

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ**  
**ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет управління персоналу, соціології та психології**

**Кафедра педагогіки та психології**

Освітньо-професійна програма «Економічна та соціальна психологія»

Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 053 Психологія

Форма навчання: очна (денна)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

**на тему «Взаємозв'язок особистісних властивостей та типів поведінки в конфліктних ситуаціях студентів»**

здобувача Зацепіної Марії \_\_\_\_\_ (підпис)

Науковий керівник: Ірина НАГАЙЦЕВА \_\_\_\_\_ (підпис)

**Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією (ЕК) з атестації**  
**здобувачів вищої освіти**

Завідувачка кафедри д.п.н., проф.

Марина АРТЮШИНА

\_\_\_\_\_  
(підпис)

**Київ-2024**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет управління персоналу, соціології та психології**

**Кафедра педагогіки та психології**

**Освітньо-професійна програма «Економічна та соціальна психологія»**

галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

спеціальність 053 Психологія

**ПОГОДЖЕНО**

Керівник проектної групи (гарант)

освітньо-професійної програми

\_\_\_\_\_Ліна КОЛЕСНІЧЕНКО

«...» \_\_\_\_\_ 202\_р.

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри педагогіки та

психології

\_\_\_\_\_Марина АРТЮШИНА

«...» \_\_\_\_\_ 202\_р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

здобувачу Зацепіна Марія Валентинівна

**очної (денної) форми навчання**

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

**на тему: «Взаємозв'язок особистісних властивостей та типів поведінки в**

**конфліктних ситуаціях студентів»**

**Тему затверджено наказом ректора Університету від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р. № \_\_\_**

**Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах вітчизняних та**

**зарубіжних вчених, статистичних даних, а також Інтернет-джерелах з теми**

**дослідження.**

### План кваліфікаційної бакалаврської роботи

|   |   |
|---|---|
| <b>Розділ 1</b>                             | Теоретичний аналіз проблеми дослідження особистісних властивостей поведінки в конфліктних ситуаціях   |
| <b>Розділ 2</b>                             | Емпіричне дослідження взаємозв'язку особистісних властивостей та типів поведінки у конфліктних ситуаціях студентів                                |
| <b>Об'єкт дослідження:</b>                  | конфліктна поведінка студентів  |
| <b>Предмет дослідження:</b>                 | взаємозв'язок особистісних властивостей та типів поведінки у конфліктних ситуаціях студентів  |
| <b>Мета бакалаврської дипломної роботи:</b> | теоретично обґрунтувати й експериментально дослідити взаємозв'язок особистісних властивостей студентів та типів поведінки у конфліктних ситуаціях |

**Конкретні завдання, які студент повинен виконати для досягнення поставленої мети:**

---

**У розділі 1** Проаналізувати стан теоретичної розробки проблеми конфліктної поведінки у зарубіжній та вітчизняній психології, дослідити теоретичну модель психологічних чинників адаптивної поведінки студентів у конфліктних ситуаціях

---

**У розділі 2** Емпірично дослідити взаємозв'язок особистісних властивостей та типів поведінки у конфліктних ситуаціях студентів

**Завдання підготував**

**науковий керівник** \_\_\_\_\_

**Ірина НАГАЙЦЕВА**

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022р.

**Завдання одержав студент** \_\_\_\_\_

**Марія ЗАЦЕПНА**

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022р.

## Реферат

*Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 64 сторінки, 4 таблиці, 3 рисунки, список використаних джерел з 30 найменувань, 3 додатки.*

*Об'єкт дослідження:* конфліктна поведінка студентів.

*Предмет дослідження:* зв'язок особистісних властивостей та типів поведінки у конфліктних ситуаціях студентів.

*Мета кваліфікаційної роботи* – теоретично обґрунтувати й експериментально дослідити взаємозв'язок особистісних властивостей студентів та типів поведінки у конфліктних ситуаціях.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

1. Дослідити основні підходи до визначення природи конфлікту та конфліктної поведінки у зарубіжній та вітчизняній психології.
2. Проаналізувати теоретичну модель психологічних чинників адаптивної поведінки студентів у конфліктних ситуаціях.
3. Провести аналіз стратегій поведінки в системі особистісних властивостей поведінки особистості у конфліктних ситуаціях.
4. Провести емпіричне дослідження взаємозв'язку особистісних властивостей та типів поведінки у конфліктних ситуаціях студентів.

*Основні методи дослідження:*

- *теоретичні:* аналіз наукової літератури, порівняння різних підходів і концепцій, теоретичний синтез, класифікація, методологічне узагальнення;
- *емпіричні:* методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі; методика «Q – сортування» В. Стефансона; тест Томаса – типи поведінки в конфлікті;
- *методи статистично-математичної обробки даних:* коефіцієнт рангової кореляції Спірмена.

*Теоретична та практична значущість отриманих результатів* полягає в можливості використання результатів дослідження психологами у своїй роботі з профілактики конфліктності студентів. Крім того, результати дослідження можуть бути корисні для подолання міжособистісної конфліктності серед студентів.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи – 2024.

Рік захисту роботи – 2024.

*Ключові слова:* особистісні властивості, конфлікт, міжособистісні відносини, взаємозв'язок.

## ЗМІСТ

|   |           |
|---|-----------|
| <b>ВСТУП.....</b>   | <b>4</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ<br/>ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНИХ<br/>СИТУАЦІЯХ.....</b>                | <b>6</b>  |
| 1.1. Основні підходи до визначення природи конфлікту та конфліктної поведінки у зарубіжній та вітчизняній психології.....                       | 6         |
| 1.2. Теоретична модель психологічних чинників адаптивної поведінки студентів у конфліктних ситуаціях.....                                       | 14        |
| 1.3. Стратегії поведінки в системі особистісних властивостей поведінки особистості у конфліктних ситуаціях.....                                 | 21        |
| <b>РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ<br/>ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТА ТИПІВ ПОВЕДІНКИ У<br/>КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ СТУДЕНТІВ.....</b> | <b>29</b> |
| 2.1. Організація та методи емпіричного дослідження.....   | 29        |
| 2.2. Результати дослідження, їх аналіз та інтерпретація.....  | 31        |
| <b>ВИСНОВКИ.....</b>  | <b>43</b> |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>  | <b>46</b> |
| <b>ДОДАТКИ.....</b>   | <b>49</b> |

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** В суспільстві спостерігається зростання напруженості, агресивності та конфліктності у поведінці студентів. Вони часто утворюють неформальні групи і переживають зміну цінностей, що призводить до конфліктів. Сучасні емпіричні дані підтверджують, що на вибір стратегій поведінки в конфлікті впливає безліч факторів. Знання особливостей особистості, що визначають вибір нераціональних стратегій поведінки в конфлікті, може сприяти створенню більш цілеспрямованих програм профілактики порушень поведінки та розвитку продуктивних стратегій у студентському віці.

Різні відомі психологи, такі як Е. Кречмер, К. Леонгард, К. Хорні та інші, займалися дослідженнями, пов'язаними з особистісними якостями у різні періоди. На сьогоднішній день у психолого-педагогічній літературі існує значна кількість визначень поняття «конфлікт». У загальному розумінні конфлікт тлумачать як зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок або поглядів людей, що супроводжується гострими емоційними переживаннями і складно вирішується. У різні періоди видатні дослідники досліджували стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях: А. Сміт вивчав конфлікт як складне соціальне явище; К. Левін розробив теорію групової динаміки; К. Лоренц розробив теорії конфлікту; К. Томас досліджував стратегії поведінки в конфлікті; а А. Н. Леонтьєв та В. Н. Мясищев розробили підхід до внутрішньоособистісних конфліктів.

**Мета дослідження:** теоретично обґрунтувати й експериментально дослідити взаємозв'язок особистісних властивостей студентів та типів поведінки у конфліктних ситуаціях.

**Завдання дослідження:**

1. Дослідити основні підходи до визначення природи конфлікту та конфліктної поведінки у зарубіжній та вітчизняній психології.

2. Проаналізувати теоретичну модель психологічних чинників адаптивної поведінки студентів у конфліктних ситуаціях.
3. Провести аналіз стратегій поведінки в системі особистісних властивостей поведінки особистості у конфліктних ситуаціях.
4. Провести емпіричне дослідження взаємозв'язку особистісних властивостей та типів поведінки у конфліктних ситуаціях студентів.

**Об'єкт дослідження:** конфліктна поведінка студентів.

**Предмет дослідження:** зв'язок особистісних властивостей та типів поведінки у конфліктних ситуаціях студентів.

**Методи дослідження:** теоретичні: аналіз наукової літератури, порівняння різних підходів і концепцій, теоретичний синтез, класифікація, методологічне узагальнення; емпіричні: методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі; методика «Q – сортування» В. Стефансона; тест Томаса – типи поведінки в конфлікті; методи статистично-математичної обробки даних: коефіцієнт рангової кореляції Спірмена.

**Теоретична та практична значущість отриманих результатів** полягає в можливості використання результатів дослідження психологами у своїй роботі з профілактики конфліктності студентів. Крім того, результати дослідження можуть бути корисні для подолання міжособистісної конфліктності серед студентів.

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, 2-х розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 30 найменувань та 3 додатків. У дослідженні вміщено 4 таблиці та 3 рисунки. Загальний зміст викладено на 64 сторінках.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

#### 1.1. Основні підходи до визначення природи конфлікту та конфліктної поведінки у зарубіжній та вітчизняній психології

Конфлікт є складним явищем, що привертає увагу дослідників різних наукових галузей. Перші теорії конфлікту у психології виникли на початку ХХ століття в межах психоаналітичного та соціально-психологічного підходів. Представники психоаналітичної школи, такі як З. Фрейд, К. Хорні, А. Адлер, Е. Еріксон та інші, зосереджувались на внутрішньоособистісному конфлікті, тоді як вчені соціально-психологічної школи, такі як Р. Дарендорф, К. Левін, К. Томас та інші, вивчали міжособистісний та міжгруповий конфлікт.

У психологічному тлумачному словнику, конфлікт описується як зіткнення протилежно спрямованих, несумісних один з одним тенденцій або подій, що відбувається у свідомості, у взаєминах між особами чи групами людей, індивідуальних чи колективних, і супроводжується негативними емоційними переживаннями [19].

Класична психологія розглядає конфлікти з кількох позицій:

- 1) як результат внутрішніх психічних процесів та факторів;
- 2) їх походження та характер залежать переважно від обставин;
- 3) для повного розуміння необхідно враховувати когнітивний аспект – суб'єктивне сприйняття подій.

Зарубіжна психологія має багаті традиції у вивченні внутрішньоособистісних та соціальних конфліктів. За майже столітню історію її розвитку було накопичено великий обсяг теоретичного та емпіричного матеріалу, який відображається у різноманітності підходів та теоретичних концепцій. Можна виділити два основних етапи вивчення конфлікту: від

початку ХХ століття до 50-х років та з кінця 50-х років до сучасності. Основним критерієм поділу є ступінь уваги, приділеної конфлікту в межах психологічних досліджень. У першій половині століття конфлікт не розглядався окремо, а розглядався як частина більших концепцій, таких як психоаналіз чи соціометрія. Психологи цікавилися наслідками конфліктів або певними причинами, що призводять до них, але не самим конфліктом.

У період між 50-ми і 60-ми роками з'являються дослідження, у яких науковий інтерес психологів спрямований безпосередньо на феномен конфлікту. Цей час відзначається виділенням основних підходів та розробкою понятійного апарату в рамках психологічної теорії конфлікту [21]. Також в цей період з'являються публікації вчених, присвячених аналізу зарубіжних досліджень конфлікту. Кількість таких публікацій змінювалася відповідно до ставлення до конфліктів. Серед напрямів зарубіжних психологічних досліджень конфлікту в першій половині ХХ століття можна виділити:

- психоаналітичний (З. Фрейд, А. Адлер, К. Хорні, Е. Фромм);
- соціотропний (У. Мак-Дугалл, С. Сігеле та ін.);
- етологічний (К. Лоренц, Н. Тінберген);
- теорія групової динаміки (К. Левін, Д. Креч, Л. Ліндсей);
- фрустраційно-агресивний (Д. Долара, Л. Берковіц, Н. Міллер);
- поведінковий (А. Басе, А. Бандура, Р. Сірі);
- соціометричний (Д. Морено, Е. Дженігс, С. Додд, Г. Гурвіч);
- інтеракціоністський (Д. Мід, Т. Шібутані, Д. Шпігель).

Поняття конфлікту як внутрішньоособистісного явища найбільш виразно розглядається в рамках психодинамічних підходів, що розвиваються у межах психоаналітичної традиції та пов'язаних, перш за все, з діяльністю австрійського психолога З. Фрейда. Навіть коли З. Фрейд зосереджувався переважно на внутрішньоособистісних конфліктах, він підкреслював необхідність пошуку причин міжособистісних конфліктів у сфері несвідомого. Згідно з фрейдизмом, сутність конфлікту полягає в постійній суперечці між несвідомими інстинктами, потребами та сексуальними та агресивними

прагненнями людини, і соціальними нормами та обмеженнями. За Фрейдом, людина постійно перебуває у стані внутрішнього та зовнішнього протистояння зі своїм оточенням та загальним середовищем [6].

Згідно з психодинамічною концепцією, конфлікти, які залишилися невирішеними у дитинстві, можуть виявитися у формі патологічної поведінки у дорослому житті. Л.С. Виготський висловив думку щодо поглядів Фрейда таким чином: «Людина, схоже, є рабом свого раннього дитинства, оскільки вона протягом усього життя вирішує ті конфлікти, які виникли в перші місяці її існування» [1].

