

МОТИВАЦИОННЫЕ ПРЕДИКТОРЫ КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В РЕАЛЬНОЙ И ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

Конфликты, будучи ярким выражением разногласий между людьми и общественными группами, могут стимулировать общественное развитие и прогресс, поскольку они способствуют дискуссиям, уточнению аргументов и поиску компромиссов. По С.М. Емельянову: «конфликт – это такое отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов или суждений» [3, с.23]. В работах Л.И. Божович, Л.С. Славиной, Б.С. Волкова, В.И. Илийчука говорится, что конфликтное поведение – результат внутренних и внешних противоречий между необходимостью утверждения самого себя и возможностью этого достижения, между собственной оценкой и мнением группы, а также между требованиями группы и собственными убеждениями [4]. Иными словами, оно представляет собой склонность человека к конфликту в процессе взаимодействия личностных и внешних факторов. Конфликтное поведение общепринято рассматривать в классификации К. Томаса и Р. Киллменна: конфронтация, приспособление, компромисс, уклонение и сотрудничество [5]. С появлением социальных сетей и из-за особенных условий взаимодействия и восприятия в них существуют определенные аспекты взаимодействия между пользователями. Возможность свободно и анонимно публиковать информацию вызывает разногласия в общественном мнении и приводит к различным видам конфликтов. Можно сказать, что «пространство социальных сетей как специфическая коммуникативная среда оказывает влияние на динамику конфликтного взаимодействия через построение определенного образа конфликтной ситуации у ее участников и пассивных наблюдателей» [1].

Целью данного исследования является изучение мотивационных предикторов конфликтного поведения личности в реальной и цифровой среде.

Гипотезы исследования: существуют различия между стратегиями конфликтного поведения в реальной и цифровой средах, и есть взаимосвязь между мотивационными предикторами и стилями конфликтного поведения в обеих средах.

Материал и методы. Исследование было проведено с помощью следующих методик: методика Томаса – Килманна на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации (адаптация Н.В. Гришиной) [5]. При использовании данной методики использовался метод семантического дифференциала. Также использовался опросник кауальной ориентации, Э.Деси и Р.Райян (адаптация Дергачевой с соавт.) [2].

В исследовании приняли участие 50 респондентов, в возрасте от 18 до 25 лет. Группа испытуемых состояла из 30 девушек (60%) и 20 юношей (40%). Всего 50 респондентов, в возрасте от 18 до 25 лет. На данный момент большинство респондентов получают высшее образование (90%), 2% окончили среднее профессиональное образование и работают, остальные респонденты закончили среднее образование и в настоящее время не учатся (8%).

Результаты и их обсуждение. Для выявления коррелирующих показателей между стратегиями конфликтного поведения (конфронтация, сотрудничество, компромисс, уклонение и приспособление) в реальной и цифровой среде использовались методы математической статистики в SPSS Statistics с использованием критерия Спирмена. При рассмотрении стратегий конфликтного поведения, таких как: конфронтация, сотрудничество, уклонение и приспособление, исследование показало, что они проявляются в различной степени в реальной и цифровой средах. Однако, не было обнаружено значи-

мой разницы у стратегии компромисса. Это может указывать о том, что данная стратегия в равной степени используется в обеих средах и не подвержена влиянию самой среды. Также, это указывает на устойчивость стратегии компромисса как универсального подхода к разрешению конфликтов, независимо от контекста взаимодействия.

Далее корреляционный анализ проводился для обнаружения взаимосвязи между показателями конфликтного поведения личности в реальной/цифровой среде (конфронтация, сотрудничество, компромисс, уклонение и приспособление) и мотивации (внутренняя, внешняя, безличная каузальные ориентации). Результаты показали, что внешняя каузальная ориентация отрицательно коррелирует со стратегией уклонение как в реальной жизни ($p < 0,01$), так и в цифровой среде ($p < 0,05$). Можно сказать, что при высоком уровне внешней мотивации у личности идет уменьшение использования стратегии уклонения от конфликтов в обеих средах. Личности, сильно мотивированные внешними факторами, склонны меньше использовать стратегию уклонения от конфликтов, предпочитая более активное и прямое взаимодействие с конфликтами для достижения своих целей. И наоборот, при низком уровне внешней мотивации идет увеличение использования стратегии уклонения от конфликтов. Так, люди, часто использующие уклонение от конфликтных ситуаций, склонны меньше ориентироваться на внешние поощрения и вознаграждения, и больше на внутреннюю мотивацию и личные ценности при выборе своего поведения.

После получения результатов корреляционного анализа проводился регрессионный анализ для выявления значимых показателей. Было установлено, что внешняя мотивация может существенно влиять на выбор стратегии конфликтного поведения – уклонение в реальности и цифровой средах. Когда люди с преобладающей внешней мотивацией сталкиваются с конфликтной ситуацией могут быть более склонны к уклонению. Они могут воспринимать ситуацию как неконтролируемую, искать внешние причины своих проблем и, следовательно, предпочитать избегать прямого конфликта. Также возможна обратная сторона – стратегия конфликтного поведения, такая как предпочтение уклонения от прямого столкновения в конфликтных ситуациях, может воздействовать на усиление внешней мотивации человека. Когда человек сталкивается с конфликтами, он может укреплять свою веру в то, что внешние факторы определяют его поведение и результаты.

Заключение. В заключение можно сказать, что существует значимая разница между стратегиями поведения в реальной и цифровой средах, кроме компромисса. Также существует взаимосвязь между мотивацией – внешней каузальной ориентацией и стилем конфликтного поведения – уклонение, как в реальной, так и в виртуальной средах. С остальными показателями конфликтного поведения и типами мотивации связи обнаружить не удалось.

Список использованной литературы:

1. Белинская. Е. Особенности протекания конфликта в виртуальной коммуникации / Е Белинская., С. Илюхина // Вестник РГГУ. Серия «Психология. Педагогика. Образование». – 2018. – №1 (11).
2. Дергачева, О.Е. Русскоязычная адаптация опросника каузальных ориентаций / О.Е. Дергачева, Л.Я. Дорфман, Д.А. Леонтьев // Вестник Московского университета. – Серия 14: Психология. – 2008. – №3.
3. Емельянов, С.М. Практикум по конфликтологии / С.М Емельянов. –М.: Издательство Юрайт, 2018.
4. Наконечная, О.В. Психологические детерминанты конфликтности подростков / О.В. Наконечная, Г.А. Шевчук, А.С. Шевчук. – М.: Просвет, 2010.
5. Тест описания поведения К.Томаса (адаптация Н.В. Гришиной) // Психологические тесты / Под ред. А. А. Карелина: В 2 т. – М., 2001. – Т. 2. – С.69–77.