УДК 378:159.9

АГРЕССИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СПОРТСМЕНА КАК СПОСОБ РЕАГИРОВАНИЯ НА КОНФЛИКТНУЮ СИТУАЦИЮ

***Сергей Иванович Петров**, кандидат психологических наук, доцент,*
Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург (НГУ им. П.Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург)

Аннотация

В статье представлен анализ данных, полученных в ходе констатирующего, сравнительного эксперимента с использование авторской методики «Конфликтные ситуации в спорте». В работе исследуются характеристики агрессивного типа реагирования спортсменов в специфических конфликтных ситуациях, раскрываются структурные взаимосвязи с личностными свойствами спортсменов различной квалификации, спортивной специализации и пола.

Ключевые слова: агрессивный тип поведения (тип а), методика «Конфликтные ситуации в спорте», характер реагирования на конфликт.

DOI: 10.5930/issn.1994-4683.2015.05.123.p245-248

ATHLETE'S AGGRESSIVE BEHAVIOR AS A WAY OF REACTION TO THE CONFLICT SITUATION

***Sergei Ivanovich Petrov**, the candidate of psychological sciences, senior lecturer,*
The Lesgaft National State University of Physical Education, Sport and Health, St. Petersburg

Annotation

The article shows the data analysis received during the stating comparative experiment with the author methodology application "Conflict Situations in Sports". The article investigates the characteristics of aggressive type of the athlete reaction in the specific conflict situations; the structural interactions with the personal qualities of the different level athletes, sports specialization and gender.

Keywords: aggressive type of behavior (type a), methodology "Conflict Situations in Sports", character of conflict reaction.

Агрессивный тип поведения (тип А) является одним из способов реагирования спортсменов на конфликтную ситуацию. Под агрессивным понимается поведение, направленное на достижение собственных целей в конфликте за счёт использования деструктивных способов воздействия и причинения ущерба оппоненту.

В соответствии с предположениями, выдвинутыми в исследовательской работе, агрессивный тип реагирования на конфликтогенные стимулы у спортсменов может быть обусловлен рядом индивидуально-психологических факторов (личностных характеристик) и проявляться в комплексе реакций, включающих восприятие ситуации, эмоциональное и соматическое реагирование и собственно поведенческие действия.

Таблица 1

Взаимосвязь агрессивного типа поведения спортсменов с психическими показателями

Агрессивное поведение			
Положительные корреляции при p≤0,05		**Отрицательные корреляции при p≤0,05**	
1	Ощущение прилива сил (r=0,178)	1	Фиксация на препятствии (r=-0,152)
2	ВК "Интересная работа" (r=0,192)	2	Проекция (r=-0,151)
3	Фактор "Q4" (r=0,245)	3	ВК "Здоровье" (r=-0,181)
		4	ВК "Наличие друзей" (r=-0,157)
Положительные корреляции при p≤0,01		**Отрицательные корреляции при p≤0,01**	
1	Враждебные эмоции (r =0,304)	1	Тревожные эмоции (r=-0,359)
2	Направленность реакции на другого (r =0,547)	2	Ощущение упадка сил (r=-0,252)
3	ВК "Материальное благополучие" (r =0,220)	3	Направленность на себя (r=-0,267)
4	Фактор "L" (r =0,245)	4	Толерантность (r=-0,269)
		5	Ассертивное поведение (r=-0,239)
		6	Социальная поддержка (r=-0,412)

Исследование связей непараметрических данных, полученных с помощью методики «Конфликтные ситуации в спорте» [1], показало наличие положительных корреляций агрессивного поведения спортсменов (таблица 1) с враждебными эмоциями (r=0,304) и ощущением прилива сил (r=0,178), с реакцией обвинения направленной на оппонента (экстрапунитивная реакция, r=0,547), с внутриличностной конфликтностью в сферах интересная работа (r=0,192) и материальное благополучие (r=0,220), с личностной напряжённостью (фактор «Q4», r=0,181) и подозрительностью (фактор «L», r=0,245). Были выявлены и отрицательные связи с ощущением упадка сил (r=-0,252) и тревожными эмоциями (r=-0,359), с фиксацией на проблемной ситуации (r=-0,152) и обвинением, направленным на себя (интропунитивная реакция, r=-0,267), со снижением значимости происходящего (импунитивная реакция, r=-0,269), с наличием внутренних конфликтов в сферах здоровье (r=-0,181) и друзья (r=-0,157), с ассертивным поведением (r=-0,239) и поведением направленным на поиск социальной поддержки (r=-0,412), а так же с механизмом психологической защиты «проекция» (r=-0,151).