Послідовники і критики З. Фрейда намагалися розширити сферу застосування психоаналізу, вносячи в нього «культурні» та «соціальні» аспекти. Наприклад, теорія А. Адлера розглядає поведінку людини в контексті суспільства, визнаючи конфлікт між індивідом і суспільством як несправедливий, у протигагу до теорії Фрейда. Адлер вважав, що основна причина конфліктів особистості з оточуючим середовищем полягає в боротьбі індивіда за перевагу та почуття неповноцінності. К. Хорні вбачала основними причинами конфліктів між особистістю та її оточенням недостатність підтримки та доброзичливості, особливо з боку близьких людей, особливо батьків. Е. Фромм вважав, що конфлікти виникають через неспроможність індивіда задовольнити свої особистісні прагнення та потреби в умовах суспільства [21].

Переважання ідеї, що особистісні характеристики впливають на соціальну поведінку, змушує психологів з психодинамічної спрямованості шукати особистісні особливості, стилі та типи, які формують різні життєві сценарії. К. Хорні вважає, що базове почуття тривожності має «культурний» корінь, і компенсаційні стратегії, які розвиваються відповідно до нього, стають складовою особистості і, на відміну від міжособистісних ситуацій, визначають її поведінку в більшій мірі.

Незважаючи на різницю в підходах до психодинамічної теорії, спільним для них є розуміння конфлікту як наслідку взаємодії між особистісними

структурами та тенденціями. Відсутність розвитку лінії винятково внутрішньоособистісного розуміння конфліктів у вітчизняній науці пояснюється не лише відкиданням психоаналітичної традиції, але й упередженням вітчизняної психології до пошуку соціальних факторів, що визначають поведінку, що впливало на дослідження психічного життя людини в контексті її зовнішнього середовища.

Перенесення акценту з розуміння конфліктів як внутрішньоособистісних явищ на зовнішні чинники, що спричиняють їх виникнення, стало опозицією підходу, який розглядає конфлікти як виникаючі з внутрішніх факторів. Підходи, що базуються на ситуаційному розумінні конфлікту, переважно представлені в біхевіористській традиції. Згідно з біхевіористською парадигмою, основний метод дослідження конфліктів полягає в пошуку зв'язків між зовнішніми впливами («стимулами») і поведінковою реакцією людини на них. Таким чином, конфлікт розглядається як явище, що виникає внаслідок конкретної ситуації і сприймається як специфічна форма агресивної реакції [9].

Іншим підходом до аналізу конфлікту в сучасній психології є теорія організаційних систем. Ця концепція виникла як альтернатива теорії ігор та являє собою реакцію на критику, що була висловлена відносно її попередніх висновків. Підхід, розроблений Р. Блейком, Дж. Мутоном та К. Томасом, до вивчення міжособистісного конфлікту на основі організаційних систем, представляє собою унікальну програму дослідження стилів конфліктної поведінки людей у реальних ситуаціях. З їх підходу до оцінки ставлення до опонента та досягнення власних цілей впливає п'ять можливих стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях: конкуренція, адаптація, уникнення, компроміс та співпраця.

Згідно з основними концепціями біхевіористів, патологічна поведінка виникає в результаті неправильного навчання або відхилення від норм, що, отримуючи підкріплення, стає частиною поведінкового репертуару особистості. Таким чином, для розуміння поведінки особи необхідно спочатку

звернутися до факторів, що викликають виникнення певної моделі конфліктної реакції на зовнішні умови, а потім розглянути ті, що вплинули на вивчення цієї моделі поведінки та її закріплення.

Ідея соціального навчання, яка має значну підтримку серед фахівців як у світі, так і в Україні, є результатом численних спостережень за розвитком дітей [13]. Один з відомих представників поведінкового підходу – американський психолог А. Басс, не тільки шукає причини конфліктів у фізіології людини та її вроджених характеристиках, але й в соціальному середовищі, яке впливає на ці характеристики через взаємодію особистості з соціальною обстановкою [26].

Пряме вивчення конфліктів як реакцій на різноманітні аспекти зовнішньої ситуації здійснювалося через експериментальні дослідження М. Дойча та М. Шерифа. У своєму дослідженні Дойч досліджував кооперативні та конкурентні відносини, як усередині груп, так і між ними. Це привело до розвитку теорії кооперації та конкуренції. Дослідник вважає, що його теорія базується на двох основних принципах: перший стосується типу взаємодії між цілями людей, що залучені до цієї ситуації, а другий – типу дій цих людей. Він розрізняє два основні типи взаємозалежності цілей: сприятливий, де досягнення цілей позитивно впливає на досягнення мети іншими, і протилежний, де досягнення цілей негативно впливає на досягнення мети іншими [23].

Різнманіття поведінкових стилів у конфліктній ситуації можна узагальнити до двох основних типів: кооперативний і конкурентний. Кооперативний стиль характеризується високою взаємозалежністю ймовірностей досягнення мети обома сторонами, що спонукає до сприяння реалізації намірів партнера, а також своїх власних. Особа, яка приймає такий стиль поведінки, зазвичай позитивно ставиться до успіхів іншої сторони, полегшує виконання її дій і т.д., інакше кажучи, виявляє кооперативність у діях. Конкурентний, або «протидіючий», стиль поведінки характеризується відношенням негативного характеру до успіхів іншої сторони, спробами

блокувати її дії та відмовою від будь-якої форми взаємодії. Така поведінка найбільш відповідає ситуації, коли ймовірності досягнення мети взаємопов'язані: успіх однієї сторони необхідно призводить до невдачі іншої [16].

Згідно з думкою М. Дойча, конфлікти можуть мати як конструктивний, так і деструктивний характер. Деструктивний підхід відзначається взаємодією, після якої учасники вважають, що втратили щось та залишилися незадоволеними результатом конфлікту. Конструктивним вважається підхід, де всі учасники переконані, що досягли мети, яку ставили перед собою. Оскільки М. Дойч вважає, що неможливо повністю уникнути конфліктів, головне завдання його дослідження – виявити фактори, які визначають, чи розвиватиметься конфлікт конструктивним або деструктивним шляхом [5].

Дослідження конфліктів у рамках розглянутого підходу відбувалося через їх створення у ситуаціях міжособистісної взаємодії. Загальна оцінка цієї методичної схеми та отриманих результатів є неоднозначною. З одного боку, було проведено безліч досліджень, завдяки яким отримано результати, цікаві як для розуміння індивідуальних реакцій людей на ситуації зовнішніх труднощів, так і для вивчення групових явищ та їх взаємодії.

З появою когнітивних підходів у психології зросло зацікавлення у вивченні ролі когнітивних процесів у регулюванні міжособистісної взаємодії та у формуванні суб'єктивних уявлень про навколишню дійсність, які складаються в індивіда та організуються в узгоджені і безсуперечні інтерпретації світу.

К. Левін вважається засновником когнітивізму, і його розуміння середовища, що оточує індивіда, відрізняється від підходу біхевіористів. К. Левін був одним з перших психологів, який вивчав конфлікт. Його дослідження конфлікту включалося в теорію поля, а також у дослідження проблем міжособистісних відносин, і його роботи узагальнено в книзі «Дозвіл соціальних конфліктів». В теорії К. Левіна конфлікт «психологічно характеризується як ситуація, у якій індивіди діють протилежно спрямовано

та одночасно впливають сили приблизно рівної величини». У цьому визначенні міжособистісні конфлікти розглядаються як «конфлікти між власними силами та змушуючими силами», що вказує на протиріччя між внутрішніми потребами людини та зовнішнім тиском. У міркуваннях К. Левіна «діючі сили» розглядаються як не об'єктивні характеристики зовнішньої ситуації [29].

Ідеї Левіна про природу конфліктів стали джерелом виникнення теорії когнітивної відповідності, зокрема теорії структурного балансу Ф. Хайдера. Остання спрямована на дослідження відповідності між системою установок особистості та її розумінням установок та поведінки оточуючих. Суть соціально-психологічного конфлікту, як описано в цій теорії, полягає в невідповідності між системами уявлень особистості та її розумінням уявлень та поведінки інших.

Розвиток цих ідей продовжився за участю Т. Ньюкома, який акцентував увагу на процесі комунікації між учасниками взаємодії, які прагнуть, щоб їхні партнери ділили їхню точку зору, особливо щодо важливих питань, тоді як їхні партнери вважають їх привабливими [30].

Отже, у дослідженні конфліктів когнітивістські підходи використовувались для розгляду не лише суб'єктивного переживання людини як ключового чинника у поясненні конфліктів, а також для вивчення нового аспекту – когнітивного простору. Наприклад, У. Клар розглядав знання як специфічну когнітивну схему, що визначається як семантична мережа взаємопов'язаних значень, що виникають від особливого центрального переконання. У випадку конфліктної схеми цим основним переконанням є несумісність цілей різних сторін. Якщо ця схема визнана індивідом або групою, конфліктна схема активізується, і ситуація трактується як конфлікт.

Згідно з теорією соціометрії, яку розробив соціальний психолог Я. Морено, міжособистісні конфлікти визначаються станом емоційних зв'язків між людьми, їх симпатіями та антипатіями до один одного. Він прийшов до висновку, що всі конфлікти, незалежно від того, чи йдеться про міжособистісні

чи міжгрупові, можуть бути розв'язані за допомогою перегрупування людей відповідно до їх емоційних уподобань [27].

Після публікацій Д. Міда, який вважається засновником символічного інтеракціонізму, широкий відгук в співтоваристві отримали дослідження Т. Шибутані, представника Чиказької школи. За його думкою, причини конфліктів виникають у процесі соціальної взаємодії. Коли взаємини між «індивідом та оточенням» порушуються, особа починає відчувати внутрішню неврівноваженість і дискомфорт. Спрямовуючись на усунення цих почуттів, людина активно адаптується до оточуючого середовища. Проте саме в процесі адаптації виникають конфлікти.

В наш час дослідження конфліктів у сучасній зарубіжній психології орієнтовані на такі напрямки:

- Теоретико-ігровий підхід, представлений М. Дойчем.
- Теорія організаційних систем, яку розробили Р. Блейк та Дж. Мутон.
- Теорія та практика переговорного процесу, засновані на дослідженнях Д. Прюїтта, Д. Рубіна, Р. Фішера та У. Юрі.

Представники теоретико-ігрового підходу ставлять перед собою основне завдання – розробку універсальної моделі взаємодії у конфліктних ситуаціях та її вирішення. Цей підхід базується на аналізі ігор, таких як «Дилема в'язня». Чітко контрольовані експериментальні умови сприяють вирішенню поставленої проблеми.

Отже, кожен з підходів вніс свій внесок у розуміння конфліктів. Психоаналітична традиція збагатила психологію описами та клінічним досвідом спостереження за тонкими взаємозв'язками між внутрішнім світом особистості та її існуванням у реальних міжособистісних відносинах. Інтерес психоаналітиків до особистісних властивостей та їх поєднань призвів до описів особистісних типів і стилів, що стали цікавими для тих, хто досліджує проблему «конфліктних особистостей». У ситуаційних підходах проведено численні експериментальні дослідження, які досліджують різні аспекти поведінки учасників конфліктів в залежності від параметрів ситуації, що

змінюються. Когнітивістські підходи відкрили можливість «культурного» розуміння конфліктів у широкому соціальному контексті, а не лише в рамках безпосередньої ситуації взаємодії. Ці підходи стали основою для дослідження конфліктів як західними, так і вітчизняними психологами.

## **1.2. Теоретична модель психологічних чинників адаптивної поведінки студентів у конфліктних ситуаціях**

Поведінка реалізується в «різних системах, кожна з яких фіксує процес формування цієї поведінки на послідовних етапах індивідуального розвитку». Різноманітність поведінки пояснюється системою детермінант, що гнучко змінюються під впливом різних факторів.

З етимологічної точки зору поняття «адаптація» виникає від латинського «*adaptatio*», що означає пристосування, і в широкому розумінні визначається як динамічний процес адаптації організму. Вітчизняні фізіологи розглядали адаптацію саме з цього погляду, розглядаючи її як інтеграцію всіх реакцій організму, спрямованих на підтримку гомеостазу, який є необхідною умовою для життя [20].

Розуміння сутності адаптації розширилося, коли до її концепції було включено аспекти діяльності, що дозволило розв'язувати практичні завдання в галузі психології. Цей підхід дозволяє розглядати адаптацію як системну реакцію організму на тривалий або постійний вплив зовнішнього середовища. Таким чином, у взаємодії «людина-середовище» особистість виступає активною стороною, формуючи різні стратегії поведінки та використовуючи як вроджені, так і вивчені механізми адаптації.

Важливо зауважити, що кожна особистість, залежно від свого рівня духовної зрілості, має бажання досягти гармонії власної життєвої сфери або узгодженості з оточуючим світом. Кожна дія людини спрямована на задоволення певних потреб, і після виконання цих дій вона порівнює очікуване (потребу) з отриманим результатом. Адаптивна поведінка в умовах складних

життєвих ситуацій та конфліктів забезпечується через співробітництво різних взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих структур, які, взаємодіючи, поєднують можливості кожної окремої особистості. Це взаємозалежне регулювання призводить до формування нових, індивідуальних для кожної людини, способів поведінки, за допомогою яких вона досягає своїх цілей та втілює свої наміри.

