МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра социальной психологии и социологии управления**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ВЛИЯНИЕ ГЕНДЕРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ НА ПОВЕДЕНИЕ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ**

Работу выполнила\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_М.Д. Ганицкая

(подпись)

Факультет управления и психологии курс 3

Направление 37.03.01 Психология

Научный руководитель

преподаватель,

канд. психол. наук, доцент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ И.С. Бубнова

(подпись)

Нормоконтролер

преподаватель,

канд. психол. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ И.С. Бубнова

(подпись, дата)

Краснодар 2021

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Введение………………………………………………………………………………………… | | | 3 |
| 1. Проблема конфликтов в научной литературе...……………………………………………. | | | 6 |
|  | | 1.1. Теоретико-методологические подходы к проблеме конфликта, его структуре и причинах...…………………..……………………………….............................................. | 6 |
|  | | 1.2. Основные стратегии поведения в конфликтной ситуации..……………………... | 8 |
| 2. Теоретическое исследование гендерных особенностей поведения в конфликтной ситуации…………………………………………………………………………………………. | | | 12 |
|  | 2.1. Понятие гендера………………………………………………………………………. | | 12 |
|  | 2.2. Гендерные особенности поведения в конфликтной ситуации…………………….. | | 15 |
| 3. Эмпирическое исследование влияния гендерной идентичности на поведение в конфликтной ситуации…………………………..…..……….….….….………......................... | | | 20 |
|  | | 3.1. Характеристика базы, методов и анализ результатов исследования........................ | 20 |
| Заключение……………………………………………………………………………………... | | | 28 |
| Список использованных источников…………………………………………………………. | | | 30 |
| Приложения…………………………………………………………………………………….. | | | 30 |
|  | | Приложение А. «Полоролевой опросник» С. Бем..……………..…............................. | 32 |
|  | | Приложение Б. «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации», тест К.Томаса………………………………………………….................................................... | 34 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы исследования определяется возрастающими потребностями нашего общества в поисках путей создания благоприятных условий для максимального развития личности, эффективности ее жизненного пути. У каждого человека в жизни есть свои цели, связанные с различными областями жизнедеятельности. Каждый стремится достичь чего-то своего или пробует что-либо делать по-своему. Но часто люди, связанные совместной работой сталкиваются в своих интересах, и тогда происходит конфликт. Именно поэтому вопрос, поставленный в данном исследовании, является актуальным. Конфликты неотъемлемая часть человеческой жизни, так как возникают они только в процессе общения людей. И в какой-то степени их можно назвать одним из способов общения и взаимодействия.

С практической точки зрения актуальность работы не менее значительна. В настоящее время конфликт представляет собой явление, которое играет особую роль в психической жизни людей, их развитии, самореализации, отношениях с другими людьми, наконец, в жизни общества в целом. Сегодня невозможно обойтись без наработанных методов управления конфликтами и людям не хватает элементарной конфликтологической культуры, не хватает знаний о конфликтах, о путях их мирного решения. Многие предпочитают решать возникающие конфликтные ситуации силовыми методами, даже не догадываясь, что есть мирные и конструктивные методы выхода их конфликта, приводящие к ситуации «выигрыш-выигрыш».

Но, как известно, за каждой личностью, которая решает конфликт, скрываются определенные особенности, которые присущи только ей. Наиболее характерным признаком, который накладывает отпечаток на всю жизнь и особенности взаимодействия человека с окружающими есть его принадлежность к полу. Мужчины и женщины отличаются многими сферами – в познавательном развитии, в физиологическом становлении, в составе ума, в привычках, волевой и эмоциональной сфере. Следовательно, что и в различных ситуациях они действуют по-разному.

Таким образом, высокая теоретическая и практическая значимость проблемы конфликтов в сочетании с недостаточным уровнем изученности ряда особенностей проблемы обусловливает высокую актуальность её дальнейшей разработки.

Научная проблема исследования заключается в изучении влияния гендерной идентичности на выбор стратегии поведения в конфликтной ситуации.

Исходя из проблемы исследования, была поставлена цель: изучить характер взаимосвязи между гендерной идентичностью и стратегией поведения в конфликтной ситуации;

Объект исследования: связь стратегии поведения в конфликте и гендерной идентичности.

Предмет исследования: особенности выбора стратегий поведения в конфликтных ситуациях в зависимости от гендерной идентичности у студентов.

Гипотеза исследования. В своей работе мы исходили из следующих допущений: существует взаимосвязь между гендерной идентичностью личности и выбором стратегии и тактики поведения в конфликте.

Частная гипотеза: Предполагаем, что студенты, склонные к выбору компромисса и сотрудничества в конфликтных ситуациях, будут иметь андрогинный тип идентичности личности.

Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать литературу по проблеме исследования;
2. Ознакомиться с понятием конфликт, изучить типы конфликтных ситуаций и стратегии поведения в конфликте;
3. Определить понятие гендера;
4. Описать гендерные особенности поведения в конфликтной ситуации.

Теоретико – методологической основой нашего исследования являются: теоретические подходы Анцупова А.Я., Шипилова А.И., Томаса К., Кона И.С. и многих других учёных, в которых дается определение и понятие такого явления, как конфликт, этапы его развития, причины возникновения, противоречия и результаты конфликта, стратегии и тактики поведения в конфликте, понятия социального пола и гендерной идентичности.

Для решения поставленных задач использовались следующие методы исследования:

* теоретические – анализ социологической, психологической, педагогической литературы по проблеме исследования, изучение и обобщение психологического опыта;
* эмпирические – применение методов психологической диагностики: «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации» тест К.Томаса, методика «Полоролевой опросник» автор С.Бем;
* статистические – качественный и количественный анализ результатов исследования. Статистическая обработка количественных данных осуществлялась с использованием компьютерных программ (Microsoft Excel, SPSS 13.0 for Windows).

База и этапы исследования**:** КУбГУ г. Краснодара. В исследовании принимали участие студенты 1-4 курса, в количестве человек –30; возраст испытуемых 18-21 лет.

На первом этапе определялись исходные позиции исследования: изучалась степень разработанности проблемы в социальной педагогике, психологии и философии; уточнялись методологические основы и понятийный аппарат исследования.

На втором этапе осуществлялась систематизация и обобщение теоретического и эмпирического материала по проблеме исследования;

На третьем этапе проводился анализ и обобщение результатов исследования; уточнялись теоретические положение и выводы, полученные на первом и втором этапах работы.

Структура работыопределяется логикой научного исследования, она состоит из введения, теоретической части, эмпирического исследования, заключения, а также содержит приложения и список использованной литературы.

1. ПРОБЛЕМА КОНФЛИКТОВ В НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

1.1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ КОНФЛИКТА, ЕГО СТРУКТУРЕ И ПРИЧИНАХ

Конфликт как сложное социальное явление характеризуется многими параметрами. Важнейшими из них являются его сущность, причины, структура и динамика.

Конфликт — это такое отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений) или суждений (мнений, взглядов, оценок и т. п.) [12].

Конфликты, представляющие собой сложное социально-психологическое явление, весьма многообразны и их можно классифицировать по различным признакам. С практической точки зрения классификация конфликтов важна, так как она позволяет ориентироваться в их специфических проявлениях и, следовательно, помогает оценить возможные пути их разрешения.

В социальной психологии существуют различные типологии конфликта в зависимости от основы классификации. По характеру участников выделяют два типа конфликтов: внутриличностный конфликт и межличностный конфликт. Остановимся подробнее на втором типе.

