**ВСТУП**

**Актуальність теми дослідження.** Конфлікти зустрічаються абсолютно в усіх сферах життя нашого сучасного суспільства, тому їх проблематика становить дуже великий інтерес. Перш за все виникнення конфліктів пов’язане з індивідуально-типологічними особливостями особистості, її характером, поведінкою та темпераментом. У когось під час спілкування поведінка стійка, агресивна, хтось емоційний та прямолінійний, а хтось вразливий та спокійний. Звичайно таке відбувається і в конфліктній взаємодії, кожен з учасників прагне досягти поставленої мети, частіше за все не дивлячись на потреби та інтереси свого партнера, така поведінка призводить до проблем, суперництва, напруженості між людьми та навіть війни.

Інтерес до проблематики соціальних конфліктів почав набувати значного поширення через наростання конфліктів у суспільному житті людства. Конфлікти є дуже необхідними для розвитку будь-яких соціальних структур. Майже всі суспільні науки звертаються до даного предмету дослідження; проблема особистості стоїть у центрі психологічного, соціального та філософського знання.

Вітчизняна психологія ставить перед собою завдання, яке полягає в дослідження різних властивостей особистості, які формуються та проявляються в поведінці та діяльності особистості і впливають на ефективність її діяльності. Одним з головних властивостей особистості є темперамент – це центральне утворення психодинамічної організації особистості. Якщо порівнювати властивості темпераменту з іншими психічними особливостями людини, то ми побачимо, що властивості темпераменту достатньо стійкі та постійні, протягом життя вони не змінюються.

Темперамент впливає на поведінку людини в міжособистісних конфліктах, він визначає швидкість, темп, ритм та інтенсивність психічних станів і процесів. Якщо флегматика важко залучити до конфліктної ситуації, то холерика, навпаки, легко вивезти з себе. Поглиблене вивчення типів темпераменту, акцентуацій характеру та інших психічних особливостей людини дає нам можливість для попередження міжособистісних та міжгрупових конфліктів.

Темперамент охоплює в себе цілий комплекс природжених особливостей особи, які мають серйозний вплив на поведінку людини в конфліктній взаємодії. Тому можна припустити, що холерик більше всього обере стратегію суперництва, сангвінік – співпрацю або компроміс, флегматик – уникнення, а меланхолік обере стратегію пристосування.

**Об’єкт дослідження –** поведінка людини в ситуації конфліктної взаємодії.

**Предмет дослідження –** вплив типу темпераменту на поведінку людини в ситуації конфліктної взаємодії.

**Мета дослідження:** теоретично обгрунтувати та експериментально дослідити вплив типу темпераменту на поведінку людини в ситуації конфліктної взаємодії.

**Завдання дослідження:**

1. Проаналізувати психологічний зміст проблеми в науковій літературі.
2. Проаналізувати класифікацію конфліктів і стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях.
3. На основі аналізу джерел побудувати схему дослідження впливу типу темпераменту на поведінку людини в ситуації конфліктної взаємодії.
4. Підібрати методики та провести експериментальне дослідження.
5. На основі результатів констатувального експерименту розробити практичні рекомендації щодо вибору адекватної стратегії поведінки людини в конфліктній ситуації.

**Методологічною та теоретичною основою дослідження** стали: фундаментальні праці з вивчення темпераменту (Б. Р. Ананьєв, Л. С. Вигоцький, Гіппократ, Г. Айзенк, А. Р. Ковальов, В. С. Мерлін, В. М. Мясищев, І. П. Павлов, В. М. Русалов, І. М. Сєчєнов, Б. М. Теплов); роботи в області конфліктології (А. Я. Анцупов, Е. М. Бабосов, Ф. М. Бородкін, С. О. Гарькавець, Н. В. Гришина, В. Р. Зазикін, А. Г. Здравомислов, Д. Р. Худоба, О. М. Шипілов, Г. В. Ложкін, Н. І. Пов’якель, А. Н. Сухов), конфлікти окремо у різних сферах – політичні конфлікти (Д. Г. Ольшанський, А. І. Пирогов), в освітніх закладах (Г. В. Антонов, І. О. Вахоцька та інші).

**Методи (методики) дослідження**: *теоретичні*: аналіз, синтез, порівняння сучасних наукових досліджень, а також їх узагальнення, класифікація й систематизація; *емпіричні:* бесіда, спостереження, констатувальний експеримент, тестування (Айзенка особистісний опитувальник, тест-опитувальник на акцентуації характеру Леонгарда-Шмішека; методика «Особистісна агресивність і конфліктність, методика «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас); *методи математичної обробки даних*.

**Теоретичне значення дослідження** полягає в узагальнені та розширенні знань щодо впливу типу темпераменту на поведінку людини у ситуації конфліктної взаємодії; надання теоретичних значень понять «темперамент», «конфлікт», «екстраверт», «інтроверт», «нейротизм», у теоретичному обґрунтуванні особливостей вікової групи здобувачів вищої освіти та класифікації конфліктів і стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях; запропоновано розроблені практичні рекомендації щодо вибору адекватної стратегії поведінки людини у ситуації конфліктної взаємодії.