Здатність до адаптації в багатьох випадках визначається психологічними характеристиками особистості, які впливають на те, наскільки адекватно вона реагує на різні умови життя та діяльності. Чим більші здібності до адаптації має людина, тим ефективніше вона впорається зі своїми обов'язками. Будь-які труднощі у житті, включаючи конфліктні ситуації, можуть порушити баланс гомеостазу. Відповідь організму на такі зміни може бути спонтанною, автоматичною або добре усвідомленою й цілеспрямованою. Дослідження проявів адаптаційної реакції людини на стрес показує, що деякі вчені розглядали адаптацію як систему та виділяли різні компоненти адаптивної поведінки особистості.

За думкою дослідників, вивчення різних аспектів адаптивної поведінки людини передбачає аналіз не лише окремих складових, але й їх взаємозв'язків. Особливу увагу вчені звертають на поведінкові реакції людини [22]. Стійкість, включаючи виконання певних дій, забезпечується за допомогою роботи різних механізмів адаптації людини, які можна розглядати на різних рівнях ієрархії. Перший рівень (біологічний) включає механізми нейрогуморальної та гормональної регуляції процесів пристосування організму. Другий рівень (психологічний) розкриває особливості фізіологічних реакцій та характеру людини. На третьому рівні (соціальний) аналізуються причинно-наслідкові зв'язки, що визначають загальну стратегію адаптації людини.

В. Татенко визначив різні рівні, на яких формується адаптивна поведінка людини:

- 1) соціально-психологічний (включаючи міжособистісні відносини, мікросоціальні взаємодії та стратегії життя);

- 2) психологічний (з урахуванням особистісних особливостей та поточного психічного стану);
- 3) рівень інтегративних церебральних систем;
- 4) рівень периферичних механізмів вегетативного-гуморального та моторного регулювання;
- 5) рівень органів або виконавчих систем [20].

А. Реан розглядає адаптацію як «процес, що включає внутрішні та зовнішні зміни, активне пристосування та саморозвиток індивіда до нових умов існування» [4]. У своїй роботі вчений розглядає складові адаптаційного процесу, такі як психофізіологічний, поведінковий, когнітивний та суб'єктно-особистісний. В першій групі, яка визначає індивідуальний рівень адаптації, автор включає такі фактори адаптивної поведінки, як контроль за рухами, ритміка, динаміка психомоторної активності, гнучкість та реактивність нервової системи, характеристики кардіограми, біоритмічні особливості, настроїв та інші.

Поведінкова адаптація в складних життєвих ситуаціях залежить від взаємодії різних нейрональних зв'язків та роботи центральної нервової системи. Реакції на конфлікт можуть бути конструктивними або неконструктивними. Конструктивні реакції характеризуються спрямованістю на вирішення проблеми, свідомістю, встановленням мети та готовністю до змін у міжособистісній взаємодії. Неконструктивні реакції охоплюють механізми психологічного захисту, такі як агресія, реагресія, фіксація та інші [3].

У своїй концепції адаптивної поведінки, А. Реан визначає дві головні тенденції: перше, що моделі адаптивної поведінки стають більш складними, переходячи від простої реакції на стимули до взаємодії у соціальних контекстах, включаючи співробітництво та управління; і друге, що успішна адаптивна поведінка людини залежить від її суб'єктивних особливостей та характеристик соціальної взаємодії [4].

Когнітивний компонент, який використовується для аналізу психологічної адаптації особистості, включає ряд факторів, що визначають адаптивну поведінку. Серед них соціальний інтелект, контроль над когнітивними процесами, рівень імпульсивності та різноманіття когнітивних реакцій, різке відхилення між вербальним і невербальним інтелектом та інші. До групи суб'єктивно-особистісних чинників, що впливають на адаптивну поведінку, відносяться стійкість до стресу, рівень внутрішнього контролю, самооцінка, рівень інтелекту, гнучкість та інші.

I. Матійків висловлює думку, що адаптація людини до складних ситуацій, включаючи конфліктні, відбувається за допомогою багатьох регулюючих підсистем, які взаємодіють та доповнюють одна одну і мають різні біологічні, психологічні та соціальні основи. Вона виділяє чотири рівні захисних систем людини: соматовегетативний, поведінковий, психологічний захист та свідомість. Ці рівні захисних реакцій формуються в онтогенезі послідовно та одночасно, і вони функціонують у дорослому впродовж життя як уривчасто, так і безперервно [12].

У сфері психологічного захисту людина використовує конкретну стратегію для подолання проблеми. Існують різні методи протистояння: 1) поведінкові дії, що впливають на ситуацію; 2) когнітивні стратегії, які спрямовані на перегляд ситуації; 3) зусилля, спрямовані на контроль або зменшення емоційної напруги [20].

Спираючись на вищевикладене, можна сказати, що адаптивна поведінка людини перед викликами життя є результатом взаємодії вроджених механізмів, процесів розвитку та навчання, а також накопиченого індивідуального досвіду. Сукупність реакцій, які вона використовує для адаптації, є індивідуальною, що в результаті формує її унікальний стиль поведінки.

Враховуючи розглянуті підходи до структури адаптації особистості як системи, в контексті соціально-психологічної адаптації виникає ідея теоретичної моделі психологічних факторів адаптивної поведінки особистості

у конфліктних ситуаціях. Ця модель відображає компоненти адаптивної поведінки у конфлікті залежно від ступеня усвідомленості: психофізіологічний (психомоторний), стратегії мінімізації негативних емоцій, та досягнення цілей (рис. 1.1).

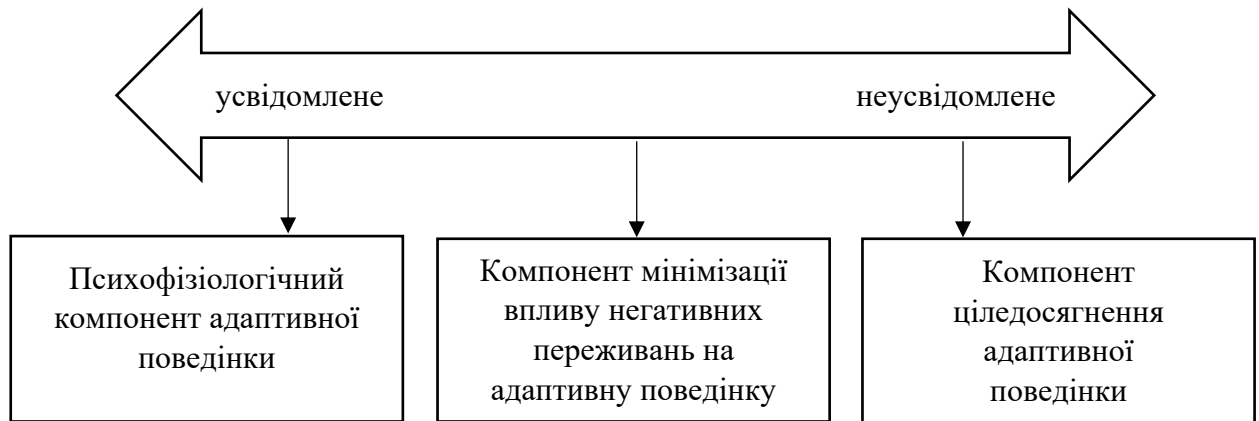


Рисунок 1.1 – Теоретична модель адаптивної поведінки особистості у конфліктних ситуаціях

Важливо відзначити, що кожній особистості властиві свої індивідуально-психологічні фактори, які визначають її адаптивну поведінку у конфліктній ситуації, і саме завдяки активації цих детермінант формується унікальна реакція в кожній конфліктній ситуації. Відповідно до принципу детермінізму, ці індивідуально-психологічні фактори взаємопов'язані, що означає, що активація одного може спричинити активацію іншого [18]. Ще одним важливим аспектом детермінації є те, що адаптивна поведінка особистості відображає етапи її розвитку [22] у відповідних компонентах.

У рамках психофізіологічного (психомоторного) аспекту адаптивної поведінки у конфліктній ситуації спостерігаються автоматичні, неусвідомлені зміни в загальній активності, які виявляються у характері та інтенсивності моторної активності. На цьому рівні адаптивна поведінка виявляється безсвідомо через дії, які впливають зі ставлення людини до ситуації, видів діяльності, інших осіб, оточуючого світу та самої себе.

Темперамент – це характеристика особистості, яка описує її психічну активність, рухливість та емоційні вияви. Він включає такі аспекти, як темп, ритм, інтенсивність, швидкість реакцій на подразники та здатність до подолання складних ситуацій. Рухливість свідчить про швидкість адаптації до змін у середовищі. Таким чином, темперамент виконує важливу адаптивну функцію, визначаючи типові реакції особистості на зовнішні стимули.

Компонент мінімізації впливу негативних переживань включає підсвідому систему поведінкових моделей, сформовану на основі життєвого досвіду, яка допомагає захистити особистість від негативних емоцій. Це виявляється у використанні психологічного захисту, який працює автоматично та неусвідомлено, з метою зниження рівня тривоги. Важливо зауважити, що психологічний захист може використовуватися разом з конструктивними методами адаптації до конфліктних ситуацій.

В межах компонента ціледосягнення адаптивна поведінка проявляється через розуміння особою труднощів, що виникають у її житті, та застосування стратегій поведінки для досягнення власних інтересів та цілей. Ці стратегії враховують особливості самої ситуації та психологічні характеристики людини. Використовуючи знання та досвід подолання подібних ситуацій, розвиваючи вміння і навички постановки завдань і практичного їх вирішення, людина вирішує проблеми, з якими зіткнулася, в рамках обраної нею стратегії для досягнення своїх цілей. Отже, адаптивна поведінка у формі стратегій здійснюється на основі усвідомлення цінностей, ідеалів та цілей конкретної особистості [18].

На основі аналізу компонентів адаптивної поведінки особистості та визначення значущих індивідуально-психологічних чинників, розроблена модель індивідуально-психологічних детермінант адаптивної поведінки особистості в конфліктних ситуаціях. Основні положення цієї моделі включають наступне:

- 1) адаптивна поведінка в конфліктній ситуації формується через реакції людини на вплив зовнішнього середовища, які виникають і

розвиваються протягом життя. Ці реакції, які є особистісними властивостями поведінки, відрізняються за ступенем розвитку та стійкістю;

- 2) особистісні властивості адаптивної поведінки в конфліктних ситуаціях ієрархічно організовані в залежності від ступеня свідомості людини. Наприклад, темперамент зумовлюється вродженими характеристиками нервової системи і виявляється автоматично, тоді як механізми психологічного захисту включаються несвідомо з метою зменшення тривоги;
- 3) взаємозв'язки між особистісними властивостями різних компонентів адаптивної поведінки виявляються багатозначними, що призводить до формування індивідуальної адаптивної поведінки в конфліктних ситуаціях;
- 4) ієрархічна організація особистісних властивостей адаптивної поведінки характеризується гнучкістю у взаємозв'язках між різними компонентами. Зміни в одному компоненті можуть призвести до змін у взаємозв'язках з іншими компонентами.

Цікавість до проблеми темпераменту триває протягом тривалого часу у суспільстві. Незважаючи на різноманітність підходів до її вивчення, всі вони погоджуються, що темперамент є біологічним фундаментом особистості, характер якого визначається специфічним поєднанням її властивостей, формуючи певну психічну структуру. Темперамент виступає як психодинамічна риса особистості, яка проявляється рано в житті та впливає на психічну активність, моторику та емоційні вияви, що, в свою чергу, впливають на успішність взаємодії з іншими людьми, навчання та професійну діяльність [10].

Отже, темперамент виконує важливу адаптивну роль для особистості, визначаючи її типовий спосіб реагування на зовнішні стимули. Міжособистісні конфлікти часто мають своїм корінням психологічну несумісність темпераментів, оскільки різні типи характеризуються

відмінними особливостями поведінки, рисами характеру та стилем спілкування. У ситуаціях спільного вирішення завдань, конструктивна взаємодія між особами з різними темпераментами може виявитися складною.

### **1.3. Стратегії поведінки в системі особистісних властивостей поведінки особистості у конфліктних ситуаціях**

У свідомій адаптації особистості до складних життєвих обставин використовуються певні стратегії поведінки. Термін «стратегії поведінки» вже давно досліджується в психології як стійкі форми або тенденції поведінки. Це поняття охоплює такі аспекти, як владна поведінка або копінг-стратегії, життєві тенденції або адаптаційні (еволюційні) стратегії, а також стратегії поведінки у конфлікті. Згідно з енциклопедичним словником, «стратегія поведінки» описується як стійкий комплекс дій, який особистість вибирає для розв'язання різних завдань у своєму житті. Цей комплекс складається переважно з автоматизованих дій, контроль над послідовністю яких частково знаходиться у свідомості [19].

Як було зазначено раніше, вивчення стратегій поведінки особистості відбувається переважно у контексті конфліктних ситуацій, де досліджуються різні аспекти конфлікту, поведінка особистості, а також різноманітні методи й техніки його врегулювання у різних сферах життєдіяльності людини [11].

Поведінка людини у різних ситуаціях визначається її особистісними властивостями. У конфліктних ситуаціях людина може проявляти різні види реакцій. Проте, передусім, ці реакції, зокрема під час конфлікту, залежать від зовнішніх умов, таких як сама ситуація, яка впливає на людину та може бути спостереженою і описаною. Іншими словами, зовнішні умови діють як стимул для реакції людини [15].

Деякі вчені вказують на те, що окрім характеристик самого конфлікту та особливостей його розвитку, велике значення має сприйняття кожним учасником конфлікту образу конфліктної ситуації. Цей образ включає у себе

уявлення людини про себе, її цінності, можливості та цілі, а також уявлення про інших учасників конфлікту і оточуюче середовище, де відбувається конфлікт. Ці внутрішні образи і картини впливають на поведінку людини в самому конфлікті [29].