Для получения более полного представления о психических факторах агрессивного типа поведения был проведён анализ вторичных связей свойств личности спортсменов, к таковым относятся Фактор "Q4" (напряжённость) и Фактор "L" (подозрительность).

Показатель по фактору "Q4", имеет ряд положительных взаимосвязей, на уровне 95%, с такими свойствами личности как мечтательность (фактор "M", r=0,176) и чувствительностью (фактор "I", r=0,199). Наличие подобных характеристик вероятно обнажает в значимых конфликтных ситуациях разборчивость, капризность, копание в мелочах (высокие показатели по фактору "I"), не способность беспокоится о повседневных вещах, погружённость в собственные идеи в ущерб окружающим людям и событиям, возможность экспрессивных взрывов (высокие показатели по фактору "M").

На уровне 99% достоверности фактор "Q4", обнаруживает положительные взаимосвязи с такими личностными характеристиками как тревожность (фактор "O", r=0,348) и нейротизм (r=0,359), а так же отрицательную корреляцию с эмоциональной стабильностью (фактор "C", r=-0,285).

В качестве основных бессознательных психологических стратегий реагирования на угрожающую конфликтную ситуацию в структуре психики спортсмена, с агрессивной направленностью поведения, выступают замещение (r=0,202), обеспечивающее смещение негативных эмоций с недоступного объекта на более приемлемый и регрессия (r=0,274), проявляющаяся в капризности таких спортсменов, а так же в ипохондрических и соматизированных реакциях, что подтверждается наличием в их структуре личности высокого уровня нейротизма, эмоциональной нестабильности (фактор «C») и неприятных ощущений в области живота возникающих в ходе конфликтного взаимодействия (взаимосвязь фактора "Q4" и реакции пищеварительной системы на конфликт, r=0,210).

Фактор "L" (подозрительность) в структуре личности спортсменов склонных к агрессивному поведению в конфликте, помимо описанных выше факторов обнаруживает положительные связи с фактором "Q 2" (r=0,177) и фактором "N" (r=0,305), восприятием ситуации как конфликтной (r=0,173) и враждебными эмоциями (r=0,249). Отрицательные связи выявлены только в отношении тревожных эмоций (r= - 0,200).

Далее в исследовании были поставлены задачи по определению «нормального» уровня выраженности агрессивного типа поведения у спортсменов, по методике «Конфликтные ситуации в спорте», а так же выявление предрасположенности групп спортсменов различающихся по полу, спортивной специализации и квалификации к данному типу реагирования на конфликтогенные стимулы.

Описательный анализ данных показал, что уровень проявления агрессивного поведения у спортсменов в ситуации вероятного конфликта в их спортивной деятельности в среднем составляет χ=1,00±1,47 балла, при этом максимальные значения доходят до 13

баллов, а минимальные составляют 0 баллов.

Разделение выборки испытуемых на группы по уровню квалификации показало следующие факты: агрессивное поведение можно с меньшей степенью вероятности наблюдать у спортсменов имеющий первый и второй взрослый разряды (χ=0,92±1,27). Для спортсменов высокой квалификации (МСМК, МС, КМС) данный показатель находится на уровне χ=1,09±1,66 балла, что говорит о большей склонности спортсменов «старших» разрядов применять данный стиль поведения в ходе разрешения конфликтных ситуаций. Однако мы можем говорить лишь о тенденции, так как данный факт не подтвердился при сравнении выборок испытуемых с помощью U-критерия Манна-Уитни, так уровень значимости составил U=0,249.

Исследование так же показало, что наиболее частое применение данного стиля поведения характерно для спортсменов мужского пола (χ=1,13±1,76), и в меньшей степени для спортсменок (χ=0,90±1,21), но сравнение выборок с помощью U-критерия Манна-Уитни не подтвердило данный факт (U=0,182).

Далее спортсмены были разделены на три группы по 30 человек в зависимости от принадлежности к циклическим, ациклическим и ситуативным видам спорта. Результаты исследования показали, что наиболее часто агрессивный тип поведения применяют спортсмены, представляющие циклические виды спорта (χ=1,40±1,50), реже его используют спортсмены, представляющие ациклические виды спорта (χ=0,97±1,26) и спортсмены, представляющие ситуативные виды спорта (χ=0,93±1,14), при этом сравнение выборок с использованием U-критерия Манна-Уитни не выявило достоверных различий.

Таким образом, исследование агрессивного поведения спортсменов, по методике «Конфликтные ситуации в спорте», доказало:

Во-первых, средний, «нормальный» уровень проявления агрессивного поведения, по методике «Конфликтные ситуации в спорте», составляет от 0 до 2,5 баллов, показатель более 2,5 баллов говорит о выраженности данного типа поведения.