Межличностный конфликт — открытое столкновение взаимодействующих субъектов на основе возникших противоречий, выступающих в виде противоположных целей, не совместимых в какой-то конкретной ситуации [12]. Межличностный конфликт проявляется во взаимодействии между двумя и более лицами. В межличностных конфликтах субъекты противостоят друг другу и выясняют свои отношения непосредственно, лицом к лицу. Это один из самых распространенных типов конфликтов. Они могут происходить как между сослуживцами, так и между самыми близкими людьми.

Межличностный конфликт может иметь открытую и закрытую формы проявления [3].

Открытый конфликт содержит прямые, непосредственные действия субъектов друг против друга.

Закрытый конфликт осуществляется не путем прямых столкновений и противоборства, а завуалированными методами.

Решающее влияние на выбор модели поведения в межличностном конфликте оказывает сама личность — потребности, установки, привычки, образ мышления, стиль поведения, ее прошлый опыт решения проблем и поведения в конфликте.

Конфликтология рассматривает объективные факторы возникновения конфликтов, к которым относятся определенные обстоятельства социального взаимодействия людей, способствующие столкновению их мнений, интересов и установок [25]. Объективные причины приводят к зарождению конфликтной ситуации.

Причины конфликта — это явления, события, факты, ситуации, предшествующие конфликту и вызывающие его при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия [31].

Причины возникновения конфликтов настолько разнообразны, что до настоящего времени не существует их строгой классификации.

Среди важных причин можно выделить четыре основные:

1. Объективные причины. К ним относят столкновение интересов разных людей, слабое использование процедур разрешения противоречий, недостаточная разработанность этих процедур.
2. Организационно-управленческие причины. Эта группа относится к рабочим конфликтам. Сюда входят неэффективная организация работы в компании (отсутствие необходимых внешних и внутренних связей), несоответствие работника занимаемой должности, ошибки подчиненных и руководителей, допущенные в процессе работы.
3. Социально-психологические причины. Они порождают конфликты в ситуациях, когда нет сбалансированности в исполнении своих ролей (начальник разговаривает с вами, как с ребенком, хотя сам от вас по возрасту и по развитию недалеко ушел), неправильная оценка результатов своей деятельности и т.д.
4. Личностные причины конфликтов. Это такие факторы, как особенности характера человека (холерики, конфликтные люди чаще являются инициаторами конфликтных ситуаций), неадекватная оценка своих возможностей, недостаточная социальная адаптированность и прочее. Эта группа чаще всего является причиной бытовых конфликтов.

Как говорилось ранее, конфликт обладает таким свойством как динамика. Она выражается в этапах и фазах конфликта. Всего выделяют пять основных этапов:

1. Возникновение и развитие конфликтной ситуации. Конфликтная ситуация создается одним или несколькими субъектами социального взаимодействия и является предпосылкой конфликта.

2. Осознание конфликтной ситуации хотя бы одним из участников социального взаимодействия и эмоциональное переживание им этого факта. Следствиями и внешними проявлениями подобного осознания и связанных с ним эмоциональных переживаний могут быть: изменение настроения, критические и недоброжелательные высказывания в адрес своего потенциального противника, ограничение контактов с ним и т. д.

3. Начало открытого конфликтного взаимодействия. Этот этап выражается в том, что один из участников социального взаимодействия, осознавший конфликтную ситуацию, переходит к активным действиям (в форме демарша, заявления, предупреждения и т. п.), направленным на нанесение ущерба «противнику». Другой участник при этом сознает, что данные действия направлены против него, и, в свою очередь, предпринимает активные ответные действия против инициатора конфликта.

4. Развитие открытого конфликта. На этом этапе участники конфликта открыто заявляют о своих позициях и выдвигают требования. Вместе с тем они могут не осознавать собственных интересов и не понимать сути и предмета конфликта.

5. Разрешение конфликта. В зависимости от содержания, разрешение конфликта может быть достигнуто двумя методами (средствами): педагогическими (беседа, убеждение, просьба, разъяснение и т. п.) и административными (перевод на другую работу, увольнение, решения комиссий, приказ руководителя, решение суда и т. п.).

Фазы конфликта непосредственно связаны с его этапами и отражают динамику конфликта прежде всего с точки зрения реальных возможностей его разрешения [16].

Основными фазами конфликта являются:

1) начальная фаза;

2) фаза подъема;

3) пик конфликта;

4) фаза спада.

Таким образом, можно сделать вывод – конфликт может быть функциональным и вести к повышению эффективности организации. Или он может быть дисфункциональным и приводить к снижению личной удовлетворённости, группового сотрудничества и эффективности организации. Роль конфликта, в основном, зависит от того, насколько эффективно им управляют. Чтобы управлять конфликтом, необходимо знать причины его возникновения, тип, возможные последствия для того, чтобы выбрать наиболее эффективный метод его разрешения.

1.2. ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Конфликты могут и должны приводить к позитивным изменениям, а не превращаться в борьбу амбиций сильных и унижение слабых. Даже такая не всегда эффективная стратегия, как компромисс (от лат. compromiss – соглашение путем уступок) может стать первым шагом к сотрудничеству, так как в результате компромисса отношения между вчерашними врагами хоть и не превращаются в дружеские, но становятся менее враждебными [10].

Кроме того, необходимо помнить, что в процессе конфликта у людей доминирует не разум, а эмоции, ведущие порой к аффекту (от лат. affectus – душевное волнение, страсть), т.е. к относительно кратковременному, бурно протекающему эмоциональному переживанию, которое проявляется в ярости, отчаянии, зачастую сопровождается резкими движениями, криком и плачем. В такой момент человек, как правило, не контролирует свои эмоции, не отвечает за слова и жесты [3].

Конфликт требует от каждого человека умение выбрать определенный стиль поведения для эффективного решения проблемы, учитывая свой стиль, стиль других людей, вовлеченных в конфликт, а также природу самого конфликта. Необходимо ориентироваться в выборе стиля и его наиболее эффективном использовании – быть вооруженным соответствующей стратегией разрешения конфликта.

Томас Кеннет – известный американский специалист в области психологии конфликта, выделял следующие тактики поведения в конфликте: принуждение, уход, сотрудничество, уступки и компромисс [10, с. 554]. Рассмотрим их подробней.

1) Соперничество (борьба, принуждение). Тот, кто выбирает данную стратегию поведения, прежде всего, исходит из оценки личных интересов в конфликте как высоких, а интересов своего соперника как низких. Выбор стратегии соперничества в конечном итоге сводится к выбору: либо интерес борьбы, либо взаимоотношения.

Человек, использующий данный стиль обычно довольно активный, предприимчивый и предпочитает идти к разрешению конфликта своим собственным путем, принимая волевое решение. Явно не заинтересованный в сотрудничестве со своими оппонентами, старается в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая их принимать свое решение. Этот стиль может быть эффективным, когда человек обладает определенной властью: он знает, что его подход и решение правильны, и он имеет возможность настаивать на них.

2) Избегание (уход, уклонение). Стратегия избегания отличается стремлением уйти от конфликта. Она характеризуется низким уровнем направленности на личные интересы и интересы соперника. Данную стратегию рекомендуется использовать в случаях, когда одна из сторон чувствует, что не права, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов. Более того, уход или отсрочка позволяет предположить, что за это время ситуация может разрешиться сама собой или вы сможете ею заняться, когда будете обладать достаточной информацией или желанием разрешить ее. На первый взгляд этот стиль напоминает «бегство» от проблем и ответственности, а не эффективный подход к разрешению конфликта; в действительности же уход или отсрочка могут быть вполне подходящей и конструктивной реакцией на конфликт при определенно сложившихся обстоятельствах. Этот подход реализуется вполне, когда Вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для разработки решения проблемы, Вы просто отстраняетесь, чтобы заняться им позже, когда будете более подготовлены к этому, или надеетесь, что со временем конфликт разрешится сам собой.