Конфлікт стає реальним лише тоді, коли учасники сприймають ситуацію як конфліктну. Саме це усвідомлення ситуації як конфлікту спонукає до конфліктної поведінки. Якщо людина вбачає ситуацію, в якій знаходиться, як конфліктну, це усвідомлення вже є механізмом, що викликає відкидання стратегій поведінки, невідповідних даній ситуації, і активацію тих, які сприятимуть взаємодії в таких умовах.

Звідси випливає, що особистісне сприйняття показників соціальної взаємодії визначає виникнення конфлікту. Якщо ситуація розглядається як конфліктна, вона стає конфліктом, оскільки у людини з'являється потреба діяти відповідно до її уявлення про реальність, проводити оцінку дій, аналізувати дії партнера, передбачати його тактику і обирати відповідну стратегію поведінки. Як сказав Л. Беркович [25], та сама ситуація може мати різний зміст для різних людей і сприйматися ними по-різному. Іншими словами, конфлікт виникає не лише на основі сприйняття реальності та усвідомлення протиріч або протистоянь як щодо самого себе, так і щодо інших людей. Також необхідна активна участь людини у подоланні виниклого протистояння.

Вчені описують стратегію поведінки в конфлікті як ряд можливих дій, які здійснюють учасники конфлікту [7]. Ці дії взаємодіють між собою та взаємно впливають одна на одну. Крім того, ці дії виконують інформаційну роль, яка включає в себе комунікацію між сторонами.

Індивідуальна стратегія поведінки людини у конфлікті, пов'язана зі стійким аспектом особистості за Б. Хасаном, це звичний спосіб взаємодії з іншим учасником конфлікту, реалізований через набір методів впливу, які ефективні для конкретної ситуації. Ця стратегія поведінки розглядається як відносно стійка модель взаємодії в конфлікті.

Boulding K. розглядає стратегію поведінки у конфлікті як «орієнтацію особистості (групи) стосовно конфлікту, встановлення на певні форми поведінки у ситуації конфлікту» [26]. Deutsch M. описує стратегію поведінки в конфліктній ситуації як «певну послідовність мислених та дійових процесів, спрямованих на досягнення конкретної мети» [28]. Він стверджує, що вибір стратегії поведінки залежить від настанови особистості, що формується внаслідок когнітивних, мотиваційних та моральних процесів. Крім того, об'єктивні характеристики ситуації та її учасників, а також їх індивідуально-психологічні особливості, впливають на вибір стратегії поведінки.

Загалом, під стратегією (стилем) конфліктної взаємодії розуміють «звичний спосіб поведінки щодо учасника конфлікту і розглядають як відносно стійку модель конфліктної взаємодії, яка характеризується особливостями динаміки, специфікою функцій, які реалізуються, і унікальністю форми даної взаємодії» [15].

Аналіз існуючих підходів до опису стратегій та їх класифікацій у реагуванні на конфліктні ситуації показав, що існують термінологічні відмінності. Представники психоаналітичного напрямку висловлюються про стратегії поведінки у конфліктах (внутрішніх і зовнішніх) як про «репресії» – коли людина приховує свої переживання, тобто витісняє (придушує) будь-яку травмуючу інформацію з свідомості до несвідомого, щоб не допустити її усвідомлення.

Конфліктологи виокремлюють три основні стратегії у конфліктних ситуаціях – уникнення конфліктної взаємодії, переговори та боротьбу. У контексті внутрішньоособистісних ситуацій стратегії поведінки поділяються на такі: уникнення конфлікту; відступ (адаптація); компроміс (діалог); співпраця (кооперація, інтеграція, діалог); суперництво (конкуренція, боротьба, домінування, наполегливість).

Найбільш поширеною класифікацією стратегій поведінки у конфлікті є та, яку запропонували американські вчені До. Томас та Р. Кілмен. Засновуючись на працях К.Г. Юнга про психологічні типи та концепцію, Р.

Блейк і Дж. Бутон розробили двомірну модель, яка описує поведінку людини у конфліктній ситуації і дозволяє визначити основні стратегії конфлікту. Стратегії поведінки класифікуються за двома параметрами: орієнтація на інших і орієнтація на себе. Орієнтація на себе вказує на те, наскільки особистість прагне задовольнити свої потреби та інтереси, тоді як орієнтація на інших – на те, наскільки вона прагне задовольнити потреби та очікування інших людей [12; 16].

Теорія психоаналізу найбільше проливає світло на те, як людина віддаляється від життєвих труднощів, які мають несвідомий характер. Регулююча поведінка здійснюється шляхом впливу на інформацію, яка була витіснена в несвідоме, і цей вплив забезпечується за допомогою механізмів психологічного захисту. Ці механізми були виявлені З. Фрейдом і систематизовані А. Фрейд. Наразі відомо близько 25 таких механізмів, але в основі лежать вісім основних, які були детально розглянуті вище.

Сучасні дослідники продовжують досліджувати це явище та розширювати наше розуміння про нього. Окрім механізмів захисту від уникнення труднощів, також спостерігається явище ухилення від ситуацій шляхом захворювання [16]. З. Фрейд вбачав у спробі уникнути конфлікту через захворювання регресивну реакцію, коли відбувається перехід до більш ранніх, пасивних форм поведінки. Втеча від хвороби тепер розглядається сучасною психологією та психіатрією як реакція на травматичну ситуацію, яка не задовольняє.

Під час обговорення стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях важливо відзначити, що найчастіше застосовуються не одна окрема стратегія, а їх комбінації. Можна говорити про домінуючу стратегію, яку особа використовує частіше та активніше, ніж інші. Крім стратегій, що формуються в процесі життя, вважається, що існують вроджені форми поведінки, що розвивалися протягом еволюції всього біологічного виду.

Buhl W. вказує на те, що психологічні об'єкти, такі як функціональні системи, вищі психічні процеси, формування знань і навичок та інші, також

пройшли еволюцію, а людина представляє собою постійно еволюціонуючу динаміку у цьому контексті [30]. Характеристики людини як представника біологічного виду, які описуються різними дослідниками, подібні до патернів поведінки у тваринного виду, включаючи будову тіла, нервову активність, особливості міжособистісних взаємодій, індивідуальні особливості, стратегії поведінки і т.д. На думку вчених, адаптивні реакції людини виникають завдяки взаємодії різних механізмів і, у складних життєвих ситуаціях, закріплюються у структурі особистості [8]. Це включає різноманітні види активності, такі як полювання за їжею, боротьба за територію, конкуренція за ресурси, вибір сексуального партнера, взаємовідносини між батьками та дітьми, визначення місця в ієрархічній структурі, форми співпраці, домінування та інші.

Представники еволюційної психології, такі як Дж. Тубі, Л. Космідес, Д. Басс, Дж. Сміт, Д. Сімонс і інші, розподіляють всі стратегії поведінки, що виникли еволюційно в людини, на дві великі категорії залежно від їхньої мети: 1) стратегії індивідуального забезпечення життя (полювання за їжею та іншими ресурсами, організація притулку, землеробство, досягнення та збереження статусу в ієрархії групи і т.д.); 2) стратегії репродукції (вибір сексуального партнера, укладення шлюбу, розмноження, формування коаліцій і т.д.) [22].

У своїх дослідженнях вчені розрізняють п'ять стратегій поведінки, що еволюційно сформувалися і необхідні для виживання у суспільстві: відносини з сексуальними партнерами, діадичний альянс, сімейні відносини, ієрархічні стосунки та коаліції. Автор особливу увагу приділяє індивідуальним відмінностям, які виявляються при використанні цих стратегій у процесі адаптації. З його погляду, важливість індивідуальних особливостей велика як у теоретичному, так і у практичному плані.

Насправді індивідуальні відмінності проявляються у характері, вподобаннях, інтелекті, здібностях, сприйнятті, релігійності, фізичних характеристиках та інших аспектах. Ці індивідуальні особливості успадковуються та залишаються стабільними з часом. Крім того, ці

індивідуальні особливості впливають на виживання, такі як вибір сексуального партнера, успішність розмноження та виховання нащадків [24].

Р. Даренф проводила дослідження змінності поведінки людини, враховуючи можливу генетичну впливовість на формування особистості. Вона встановила три основні стратегії поведінки, які проявляються ще з раннього віку: активна стратегія, коли людина самостійно формує своє оточення та впливає на нього; пасивна стратегія, коли людина намагається пристосуватися до оточуючого середовища; інтерактивна стратегія, коли людина намагається адаптуватися до середовища, а також активно впливає на нього. Автор припускає, що в розвитку людини активуються різні гени, які провокують різноманітні зміни, як у фізичному зростанні, так і у поведінці. Крім того, гени визначають, який досвід людина здобуде або, навпаки, не здобуде від свого оточення [27].

М. Сміт, Дж. Паркер та Р. Аксельрод досліджували стратегії поведінки за допомогою ігрових моделей. М. Сміт вперше ввів концепцію еволюційно стабільної стратегії, або ЕСС, яка розглядалася як «попередньо встановлений шлях поведінки» [29]. Згідно з цією ідеєю, стратегія стає еволюційно стабільною, якщо, прийнявши її більшістю членів популяції, вона не може бути перевершена жодною альтернативною стратегією. Іншими словами, це та стратегія, яка, виникнувши один раз в процесі еволюції, не може бути покращена і, при будь-якій зміні у зовнішньому середовищі, залишається незмінною.

З погляду когнітивного підходу дослідники розглядали стратегії як патерни поведінки, які еволюційно сформувалися і сприяли виживанню та репродукції людського виду [21]. Вони стверджували, що перед вибором стратегії поведінки стоїть когнітивна оцінка ситуації, за якою вже наступають емоційні та мотиваційні процеси, які визначають сам вибір. Крім того, особлива увага приділяється особистісним особливостям: «поведінкові патерни, пов'язані з рисами особистості або її схильностями (наприклад, «самовпевнений», «сором'язливий», «екстровертований», «чутливий» і т. д.),

є формами міжособистісних стратегій, що виникають внаслідок взаємодії вроджених схильностей та впливів зовнішнього середовища».

Говорячи про відмінності у поведінкових реакціях людей, автори мають на увазі, що вони можуть мати значення для виживання людського виду. Ці особливості спостерігаються у добре адаптованих людей і якимось чином впливають на їхню особистість. Однак такі розлади особистості виражені більш яскраво [12].

Проведений аналіз досліджень показав, що вибір стратегій поведінки людиною в конфліктних ситуаціях визначається двома основними групами факторів: ситуативними і особистісними. Ситуативні фактори охоплюють обставини, процеси та стимули, які породжуються зовнішнім середовищем. Сюди входять такі аспекти, як сімейне та соціальне оточення, рівень підтримки від найближчого оточення, умови проживання та праці, освіта, рівень статку, культурні традиції, міжособистісне спілкування та інші. Враховуючи ці фактори в комплексі, людина обирає стратегію поведінки в складних життєвих ситуаціях, включаючи конфліктні.

Особистісні чинники включають екзистенційні та індивідуально-психологічні особливості особистості, які визначають стійкі моделі її поведінки. До цієї групи факторів належать такі аспекти, як стан здоров'я, особистий життєвий досвід, здібності та навички, емоційно-вольові якості, тип ставлення до інших людей, мотивація, самооцінка, локус контролю, темперамент, акцентуації особистості та інші.

Необхідно звернути увагу на класифікацію особистісних факторів за їхнім проявом у таких сферах:

- 1) Фізіологічні: включають стать, вік, рівень соматичного та психічного здоров'я, а також фізичну активність.
- 2) Емоційні: охоплюють емоційну стійкість/нестійкість, самоконтроль, збудливість, емоційну лабільність, силу емоцій та тривожність.

- 3) Когнітивні: включають особливості уваги, пам'яті, мислення, уяви, ухвалення рішень, рівень домагань, вербальні та ментальні здібності, кругозір та світогляд.
- 4) Поведінкові: включають хобі, захоплення, ефективність та продуктивність у виконуваній діяльності та самомотивацію. Важливо зазначити, що фактори цієї групи можна коригувати з метою зміни поведінки особистості в складних життєвих ситуаціях [17].

Є точки зору, що стратегії поведінки є відносно стійкими моделями, тобто у різних ситуаціях людина використовує лише одну, головну, стратегію поведінки. Однак, як впливає з вищезазначеного, на поведінку людини впливають не лише особистісні, але й ситуаційні фактори, і тому поведінка може змінюватися. На нашу думку, для ініціювання будь-яких змін у поведінці людини може впливати передусім внутрішня робота над собою, враховуючи і, за необхідності, коригуючи прояви її особистісних індивідуально-психологічних особливостей [14; 16].

Отже, ми розуміємо стратегію поведінки як метод подолання життєвих труднощів (включаючи конфлікти), який обирається свідомо людиною в залежності від зовнішніх умов та особистих цілей. Цей вибір ґрунтується на індивідуальній стійкій особистісній структурі, тобто на сукупності його особистісних властивостей. Чим більше варіантів такої стратегії бачить людина можливими для застосування в конкретній конфліктній ситуації, тим успішнішою можна вважати його адаптацію.

## РОЗДІЛ 2

# ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТА ТИПІВ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ СТУДЕНТІВ

### 2.1. Організація та методи емпіричного дослідження

Емпіричне дослідження взаємозв'язку особистісних якостей та стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях студентів проводилося на базі Київського економічного університету імені Вадима Гетьмана. У ньому взяли участь студенти 18 – 20 річного віку у кількості 40 осіб.