**Практичне значення результатів дослідження** полягає в тому, що отримані в ході дослідження результати та сформульовані на їх основі висновки можуть бути використані психологами для подальшого дослідження юнаків з метою виявлення у них присутніх акцентуацій характеру, типу темпераменту, рівня агресивності та конфліктності й вибір стратегії поведінки в конфліктній ситуації, а також здобувачами вищої освіти при написання наукових, курсових та дипломних робіт, пов’язаних з даною проблематикою.

**РОЗДІЛ 1. ТеоретиКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ Проблеми ВиВЧЕННЯ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В СИТУАЦІЇ КОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ**

* 1. **Аналіз наукової літератури за проблемою дослідження**

У працях Н. В. Грішиної, А. Я. Анцупова та А. Н. Сухова висвітлено загальні проблеми конфліктів. Також велику увагу надають конфліктам окремо у різних сферах, Г. В. Антонов, І. О. Вахоцька та ін. (освітні заклади), А. І. Пирогов, Д. Г. Ольшанський (політичні конфлікти).

Кандидат психологічних наук А. М. Муталімова провела дослідження на розкриття взаємозв’язків властивостей типу темпераменту і міжособистісних відносин, але не в конфліктній взаємодії. Більшість робіт була спрямована на вивчення або конфлікту, або темпераменту.

Сучасні психологи виділяють два підходи до розуміння конфлікту. В одному з них він розглядається як зіткнення протилежних сторін, інтересів, цілей та позицій. А в іншому конфлікт обумовлюється як зіткнення тільки двох позицій.

«Австрійський психолог та невролог З. Фрейд вважав, що конфлікт виникає тільки тоді, коли сила дії суспільних умов істотно перевищує здатність людини до сублімації» [50, с. 108].

«А психіатр і психолог, послідовник З. Фрейда, А. Адлер розглядав джерело конфліктів в незахищеності особистості перед навколишнім світом, в прагненні змінитися шляхом переваги над іншими та цсвідомлення своєї неповноцінності і недосконалості» [36, с. 88].

Такі вітчизняні вчені, як Р. Л. Кричевський і О. М. Дубовська інтерпретують конфлікт як дисгармонію особистісних взаємовідносин, а сучасний дослідник А. Т. Ішмуратов називає конфлікт хворобою спілкування [43].

А. І. Шипилов та А. Я. Анцупов запропонували таке визначення: «під конфліктом розуміють найбільш гострий спосіб вирішення значних протиріч, які виникають в процесі взаємодії, яка полягає в протидії суб’єктів конфлікту і зазвичай супроводжується негативними емоціями» [15].

Одна з найпопулярніших та широко використовуваних у різних сферах життєдіяльності особистості є концепція Томаса-Кілмена, він виділяє п’ять основних стилів поведінки в конфліктній взаємодії:

1. Пристосування – жертвування своїми інтересами, для того, щоб підтримати або поліпшити стосунки зі своїм суперником;
2. Компроміс – вирішення конфлікту завдяки взаємної добровільної згоди з відмовою від частини заявлених вимог;
3. Суперництво – людина орієнтована тільки на перемогу в конфлікті, незважаючи на проблеми інших учасників конфлікту;
4. Ухиляння – людина не об’єднується ні з ким для знаходження рішення проблеми, не бореться за свої права та уникає вирішення конфлікту;
5. Співробітництво – прагнення опонентів до конструктивного обговорення проблеми, людина розглядає іншу сторону не як супротивника, а як союзника (ця стратегія вважається найбільш ефективнішою в конфлікті).

Що стосується терміну темпераменту, то він був вперше запропонований давньогрецьким лікарем Гіппократом (460-377 рр. до н.е.) [7]. В психологічній науці на сьогоднішній день під темпераментом розуміють сукупність найбільш стійких індивідуально-психологічних особливостей людини, що характеризує динамічну сторону їх психічної поведінки і діяльності [14].

Всі люди між собою зовсім різні, одні діють пристрасно та енергійно, збуджуються сильно, а інші – слабко та неенергійно. Хтось діє стримано, не проявляючи своїх почуттів, а хтось при таких самих умовах одразу нервується та спалахує. Також є такий тип людей, які легко переходять від одних життєвих обставин до інших, вони легко пристосовуються та адаптуються до різних умов життя або ситуації; а інший тип переживають таку зміну дуже гостро, з великими труднощами.

Вченими підтверджено, що тип темпераменту напряму залежить від спадковості, проте окремі фактори можуть змінюватися залежно від умов виховання, навчання та трудової діяльності людини.

Обставини життя впливають на функціонування центральної нервової системи. Одні з них слугують певній рухливості психічних процесів розвиткові сили, емоційній збудливості, а інші, навпаки, стриманості, повільності тощо. Так, спокійний урівноважений флегматик за умови багаторазового повторювання одноманітних сильних емоційних подразників виявляє емоційний вибух і поводить себе як холерик. А холерик під впливом певних подразників навколишнього середовища може виявляти розгубленість, невпевненість, нерішучість, як меланхолік».

Така поведінка і діяльність людей підштовхує зробити висновок, що люди різні не тільки за своїми зовнішніми рисами, а й за діями, які вони здійснюють, ця різниця в поведінці цілком зумовлена типом темпераменту людини [12].