3) Приспособление (уступка). Человек, придерживающийся данной стратегии, также стремится уйти от конфликта. Но причины «ухода» в этом случае иные. Направленность на личные интересы здесь низкая, а оценка интересов соперника высокая, т. е. человек, принимающий стратегию уступки, жертвует личными интересами в пользу интересов соперника. Этот стиль означает, что Вы не пытаетесь отстаивать свои интересы, действуя совместно с другим человеком. Его можно использовать, когда исход дела чрезвычайно важен для другого и не очень существенен для Вас. Он полезен также в тех случаях, в которых Вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью. Приходится уступать и смириться с ситуацией.

4) Компромисс. Компромиссная стратегия поведения характеризуется балансом интересов конфликтующих сторон на среднем уровне. Иначе ее можно назвать стратегией взаимной уступки. Стратегия компромисса не только не портит межличностные отношения, но и способствует их положительному развитию. Как правило, компромисс позволяет хоть что-то получить, чем все потерять, и дает возможность выработать временное решение, если на выработку другого нет времени.

Используя стиль компромисса, Вы немного уступаете в своих интересах, чтобы достичь желаемое в основном; другая сторона делает тоже самое. Вы делаете это, обмениваясь уступками и торгуясь для разработки компромиссного решения.

Компромисс достигается на более поверхностном уровне по сравнению с сотрудничеством, где сосредотачивается внимание на удовлетворение скрытых нужд и желаний. Применяя стиль компромисса, Вы рассматриваете конфликтную ситуацию как нечто данное и ищите способ повлиять на нее или изменить ее, уступая и обмениваясь уступками, причем это может быть сиюминутный подходящий вариант в отличие от сотрудничества, когда преследуется цель выработки долгосрочного взаимовыгодного решения.

5) Сотрудничество. Стратегия сотрудничества характеризуется высоким уровнем направленности, как на собственные интересы, так и на интересы соперника. Данная стратегия строится не только на основе баланса интересов, но и на признании ценности межличностных отношений. Стратегия сотрудничества включает в себя все другие стратегии (избегание, приспособление, компромисс, соперничесство). При этом другие стратегии в сложном процессе сотрудничества играют подчиненную роль, они в большей степени выступают психологическими факторами развития взаимоотношений между субъектами конфликта.

Методика К. Томаса определяет возможные способы реагирования человека на конфликтные ситуации, выявляет тенденции его взаимоотношений в сложных условиях.

Эта методика позволяет выяснить, насколько человек склонен к соперничеству и сотрудничеству в коллективе сотрудников, в школьном классе или студенческой группе, стремится ли он к компромиссам, уходит от конфликтов или, наоборот, старается обострить их. С помощью данной методики можно также оценить степень адаптации каждого субъекта того или иного коллектива к совместной деятельности [24,с. 48].

2. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ГЕНДЕРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

2.1. ПОНЯТИЕ ГЕНДЕРА

Проблема гендера и гендерной идентичности возникла достаточно давно. И первое понятие, с которого началось исследование данной проблемы, было понятие «пол». Пол пронизывает все бытие человека и вместе с возрастом и характером составляет самое общее впечатление о личности. Данный термин имеет множество значений: родовая принадлежность, сексуальность, психологические особенности и социальные отношения мужчин и женщин и т.д.

В отечественной психологии пол рассматривается в качестве комплекса репродуктивных, телесных, поведенческих и социальных признаков, определяющих индивида как мужчину (мальчика) или женщину (девочку) [26]. В свою очередь, половая идентификация – это система знаний, личностных смыслов и значений, которые одновременно формируют и формулируют переживания и мотивацию человеком своего бытия как представителя пола [5].

Активное изучение разных аспектов полового воспитания в современных психологических теориях позволило ввести в научную терминологию новый вид установок – гендерные. Термин «гендер» (от английского gender – род, пол) был впервые введен в зарубежных психолого-педагогических исследованиях с целью разграничения биологического и социального толкования ролевых отношений мужчин и женщин в социуме, понимая под ним идею социального моделирования и репрезентации пола в разных ситуациях взаимодействия [13].

Гендер как социальный феномен проявляется на двух уровнях:

1. Социетальном;

2. Индивидуальном.

На социетальном уровне гендер включает в себя следующие элементы:

1. Гендерное разделение труда (или гендерные роли) – распределение производительного и домашнего труда между членами общества в соответствии с их полом. Так, женщинам издавна приписывалась роль хранительницы домашнего очага, мужчинам – роль добытчика. В продолжение этого разделения возникла гендерная сегрегация труда – разделение профессий на мужские и женские, причем женскими профессиями стали те, которые связаны с функциями женщины в семье (воспитательница, учительница, медсестра, социальный работник и т.д.).
2. Гендерные идеалы – устоявшиеся в обществе представления о том, какой должна быть женщина и каким должен быть мужчина. Наиболее распространенными гендерными идеалами являются идеалы феминности и маскулинности.

Феминность – модель поведения, предписываемая обществом представительницам женского пола, которая ассоциируется с зависимостью, неуверенностью, пассивностью, эмоциональностью, сентиментальностью и т.д.

Маскулинность – модель поведения, предписываемая обществом представителям мужского пола, которая ассоциируется с независимостью, активностью, самоуверенностью, рациональностью, эмоциональной сдержанностью.

С точки зрения гендерного подхода, совсем необязательно жестко привязывать бытие мужчины к маскулинному поведению и бытие женщины к феминному поведению, ибо модель поведения не программируется биологически, а обусловлена ценностями той или иной культуры. Высший уровень близости черт феминности и маскулинности, достигнутый индивидом, свидетельствует об андрогинности (от аndro - мужчина, gynе - женщина). Андрогинный индивид имеет больший выбор вариантов поведения, является более гибким в плане социального приспособления.

1. Гендерные биологические сценарии поведения – нормативные образцы сексуального желания и сексуального поведения, предписываемые в зависимости от биологического пола. В украинском обществе в качестве нормы рассматриваются гетеросексуальные контакты.
2. Гендерный социальный контроль – формальное или неформальное одобрение и вознаграждение поведения, соответствующего полу, и социальная изоляция, презрение и медицинское лечение не соответствующего полу поведения.
3. Гендерная идеология – система идей, оправдывающая существование в обществе гендерного неравенства. В украинском обществе распространена идеология патриархата, с точки зрения которой, центром общественной жизни является мужчина, он выполняет функции управления, женщинам же присущи функции поддержки.

На индивидуальном уровне гендер надстраивается над биологическим полом индивида и включает в себя следующие компоненты:

1. Гендерная идентичность – личностное осознание и принятие своей принадлежности к определенному полу.

2. Гендерная личность – интернализованные (то есть включенные во внутреннюю структуру личности) модели поведения, чувств и эмоций, служащие укреплению семейных структур и института материнства и отцовства.

3. Гендерный брачный и репродуктивный статус – исполнение или отказ от супружества, деторождения, родственных ролей.

4. Гендерная презентация – демонстрация себя как индивида, принадлежащего к определенному полу, посредством одежды, косметики, украшений и других символов.

В процессе познания из окружающего мира вычленяются и именуются предметы, свойства, процессы не только реальных, но и духовных миров. К последним можно отнести образы, "символы, эталоны и стереотипы культуры, а также признаваемые обществом ценности, этические нормы".