Основною метою емпіричного дослідження стало виявлення особистісних якостей як визначальних факторів конфліктної поведінки студентів.

Проведений аналіз літератури дозволяє зробити висновок, що конкретні методики, що вивчають особисті якості як детермінанти конфліктної поведінки як такі, відсутні або їх достатньо мало. Знайдені методики зачіпають тією чи іншою мірою конфліктні ситуації, однак не є повноцінними способами їх діагностики та аналізу. У зв'язку з цим буде доречним використовувати декілька методик одночасно, що дасть більш повну картину детермінант і особливостей вибору стратегій поведінки у конфліктній ситуації серед студентів. Аналіз матеріалів дозволив нам виділити такі методики як інструментарій для нашого дослідження:

#### **1. Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі (Додаток А).**

Методику розробили Т. Лірі, Г. Лефоржем і Р. Сазек у 1954 році з метою вивчення взаємодії в малих групах. Цей інструмент дозволяє виявити домінуючий тип відносин у самооцінці та взаємооцінці. Методика розрізняє два основних фактори: «домінування-підпорядкування» і «доброзичливість-агресивність (ворожість)», які визначають загальне уявлення про особу у

міжособистісному сприйнятті. Опитувальник включає 128 суджень, розподілених на 8 типів відносин. Судження, що спрямовані на оцінку кожного типу відносин, розміщені у спеціальному порядку: вони групуються по 4 і повторюються однаково кількість разів. При аналізі обчислюється кількість відносин кожного типу.

## **2. Методика «Q – сортування» В. Стефансона (Додаток Б).**

Ми використовували дану методику для виявлення основних тенденцій у поведінці досліджуваних у реальній групі за шістьма наступними параметрами: «залежність», «незалежність», «комунікабельність», «некомунікабельність», «прийняття боротьби» і «уникнення боротьби».

Текст методики складається з 60 тверджень. Досліджуваному пропонується відповісти «так» («+»), якщо воно відповідає його уявленню про себе, або «ні» («-»), якщо не відповідає. Деякі випадки допускають відповідь «не впевнений(-а)». Потім, за допомогою ключа, відповіді розподіляються за 6-ма тенденціями, де потрібно підрахувати частоту кожної з них. Важливо, щоб кількість відповідей «так» однієї тенденції додавалася до кількості відповідей «ні» за полярною тенденцією в суміжній парі (наприклад, «залежність – незалежність»). Якщо кількість позитивних відповідей в кожній суміжній парі наближається до 20 балів, можна говорити про стійке переважання тієї чи іншої тенденції. Якщо кількість відповідей «так» за однією тенденцією рівна кількості позитивних відповідей за протилежною тенденцією, це можна розцінювати як наявність внутрішнього конфлікту в структурі особистості досліджуваного.

## **3. Тест Томаса – типи поведінки в конфлікті (Додаток В).**

Методика застосовується для аналізу особистісної схильності до конфліктної поведінки. У своєму опитувальнику Томас визначає п'ять способів вирішення конфліктів:

1. Конкуренція – націленість на досягнення власних інтересів незалежно від інтересів інших;

2. Пристосування – пожертвування своїми інтересами на користь інтересів іншої особи;
3. Компроміс – згода на компроміс, який ґрунтується на взаємних поступках для вирішення протиріч;
4. Уникнення – відсутність бажання співпрацювати та намагання уникнути досягнення власних цілей;
5. Співпраця – прийняття альтернативного рішення, яке враховує інтереси обох сторін.

Методика містить 30 пар тверджень, серед яких для кожної з п'яти стратегій поведінки в конфліктній ситуації подано по 12 варіантів тверджень. У кожній парі респонденту пропонується обрати один із варіантів, який на його думку найкраще відображає типову характеристику його поведінки.

Основним критерієм при виборі методик для проведення практичного дослідження була наявність специфічних показників, які дозволяли визначити взаємозв'язок особистісних властивостей та типів поведінки в конфліктних ситуаціях студентів.

## **2.2. Результати дослідження, їх аналіз та інтерпретація**

Перша діагностична методика, а саме тест міжособистісних відносин Т. Лірі, надала такі результати (рис. 2.1).

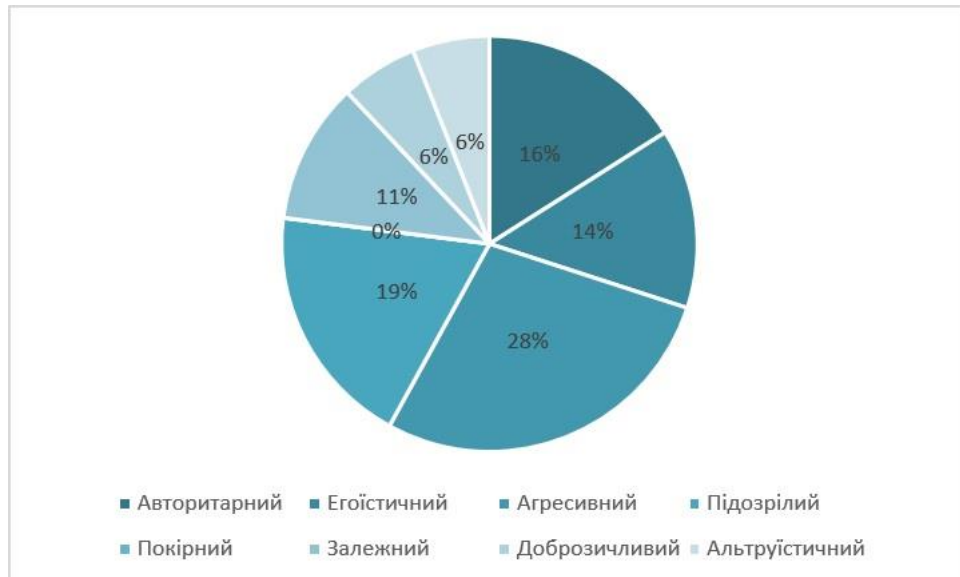


Рис. 2.1. Результати дослідження за методикою Т. Лірі.

Згідно з рис. 2.1, найпоширенішим типом міжособистісної взаємодії серед студентів є агресивний (28%). Цей тип характеризується ригідністю у поглядах, сполученою з високою спонтанністю, наполегливістю в досягненні мети, високим почуттям справедливості, прямолінійністю у висловлюваннях і діях. Також можна відзначити нестриманість, запальність, раптове загострення ворожості у відповідь на протистояння або критику.

Другим за поширеністю є тип міжособистісної взаємодії, який можна охарактеризувати як підозрілий (19%). Цей тип не поступається виявленню авторитарного типу, що характерний для 16% досліджуваних. Авторитарний тип відзначається впевненістю у собі, активністю в соціальних справах, вираженою мотивацією досягнення, розвиненими керівницькими навичками і бажанням вести інших. Часом можна спостерігати деспотичні риси, що проявляються у відданості власній думці та екстравертованості.

Далі за поширеністю виявлення йде підпорядкований тип (11%). Ця група респондентів відрізняється скромністю, сором'язливістю, соціальною пасивністю, тривогою, зниженою самооцінкою, переважанням мотивації уникнення неспіху і низькою мотивацією досягнення.

Егоїстичний тип міжособистісної взаємодії виявлено у 14% респондентів. Цей тип характеризується наявністю егоцентризму, високим рівнем власних вимог, вираженим почуттям конкуренції та груповою відмежованістю.

У 6% респондентів виявлено домінуючий доброзичливий тип міжособистісної взаємодії. Цей стиль характеризується бажанням тісної співпраці з референтною групою, постійним врахуванням її очікувань, здатністю побудувати доброзичливі відносини з іншими, великою залежністю самооцінки від думки інших. Дівчата з цим типом взаємодії також відзначаються ентузіазмом, ініціативністю, чутливістю до емоційного стану групи та широким спектром інтересів, хоча може спостерігатися певна поверхневність захоплень.

У 6% респондентів виявили альтруїстичний тип міжособистісної взаємодії. Основні характеристики цього типу включають готовність допомагати іншим, високу відповідальність, прагнення до ідеалізації гармонії у відносинах, виражену емоційну залученість, яка іноді може бути поверхневою, а також здатність до прийняття різних соціальних ролей, гнучкість у поведінці, комунікабельність та жертвність.

Після аналізу результатів за методикою діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі, видно, що найпоширенішими типами міжособистісної взаємодії серед респондентів є агресивний (28%), підозрілий (19%) та авторитарний (16%) типи.

Під час проведення дослідження ми також скористалися другою методикою, відомою як методика «Q-сортування». Основною метою цього опитувальника є дослідження уявлень, які людина має про себе. Отримані результати методики були докладно проаналізовані та узагальнені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Дані про параметри уявлень про себе у студентів  
за методикою «Q-сортування»

| Шкали                   | Високий рівень | Середній рівень | Низький рівень |
|-------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| Залежність              | 15%            | 45%             | 40%            |
| Незалежність            | -              | 25%             | 75%            |
| Товариськість           | 5%             | 70%             | 25%            |
| Нетовариськість         | -              | 25%             | 75%            |
| Прийняття<br>«боротьби» | -              | 20%             | 80%            |
| Втеча від<br>«боротьби» | 15%            | 45%             | 40%            |

За даними, поданими у табл. 2.1, ми можемо зробити висновок, що респонденти мають високий рівень за такими шкалами, як залежність, товариськість та втеча від «боротьби». Проте, важливо відзначити, що цей високий рівень за вказаними шкалами не є домінуючим.

Наприклад, за шкалою залежності більшість респондентів (45%) мають середній показник. Це означає, що вони можуть схилитися до підпорядкування іншим, проте це не стає постійним станом. Ці особи мають прагнення дотримуватися групових стандартів, але лише за умови, що це не суперечить їхнім власним цінностям та принципам.

Щодо шкали товариськість, переважна більшість респондентів (70%) має середній рівень прояву. Ці дані свідчать про те, що більшість учасників опитування прагнуть встановити соціальні зв'язки як у межах групи, так і поза нею. Для більшості людей характерні часті вияви товариськості та жвавості у спілкуванні.

Щодо шкали втеча від «боротьби», середній рівень прояву також домінує – це стосується 45% респондентів. Цей показник свідчить про те, що більшість учасників опитування віддають перевагу зайняттю нейтральної позиції у конфліктних та суперечливих ситуаціях. Такі результати також вказують на схильність осіб до компромісів та залежності під час взаємодії з оточуючим соціумом.

Низький показник і його переваження за шкалою незалежності свідчать про те, що значна частина обраної групи виявляє певну підкореність щодо вказівок та впливу лідера, іноді виявляють безініціативність та невпевненість у захисті власних поглядів.

Також, домінуючий низький рівень спостерігається і за шкалою нетовариськості. Це може свідчити про те, що більшість учасників опитування намагається налагоджувати емоційні зв'язки з різними членами групи або об'єднання, проявляючи зацікавленість у справах та становищі групи та прагнення допомагати у вирішенні проблемних ситуацій.

Шкала виявлення бажання вступати в боротьбу також показує значний низький рівень у 80% опитуваних. Ці дані вказують на те, що значна частина респондентів не має нахилу активно протистояти у конфліктах та суперечках. Для них більш характерно прийняти нейтральну позицію, мати гнучкість та бути непринциповими у своїх оцінках.

Також, дана методика включає ще один етап аналізу, спрямований на виявлення амбівалентності показників. Результати цієї частини дослідження приведені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Дані про амбівалентність параметрів особистості у студентів  
за методикою «Q - сортування»

|                           | Шкали                     |                                 |   |
|---------------------------|---------------------------|---------------------------------|---|
|                           | Залежність - незалежність | Товариськість - нетовариськість | Прийняття «боротьби» - втеча від «боротьби» |
| Кількість респондентів, % | 30%                       | 40%                             | 5%  |

Амбівалентність, виявлена за шкалою «залежність-незалежність», спостерігається у 30% респондентів, що свідчить про внутрішній конфлікт в їхній особистості. Цей конфлікт виникає через бажання підпорядковуватися

груповим нормам та стандартам, але одночасно відмовлятися від них на користь власних принципів та цінностей. Ця амбівалентність виявляється у їхній поведінці у вигляді нерішучості під час спілкування, але при цьому вони проявляють певну самостійність.

Амбівалентність за шкалою «товариськість-нетовариськість» присутня у 40% респондентів, які зазнають внутрішній конфлікт між бажанням знаходити гармонію у встановленні емоційних зв'язків з групою та байдужістю до її проблем.

Амбівалентність за шкалою «прийняття боротьби та втеча від боротьби» становить 5% вибірки. Цей внутрішній конфлікт виникає з їхнього бажання отримати соціальний статус, відстоювати свої погляди та брати активну участь у житті групи, одночасно бажаючи уникати конфліктів та готові на компроміси.

Розглянемо результати за методикою-опитувальником К. Томасом (рис. 2.2).