Термін темперамент є одним з найдавніших та найпопулярніших понять в психологічній науці. На думку вітчизняного психолога В. М. Русалова, який відкрив активно-специфічну модель темпераменту «навряд чи є ще одне таке фундаментальне поняття, яке було б усім так добре зрозуміле на рівні здорового глузду, але фактично було б так мало вивчене, незважаючи на численні публікації» [40, с. 55].

Австрійсько-німецький вчений Отто Грос (1877-1920 рр.), був одним із перших вчених, хто активно розпочав досліджувати відмінності способів реагування людей на ті чи інші подразники. Займаючись дослідженням психопатій, вчений виділив первинні та вторинні функції. Первинні – це безпосередні реакції на стимуляцію, а вторинні на пряму пов’язані з відновленням затрат на первинну функцію. Якщо первинна функція інтенсивна (реакція людини глибокоемоційна), то на її відновлення потребується набагато більше енергії та сил, вона вимагає наявності тривалої вторинної функції, а в ситуації, якщо реакція людини не така сильна, то і на відновлення треба буде менше часу. Також говорячи про такого вченого як О. Грос, ми повинні зазначити, що він першим звернув увагу на темпорально-енергетичні характеристики діяльності людини (потім їх вивчали Г. Хейманс, Я. Стреляу та Р. Ле Сенн) [57].

Розглянемо основні психологічні теорії темпераменту:

**Гуморальна теорія.** Ця теорія пов’язує темперамент з особливостями внутрішнього середовища організму. Давньогрецький вчений Гіппократ здійснив спробу, щоб з’ясувати чим спричинені індивідуальні відмінності перебігу душевних та фізичних захворювань людини. Якщо переважає кров, людина є сангвініком, слиз – флегматиком, чорна жовч – холериком, а якщо переважає жовта жовч, то людина у людини меланхолічний тип темпераменту. Думка про те, що переважання цих рідин певним чином пов’язані з психічними властивостями особистості з’явилася значно пізніше. Її сформулював давньогрецький лікар і анатом Гален, який дослідив першу типологію темпераменту, у майбутньому ця типологію з дев’яти типів темпераменту античні медики звели до чотирьох.

**Конституційна теорія.** Лідери даної теорії, такі як німецький психіатр Е. Кречмер і американський учений У. Шелдон пов’язували якості темпераменту із будовою тіла людини. Конституційна теорія темпераменту відображає між зовнішнім виглядом особистості та її психічними функціями.

«У 1921 р. Е. Кречмер у своїй праці «Будова тіла та характер» на основі клінічних спостережень висунув припущення, що люди з певним типом будови тіла мають певні схильності до психічних захворювань» [10, с. 402]:

* Лептосоматики (від грец. слабкий). Особистості даного типу тендітні, високі на зріст, мають тендітну та слабку статуру, витягнуте обличчя, пласку грудну клітку вузькі плечі, довгі худі ноги (астеніки).
* Пікніки (від грец. товстий, повний). Люди з кремезною, схильною до повноти будовою тіла, які мають середній або малий зріст, відносно коротку шию, широке обличчя, круглу голову і великий живіт.
* Атлетики (від грец. боротьба, сутичка). Люди цього типу володіють міцною будовою тіла, для них характерний середній або високий зріст, випукла лицьова кістка. Мають вузькі стегна, широкі плечі та сильно розвинену мускулатуру тіла.
* Диспластики (від грец. погано сформований). У цих особистостей неправильна та диспропорційна будова тіла, інколи з відхиленнями.

Три первинних компонента статури по У. Шелдону: ендоморфний, ектоморфний та мезоморфний. В основі цієї класифікації лежить співвідношення видів тканин організму людини, що розвиваються з трьох зародкових шарів: ендодерми, ектодерми та мезодерми [13]:

1. Ендоморфний тип (великий живіт, жирові відхилення на плечах і стегнах, слабкі кінцівки). Кругла голова, великі розміри внутрішніх органів, яскраво виражені відкладення жирів.
2. Ектоморфний (високий і худорлявий, зі слабко розвиненими внутрішніми органами, вузькою грудною кліткою та худим обличчя). Худорлявий чоловік, з тонкими довгими кінцівками та видовженим обличчям, розвиненою нервовою системою і слабкою мускулатурою.
3. Мезоморфний (квадратна голова, могутня статура, груди «колесом», широкі ступні та долоні). Люди з широкими плечима, м’язистими кінцівками з мінімальною кількістю підшкірного жиру.

**Психофізіологічна теорія.** Російський фізіолог та творець науки про вищу нервову діяльність І. П. Павлов у своєму вченні про типи нервової системи вперше дав наукове поняття основ темпераменту. Наявність закономірності у вияві індивідуальних особливостей, вчений висунув гіпотезу, яка підтверджує той факт, що в їх основні лежать основні властивості нервових процесів – гальмування, збудження, рухливість і врівноваженість [5].

Властивості цих процесів формують певні комбінації, що спричиняє чотири типи нервової системи, які на думку І. П. Павлова, відповідають чотирьом типам темпераменту:

1. Сильний, врівноважений, рухливий тип нервової системи -сангвінічний темперамент.

2. Сильний, неврівноважений, рухливий тип нервової системи - холеричний темперамент.

3. Сильний, врівноважений, інертний тип нервової системи - флегматичний темперамент.

4. Слабкий, неврівноважений, інертний тип нервової системи - меланхолічний темперамент.