В виде когнитивно-концептуальных структур они образуют основу картины мира, «зависящей, в современном понимании, от особенностей истории и общественного устройства, природы, традиционных видов деятельности и других форм проявлений данной национально-культурной общности. Особое место в картине мира занимают принципы и модели.

Гендерные стереотипы, возникающие над биологически-половой реальностью, отражают совокупность биологических признаков, социальных ролей, особенностей психики и поведения, присущие представителям данного пола в рамках данной культуры.

Применительно к гендерным стереотипам термины "маскулинность" и "фемининность" представляют собой метафоры, передающие внутренне противоречивое и одновременно динамичное соотношение мужских и женских субстратов.

Проявление мускулинности и фемининности можно наблюдать в самых разных сферах: в поведении, в различных видах социальной активности, а также в языке, описывающем эти феномены.

Общество ожидает гармоничности и согласованности между биологическим полом индивида и четырьмя компонентами гендера, т.е. ожидается, что индивид, имеющий мужские гениталии, ощущает себя мужчиной, одевается в мужскую одежду, ведет себя в соответствии с идеалом маскулинности, выполняет роли мужа и отца. Но жизнь гораздо разнообразнее. Встречаются ситуации, когда гендерная идентичность не соответствует биологическому полу человека, или когда мужчина демонстрирует феминные модели поведения, а женщина – маскулинные. Гендерный подход стоит на позициях толерантного отношения ко всем возможным сочетаниям гендерных компонентов.

Устоявшиеся в обществе гендерные роли накладывают серьезные ограничения на поведение женщин и мужчин.

На современном этапе требуется серьезная проработка многих аспектов данной проблемы, к которой неоднократно пытались обращаться такие авторы как В.С. Мухина, Д.Б. Эльконин, Я.Л. Коломенский, И.С. Кон, Д.В. Колесов и др.

Так, Д.Б. Эльконин отмечал ведущую роль родителей в формировании психологического пола ребенка и присущие ему ценные ориентации: душевность, эмоциональность, присущие женщине; смелость, решительность – характерные для мужского начала.

Я.Л. Коломенский исследовал механизмы поощрения – порицания в процессе формирования гендерных ролей: мальчиков поощряют за маскулинное и поощряют за феминное поведение, а девочек – наоборот. Коломенский также обращался к исследованиям неизменности пола во времени, его необратимости в сознании личности .

Подобные исследования были проведены В.Е. Каганом – усвоение стандартов социального поведения, обучение полоспецифическому поведению, сопоставление личности с другими людьми и уже потом следование «правилам пола» по внутренним мотивам.

Пол человека - одна из его важнейших как экзистенциальных, так и общественно значимых характеристик, во многом определяющая социальную, культурную и когнитивную ориентации личности в мире, в том числе посредством языка. Антропоориентированный подход к исследованию языка и коммуникации тесно связан с когнитивной научной парадигмой и позволяет приписать мужественности и женственности статус концептов. Еще одним важным фактором изучения маскулинности и фемининно- сти является признание их не только когнитивно, но и культурно обусловленными сущностями и перенесение их изучения в область лингвокультурологии и других наук, связанных с исследованием культуры и общества, а также в сферу взаимодействия культур и их отдельных представителей.

2.2. ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Сегодня в конфликтологии интенсивно исследуются проблемы, связанные с гендерными различиями поведения в конфликтах. Стратегия государства, направленная на создание условий для стабильного развития Российской Федерации на основе совершенствования человеческого потенциала, предполагает включение гендерного компонента во все области общественной жизни: политику, экономику, культуру, образование. По мнению Организации Объединенных Наций, именно гендерные отношения (социальные отношения между полами) являются одной из главных проблем XXI в.

Поведение гендеров в обществе имеет свои особенности (специально обозначаю не «мужчины» и «женщины», так речь идет не о «полах», а именно о гендерах, а гендер означает, прежде всего, социальные ожидания относительно поведения, рассматривающегося как соответствующее для мужчин и женщин. Хотя, конечно, именно половые отличия стали основополагающим для изучения и отделения гендерной психологии). Так как именно в настоящее время постоянных перемен в экономических и политических отношениях, и изменений соотношений социальных и гендерных ролей, проблема гендерных различий является особенно актуальной, а конфликт — это один из индикаторов ( даже можно сказать - «лакмусовая бумажка») особенностей поведения, то это определило направление моего исследования. Поведение гендеров в обществе имеет свои особенности (специально обозначаю не «мужчины» и «женщины», так речь идет не о «полах», а именно о гендерах, а гендер означает, прежде всего, социальные ожидания относительно поведения, рассматривающегося как соответствующее для мужчин и женщин. Хотя, конечно, именно половые отличия стали основополагающим для изучения и отделения гендерной психологии). Так как именно в настоящее время постоянных перемен в экономических и политических отношениях, и изменений соотношений социальных и гендерных ролей, проблема гендерных различий является особенно актуальной, а конфликт — это один из индикаторов ( даже можно сказать - «лакмусовая бумажка») особенностей поведения, то это определило направление моего исследования.

В конце XIX в. исследования в психологии по гендерной проблематике были направлены на демонстрацию различий полов. Результаты исследований констатировали незначительные различия. Лишь в 10% имелись различия, а в 90% распределение мужской и женской выборок совпадают. Различия в проявлении эмоциональности между женщинами и мужчинами рассматривались по нескольким показателям: способность понимать эмоциональные состояния других (эмпатия) и умения выразить это понимание (эмпатическая экспрессия); переживание самим человеком своих эмоций (эмоциональные переживания) и способы выражения этих эмоций (эмоциональная экспрессия).

Результаты исследования свидетельствуют, что мужчины не уступают женщинам в способности определять чувства других и внутренне сопереживать им, но хотят, чтобы окружающие по их поведению этого не заметили. Мужчины не желают, чтобы окружающие видели их эмпатичными, гак как эго не соответствует их гендерной роли. Мужчины часто оказываются в ситуациях, требующих от них проявления властности, независимости, силы, стремления к соревнованию — тех качеств, которые не сочетаются с эмпа- тийной отзывчивостью. А что касается переживаний и выражения эмоций, по данным исследований, женщины и мужчины обладают равной эмоциональностью, но выражают эмоции с различной степенью интенсивности. Так, эмоциональная жесткость считается одной из важнейших описательных характеристик «настоящего мужчины».

Разница проявляется уже с детства. Мальчики стремятся к независимости, девочки – к взаимозависимости. Мальчики чаще играют в игры, в которых чем больше участников, тем лучше. Девочки предпочитают собираться маленькими группами, в их играх меньше открытой агрессивности, больше соучастия, чаще ведутся доверительные беседы и имитируются взаимоотношения взрослых.

Взрослые женщины выражают больше чувств, направленных на окружающих (проявление интереса к чувствам других, их желаниям, потребностям). Мужчины, напротив, проявляют больше эгоцентрических чувств, желаний, потребностей, собственных интересов. Женщинам же более удобно выражать грусть, чувства страха, но исследователи не видят межполовых различий в способности испытывать эти чувства.

При исследовании агрессивности поведения мужчин и женщин в конфликте установлено, что агрессивность (тип агрессии) может зависеть от гендерных ролей, которые поощряют проявление агрессии в некоторых формах мужчинами и не приветствуют ее у женщин. Часто к агрессии мужчин принуждают окружающие, ставя под сомнение их общественное положение или задевая самолюбие. Женщина, наоборот, смущается, проявляя агрессию публично. Мужчины предпочитают роли, где требуется проявление агрессии (в спортивной или военной областях), а для большинства женщин агрессивность неуместна (например, секретарша, мать, учительница). В связи с гендерными ролями мужчины и женщины выражают свои чувства по-разному.

