

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНИХ УСТАНОВОК ТА СТИЛЮ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ

Одним із найважливіших чинників розвитку особистості є соціум, який становлять оточуючі нас люди. Впродовж життя кожен формує певне ставлення до речей, конкретної людини та соціуму загалом. Відповідно до цих уявлень і поглядів виробляється власний стиль поведінки індивіда. Проте, незважаючи на його одноманітність, в незвичайних для нас ситуаціях він може різко змінитися. До таких випадків варто віднести конфлікт, який кожен вирішує за своїм сценарієм. Спостерігаючи за собою та іншими людьми, можна простежити, що спосіб виходу з конфліктної ситуації зазвичай залежить від соціальної установки щодо партнера. Саме той чинник, як ми сприймаємо суперника, є однією з детермінант поведінки стосовно нього.

Поняття «установка» визначається як психологічний стан індивіда, вироблений на основі досвіду, готовність реагувати на непередбачувані ситуації, вибіркова активність, спрямована на задоволення потреб.

Вивчення установок пов'язане з ім'ям грузинського вченого Узнадзе Д.М., який визначає останню як основну, початкову реакцію суб'єкта на вплив ситуації, в якій йому доводиться ставити та вирішувати задачі [3].

В 1918 р. Томас У. та Знанецький Ф. вводять поняття «атитюд» або «соціальної установки», яке на той момент трактувалося як психологічне переживання індивідом цінності, значення, сенсу соціального об'єкта [2]. На думку вчених, атитюд – це стан свідомості, що є залежним від попереднього досвіду.

З розвитком суспільства поняття «соціальної установки» змінюється, проте незмінною залишається думка, що саме вона пояснює способи поведінки людини в соціумі.

Як і будь-який феномен, соціальна установка має свою структуру, що тісно пов'язана з її функціями. Так, наприклад, пізнавальна функція буде реалізуватися через когнітивний компонент, пристосувальна – поведінковий, виразна – емоційний. Досліджуючи атитюд, Томас У. та Знанецький Ф. виділили ще одну функцію – захисту.

Формування соціальних установок досить складний та тривалий процес, на який за К.Ховландом впливають три групи факторів: джерело інформації, зміст і порядок її надходження та особливості аудиторії, що сприймає дану інформацію.

Зважаючи на це, слід вказати, що виділяють два основних види соціальних установок: узгоджену та неузгоджену. Перша характеризується позитивним ставленням до людини, так як її структурні

компоненти є взаємоузгодженими, а остання продукує суперечливе ставлення та дії до іншого об'єкта. Саме ці два види соціальної установки є головною умовою вибору стилю поведінки людини в тій чи іншій ситуації.

Тривалі спостереження за поведінкою особистості в конфліктній ситуації, наукові дослідження цього явища та аналіз отриманих результатів дозволили вченим виділити основні стратегії поведінки. Зокрема найбільш популярною є класифікація К. Томаса. В її основі вчений вважає прийнятним рахувати двовимірну модель поведінки в конфлікті. З однієї сторони людина керується увагою до інтересів учасників конфлікту, а з іншої – особливий акцент робить на власних особистих потребах. Згідно до цього К. Томас виділяє наступні 5 стратегій: компроміс, конкуренція, співробітництво, пристосування, уникання [1].

Стиль поведінки в конфлікті являє собою сукупність норм та правил поведінки, які притаманні кожній окремій особистості залежно від її поглядів на різноманітні сфери життєдіяльності та особистісних мотивів. Той факт, який саме стиль буде використовувати людина за конкретних обставин залежить від зовнішніх та внутрішніх чинників. Одним із таких чинників і є соціальна установка особистості або ж атитюд.

Проведені останні дослідження стосовно взаємозв'язку соціальної установки та вибору стратегії поведінки лише підтверджують дану гіпотезу та вказують на сильний двосторонній зв'язок.

Отже, соціальна установка виступає однією із детермінант поведінки індивіда, що досить часто проявляється в конфліктних ситуаціях. Наприклад, особи з альтруїстичною тенденцією та позитивною комунікативною установкою для вирішення конфлікту обирають найчастіше такі стратегії поведінки як пристосування, співпраця, компроміс, ухилення. Напротивагу їм люди з егоїстичною тенденцією мають менш широкий вибір та постійно сперечаються з опонентом задля досягнення результату на свою користь. Вони розглядають даний варіант як єдиний шлях розв'язання конфліктної ситуації.

Список літератури

1. Смельяненко Л.М., Петюх В.М., Торгова Л.В., Гриненко А.М. Конфліктологія. Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2003. – 315с.
2. Столяренко, Л.Д. Социальная психология : учебное пособие для СПО / Л.Д. Столяренко, В.Е. Столяренко. — 4-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 219 с.
3. Узнадзе Д.Н. Психология установки. – СПб.: Питер, 2001. – 672с.

*Науковий керівник: Доценко Л.В.,
канд. психол. наук, доцент*