«Б. М. Теплов і В. Д. Небиліцин у своїх дослідженнях виявили, що варіацій темпераменту, як і основних властивостей нервової системи дуже багато. Якщо в характері людини виявлені і домінують риси того чи іншого темпераменту, його відносять до одного з чотирьох зазначених типів» [8, с. 197].

**Холерик** – сильний тип нервової системи. Рух, дисбаланс, хвилювання переважають над гальмуванням. Для них характерна висока активність, життєрадісність і наполегливість. Їх тенденція - екстраверти. Вони обожнюють бувати в центрі уваги. У спілкуванні вони нерозбірливі і схильні до суперечок, нетерплячі, нестримні, запальні, у відносинах з іншими - жорсткі, надмірні і прямолінійні. Їм бракує самоконтролю. Однак у їхньому гніві не присутня ненависть, і вони люблять інших, чим більше, тим швидше вони їм піддаються. І. Кант пише, що холерики охоче стають начальниками, які не люблять працювати на самоті, а лише ведуть.

**Сангвініки** – люди з сильною, врівноваженою і рухливою нервовою системою. Вони активні, товариські та легко адаптуються до різних умов. Вони доброзичливі, швидко спілкуються з людьми, легко встановлюють з ними добрі стосунки. У дружбі вони живі, веселі, оптимістичні. За своєю орієнтацією вони є екстравертами. Вони емоційні, з виразною мімікою та пантомімою, якими легко керувати: активний жест: мова чітка, голосна, швидка. Вони легко беруться за нову справу, але доводять її до кінця лише тоді, коли це їм цікаво.

**Людина-флегматик** сильна, врівноважена, інертна. Вони мають низький рівень активної поведінки, повільність, стриманість, наполегливість. Залишаються спокійними навіть у складних ситуаціях. Вони адекватно реагують на вплив зовнішнього середовища, вони не пристосовані до швидких змін у ньому. Флегматики ставляться до інших однаково, товариські, але погано зосереджені. За своєю орієнтацією вони є інтровертами. Їхні відчуття виникають повільно, але вони сильні, глибокі і постійні. Жести та міміка не відрізняються, дефіцитні. Вони вміють контролювати свої емоції. Їх важко дратувати, вони рідко зляться.

**Меланхолік** – слабкий, неврівноважений, інертний: мають низький рівень активності, бояться нових ситуацій, втрачають мужність у нових умовах. Вони зсором’язливі, замкнуті, нерішучі, уникають контактів з незнайомими людьми. За своєї орієнтацією – інтроверти. Меланхоліки дуже вразливі люди, почуття характеризуються повільним перебігом і тривалістю. Вони глибоко переживають будь-які події в житті, особливо образи та невдачі, однак, на відміну від холерика, вони не демонструють зовні своїх почуттів. Рух стриманий, мова сповільнена, тиха, іноді переходить у шепіт.

**Регуляторна теорія темпераменту Я. Стреляу. «**Польський психолог та спеціаліст з соціальної психології і психофізіології Я. Стреляу характеризує темперамент сукупністю стійких властивостей, вони визначаються особливостями вроджених нервових механізмів особистості. Він виділяє дві основних характеристики темпераменту: реактивність і активність, в його уявленнях були відсутні характеристики емоційності. Реактивність – це величина реакцій людського організму у відповідь на дії, чутливість та здатність до роботи. А активність – це інтенсивність і тривалість актів поведінки, обсяг виконуваних дій» [30, с. 207].

* 1. **Особливості вікової групи здобувачів вищої освіти**

Юнацький вік вважається одним з найвідповідальніших та найголовніших періодів у житті особистості, формується вміння самостійно будувати життєвий шлях і власні переконання, також юнацький вік включає в себе усвідомлення цілей, мотивів та сенсу життя.

Ситуація розвитку юнаків у нашому сучасному світі ускладнена труднощами соціальної перебудови суспільства, виходячи з цього ми розуміємо, наскільки необхідним є вивчення психології сучасних здобувачів вищої освіти, зокрема особливостей впливу темпераменту на поведінку людини у ситуації конфліктної взаємодії [1].

В період юнацького віку перед людиною постає необхідність вирішення питань і завдань щодо її майбутнього. Основними завданнями є: пошуки сенсу, навчально-професійного шляху, вибір життєвої стратегії, створення родини, самореалізація та становлення світогляду.

Юнацький вік характеризується дуже сприятливими умовами для біологічного, соціального розвитку та психологічного розвитку. Утворюються естетичні та морально-ціннісні почуття, визначаються життєві прагнення й цілі. Саме в цей період у людини найвища швидкість реакції, пам’яті, пластичність у формуванні навичок, також відбувається становлення інтелекту, характеру та інтересів. Реалізується високий рівень розвитку інтелектуальних та фізичних сил, удосконалюються творчі можливості. Здобувач вищої освіти швидко освоює соціальні ролі дорослого: професійні, громадянські, сімейні та економічні [19].

Дослідники вважають, що «різні ознаки юнацького віку як особливої соціально-психологічної групи, якій властиві характерні цінності, рішучість в реалізації задумів, норми поведінки і мова, дозвілля, стиль, є свідченням властивої тільки йому соціально-психологічної ситуації розвитку» [9, с. 301].