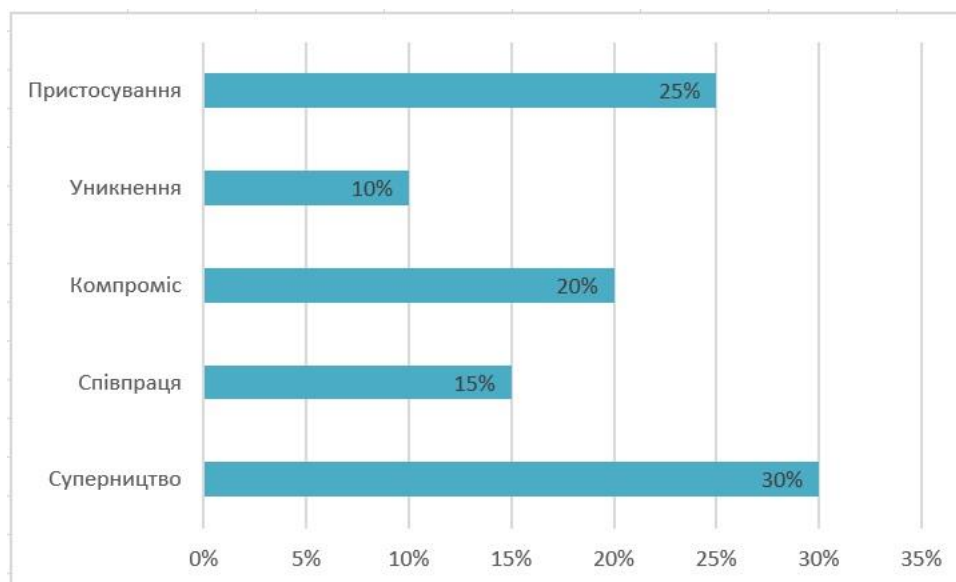


Рис. 2.2. Дані щодо стилів поведінки студентів у конфліктній ситуації (за методикою К. Томаса)

Результати наших досліджень свідчать, що 30% респондентів віддають перевагу стратегії суперництва. Студенти, які обирають цю стратегію, мають

за мету досягнення своїх цілей навіть за рахунок інших. Вони не приймають думку інших, переконані, що їхні погляди є єдиними правильними. У випадку конфліктної ситуації, такі студенти в групі насильно намагаються нав'язати свої рішення або думки. Використовуючи тактику суперництва, вони застосовують різні методи, такі як силові дії або жорсткий, наказовий стиль спілкування, спрямований на безумовне підпорядкування однієї сторони конфлікту іншій.

20% респондентів обирають шлях компромісу, який полягає у досягненні взаємних угод шляхом взаємних поступок. Ці люди мають схильність до укладання вигідних угод, які дозволяють частково задовольнити інтереси обох сторін. Вони ставлять на взаємне узгодження своїх позицій, шукаючи взаємовигідних рішень для спірних питань. Переговорний процес грає важливу роль у реалізації цієї стратегії, допомагаючи виявити області, де можна досягти згоди. Компромісні рішення є оптимальними для вирішення конфліктних ситуацій, оскільки вони дозволяють зберегти стосунки і сприяють їх позитивному розвитку. Однак компроміс слід розглядати не як остаточне вирішення конфлікту, а як перехідний етап у пошуку прийняттого розв'язання проблеми.

25% респондентів застосовують стратегію пристосування. Дії цих осіб спрямовані на відновлення або збереження хороших відносин з опонентом, згладжуючи розбіжності за рахунок своїх інтересів. Цей підхід вибирається, коли внесок особи не є вирішальним або коли предмет розбіжностей важливіший для опонента, ніж для самої особи. Така стратегія використовується в конфліктних ситуаціях, якщо ситуація не є особливо значущою, якщо важливіше зберегти добрі стосунки з опонентом, ніж захищати свої інтереси, або якщо особа має обмежені шанси на перемогу або владу.

15% студентів виявляють готовність до співпраці, що означає, що вони готові до вибору альтернативи, яка повністю задовольняє інтереси обох сторін. Використання стратегії співробітництва свідчить про високий рівень

готовності принаймні однієї зі сторін вирішити конфлікт. Студенти, які віддають перевагу цій стратегії, у конфліктних ситуаціях обирають альтернативу, що повністю задовольняє інтереси обох сторін. Вони обирають цю тактику лише тоді, коли проблема, що викликала розбіжності, є важливою для обох сторін, і кожна з них має намір спільно розв'язати її. Проте, це можливо, якщо конфліктуючі сторони мають близький рівень важливості проблеми або не прагнуть бути першопрохідцями у її розв'язанні. Крім того, обидві сторони мають бажання добровільно та на рівноправній основі обговорити спірні питання з метою досягнення повної згоди щодо взаємовигідного вирішення проблеми, що спричинила конфлікт. Іноді студенти, учасники конфлікту, виступають як партнери, довіряють один одному, беруть до уваги потреби, побоювання і переваги опонентів. При виборі тактики співробітництва кожна сторона максимізує вигоду за мінімальних втрат.

10% студентів обирають стратегію уникнення. Ця тактика полягає в уникненні конфлікту. Таке ставлення зазвичай спостерігається, коли предмет конфлікту не має великого значення. Зазвичай це взаємна поступка, коли обидві сторони готові уникнути ситуації суперечки, щоб зберегти відносини.

Після аналізу результатів методики-опитувальника К. Томаса, яка розкрила, які стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях обирають студенти, виділяються наступні стратегії: суперництво (30%), пристосування (25%) і компроміс (20%). Окрім цих стратегій, діагностика показала, що 15% респондентів найчастіше використовують стратегію співпраці, тоді як 10% обирають уникнення.

Оскільки більшість шкал у всіх методиках не мала нормального розподілу, для кореляційного аналізу ми використали коефіцієнт кореляції Спірмена.

Проведемо дослідження, щоб встановити зв'язки між шкалами методики діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки К. Томаса. Ми спостерігаємо найбільшу кількість кореляцій зі шкалами методики

діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі у випадку шкал Суперництво та Пристосування.

Суперництво показує позитивну кореляцію з шкалою «Егоїстичний» (коефіцієнт Спірмена = 0.574 \*\*\*,  $p < 0.001$ ) і негативну з шкалами «Підпорядкований» (коефіцієнт Спірмена = -0.500 \*\*\*,  $p < 0.001$ ), «Залежний» (коефіцієнт Спірмена = -0.376 \*,  $p = 0.011$ ) і «Альтруїстичний» (коефіцієнт Спірмена = -0.632 \*\*\*,  $p < 0.001$ ). Пристосування виявляє негативну кореляцію з шкалою «Егоїстичний» (коефіцієнт Спірмена = -0.343 \*,  $p = 0.021$ ) і позитивну з шкалами «Підпорядкований» (коефіцієнт Спірмена = 0.510 \*\*\*,  $p < 0.001$ ), «Товариський» (коефіцієнт Спірмена = 0.490 \*\*\*,  $p < 0.001$ ) і «Альтруїстичний» (коефіцієнт Спірмена = 0.697 \*\*\*,  $p < 0.001$ ). Шкала Уникання показує негативну кореляцію з шкалою «Егоїстичний» (коефіцієнт Спірмена = -0.496 \*\*\*,  $p < 0.001$ ). Інших кореляцій не виявлено (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Кореляційні зв'язки між шкалами методики діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки К.Томаса та шкалами методики діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі

|              |                   | Суперництво  | Співробітництво | Компроміс | Уникнення     | Пристосування |
|--------------|-------------------|--------------|-----------------|-----------|---------------|---------------|
| Авторитарний | коэф.<br>Спірмена | 0.197        | -0.066          | -0.250    | -0.135        | 0.043         |
|              | p                 | 0.194        | 0.665           | 0.098     | 0.378         | 0.780         |
| Егоїстичний  | коэф.<br>Спірмена | 0.574<br>*** | -0.092          | -0.169    | -0.496<br>*** | -0.343<br>*   |
|              | p                 | < .001       | 0.548           | 0.268     | < .001        | 0.021         |

|                 |                   |               |        |        |        |              |
|-----------------|-------------------|---------------|--------|--------|--------|--------------|
| Агресивний      | коэф.<br>Спірмена | 0.199         | -0.137 | 0.028  | 0.088  | -0.233       |
|                 | p                 | 0.190         | 0.368  | 0.857  | 0.564  | 0.124        |
| Підозрілий      | коэф.<br>Спірмена | 0.159         | -0.140 | 0.064  | -0.006 | -0.133       |
|                 | p                 | 0.296         | 0.359  | 0.674  | 0.970  | 0.385        |
| Підпорядкований | коэф.<br>Спірмена | -0.500<br>*** | 0.142  | 0.108  | 0.107  | 0.510<br>*** |
|                 | p                 | < .001        | 0.353  | 0.482  | 0.486  | < .001       |
| Залежний        | коэф.<br>Спірмена | -0.376<br>*   | 0.067  | 0.233  | 0.177  | 0.240        |
|                 | p                 | 0.011         | 0.662  | 0.123  | 0.245  | 0.113        |
| Товариський     | коэф.<br>Спірмена | -0.264        | 0.072  | -0.105 | -0.095 | 0.490<br>*** |
|                 | p                 | 0.079         | 0.639  | 0.491  | 0.534  | < .001       |
| Альтруїстичний  | коэф.<br>Спірмена | -0.632<br>*** | 0.206  | 0.062  | 0.109  | 0.697<br>*** |
|                 | p                 | < .001        | 0.174  | 0.684  | 0.476  | < .001       |

Найбільше зв'язків зі шкалами методики К. Томаса спостерігається у шкалах Суперництво та Пристосування.

Суперництво виявляє негативну кореляцію зі сполученою парою Залежність (коефіцієнт Спірмена = -0.377 \*, p = 0.011) та Уникнення боротьби (коефіцієнт Спірмена = -0.427 \*\*, p = 0.003), а також позитивну зі шкалами Прийняття боротьби (коефіцієнт Спірмена = 0.381 \*\*, p = 0.010) та сполученою парою Прийняття боротьби (коефіцієнт Спірмена = 0.621 \*\*\*, p < 0.001).

Пристосування показує позитивну кореляцію зі сполученою парою Залежність (коефіцієнт Спірмена = 0.299 ,  $p = 0.046$ ) та Уникнення боротьби (коефіцієнт Спірмена = 0.340 ,  $p = 0.022$ ), а також негативну з шкалою Прийняття боротьби (коефіцієнт Спірмена = -0.329,  $p = 0.027$ ) та сполученою парою Прийняття боротьби (коефіцієнт Спірмена = -0.523\*\*,  $p < 0.001$ ).

Уникання показує негативну кореляцію зі сполученою парою Прийняття боротьби (коефіцієнт Спірмена = -0.306 \* ,  $p = 0.041$ ).

Для шкал Співробітництво та Компроміс не було виявлено кореляцій (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Кореляційні зв'язки між шкалами методики діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки К.Томаса та шкалами методики Q-сортування В. Стефансона

|                             |                | Суперництво | Співробітництво | Компроміс | Уникнення | Пристосування |
|-----------------------------|----------------|-------------|-----------------|-----------|-----------|---------------|
| Залежність                  | коэф. Спірмена | -0.207      | 0.089           | 0.075     | 0.022     | 0.206         |
|                             | p              | 0.173       | 0.560           | 0.626     | 0.887     | 0.174         |
| Незалежність                | коэф. Спірмена | 0.268       | 0.028           | -0.200    | -0.159    | -0.169        |
|                             | p              | 0.075       | 0.853           | 0.188     | 0.296     | 0.268         |
| Залежність - сполучена пара | коэф. Спірмена | -0.377 *    | 0.046           | 0.219     | 0.161     | 0.299 *       |
|                             | p              | 0.011       | 0.764           | 0.149     | 0.291     | 0.046         |
| Товариськість               | коэф. Спірмена | 0.108       | 0.122           | -0.069    | -0.015    | -0.155        |

|  |                   |              |        |        |             |               |
|--|-------------------|--------------|--------|--------|-------------|---------------|
|  | р                 | 0.479        | 0.425  | 0.655  | 0.924       | 0.308         |
| Нетовариськість                            | коэф.<br>Спірмена | 0.056        | -0.110 | 0.093  | 0.017       | -0.056        |
|  | р                 | 0.714        | 0.472  | 0.543  | 0.913       | 0.714         |
| Товариськість -<br>сполучена пара          | коэф.<br>Спірмена | 0.096        | 0.167  | -0.150 | -0.076      | -0.110        |
|  | р                 | 0.531        | 0.273  | 0.324  | 0.618       | 0.473         |
| Прийняття<br>«боротьби»                    | коэф.<br>Спірмена | 0.381<br>**  | -0.096 | -0.085 | -0.061      | -0.329<br>*   |
|  | р                 | 0.010        | 0.530  | 0.581  | 0.690       | 0.027         |
| Уникнення<br>«боротьби»                    | коэф.<br>Спірмена | -0.427<br>** | -0.027 | 0.200  | 0.270       | 0.340 *       |
|  | р                 | 0.003        | 0.863  | 0.187  | 0.073       | 0.022         |
| Прийняття<br>«боротьби»-<br>сполучена пара | коэф.<br>Спірмена | 0.621<br>*** | -0.041 | -0.164 | -0.306<br>* | -0.523<br>*** |
|  | р                 | < .001       | 0.791  | 0.280  | 0.041       | < .001        |

## ВИСНОВКИ

У бакалаврській роботі теоретично обґрунтовано й експериментально досліджено взаємозв'язок особистісних властивостей студентів та типів поведінки у конфліктних ситуаціях, що дає змогу зробити наступні висновки:

Психоаналітична школа поглибила розуміння психології, досліджуючи тонкі взаємозв'язки між внутрішнім світом особистості та її міжособистісними взаєминами. Інтерес психоаналітиків до особистісних властивостей призвів до описів типів особистостей, що зацікавили тих, хто вивчає проблеми «конфліктних особистостей». Ситуаційні підходи здійснили численні експериментальні дослідження, вивчаючи різні аспекти поведінки учасників конфліктів в залежності від параметрів ситуації, які змінюються. Когнітивні підходи відкрили можливість «культурного» розуміння конфліктів у широкому соціальному контексті, а не тільки в межах безпосередньої ситуації взаємодії. Ці підходи стали основою для дослідження конфліктів як західними, так і вітчизняними психологами.