Во-вторых, для большинства спортсменов не характерно применение агрессивного поведения в ходе разрешения специфических, спортивных, конфликтных ситуаций. Наиболее часто агрессивный тип поведения используют спортсмены высокой квалификации, лица мужского пола и представители циклических видов спорта, однако достоверных различий в использовании данного типа поведения между квалифицированными и менее квалифицированными спортсменами, мужчинами и женщинами, а так же между спортсменами, представляющими циклические, ациклические и ситуативные виды спорта, не выявлено.

В-третьих, спортсмены, активно использующие агрессивный тип поведения в конфликтах характеризуются такими личностными особенностями как подозрительность, напряжённость, повышенная степень беспокойства, эгоцентричность, ревнивость, раздражительность, мечтательность и чувствительность, разборчивость и капризность, погруженность в собственные идеи, неустойчивость в трудных жизненных ситуациях, неудовлетворённость жизненной ситуацией и вероятность возникновения невротической симптоматики (фобий, нарушений сна, психосоматических расстройств в особенности пищеварительной системы), восприимчивость и расчётливость, нонконформизм и предпочтение собственных решений, даже если они идут в разрез с мнение группы.

В ценностной сфере личности «агрессивных» спортсменов наблюдаются внутренняя неудовлетворённость в отношении собственного материального благополучия и наличия интересной работы, что собственно и создаёт повышенную внутреннюю напряжённость, в том числе выражающуюся в агрессивной манере поведения.

В ходе конфликтного взаимодействия такие спортсмены испытывают ощущение прилива сил и враждебные эмоции, при этом ответственность за происходящее возлагается исключительно на оппонента, тревога и опасения в данном случае маскируются с помощью враждебного выплеска (активно-оборонительная реакция).

В качестве основных бессознательных психологических стратегий реагирования на угрожающую конфликтную ситуацию выступают замещение, обеспечивающее реализацию отрицательных переживаний по средствам вербальной агрессии или смещения агрессии на «доступный» объект, и регрессия, проявляющаяся в излишней капризности, ипохондрических и соматизированных реакциях с наибольшей вероятностью локализации в области живота.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петров, С.И. Валидность и надёжность методики «Конфликтные ситуации в спорте» / С.И. Петров // Учёные записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2013. – № 5 (99). – С. 110-114.

REFERENCES

1. Petrov, S.I. (2013), "Validity and reliability of the technique "Conflict situations in sports", *Uchenye zapiski universiteta imeni P.F. Lesgafta*, Vol. 99, No. 5, pp. 110-114.

Контактная информация: sipanp@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 18.05.2015.

УДК 316.77

ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС КАК ИНСТРУМЕНТ УСТАНОВЛЕНИЯ ДЕЛОВЫХ СВЯЗЕЙ

***Сергей Германович Сейранов**, член-корреспондент РАО, доктор педагогических наук, профессор, Московская государственная академия физической культуры, Малаховка;*
***Мария Николаевна Богомолова**, кандидат педагогических наук, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва*

Аннотация

Данная статья посвящена основным правилам переговорного процесса. Рассматриваются виды и классификация переговоров, а также особенности подготовки и проведения. Подробно разбирается каждый этап. Приводятся рекомендации и советы по проведению переговоров на высоком коммуникативном уровне.

Ключевые слова: переговорный процесс, эффективная коммуникация, оппонент, партнер, сотрудничество.

DOI: 10.5930/issn.1994-4683.2015.05.123.p248-254

NEGOTIATION PROCESS AS A TOOL FOR ESTABLISHMENT OF THE BUSINESS LINKS

***Sergey Germanovich Seyranov**, the corresponding member of RAE, doctor of pedagogical sciences, professor, Moscow State Academy of Physical Culture, Malakhovka;*
***Maria Nikolaevna Bogomolova**, the candidate of pedagogical sciences, senior lecturer, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow*

Annotation

This article is devoted to the basic rules of the negotiation process. The types and classification of the negotiations are discussed as well as the peculiarities of the preparation and conduct of the negotiations. Each stage is detailed. Guidelines and recommendations are given for carrying out the negotiations on the high communicative level.

Keywords: the negotiation process, effective communication, opponent, partner, cooperation.

Овладение знаниями и навыками коммуникации диктуется практическими потребностями реальной жизни. «Для целого ряда специальностей изучение норм, правил и стилей коммуникации является обязательным в соответствии с Государственным образо-