Здобувача вищої освіти як людину даного віку можна охарактеризувати з трьох сторін:

1. З психологічної, що представляє собою єдність психологічних процесів, станів та рис особистості. Головним у психологічному аспекті є психічні властивості ( характер, темперамент, спрямованість та здібності).
2. З соціальної, вона характеризує приналежність здобувача вищої освіти до певної національності та соціальної групи;
3. З біологічної, сюди відносяться безумовні рефлекси, тип вищої нервової діяльності, фізична сила, риси обличчя, статура, зовнішній вигляд і т. д. [39].

Дослідження вчених показують, що однією з найважливіших психологічних умов, яка повною мірою розкриває якості студентів, притаманних професіоналу, є включення дівчат і хлопців у професійне середовище. Перехід людини на професійне навчання, відкриває новий етап у формуванні її професійної орієнтації на основі трансформації особистості та індивідуальності [17].

Індивідуальність людини перш за все розглядається в психологічній науці як невід’ємна форма духовного буття як самобутньої і унікальної особистості, що здійснюється у творчій діяльності [20]. «Людина як особистість, - зазначає В. І. Слободчиков, - розкривається в оригінальному авторському прочитанні соціальних норм життя, у розвитку власного, суто індивідуального (неповторного та унікального) способу життя та світогляду, слідуючи голосу власної совісті» [2, с. 150].

Сучасні дослідники наголошують, що мікросередовище вважається найважливішим фактором впливу на розвиток особистості. В групах формується мікроклімат, який визначає чи комфортно людині у міжособистісних та міжгрупових відносинах, відбувається вплив на виховання індивіда, формуються позитивні риси характеру, цінності, ідеали й норми поведінки. Таким мікросередовищем для здобувачів вищої освіти є академічна група, а взаємини між людьми мають велике значення в житті та навчанні.

Інтенсивність міжоособистісних контактів, емоційні відносини, взаємні симпатії або антипатії по-різному впливають на ефективність діяльності групи. Тому формування взаємовідносин у колективі – один із головних засобів розвитку позитивних відносин, де визначаються вимогливість, дисциплінованість, взаємна допомога, цілеспрямованість і повага до особистості кожного [22].

Розв’язання проблеми розвитку колективних взаємовідносин в академічній групі спрямована на поліпшення рівня культури і сформованості людини, як особистості в процесі виховання здобувача вищої освіти. Разом з тим самому колективу властива конфліктна поведінка, яку утворюють протилежно спрямована діяльність суперників. Цими діями здійснюються приховані процеси пізнавальної, вольової та емоційної сфери людини. Протилежні потреби, інтереси і мотиви реалізуються в проявах конфліктної взаємодії. Дослідженнями конфліктної поведінки здобувачів вищої освіти займалися: М. Г. Горліченко, В. І. Журавльов, Л. В. Долинська, Л. Г. Подоляк, О. П. Грибок, Л. О. Коберник, К. Мілютіна та В. І. Юрченко, Т. Черкасова, Є. Ю. Пряжников [29].

Юнаки та дівчата, утверджуючись у світогляді, самовизначаючись і самоусвідомлюючись, прагнучи індивідуальної неповторності проявляють високий рівень комунікативності, навчальної діяльності, починають встановлювати у своєму баченні майбутнього близьку і віддалену перспективи, часто переживаючи при цьому кризу ідентичності, «своєрідний момент розвитку, коли однаково динамічно розвивається потенціал особистості й зростає вразливість» [32, с. 485], що стає основою конфліктності.

Кризовим моментом юнацького віку, на думку К. Юнга, «є зіткнення юнака з вимогами реального життя, які не завжди відповідають його власним уявленням. Якщо у нього є ілюзії, що контрастують з дійсністю, то відразу наступають і проблеми» [23, с. 124].

Значний вплив на конфліктність юнака виконує розвиток самосвідомості, який у період юнацького віку збільшую наступні фактори: соціальний статус людини( суспільний престиж, самостійність, значущість майбутньої професії); зміна виду діяльності (практично-професійна діяльність або практично-професійна діяльність); нові форми діяльності, що передбачає свободу вибору, самостійність; розширення сфери контактів, соціального оточення; досягнення віку громадянської та юридичної зрілості, що проектує відповідальність за свої вчинки перед суспільством [46].

Для більш точного і поглибленного розуміння розвитку конфлікту і конфліктної ситуації існує поняття «умови перебігу конфлікту». Вчені вважають, що важливою складовою конфлікту, у якому він відбувається виступає соціально-психологічне середовище, яке представляє собою звичайно різними соціальними групами з їх специфічною динамікою, структурою, цінностями та нормами [25].

Особливу увагу при розв’язанні міжособистісних конфліктів здобувачів вищої освіти треба приділяти викладачам, які працюють із ними (насамперед кураторам). Однією з форм поліпшення їхньої психологічної компетентності, ефективності діяльності щодо запобігання важким ситуаціям, які проявляються у юнаків, особливо це стосується і міжособистісних конфліктів, є психологічна служба та психологічна консультація, яка має діяти при вищому навчальному закладі.

Запобіганню міжособистісним конфліктам сприяє також впровадження психологічного забезпечення навчально-виховного процесу, основними напрямами якого, в першу чергу, повинні стати оптимізація умов навчального процесу, супровід навчальної та громадської здобувачів вищої освіти та організація заходів щодо психогігієни.