В своем знаменитом обзоре литературы по гендерным различиям Маккоби и Джеклин (1974г.) сделали вывод, что агрессия - это единственное социальное поведение, для которого существуют доказательства, говорящие о совершенно явных гендерных отличиях. Вместе с тем Игли и Штеффен (1986г.) пришли к заключению, что для взрослых эти различия весьма невелики. Отчасти наше искаженное восприятие гендерных различий в агрессии можно объяснить тем фактом, что преобладающее большинство насильников и убийц - именно мужчины. Однако, как совершенно справедливо отмечено у Бербэнк (1994г.), подобные действия совершает очень малая часть мужчин. Принимая во внимание эти крайние варианты, поведение большинства мужчин сходно с поведением большинства женщин. Другая причина, которая заставляет нас считать мужчин более агрессивными,- это устоявшаяся в нашей культуре вера в то, что такими их делает более высокий уровень тестостерона в крови. На самом деле пока не существует убедительных экспериментальных доказательств наличия у человека связи "тестостерон- агрессия". Хотя по мнению Эриха Фромма именно в наблюдениях за связью между воздействием мужских гормонов и агрессивным поведением находит подтверждение концепция агрессии как самоутверждения.

Анализ различных теорий и подходов позволяет сформировать основные положения современной теории гендерной социализации:

1) женщины и мужчины вырастают в различных социально- психологических контекстах;

2) эти контексты оказывают решающее влияние на последующее функционирование женщин и мужчин: часто мужчины испытывают проблемы (конфликты ситуации) в семейной сфере самореализации, а женщины — в сфере профессиональной самореализации.

И. Таннен, наблюдая за стилями и формами общения мальчиков и девочек, вывела:

1) Девочки сконцентрированы больше на важности общения, а мальчики на статусе общения.

2) Для девочек важен сам процесс общения, тогда как для мальчиков – его результат. Как следствие, девочки предпочитают избегать тех игр, в которых одна из них может быть лучше другой, и склонны выбирать те, в которых они все на равных. Они с большим удовольствием играют в маленьких группах или с одной лучшей подругой.

Ведь именно при таком «камерном» общении можно наладить близкие дружеские отношения, поделиться секретами, обменяться впечатлениями. С раннего детства девочки знают, что если они будут звучать слишком самоуверенно, то не будут пользоваться успехом в своем кругу. Поэтому они учатся говорить таким образом, чтобы сбалансировать собственные интересы с интересами партнеров по общению или не отстаивать свои. Мальчики обычно играют в больших группах и не со всеми обращаются как с равными.

У мужчин данная тенденция выражена слабо. В конфликтах мужчины чаще прибегают к «крепким» выражениям, ругательствам и нецензурной брани, а женщины скорее готовы заплакать. Однако со временем реакция изменяется и у некоторых женщин (особенно у более опытных и старших по возрасту), проявляется та же тенденция, что и у мужчин к «крепким» выражениям. Обнаружено, что женщины ожидают и переживают неприятности, связанные с конфликтными ситуациями, значительно чаще, чем мужчины; последние предпочитают активное воздействие на проблемно-конфликтные ситуации, тогда как женщины - эмоционально-экспрессивные формы воздействия; в конфликтных ситуациях женщины средних лет и более старшего возраста чаще ориентируются на поддержку семьи, а не друзей; последнее более характерно для мужчин и молодых женщин. В процессе конфликта женщины чаще вспоминают прошлые обиды, «старые грехи» и ошибки, допущенные в прошлом.

Женщины при разрешении конфликтов больше ориентируются на чужое мнение, по Отсюда при разрешении конфликта с участием женщин велика роль посредника. Поэтому женщины чаще обращаются за помощью к другим людям, психологам, врачам, психотерапевтам, пытаясь снять психическое напряжение путем разговора

Также в ходе анализа теоритических источников установлено, что в зависимости от выбранной стратегии поведения мужчины и женщины в конфликтной ситуации будут проявлять различные особенности поведения. При преодолении конфликтов у мужчины больше выражены, чем у женщин, соперничество и особенно компромиссы, а у женщин - приспособление и сотрудничество. Стратегия избегания выражена и у мужчин и у женщин одинаково.

Таким образом, при социализации, дифференцированной по половому признаку, у личности формируются представления о себе, которые ограничивают ее возможности.

3 ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ГЕНДЕРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ НА ПОВЕДЕНИЕ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

3.1 ХАРАКТЕРИСТИКА БАЗЫ, МЕТОДОВ И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью нашего исследования стало выявление характера взаимосвязи гендерной идентичности и стратегией поведения в конфликтной ситуации.

Гипотезы исследования:

1. предполагаем, что студенты имеют андрогинный тип полоролевой идентичности;
2. предполагаем, что респонденты, имеющие андрогинный тип полоролевой идентичности, выбирают сотрудничество и компромисс как стиль поведения в конфликтной ситуации;
3. предполагаем, что существует отрицательная взаимосвязь между андрогинным типом полоролевой идентичности и стилем поведения в конфликте «соперничество» (чем выше показатель андрогинности, тем реже выбирается тактика поведения «соперничество»).

База исследования: в исследовании принимали участие студенты 1-4 курса Кубанского Государственного Университета г. Краснодар, в количестве человек –32; возраст испытуемых 18-21 лет.

Были применены следующие методы психологической диагностики: «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации» тест К.Томаса, методика «Полоролевой опросник» автор С.Бем.

Полученные данные были обработаны методами математической статистики с применением корреляционного анализа Пирсона и t-критерия Стьюдента.

Опишем использованные методики более подробно.

«Определение способов регулирования конфликтов» (др. названия «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации», автор Кеннет Томас в адоптации Наталии Владимировны Гришиной).

Тест Томаса на поведение в конфликтной ситуации является одним из самых популярных среди подобных. Идея модели двухмерного урегулирования конфликтов была создана в соавторстве с Ральфом Килманном, из-за чего методику также называют тестом Томаса-Килманна. Авторы считали, что люди должны не стремиться избежать конфликта любой ценой, а грамотно управлять ими.

Выведенная авторами двухмерная модель урегулирования конфликтов состоит из двух измерений:

* поведение личности, учитывающее интересы других людей;
* поведение личности, игнорирующее интересы и цели других людей и направленное на защиту собственных интересов.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К.Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К.Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

1. Соперничество (соревнование, конкуренция) как стремление добиться своих интересов в ущерб другому.
2. Приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.
3. Компромисс.
4. Избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.
5. Сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Краткая характеристика типов разрешения конфликта:

Стиль избегания означает, что индивид не отстаивает свои права, ни с кем не сотрудничает для выработки решения или уклоняется от решения конфликта. Для этого используются уход от проблемы (выход из комнаты, смена темы и т.д.), игнорирование ее, перекладывание ответственности за решение на другого, отсрочка решения и т.п.

Приспособление - это действия совместно с другим человеком без попытки отстаивать собственные интересы. В отличие от уклонения, при этом стиле имеет место участие в ситуации и согласие делать то, чего хочет другой. Это стиль уступок, согласия и принесения в жертву собственных интересов.

Тот, кто следует стилю сотрудничества, активно участвует в разрешении конфликта и отстаивает свои интересы, но старается при этом сотрудничать с другим человеком. Этот стиль требует более продолжительных затрат времени, чем другие, так как сначала выдвигаются нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем идет их обсуждение. Это хороший способ удовлетворения интересов обеих сторон, который требует понимания причин конфликта и совместно поиска новых альтернатив его решения. Среди других стилей сотрудничество - самый трудный, но наиболее эффективный стиль в сложных и важных конфликтных ситуациях.