Особистісні властивості людини виконують важливу адаптивну роль для особистості, визначаючи її типовий спосіб реагування на зовнішні стимули. Міжособистісні конфлікти часто мають своїм корінням психологічну несумісність темпераментів, оскільки різні типи характеризуються відмінними особливостями поведінки, рисами характеру та стилем спілкування. У ситуаціях спільного вирішення завдань, конструктивна взаємодія між особами з різними темпераментами може виявитися складною.

Стратегія поведінки як метод подолання життєвих труднощів (включаючи конфлікти), який обирається свідомо людиною в залежності від зовнішніх умов та особистих цілей. Цей вибір ґрунтується на індивідуальній стійкій особистісній структурі, тобто на сукупності його особистісних властивостей. Чим більше варіантів такої стратегії бачить людина можливими для застосування в конкретній конфліктній ситуації, тим успішнішою можна вважати його адаптацію.

Емпіричне дослідження взаємозв'язку особистісних якостей та стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях студентів проводилося на базі Київського економічного університету імені Вадима Гетьмана. У ньому взяли участь студенти 18 – 20 річного віку у кількості 40 осіб. В процесі здійснення дослідження було підбрано діагностичний інструментарій, до якого увійшли наступні методика: методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі; методика «Q – сортування» В. Стефансона; тест Томаса – типи поведінки в конфлікті.

Враховуючи отриману інформацію з усіх методик, ми можемо зробити такі висновки:

- після інтерпретації результатів дослідження за методикою діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі, ми бачимо, що домінуючими типами міжособистісної взаємодії серед респондентів є агресивний тип (28%), підозрілий тип (19%) та авторитарний тип (16%);
- результати дослідження за методикою «Q-сортування» дають змогу констатувати, що високий рівень респонденти мають за шкалами: залежність, товарицькість та втеча від «боротьби». Амбівалентність, що проявляється за шкалами «залежність-незалежність» наявна у 30% респондентів. Амбівалентність за шкалами «товарицькість-нетоварицькість» наявна у 40% респондентів. Амбівалентність шкал «прийняття боротьби та втеча від боротьби» примана 5% вибірки;
- після інтерпретації результатів методики-опитувальника К. Томаса, яка показала нам, які типи стратегій поведінки у конфліктній ситуації обирають студенти, ми бачимо, що виділилися такі стратегії поведінки у конфліктній ситуації – суперництво (30%), пристосування (25%), компроміс (20%). Поряд із зазначеними стратегіями в результаті діагностики 15% респондентів ведучою визначили стратегію співпраці, 10% обрали уникнення.

Суперництво і пристосування є шкалами, які виявляють найбільшу кількість кореляцій зі шкалами методики діагностики міжособистісних

відносин Т. Лірі. Також, шкали суперництва і пристосування мають найбільшу кількість кореляцій із шкалами методики діагностики К. Томаса.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боднар В. Сучасні теорії конфлікту. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Політологія, Соціологія, Філософія. 2010. Вип. 15. С. 220–224.
2. Васильчак С. В., Дева І. Б. Шляхи управління конфліктами в кризовій ситуації. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.15. С. 137–143
3. Гриньова Н. В., Петлюк А. І. Конфліктна поведінка студентів-психологів під час навчання у закладах вищої освіти. Психологічний журнал, 2019. № (1). URL: <http://psyj.udpu.edu.ua/article/view/152557> (Дата звернення: 29.04.2024).
4. Денисенко І. Д. Сучасна теорія конфлікту: проблеми експлікації, демаркації, класифікації. Український соціум. 2013. № 3. С. 32–43.
5. Долинська Л. В., Матяш-Заяц Л. П. Психологія конфлікту : навч. посіб. Київ : Каравела, 2019. 304 с.
6. Єременко Л. В., Ісакова О. І. Конфліктологія: посібник для самостійної роботи студентів / Л. В. Єременко, О.І. Ісакова. Мелітополь: ФОП Однорог Т. В., 2020. 266 с..
7. Карамушка Л.М., Дзюба Т.М. Психологія управління конфліктами в організації (на матеріалі діяльності освітніх організацій): монографія.К.: Полтава, 2009. 268 с.
8. Ковальчук З. До питання внутрішньоособистісного конфлікту майбутніх психологів. Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. 2017. Вип. 4. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadpn\\_2017\\_4\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadpn_2017_4_9) (Дата звернення: 29.04.2024).
9. Конфліктологія / (В. Волинець, С. Волощук, М. Гетьманчук та ін.) : за ред. М. П. Гетьманчука.- Львів: НУ «Львівська політехніка, 2007. 326 с.
10. Котлова, Л. Психологічні особливості конфліктних форм поведінки студентів з різним рівнем емоційного інтелекту. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова.

- Серія 12 : Психологічні науки : зб. наук. праць. Київ : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2019. Вип. 8 (53). С. 49-56.
11. Котловий С.А. Формування соціального досвіду безконфліктної поведінки. Суспільно-політичні та психологічні студії, 2018. №2, С. 64-68. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/id/eprint/2782> (Дата звернення: 29.04.2024).
  12. Матійків І. «Управління емоціями у конфлікті»: структура та результати апробації тренінгу. Педагогіка і психологія професійної освіти. 2013. № 1. С. 157–168.
  13. Мацієвський Ю. Теоретичні аспекти аналізу сучасних конфліктів: множинність концептуальних підходів. Людина і політика. 2004. № 3. С. 115–128
  14. Онуфрієва Л. А., Ренке С. О. Конфліктна компетентність як складова комунікативної компетентності. Проблеми сучасної психології. 2011. Вип. 12. С. 751–764.
  15. Панченко В. О., Позняк Т. М. Особливості конфліктної поведінки студентів. Десяті Сіверянські соціально-психологічні читання: матер. Міжн. наук. конференції (29 листопада 2019 року, м. Чернігів) / за наук. ред. О. Ю. Дроздова, І. І. Шлімакової. Чернігів: НУЧК імені Т. Г. Шевченка, 2020. С. 239-242.
  16. Пов'якель Н.І., Котлова Л.О. Ціннісні орієнтації у подоланні конфліктних форм поведінки студентів. Монографія. Умань: Жовтий О.О., 2011. 143 с.
  17. Решетнік А.С. Особливості розробки рекомендацій для корекції адаптивної поведінки студентів з метою підвищення рівня адаптації у конфліктних ситуаціях. The driving force of science and trends in its development: collection of scientific papers «SCIENTIA» with Proceedings of the III International Scientific and Theoretical Conference, November 4, 2022. Coventry, United Kingdom: European Scientific Platform. P.142-144

18. Слободянюк А.В., Андрущенко Н.О. Психологія управління та конфліктологія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 120 с.
19. Словник-довідник термінів з конфліктології / За ред. проф. М. І. Пірен, проф. Г.В. Ложкіна. Чернівці Київ, 1995. 332 с.
20. Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. Соціальна психологія. 2003. № 1. С. 60–72.
21. Торба Н. Г. Історичні та сучасні тенденції в описі та розумінні феномену конфлікту. Вісник післядипломної освіти. 2010. Вип. 1. С. 423–429.
22. Управління конфліктами: підручник /Л.М. Ємельяненко, О.В. Сімоходська; Держ. Вищ. Навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». К.: КНЕУ, 2011. 339 с
23. Хапілова В. П. Конфліктологія: навч. посіб. для вищ. навч. закл. Запоріжжя: Запоріз. нац. ун-т, 2010. 278 с.
24. Яхно, Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: Навч. посібник для студ. вищ. навч. Закл., Центр учбової літератури, Київ. 2012. 176 с.
25. Berkowitz L. The frustration-aggression hypothesis: An examination and reformulation. Psychological Bulletin. 1989. Vol.109, №3. P. 59 – 73.
26. Boulding K. E. Conflict and defence: A general theory. – New York: McGraw-Hill. 1982. 213 p.
27. Brockhaus – Enzyklopadie [Brockhaus – Encyclopedia]. Mannheim: Brochhaus. Bd. 12. 1990. 719
28. Dahrenf R Moderny Socialny konflikt / ( Ral Dahrendorf. – Bratislava : Archa, 1991. 320 s.
29. Darendorf, R. Auf der Suche nach einer neuen Ordnung. Vorlesungen Zur Politik der Freiheit im 21 jahrhundert. Munchen.: Verlag C H Beck oHG, 2003. P.94.
30. Worterbuch soziale Arbeit. Aufgabenfelder, Praxisfelder, Begriffe und Methoden der Sozialarbeit und Sozialpadagogik (1996). [Word book social work fields, practice fields, terms and methods of social work and social pedagogy]. B. 4 (720). Weinheim; Basel: Beltz Verlag.

### Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі

Т.Лірі пропонував використовувати методику для оцінювання поведінки людей з боку їхнього оточення, для самооцінки, оцінювання близьких людей, для опису ідеального «Я». Відповідно до цих рівнів діагностики змінюється інструкція для відповіді.

Максимальна оцінка рівня – 16 балів, але вона розділена на чотири ступені виразності взаємин:

|                           |                         |
|---------------------------|-------------------------|
| 0—4 бали: низька          | адаптивна поведінка     |
| 5—8 балів: помірна        |                         |
| 9—12 балів: висока        | екстремальна поведінка  |
| 13—16 балів: екстремальна | схильність до патології |

Методика може бути подана респонденту у вигляді переліку тверджень або на окремих картках. Йому пропонують вказати ті твердження, що відповідають його уявленню про себе, належать іншій людині або його ідеалу.

Потім підраховують бали за кожною октантою за допомогою спеціального «ключа» до опитувальника. Отримані бали переносять на дискограму, при цьому відстань від центра кола відповідає кількості балів цієї октанти (від 0 до 16). Кінці векторів з'єднуються й утворюють особистісний профіль.

За спеціальними формулами визначають показники за двома основними чинниками: домінування й товариськість.

Домінування =  $(I - V) + 0,7 (VIII + II - IV - VI)$  Товариськість =  $(VII - III) + 0,7 (VIII - II - IV + VI)$

Якісний аналіз отриманих даних проводять шляхом порівняння дискограм, що демонструють розбіжності між уявленнями різних людей.

Типи ставлення до оточення

I. Авторитарний

13–16 – диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, що лідирує у всіх видах групової діяльності. Усіх повчає, в усьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. Оточення відчуває цю владу, але визнає її.

9–12 – доміантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги.

0–8 – впевнена в собі людина, але не обов'язково лідер; завзята й наполеглива.

#### II. Егоїстичний

13-16 – прагне бути над усіма, але водночас осторонь від усіх, самозакоханий, розважливий, незалежний, себелюбний. Труднощі перекладає на інших, але сам ставиться до них дещо відсторонено, хвалькуватий, самовдоволений, зарозумілий.

0–12 – егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва.

#### III. Агресивний

13–16 – ворожий до інших, різкий, агресивність може сягати асоціальної поведінки.

9–12 – вимогливий, прямолінійний, відвертий, суворий і різкий в оцінюванні інших, непримиренний, схильний в усьому звинувачувати інших, глузливий, іронічний, дратівливий.

0–8 – упертий, завзятий, наполегливий та енергійний.

#### IV. Підозріливий

13–16 – відчужений від ворожого і злого світу, підозріливий, вразливий, схильний до сумніву в усьому, злопам'ятний, постійно скаржиться на всіх (шизоїдний тип характеру).

9–12 – критичний, відчуває труднощі в інтерперсональних контактах через підозріливість і острах поганого ставлення, замкнутий, скептичний, розчарований у людях, потайний, свій негативізм виявляє у вербальній агресії.

0–8 – критичний стосовно всіх соціальних явищ і оточення.

#### V. Покірний

13–16 – покірний, схильний до самоприниження, має слабку волю, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в комусь сильнішому.

9–12 – сором'язливий, лагідний, часто бентежить, схильний підкорятися сильнішому.

0–8 – скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підкорятися, не має своєї думки, слухняно і чесно виконує свої обов'язки.

#### VI. Залежний

13–16 – дуже невпевнений у собі, має нав'язливі страхи, побоювання, тривожиться з будь-якого приводу, тому залежить від інших, від чужої думки.

9–12 – слухняний, боязкий, безпорадний, не вміє чинити опір, щиро вважає, що інші завжди праві.

0–8 – конформний, м'який, очікує допомоги й порад, довірливий, схильний до замилювання іншими, ввічливий.

#### VII. Товариський

9–12 – товариський і люб'язний з усіма, орієнтований на прийняття і соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги «бути хорошим» для всіх, незважаючи на ситуацію, прагне мети мікрогрупи, має розвинуті механізми витіснення й придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).

0–8 – схильний до співпраці, кооперації, гнучкий та компромісний під час розв'язання проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне узгоджувати свої погляди з думкою інших, свідомо конформний, додержується умовностей, правил і принципів «хорошого тону» у взаєминах з людьми, ініціативний ентузіаст у досягненні мети групи, прагне допомоги, почуватися в центрі уваги, заслужити визнання й любов, товариський.

#### VIII. Альтруїстичний

9–16 – гіпервідповідальний, завжди приносить у жертву свої інтереси, прагне допомогти і співчувати всім, нав'язливий у своїй допомозі й занадто активний стосовно інших, неадекватно приймає на себе відповідальність за

інших (це може бути тільки зовнішня «маска», що приховує особистість протилежного типу).