Разом з усвідомленням своєї несхожості на інших людей та унікальності приходить відчуття самотності. Юнацьке «Я» ще розпливчасте, невизначене, воно часто переживається як відчуття внутрішньої порожнечі, яку треба чим-небудь заповнити або невиразне занепокоєння. Звідси зростає потреба в спілкуванні і одночасно підвищується його потреба в самоті, вибірковість [52].

Новоутворення особистості: побудова життєвих планів, наявність диференційованої самооцінки, професійне самовизначення, потреба в самовихованні, стійка самосвідомість, формування особистої ідентичності та світогляду [41].

Отже, можна зробити висновок, що юність вважається початком дорослого життя, коли дитинство вже далеко в минулому та періодом становлення особистості. У цьому віці виникає відчуття того, що все життя попереду, а це дає можливість пробувати, помилятися і вести пошук. Життєдіяльність в юності стає дедалі складнішою: розширюється діапазон соціальних інтересів та цілей, з’являється все більше дорослих ролей з відповідною їм мірою відповідальності й самостійності.

* 1. **Класифікація конфліктів і стратегій поведінки особистості в конфліктних ситуаціях**

При дослідженні стратегій поведінки людини в конфліктних ситуаціях, перше на що треба звернути увагу, так це на явище конфлікту та конфліктної ситуації. Необхідно з’ясувати чи є конфліктність рисою особистості та причиною будь-якого конфлікту або ж конфлікт починається внаслідок людської взаємодії з суспільством. Аналізуючи літературу з цього питання, ми можемо стверджувати, що на сьогоднішній день існує безліч підходів до визначення поняття «конфліктні форми поведінки».

Відомий український психолог та доктор психологічних наук Н. І. Пов’якель вважає, що «такий стиль поведінки людини (вербальна, непряма, фізична агресія, маніпулювання та роздратування) зумовлює виникнення конфліктних ситуацій та який супроводжується активним використанням конфліктогенів у поведінці [34, с. 75].

Ю. П. Платонов у своїх роботах визначає конфліктну форму поведінки, як протиборство і зіткнення двох або більше сторін, яке відбувається в поведінкових реакціях і навколишнє середовище оцінює такі дії як відкритий конфлікт» [16].

Т. Гоббс висунув протилежну гіпотезу, стверджуючи, що людина є певним індивідом, для якого інші є тільки сферою існування й перебування та яка діє за правилом «війна всіх проти всіх» [3]. А відомий філософ А.Т. Ішмуратов, підкреслює, що немає конфлікту насправді, «конфлікт – це уявлення про реальну ситуацію, яке конструюється у свідомості кожного з його учасників» [54, с. 42].

Що стосується сучасних зарубіжних теорій конфлікту, то вони зберігають протиставлення в поглядах на проблему конфліктної взаємодії між людьми. Е. Дюркгейм Е. Мейо та Т. Парсонс у своїх теоріях підкреслюють на стабільності й стійкості суспільства, припускаючи, що конфлікт є лише певним відхиленням, «хворобою» людських взаємовідносин. В протилежних теоріях, автори яких є М. Вебер, Р. Дарендорф, К. Маркс і В. Парето наголошують, що конфлікт розглядається як потрібний чинник під час роз’яснення соціальних змін і процесів [4].

Термін «конфлікт» означає «зіткнення», це слово зустрічається у кожній сучасній енциклопедії, його трактують по-різному: стан відкритої, часто затяжної боротьби; стан дисгармонії в стосунках між людьми, інтересами, ідеями та цілями; психічна боротьба на основі внутрішніх протилежних бажань людини; емоційне напруження [47]. Джерелами конфлікту вважаються: соціальний престиж, система поділу таких цінностей, як влада, матеріальні блага, соціальні нерівність й освіта [55].

Психологічна енциклопедія представляє конфлікт як зіткнення протилежно спрямованих, не сумісних одна з одною тенденцій у свідомості кожної сторони, міжгрупових взаємодіях та міжособистісних стосунках, що пов’язані з негативними емоціями та гострими переживаннями [49]. Конфлікти бувають різними: між дітьми та батьками, між подружжям, між країнами і народами, студентами й викладачами, підприємствами та установами, чоловіками й жінками, старшим і молодшим поколінням.

У сучасній психологічній науці існує безліч класифікацій конфліктів різних авторів, які визначаються вибраними критеріями. Найпопулярнішим способом розподілу конфліктів на види можна вважати виділення предмету конфлікту. Наявність різних конфліктних ситуацій у суспільстві пояснює таку кількість класифікацій [45].

Методика російського соціолога А. Здравомислова вважається дуже перспективною, конфлікти класифікуються виходячи з того, хто є конфліктуючими сторонами: міжгрупові та міжособистісні конфлікти поділяються на: групи соціального формування; групи інтересів; етнонаціонального характеру; конфлікти між партіями, асоціаціями, конфлікти між секторами суспільного поділу праці та конфлікти між державними закладами і т. д. [11].

Внутрішньоособистісний конфлікт демонструє собою стан структури особистості, коли одночасно присутні взаємовиключаючі та суперечливі мотиви, ціннісні орієнтири, інтереси й потреби, з якими вона не зможе у потрібний момент справитися самостійно, виокремити пріоритет поводження. Якщо вчасно не роз’язати внутрішньоособистісний конфлікт, то це може спричинити появу гострих суперечностей та призвести соціальної напруги в навколишньому середовищі, надзвичайних ситуацій соціально-політичного характеру.