При использовании стиля компромисса обе стороны немного уступают в своих интересах, чтобы удовлетворить их в остальном, часто главном. Это делается путем торга и обмена, уступок. В отличие от сотрудничества, компромисс достигается на более поверхностном уровне - один уступает в чем-то, другой тоже, в результате появляется возможность прийти к общему решению. При компромиссе отсутствует поиск скрытых интересов, рассматривается только то, что каждый говорит о своих желаниях. При этом причины конфликта не затрагиваются. Идет не поиск их устранения, а нахождение решения, удовлетворяющего сиюминутные интересы обеих сторон.

Оптимальной стратегией в конфликте считается такая, когда применяются все пять тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Если Ваш результат отличен от оптимального, то одни тактики выражены слабо - имеют значения ниже 5 баллов, другие - сильно - выше 7 баллов.

Методика «Полоролевой опросник» автор Сандра Бем.

Данный опросник используется для диагностики психологического пола и определяет степень андрогинности, маскулинности и феминности личности, позволяет определить тип личности: маскулинный, феминный, андрогинный.

Опросник содержит 60 утверждений. Методика включает в себя инструкцию, бланк для ответов, рекомендации по обработке и интерпретации результатов. На каждое из 60 утверждений испытуемый отвечает «да» или «нет», оценивая тем самым наличие или отсутствие у себя названных качеств. Если опросник применяется в форме экспертной оценки, то в таком случае оценка испытуемого по представленным качествам осуществляется компетентными экспертами – людьми, хорошо знающими испытуемого (муж, жена, родители и др.).

Теоретической базой данной методики является концепция андрогинии С. Бем. Андрогиния, определяемая как сочетание традиционно женских и мужских черт, является значимой психологической характеристикой человека, определяющей его способность варьировать поведение в зависимости от ситуации; она помогает формированию устойчивости к стрессам, способствует достижению успехов в различных сферах жизнедеятельности.

Важность концепции андрогинии заключается в том, что она дает возможность осознания одинаковой привлекательности качеств, традиционно считающихся женскими и мужскими. Это особенно важно в свете того, что мужские качества представляются как более нормативные и желательные.

Ниже представлены результаты проведения методик на девушках и юношах отдельно.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Маскулинность | Феминность | IS (Коэффициент андрогинности) |
| 1 | 0,4 | 0,65 | 0,581 |
| 2 | 0,8 | 0,8 | 0 |
| 3 | 0,65 | 0,85 | 0,464 |
| 4 | 0,7 | 0,8 | 0,232 |
| 5 | 0,9 | 0,95 | 0,116 |
| 6 | 0,5 | 0,6 | 0,232 |
| 7 | 0,65 | 0,65 | 0 |
| 8 | 0,45 | 0,85 | 0,929 |
| 9 | 0,8 | 0,6 | -0,464 |
| 10 | 0,75 | 0,95 | 0,464 |
| 11 | 0,8 | 0,85 | 0,116 |
| 12 | 0,5 | 0,7 | 0,464 |
| 13 | 0,5 | 0,65 | 0,348 |
| 14 | 0,25 | 0,5 | 0,581 |
| 15 | 0,55 | 0,8 | 0,581 |
| 16 | 0,6 | 0,55 | -0,116 |
| Среднее значение | 0,61 | 0,73 | 0,28 |

Табл. 1. Результаты проведения методики С. Бем на девушках

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Маскулинность | Феминность | IS (Коэффициент андрогинности) |
| 1 | 1 | 0,55 | -1,045 |
| 2 | 0,9 | 0,75 | -0,348 |
| 3 | 0,4 | 0,5 | 0,232 |
| 4 | 0,35 | 0,4 | 0,116 |
| 5 | 0,45 | 0,55 | 0,232 |
| 6 | 0,65 | 0,55 | -0,232 |
| 7 | 0,45 | 0,65 | 0,464 |
| 8 | 0,65 | 0,35 | -0,697 |
| 9 | 0,85 | 0,8 | -0,116 |
| 10 | 0,85 | 0,6 | -0,581 |
| 11 | 0,9 | 0,5 | -0,929 |
| 12 | 0,95 | 0,6 | -0,813 |
| 13 | 0,9 | 0,65 | -0,581 |
| 14 | 1 | 0,7 | -0,697 |
| 15 | 0,55 | 0,8 | 0,581 |
| 16 | 0,75 | 0,35 | -0,929 |
| Среднее значение | 0,73 | 0,58 | -0,33 |

Табл. 2. Результаты проведения методики С.Бем на юношах

Таким образом, в выборке девушек, состоящей из 16 человек по результатам методики «Полоролевой опросник» С.Бем была выявлена андрогиния. Стоит отметить, что показатели по шкале феминность выше, чем показатели по шкале маскулинность

По результатам методики «Полоролевой опросник» С.Бем у юношей так же был выявлен андрогинный тип полоролевой идентичности. Исключение составил респондент под номером 1. Данный показатель (-1,045) свидетельствует об маскулинном типе полоролевой идентичности. Следует так же отметить, что мужчинам присущ более высокий показатель по шкале маскулинность

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Соперничество | Сотрудничество | Компромисс | Избегание | Приспособление |
| 1 | 2 | 8 | 5 | 7 | 8 |
| 2 | 1 | 8 | 9 | 5 | 7 |
| 3 | 5 | 5 | 7 | 5 | 8 |
| 4 | 10 | 6 | 7 | 4 | 3 |
| 5 | 1 | 8 | 6 | 5 | 10 |
| 6 | 3 | 7 | 6 | 9 | 5 |
| 7 | 6 | 7 | 6 | 9 | 2 |
| 8 | 5 | 8 | 9 | 6 | 2 |
| 9 | 0 | 6 | 8 | 9 | 7 |
| 10 | 0 | 7 | 9 | 7 | 7 |
| 11 | 2 | 6 | 7 | 8 | 7 |
| 12 | 3 | 6 | 12 | 6 | 3 |
| 13 | 2 | 7 | 9 | 4 | 8 |
| 14 | 5 | 8 | 7 | 7 | 3 |
| 15 | 9 | 3 | 9 | 5 | 4 |
| 16 | 4 | 9 | 9 | 1 | 7 |
| Среднее значение | 3,63 | 6,81 | 7,81 | 6,06 | 5,69 |

Табл. 3. Результаты проведения теста К. Томаса на девушках

Результаты проведения методики К. Томаса «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации» в выборке девушек показали, что чаще девушки прибегают к такой стратегии поведения как «Компромисс». Компромиссная стратегия поведения характеризуется балансом интересов конфликтующих сторон на среднем уровне. Иначе ее можно назвать стратегией взаимной уступки. Стратегия компромисса не только не портит межличностные отношения, но и способствует их положительному развитию. Как правило, компромисс позволяет хоть что-то получить, чем все потерять, и дает возможность выработать временное решение, если на выработку другого нет времени.

Наименее предпочтительной стратегией поведения оказалась стратегия «Соперничесвто».

