interpersonal Theory of Psychiatry. М.: КСП+; СПб.: Ювента, 1999. 347 с.
15. Фрейджер Р. Личность. Теории, упражнения, эксперименты / пер. с англ. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. 608 с.
16. Эллис А. Гуманистическая психотерапия: Рационально-эмоциональный подход / пер. с англ. СПб.: Сова; М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. 272 с.

Поступила в редакцию 12.07.2022

Литвин Вадим Владимирович, магистрант факультета психологии
E-mail: litvin.vv@icloud.com

Таллибулина Марина Тимергалиевна, кандидат психологических наук, доцент,
доцент кафедры теоретической и прикладной психологии
E-mail: tall-marina@mail.ru

ФГБОУ ВО «Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет»
614990, Россия, г. Пермь, ул. Сибирская, 24.

V.V. Litvin, M.T. Tallibulina

CONFLICT BEHAVIOR STRATEGIES IN RELATION TO COGNITIVE ATTITUDES AND DECISION-MAKING STYLE

DOI: 10.35634/2412-9550-2022-32-3-256-267

Modern understanding of conflict inclines us to the idea that conflict is closely related to cognitive phenomena, which can radically change the course of the conflict by influencing them. In order to use constructive approaches to conflict resolution, it is necessary to master effective techniques that affect personal attitudes and the individual's world view. The article presents the results of research work aimed at studying the relationship of personality behavior strategies in conflict, cognitive attitudes and decision-making styles. Based on theoretical definitions and analysis of practical research, it has been suggested that strategies of behavior in conflict are interrelated with irrational cognitive attitudes and decision-making styles. According to the results of an empirical study obtained on the material of 88 male students studying in technical areas of training at various universities in Perm, in the age range from 20 to 24 years ($M_{age}=22$), it is shown that behavioral strategies in conflict are interrelated with a number of cognitive attitudes and a decision-making style. Links have been identified at the level of significance ($p \leq 0.05$) between: the level of rationality and the manifestation of rivalry, evaluative cognitive attitude and a protective behavior strategy together with a neutral-independent non-verbal behavior strategy, catastrophizing attitude and a compromise strategy, rational-analytical style of thinking and a strategy of adjustment. Also three factors of conflict behavior of personality depending on the expression of irrational cognitive attitudes were identified: "Rational-partner", "Irrational-avoidant", "Intuitive-manipulative". The results obtained are proposed to be used in conflict counseling in order to more effectively regulate the course of conflicts.

Keywords: behavior in conflict; cognitive attitudes; rationality; intuitiveness; personal factors in decision making.

Received 12.07.2022

Litvin V.V., Master's degree student in Psychology
E-mail: litvin.vv@icloud.com

Tallibulina M.T., Candidate of Psychology, Associate Professor
at Department of the Theoretical and Applied Psychology
E-mail: tall-marina@mail.ru

Perm State Humanitarian Pedagogical University
Sibirskaya st., 24, Perm, Russia, 614990