Міжособистісний конфлікт – це найпоширеніший тип конфлікту, який означає зіткнення людей через відмінності інтересів, цінностей, поглядів, думок та характерів. В ролі опонентів виступають двоє або більше осіб. До таких конфліктів цілком можна віднести конфлікти особистість-група, особистість-особистість, група-група. Міжгруповий конфлікт – це розбіжності поглядів у різних груп між собою, а також між окремими лідерами груп, якщо в умовах конфліктної взаємодії опоненти сприймають свої вчинки в площині міжгрупового вибору, сприймаючи один одного як члени різних груп [6]. Конфлікти, які відбуваються в різноманітних сферах життєдіяльності, набувають політичної значущості, якщо вони зачіпають класові, релігійні, міжнародні, міжнаціональні та демографічні відносини.

Війни. Війна – це збройна боротьба між державами (їх коаліціями) або етнічними, соціальними та іншими спільнотами; у переносному значенні слова – жорстока ступінь політичної боротьби, ворожих відносин між певними політичними силами.

Тероризм. До соціально-політичних конфліктів також належить й тероризм, в сучасному світі це явище дуже поширене. В наші дні майже кожного дня чути повідомлення про різні терористичні акти, а майже нещодавно звертання до терору було винятковим засобом вирішення релігійних або політичних проблем. Терор став органічною складовою сучасного суспільства і набув глобальнішого характеру.

Однією з широко використовуваних і найпопулярніших стратегій дій в конфліктній ситуації є концепція К.В. Томас і Р. X. Кілман. Вони виділяють п’ять основних стилів поведінки: суперництво, співпраця, компроміс, ігнорування й пристосування. В основі відмінностей цих стилів поведінки лежить динаміка взаємовідносин між ступенем готовності йти назустріч інтересам суперника й наполегливості в задоволенні своїх інтересів.

**Стратегія суперництва** виражає прагнення задовольнити тільки свої потреби, не враховуючи інтересів партнера. Правило даної стратегії – «ми або вони», коли в жорсткій конкуренції одна зі сторін докладає зусиль стати головним у вирішенні конфліктного питання. Придержуватися цієї стратегії поведінки можна тільки в тому випадку, якщо у вас є явна перевага перед конкурентом. Суперництво стимулює розвиток, дозволяє домогтися бажаного результату, сприяє прогресу. У деяких ситуаціях наявність суперництва є їх рушійною силою і суттю, наприклад, творчі змагання, випадки працевлаштування, вступу до вищого навчального закладу за конкурсом, спортивні змагання.

**Стратегія співпраці** відрізняється прагненням досягти максимально можливого задоволення своїх потреб та інтересів партнера. Головний принцип цього стилю поведінки – «ми і вони». Звичайно, що така стратегія менш небезпечна. Часто люди вважаю такий варіант бажаним, але в цій конкретній ситуації конфлікт нереальний. Однак у багатьох випадках ситуація здається невирішеною лише тому, що кожен з опонентів виділяє вимоги, які явно суперечать вимогам іншого, і не шукає інших варіантів задоволення своїх інтересів.

**Стратегія компромісу** – це мирне розв’язання проблеми, коли кожна сторона отримує щось, що їй підходить, замість того, щоб продовжувати боротися і, можливо, втратити все. Ідеальним компромісом можна вважати задоволення інтересів кожної сторони наполовину. Однак компроміс часто служить лише тимчасовим виходом із гострої ситуації, тому що жодна зі сторін повністю не відповідає своїм інтересам, і основа конфлікту залишається. Якщо компроміс не рівний для обох сторін, і одна з них поступається більшій за іншу, тоді ризик відновлення конфлікту стає ще вищим.

**Стратегія уникнення** типова для ситуації, в якій не задовольняються чиїсь інтереси. Людина робить вигляд, що конфліктної ситуації не існує і не робить ніяких кроків щодо її змін або розв’язання. У деяких ситуаціях це оптимальна стратегія. З одного боку, вони включають ситуації, які не є особливо важливими для нас і не варті того, щоб витрачати свої духовні сили та матеріальні ресурси на їх вирішення.

З іншого боку, часто невтручання може призвести до відновлення конфлікту, оскільки проблема не вирішена, а інтереси учасників конфлікту залишаються незадоволеними. В результаті цілком розв’язувана ситуація часом перетворюється на нерозв’язувану ситуацію.

**Стратегія пристосування** до суперника призводить до повної капітуляції перед його вимогами та показує дедалі більшу самовдоволеність опонента. Доручення можуть слугувати позитивною поведінковою моделлю для опонента й продемонструвати доброзичливість Часто пристосування стає поворотним моментом у напруженій ситуації, змінюючи свій курс на більш сприятливий. Ця стратегія дозволяє економити ресурси до більш сприятливого моменту [44].

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1**

Вивчення темпераменту, як основи психодинамічної організації особистості і конфлікту, як невід’ємної частини соціальної взаємодії посідає важливе місце в сучасній психологічній науці. Конфлікти проникли в усі сфери сучасного суспільства і через це індивід стикається з ними дуже часто, але конфлікт виконує не тільки негативні функції, так як в процесі конфліктної взаємодії можна виявити цікаве рішення проблеми та знайти щось нове.