Остальные стратегии находятся в промежутке от 5 до 7, что свидетельствует об их гармоничном использовании в различных конфликтных ситуациях.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № Респондента | Соперничество | Сотрудничество | Компромисс | Избегание | Приспособление |
| 1 | 10 | 4 | 5 | 8 | 3 |
| 2 | 9 | 8 | 6 | 6 | 1 |
| 3 | 1 | 6 | 9 | 5 | 9 |
| 4 | 3 | 7 | 11 | 3 | 6 |
| 5 | 6 | 6 | 8 | 5 | 5 |
| 6 | 7 | 7 | 5 | 4 | 7 |
| 7 | 1 | 3 | 7 | 7 | 12 |
| 8 | 4 | 5 | 10 | 10 | 1 |
| 9 | 3 | 6 | 7 | 9 | 5 |
| 10 | 4 | 8 | 7 | 4 | 7 |
| 11 | 6 | 9 | 6 | 5 | 4 |
| 12 | 7 | 8 | 7 | 5 | 3 |
| 13 | 9 | 5 | 5 | 7 | 4 |
| 14 | 8 | 4 | 8 | 6 | 4 |
| 15 | 0 | 7 | 6 | 7 | 10 |
| 16 | 4 | 7 | 9 | 3 | 7 |
| Среднее значение | 5,13 | 6,25 | 7,25 | 5,88 | 5,50 |

Табл. 4. Результаты проведения методики С.Бем на юношах.

Результаты проведения теста К. Томаса «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации» на юношах показали, что юноши так же чаще применяют стратегию «Компромисса». Остальные стратегии находятся в промежутке от 5 до 7, что свидетельствует об их гармоничном использовании в различных конфликтных ситуациях.

Статистическая нулевая гипотеза: связи между уровнем андрогинности и выбором стратегии поведения в конфликтной ситуации не существует.

Статистическая альтернативная гипотеза: существует связь между уровнем андрогинности и выбором стратегии поведения в конфликтной ситуации.

Для проверки статистических гипотез прокоррелируем полученные нами значения для проверки существования связи между показателями уровня андрогинности (IS) и стратегиями поведения в конфликтной ситуации.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коррелируемые показатели | Корреляция со всей выборкой | Корреляция с выборкой девушек | Корреляция с выборкой юношей |
| «IS»-«Соперничество» | -0,38 | 0,32 | -0,68 |
| «IS»- «Соттудничество» | 0,00 | -0,10 | -0,15 |
| «IS»- «Компромисс» | 0,21 | 0,12 | 0,16 |
| «IS»- «Избегание» | 0,00 | 0,07 | -0,01 |
| «IS»- «Приспособление» | 0,28 | -0,33 | 0,67 |

Табл. 5. Результаты проведения корреляционного анализа

Из таблицы 5 видно, что нами было получено 15 коэффициентов корреляции. Для подтверждения статистической значимости необходимо найти t-критерий Стьюдента по формуле , где r- коэффициент корреляции, а n- количество человек в выборке (в данном случае это 32 и 16). Значение эмпирического критерия необходимо сравнить с критическим значением (см. таблица 6).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Число степеней свободы | Уровень значимости коэффициента | |
| 0,05 | 0,01 |
| 16 | 2,12 | 2,92 |
| 30 (В таблице приводится примерное значение данного критерия) | 2,04 | 2,75 |

Табл. 6. Критические значения t-критерия Стьюдента

После проведения расчётов нами было обнаружено три значимых коэффициента корреляции:

1. «IS»-«Соперничество» (результаты на всей выборке). Мы можем наблюдать значимую отрицательную корреляцию. Отрицательная корреляция говорит нам о том, что при увеличении коэффициента андрогинности респонденты реже выбирают стратегию поведения «Соперничество».
2. «IS»-«Соперничество» (результат получен на выборке юношей). В данной ситуации мы тоже видим значимую отрицательную корреляцию. Следовательно при увеличении коэффициента андрогинности юноши реже выбирают стратегию поведения «Соперничество».
3. «IS»- «Приспособление» (результат получен на выборке юношей). Результат проведения корреляции по данным шкалам получился значимым положительным. Значимая положительная корреляция может свидетельствовать о том, что при увеличении коэффициента андрогинности чаще выбирается такая стратегия поведения как «Приспособление». Направленность на личные интересы здесь низкая, а оценка интересов соперника высокая, т. е. юноша, принимающий стратегию уступки, жертвует личными интересами в пользу интересов соперника.

Таким образом, мы подтвердили все гипотезы, приведённые нами в начале исследования. Большинство студентов действительно имеет андрогинный тип полоролевой идентичности. Выявлена взаимосвязь андрогинного типа полоролевой идентичности и такими стилями поведения в конфликтной ситуации как «сотрудничество» и «компромисс». Так же существует отрицательная взаимосвязь между андрогинным типом полоролевой идентичности и стилем поведения в конфликте «соперничество» (чем выше показатель андрогинности, тем реже выбирается тактика поведения «соперничество»).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной исследовательской работе рассматривается взаимосвязь гендерной идентичности и выбора стратегий поведения в конфликте у студентов. Данная проблема является актуальной, поскольку подтверждается многочисленными работами отечественных и зарубежных ученых. Обозначенная проблема анализируется авторами применительно к различным сферам жизнедеятельности современного человека. В настоящем исследовании в качестве испытуемых выступили 32 студентов Кубанского государственного университета г. Краснодар, разделённые на 2 выборки (16 девушек и 16 юношей). Были применены следующие методы психологической диагностики: «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации» тест К.Томаса, методика «Полоролевой опросник» автор С.Бем.

В ходе исследования было установлено, что в выборке девушек в большей степени выражен уровень феминности, по сравнению с выборкой юношей. Однако выраженного феминного типа полоролевой идентичности не обнаружено. Для девушек данной выборки предпочтителен выбор такой стратегии поведения как компромисс, но, стоит отметить, что при корреляции коэффициента андрогинности с данной тактикой поведения не было замечено статистической значимости коэффицента.

На наш взгляд данная стратегия поведения в конфликте соответсвует современным реалиям. В связи с растущим уровнем эмансипации у девушек появляются новые права и, соответственно, новые роли. Андрогинный полоролевой тип личности предусматривает в себе сочетание «мужских» (маскулинных) и «женских» (феминных) черт и качеств. В связи с этим он более гибок, как и респонденты, у которых выражен данный тип идентичности. Компромисс подразумевает учёт интересов обоих сторон. Как правило, компромисс позволяет хоть что-то получить, чем всё потерять, и даёт возможность выработать временное решение, если на выработку другого нет времени.

Соответственно в выборке юношей, по сравнению с выборкой девушек, в большей степени выражен уровень маскулинности, однако у большинства юношей так же был выявлен андрогинный тип полоролевой идентичности. Предпочитаем тип стратегии поведения в конфликте – компромисс. Данное сходство так же может быть обусловлено изменением социальных ролей в мире.

Для изучения характера взаимосвязей показателей гендерной идентичности и стратегий поведения в конфликте нами был применен корреляционный анализ Пирсона, который позволил обнаружить наличие специфичных и общих статистически значимых корреляций.

Так мы обнаружили отрицательную связь между коэффициентом андрогинности и стратегией поведения «Соперничество». Данное значение так же предусматривается нашей гипотезой. Современному человеку необходимо быть «гибким», чего не предусматривает «жёсткая» тактика соперничества.