0–8 – відповідальний стосовно людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей виявляє у співчутті, симпатії, турботі, вмінні підбадьорити і заспокоїти інших, безкорисливий і чуйний.

#### Текст опитувальника

Поставте знак « + » навпроти тих визначень, що відповідають вашому уявленню про себе (якщо немає впевненості, знак « + » не ставте).

1. Інші думають про нього прихильно.
2. Справляє враження на оточуючих
3. Вміє розпоряджатися, наказувати
4. Вміє наполягати на своєму
5. Є почуття власної гідності
6. Незалежний
7. Здатен сам про себе подбати
8. Може проявляти байдужість
9. Здатен бути лютим
10. Суворий, але правдивий
11. Буває щирим
12. Критично відноситься до інших
13. Любить поплакатися
14. Часто сумний
15. Здатен проявляти недовіру
16. Часто розчаровується
17. Здатен бути критичним до себе
18. Здатен визнати свою провину
19. Легко підкорюється
20. Поступливий
21. Шляхетний
22. Захоплюючий та здатний до пародіювання

23. Поважний
24. Шукаючий схвалення
25. Здатен до співробітництва
26. Прагне порозумітися з іншими
27. Дружелюбний, приязний
28. Уважний та ласкавий
29. Чемний
30. Схвалюваний
31. Чуйний до закликів про допомогу
32. Безкорисливий
33. Здатен викликати захоплення
34. Користується повагою у інших
35. Має здібності керівника
36. Відповідальний
37. Впевнений у собі
38. Самовпевнений та наполегливий
39. Діловий та практичний
40. Любить змагатися
41. Суворий та крутий, де потрібно
42. Невблаганний, але безсторонній
43. Дратівливий
44. Відкритий та прямолінійний
45. Не терпить, коли їм командують
46. Скептичний
47. На нього важко справити враження
48. Вразливий, педантичний. Інші думають про нього прихильно.
49. Легко бентежить
50. Невпевнений у собі
51. Поступливий
52. Скромний

53. Часто звертається за допомогою до інших
54. Дуже поважає авторитети
55. Прислухається до порад
56. Довірливий та намагається радувати інших
57. Завжди ввічливий у поводженні
58. Не нехтує порадами оточуючих
59. Комунікбельний та товариський
60. Добросердечний
61. Добрий, викликає впевненість
62. Ніжний та м'якосердечний
63. Подобається піклуватися про інших
64. Безкорисливий, щедрий
65. Подобається давати поради
66. Здається потрібним
67. Керуюче–владний
68. Власний
69. Хвалькуватий
70. Гордовитий та самовдоволений
71. Думає тільки про себе
72. Хитрий та ощадливий
73. Дратують помилки інших
74. Користолюбний
75. Відвертий
76. Часто нетовариський
77. Озлоблений
78. Часто скаржиться
79. Ревнивий
80. Довго пам'ятає образи
81. Схильний до самобичування
82. Сором'язливий

83. Безініціативний
84. Лагідний
85. Залежний, несаможиттєвий
86. Подобається підкорятися
87. Інші приймають за нього рішення
88. Часто потрапляє у незручне становище
89. Легко потрапляє під вплив друзів
90. Відвертий з усіма
91. Прихильний до усіх без винятку
92. Усім симпатизує
93. Вибачає усім
94. Усім співчуває
95. Великодушний та поблажливий до недоліків
96. Намагається протестувати
97. Прагне до успіху
98. Чекає на похвалу від кожного
99. Керує іншими
100. Деспотичний
101. Сноб (про усіх оточуючих судить за рангом та достатком, а не за особистими якостями)
102. Марнословний
103. Егоїстичний
104. Холодний, бездушний
105. Уїдливі, глузливі
106. Злісний, жорстокий
107. Часто гнівливий
108. Безчуттєвий, байдужий
109. Злопам'ятний
110. Має дух суперечності
111. Упертий

112. Недовірливий та підозрілий
113. Боязкий
114. Соромливий
115. Завжди ладний підкорятися
116. М'якотілий
117. Майже ніколи нікому не заперечу
118. Не набридливий
119. Подобається, щоб про нього дбали
120. Занадто довірливий
121. Намагається завжди мати прихильність одноліток
122. Зі всіма погоджується
123. Завжди товариський
124. Усіх любить
125. Дуже поблажливий до оточуючих
126. Намагається втішити кожного
127. Піклується про інших, шкодячи натомість собі
128. Псує людей надмірною добротою

#### Бланк опитування

| I   | II  | III | IV  | V   | VI  | VII | VIII |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| 1   | 5   | 9   | 13  | 17  | 21  | 25  | 29   |
| 2   | 6   | 10  | 14  | 18  | 22  | 26  | 30   |
| 3   | 7   | 11  | 15  | 19  | 23  | 27  | 31   |
| 4   | 8   | 12  | 16  | 20  | 24  | 28  | 32   |
| 33  | 37  | 41  | 45  | 49  | 53  | 57  | 61   |
| 34  | 38  | 42  | 56  | 50  | 54  | 58  | 62   |
| 35  | 39  | 43  | 47  | 51  | 55  | 59  | 63   |
| 36  | 40  | 44  | 48  | 52  | 56  | 60  | 64   |
| 65  | 69  | 73  | 77  | 81  | 85  | 89  | 93   |
| 66  | 70  | 74  | 78  | 82  | 86  | 90  | 94   |
| 67  | 71  | 75  | 79  | 83  | 87  | 91  | 95   |
| 68  | 72  | 76  | 80  | 84  | 88  | 92  | 96   |
| 97  | 101 | 105 | 109 | 113 | 117 | 121 | 125  |
| 98  | 102 | 106 | 110 | 114 | 118 | 122 | 126  |
| 99  | 103 | 107 | 111 | 115 | 119 | 123 | 127  |
| 100 | 104 | 108 | 112 | 116 | 120 | 124 | 128  |

### Методика «Q – сортування» В. Стефансона

Інструкція: Вашій увазі пропонується 60 тверджень, що стосується поведінки людини у групі. Прочитайте послідовно кожне з них і відповідайте «так», якщо воно відповідає вашому уявленню про себе, або «ні», якщо не відповідає йому. У виняткових випадках дозволяється відповісти «сумніваюся».

Тестовий матеріал:

1. Критичний до оточуючих товаришів.
2. Виникає тривога, коли в групі починається конфлікт.
3. Схильний слідувати порадам лідера.
4. Не схильний створювати занадто близькі відносини з товаришами.
5. Подобається дружність у групі.
6. Схильний суперечити лідеру.
7. Відчуває симпатії до одного - двох членів групи.
8. Уникає зустрічей і зборів в групі.
9. Подобається похвала лідера.
10. Незалежний у судженнях і манері поведінки.
11. Готовий стати на чийсь сторону в суперечці.
12. Схильний керувати товаришами.
13. Радіє спілкуванню з одним - двома друзями.
14. Зовні спокійний при прояві ворожості з боку членів групи.
15. Схильний підтримувати настрій своєї групи.
16. Не надає значення особистим якостям членів групи.
17. Схильний відволікати групу від її цілей.
18. Відчуває задоволення, протиставляючи себе лідеру.
19. Хотів би зблизитися з деякими членами групи.
20. Віддає перевагу залишатися нейтральним у спорі.
21. Подобається, коли лідер активний і добре керує.

22. Віддає перевагу холоднокровно обговорювати розбіжності.
23. Недостатньо стриманий у вираженні почуттів.
24. Прагне згуртувати навколо себе однодумців.
25. Незадоволений занадто формальними відносинами.
26. Коли звинувачують - втрачається і мовчить.
27. Віддає перевагу погоджуватися з основними напрямками в групі.
28. Прив'язаний до групи в цілому більше, ніж до певних товаришів.
29. Схильний затягувати і загострювати суперечку.
30. Прагне бути в центрі уваги.
31. Хотів би бути членом більш вузького угруповання.
32. Схильний до компромісів.
33. Відчуває внутрішній неспокій, коли лідер надходить всупереч його очікуванням.
34. Болісно відноситься до зауважень товаришів.
35. Може бути підступним і вкрадливим.
36. Схильний прийняти на себе керівництво в групі.
37. Відвертий у групі.
38. Виникає нервове занепокоєння під час групового розбіжності.
39. Віддає перевагу, щоб лідер брав на себе відповідальність при плануванні робіт.
40. Не схильний відповідати на прояв дружелюбності.
41. Схильний сердитися на товаришів.
42. Намагається вести інших проти лідера.
43. Легко знаходить знайомства за межами групи.
44. Намагається уникати бути втягненим у суперечку.
45. Легко погоджується з пропозиціями інших членів групи.
46. Чинить опір утворенню угруповань у групі.
47. Глузливий і іронічний, коли роздратований.
48. Виникає неприязнь до тих, хто намагається виділитися.
49. Віддає перевагу меншій, але більш інтимній групі.

50. Намагається не показувати свої справжні почуття.
51. Стає на сторону лідера при групових розбіжностях.
52. Ініціативний у встановленні контактів у спілкуванні.
53. Уникає критикувати товаришів.
54. Віддає перевагу звертатися до лідера частіше, ніж до інших.
55. Не подобається, що відносини в групі занадто фамільярні.
56. Любить затівати суперечки.
57. Прагне утримувати своє високе становище в групі.
58. Схильний втручатися в контакти товаришів і порушувати їх.
59. Схильний до «перепалок», «здрастуй».
60. Схильний виражати невдоволення лідером.

Ключ:

Залежність - 3, 9, 15, 21, 27, 33, 39, 45, 51, 54

Незалежність - 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 57, 60

Товариськість - 5, 7, 13, 19, 25, 31, 37, 43, 49, 52

Нетовариськість - 4, 10, 16, 22, 28, 34, 40, 40, 55, 58

Прийняття боротьби -1, 11, 17, 23, 29, 35, 41, 47, 56, 59

Уникання боротьби - 2, 8,14, 20, 26, 32, 38, 44, 50, 53

**Тест Томаса - типи поведінки в конфлікті**

## Текст методики

1.

А. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за рішення спірного питання.

В. Замість обговорювати те, у чому ми розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми обидва згодні.

2.

А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

В. Я намагаюся улагодити справу з урахуванням інтересів іншого і моїх власних.

3.

А. Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.

В. Я намагаюся заспокоїти іншого і головним чином зберегти наші відносини.

4.

А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

В. Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.

5.

А. Улагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого.

В. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути даремної напруженості.

6.

А. Я намагаюся уникнути неприємностей для себе.

В. Я намагаюся домогтися свого.

7.

А. Я намагаюся відкласти рішення спірного питання з тим, щоб з часом вирішити його остаточно.

В. Я вважаю можливим у чимось поступитися, аби домогтися іншого.

8.

А. Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.

В. Я першим ділом намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені інтереси.

9.

А. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь виникаючі розбіжності.

В. Я прикладаю зусилля, щоб домогтися свого.

10.

А. Я твердо прагну досягти свого.

В. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

11.

А. Першим ділом я намагаюся ясно визначити, в чому полягають всі порушені спірні питання.

В. Я намагаюся заспокоїти іншого і головним чином зберегти наші відносини.

12.

А. Найчастіше я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки.

В. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також йде мені назустріч.

13.

А. Я пропоную середню позицію.

В. Я наполягаю, щоб було зроблено по-моєму.

14.

А. Я повідомляю іншому свою точку зору і запитую про його погляди.

В. Я намагаюся показати іншому логіку і переваги моїх поглядів.

15.

А. Я намагаюся заспокоїти іншого і головним чином зберегти наші відносини.

В. Я намагаюся зробити так, щоб уникнути напруженості.

16.

А. Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.

В. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

17.

А. Зазвичай я наполегливо намагаюся домогтися свого.

В. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути даремної напруженості.

18.

А. Якщо це зробить іншого щасливим, дам йому можливість настояти на своєму.

В. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також йде мені назустріч.

19.

А. Першим ділом я намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені питання та інтереси.

В. Я намагаюся відкласти рішення спірного питання з тим, щоб з часом вирішити його остаточно.

20.

А. Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

В. Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для обох сторін.

21.

А. Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

В. Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми і їх спільного рішення.

22.

А. Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини.

В. Я відстоюю свої бажання.

23.

А. Як правило, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

В. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за рішення спірного питання.

24.

А. Якщо позиція іншого здається мені дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.

В. Я намагаюся переконати іншого прийти до компромісу.

25.

А. Я намагаюся показати іншому логіку і переваги моїх поглядів.

В. Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

26.

А. Я пропоную середню позицію.

В. Я майже завжди заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

27.

А. Найчастіше я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки.

В. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість настояти на своєму.

28.

А. Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.

В. Улагоджуючи ситуацію, я зазвичай намагаюся знайти підтримку в іншого.

29.

А. Я пропоную середню позицію.

В. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь виникаючі розбіжності.

30.

А. Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.

В. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми спільно з іншою людиною могли домогтися успіху.

#### Ключ до опитувальника

1. Суперництво: 3А, 6В, 8А, 9В, 10А, 13В, 14В, 16В, 17А, 22В, 25А, 28А.

2. Співпраця: 2В, 5А, 8В, 11А, 14А, 19А, 20А, 21В, 23В, 26В, 28В, 30В.

3. Компромід: 2А, 4А, 7В, 10В, 12В, 13А, 18В, 22А, 23А, 24, 26А, 29А.

4. Уникнення: 1А, 5В, 6А, 7А, 9А, 12А, 15В, 17В, 19В, 20В, 27А, 29В.

5. Пристосування: 1В, 3В, 4В, 11В, 15А, 16А, 18А, 21 А, 24А, 25, 27В, 30А