Таким образом, результаты эмпирического исследования показали наличие специфичного и общего в степени выраженности показателей гендерной идентичности и стратегий поведения в конфликте, в характере их взаимосвязей и в системообразующих показателях. Было установлено, что гендерная идентичность играет ключевую роль в формировании предпочтительных стратегий поведения в конфликте.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алешина, Ю.Е., Борисов, И.Ю. Полоролевая дифференциация как комплексный показатель межличностных отношений супругов / Ю.Е. Алешина, И.Ю. Борисов // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. - 1984. - № 2. - С. 44-53.
2. Андреев, В. К. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов / В. К. Андреев. – Казань. : Изд-во СКАМ, 1992.
3. Анцупов, А. Я. Конфликтология: Учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : Изд-во ЮНИТИ, 2000.
4. Бабосов, Е. М. Основы конфликтологии / Е. М. Бабосов. – Минск. : Изд-во ТетраСистемс, 2000.
5. Бендас, Т.В. Гендерная психология / Т.В. Бендас. – Спб. : Изд-во Питер, 2007.
6. Берн, Ш. Гендерная психология / Ш. Берн. – Санкт-Петербург. : Изд-во Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 320 с.
7. Вересов, Н. Н. Как устранить конфликт в коллективе, или Формула противостояния / Н. Н. Вересов. – М. : Изд-во Национальный книжный центр, 2014.
8. Ворожейкин, И. Е. Конфликтология: Учебник / И. Е. Ворожейкин, А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2004.
9. Воронина, О.А. Феминизм и гендерное равенство / О.А. Воронина. – Москва: Едиториал УРСС, 2004. – 320 с.
10. Гришина, Н. В. Психология конфликта. 2-е изд / Н. В. Гришина. – СПб. : Изд-во Питер, 2014.
11. Гришина, Н. В. Я и другие: общение в трудовом коллективе / Н. В. Гришина. – СПб. : Изд-во Питер, 2004.
12. Громова, О. Н. Конфликтология: Учеб. Пособие / О. Н. Громова. – М. : Изд-во Экмос, 2000.
13. Грошев, И.В. Половой диморфизм и поведение в конфликте / И.В. Грошев // Психология. – 1996. № 6. – С.13-15.
14. Дмитриев, А. В. Конфликтология: Учеб. Пособие / А. В. Дмитриев. – М. : Изд-во Эко – Пресс, 2005.
15. Емельянов, С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. – СПб. : Изд-во Питер, 2004.
16. Зайцев, А. К. Социальный конфликт на предприятии / А. К. Зайцев. – М. : Изд-во Academia, 2001.
17. Запрудский, Ю. Г. Социальный конфликт / Ю. Г. Запрудский. – Ростов н/Д. : Феникс, 2003.
18. Ильин, Е.П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины / Е.П. Ильин. – Санкт-Петербург : Изд-во ПИТЕР, 2002. – 512 с.
19. Кибанов, А.Я. Конфликтология / А. Я. Кибанов. – М. : Изд-во Инфра-м, 2010.
20. Клёцина, И.С. Гендерная социализация: Учебное пособие / И.С. Клёцина. – Санкт-Петербург : Изд-во ЛНПП «Облик», 2008. – 315 с.
21. Козырев, Г.И. Введение в конфликтологию: учебное пособие / Г.И. Козырев. – М. : Изд-во ВЛАДОС, 2005.
22. Кон, И.С. Половые различия и дифференциация социальных ролей / И.С. Кон. – Москва : Изд-во Мир книги, 2009. – 776 с.
23. Мещеряков, Б. Большой психологический словарь / сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко. СПб. : Прайм – ЕВРОЗНАК, 2011
24. Обозов, Н. Н. Психология конфликта / Н. Н. Обозов. – СПб. : Изд-во ЛНПП «Облик», 2009.
25. Основы конфликтологии: Учеб. пособие / Под ред. В.Н. Кудрявцева. М. : Изд-во Юристъ, 1997.
26. Психологический словарь / Под редакцией А.В. Петровского. – Москва, 2007. – 510 с.
27. Сафьянов, В.И. Этика общения: проблема разрешения конфликта / В. И. Сафьянов. – М. : Изд-во Мир книги, 1997.
28. Скотт, Дж. Конфликты: пути их преодоления / Дж. Скотт. – М. : Изд-во Внешторгиздат, 1991.
29. Социология труда: Учебник / Под ред. Н. И. Дряхлова, А. И. Кравченко, В. В. Щербины. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1993.
30. Хасан, Б.И. Конструктивная психология конфликта / Б. И. Хасан. – СПб. : Изд-во Питер, 2003.
31. Хорни, К. Психология конфликта / Под редакцией Н.В.Гришиной. – СПб. : Изд-во Питер, 2008. – 415 с.
32. Цыбульская, М.В. Конфликтология / М.В. Цыбульская. – М. : Изд-во ЕАОИ, 2009.
33. Чумиков, А. Н. Управление конфликтами / А. Н. Чумиков. – М. : Изд-во МГУ, 2013.
34. Шейнов, В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение / В.П. Шейнов. – Минск, 1996. – 340с.
35. Шейное, В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение / В. П. Шейное. – Минск. : Изд-во Амал-фея, 1996.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А. «ПОЛОРОЛЕВОЙ ОПРОСНИК» С. БЕМ

Инструкция: оцените наличие (или отсутствие) у себя названных ниже качеств. Можно отвечать только «да» или «нет».

Вопрлсы к методике «Полоролевой опросник» С. Бем

1. Вера в себя.

2. Умение уступать.

3. Способность помочь.

4. Склонность защищать свои взгляды.

5. Жизнерадостность.

6. Угрюмость.

7. Независимость.

8. Застенчивость.

9. Совестливость.

10. Атлетичность.

11. Нежность.

12. Театральность.

13. Напористость.

14. Падкость на лесть.

15. Удачливость.

16. Сильная личность.

17. Преданность.

18. Непредсказуемость.

19. Сила.

20. Женственность.

21. Надежность.

22. Аналитичность.

23. Умение сочувствовать.

24. Ревнивость.

25. Способность к лидерству.

26. Забота о людях.

27. Прямота, правдивость.

28. Склонность к риску.

29. Понимание других.

30. Скрытность.

31. Быстрота в принятии решений.

32. Сострадание.

33. Искренность.

34. Самодостаточность (полагание только на себя).

35. Способность утешить.

36. Тщеславие.

37. Властность.

38. Тихий голос.

39. Привлекательность.

40. Мужественность.

41. Теплота, сердечность.

42. Торжественность, важность.

43. Собственная позиция.

44. Мягкость.

45. Умение дружить.

46. Агрессивность.

47. Доверчивость.

48. Малорезультативность.

49. Склонность вести за собой.

50. Инфантильность.

51. Адаптивность, приспосабливаемость.

52. Индивидуализм.

53. Нелюбовь ругательств.

54. Несистематичность.

55. Дух соревнования.

56. Любовь к детям.

57. Тактичность.

58. Амбициозность, честолюбие.

59. Спокойствие.

60. Традиционность, подверженность условностям

ПРИЛОЖЕНИЕ Б. «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ», ТЕСТ К.ТОМАСА

Инструкция: Перед Вами тридцать пар суждений. В каждой паре выберите то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики вашего поведения.

Вопросы к тесту Томаса «Поведение в конфликтной ситуации»

1. А) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.

2. А) Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б) Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

3. А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

4. А) Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5. А) Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. А) Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б) Я стараюсь добиться своего.

7. А) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

Б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться своего.

8. А) Обычно я настойчиво пытаюсь добиться своего.

Б) Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

9. А) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. А) Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б) Я пытаюсь найти компромиссные решения.

11. А) Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

Б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом со¬хранить наши отношения.

12. А) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б) Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

13. А) Я предлагаю среднюю позицию.

Б) Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

14. А) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

15. А) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

Б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

16. А) Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б) Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. А) Обычно я настойчиво пытаюсь добиться своего.

Б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. А) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

Б) Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19. А) Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

Б) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20. А) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

Б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. А) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. А) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

Б) Я отстаиваю свои желания.

23. А) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

Б) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. А) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б) Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25. А) Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

Б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26. А) Я предлагаю среднюю позицию.

Б) Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

27. А) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б) Если это сделает другого счастливым, я дам ему воз¬можность настоять на своем.

28. А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б) Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29. А) Я предлагаю среднюю позицию.

Б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30. А) Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б) Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.