Конфлікт дуже складне, емоційне та необхідне соціальне явище. Кожна конфліктна ситуація по-своєму унікальна і неповторна за своїми формами взаємодії двох чи більше сторін, причинами виникнення, результатами й наслідками. Ефективне врегулювання проблеми, що зумовила виникнення конфліктної ситуації, вимагає від кожного індивіда зрозумілого уявлення про загальну специфіку і природу даного типу конфлікту, визначеного стилю поведінки, вибір якого залежить від індивідуально-типологічних особливостей особистості, перш за все від темпераменту.

Під темпераментом треба розуміти комплекс найбільш стійких індивідуально-психологічних особливостей людини, що окреслює динамічну сторону їх психічної діяльності й поведінки. Вчені довели, що тип темпераменту напряму залежить від спадковості, проте окремі показники можуть змінюватися залежно від умов виховання, навчання та трудової діяльності людини. Конкретні вираження типів темпераменту багатогранні. Вони проявляються в діяльності людини, в зовнішній манері його поведінки.

Таким чином, можна визнати вже підтвердженим, що тип темпераменту в людини є вродженим та містить в собі цілу сукупність особливостей особистості, в тому числі і поведінкових, які проявляються при соціальній взаємодії, і особливо яскраво в конфліктних ситуаціях.

**РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТИПУ ТЕМПЕРАМЕНТУ НА ПОВЕДІНКУ ЛЮДИНИ У СИТУАЦІЇ КОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ**

**2.1. Специфіка впливу темпераменту на поведінку людини в ситуації конфліктної взаємодії**

У нашому сучасному світі конфлікт є одним з невід’ємних факторів людського існування, тому він став частиною нашого життя. За всю історію людство пережило чимало криз, непорозуміння, війн, боротьби та перш за все конфліктів.

Вітчизняний доктор юридичних наук та професор І. Е. Ворожейкін пропонує наступне визначення: «Конфлікт – це нормальний прояв соціальних відносин і зв’язків між людьми, спосіб взаємодії при зіткненні несумісних позицій, інтересів і поглядів» [26, с. 98].

Темперамент є одним з найпопулярніших об’єктів досліджень у вітчизняній та світовій психологічній науці. Вплив типу темпераменту на поведінку людини у ситуації конфліктної взаємодії полягає в демонстрації певних якостей, які характеризують схильність особистості до вибору стратегії поведінки в конфлікті [53].

Один з найвидатніших вітчизняних вчених Б. М. Теплов пропонує таке визначення терміну темпераменту: «Темпераментом називають характерний для даної людини комплекс психічних особливостей, які пов’язані з емоційною збудливістю, тобто швидкістю виникнення почуттів, з одного боку, і силою їх - з іншого»[56, с. 578].

Індивід постійно знаходиться у житті сучасного суспільства, його скрізь оточують інші люди, це безпосередньо трапляється в родині, в парку, в дитячому садочку, навчальному закладі, на роботі і т. д. Людина взаємодіє з групою, де кожен має свої індивідуальні особливості: зовнішні якості, темперамент та характер, комунікативні та організаторські здібності, самооцінку, схильність до агресивної чи девіантної поведінки, а також свої цілі, думки, погляди та ідеї. Через це з’являється науково-практичний інтерес до вивчення даних проблем беручи до уваги можливості і особливості індивіда [59]. Вибір тієї чи іншої стратегії поведінки в конфлікті цілком залежить від ситуації, яка склалася, від комунікативної компетентності, психологічної характеристики особистості та як впливає на людину вибрана стратегія поведінки опонента. Вирішення конфлікту – це наслідок сумісної праці сторін, який визначається завершенням протиборства і вирішенням проблемної ситуації, що переросла у конфлікт [21].

У будь-якого конфлікту існують свої причини. Він може мати різну тривалість, масштаб та різну ступінь важкості, вихід з кожної окремої ситуації вимагає багато прийнятих рішень, з яких необхідно вибрати правильний варіант. При вирішенні цих питань треба мислити креативно, нестандратно, далекоглядно та перш за все оперативно, охоплюючи всі аспекти проблеми як в особистій, діловій, так і в емоційній сфері [33].

Конфлікти не можна укладати в єдину універсальну схему. Бувають конфлікти як бійки, коли опоненти поділяють непримиренні протиріччя і можуть розраховувати тільки на перемогу. Інші конфлікти, як дебати, де можливі зіткнення різних точок зору, спірні питання, але обидві сторони можуть розраховувати на компроміси. Виходячи з цього, не може бути універсальних засобів підтримки атмосфери розбіжностей, спеціалісти розробили безліч рекомендацій. У кожному конфлікті повинна бути «стратегія» і «тактика» поведінки. Ці терміни мають військове походження, це цілком доречні, оскільки конфлікт інтерпретується як зіткнення протиборчих сторін.

Термін «стратегія» походить від грец. strategos, що означає мистецтво генерала. Стратегія представляє собою детальний план дій на тривалий період, розрахований на досягнення цілей в майбутньому [27]. Тактика визначає засоби і шляхи, методи й форми дій для досягнення цілей конкретній ситуації в даний момент часу. Тактика і стратегія вирішення конфліктної ситуації обумовлюють різні стилі поведінки людини в залежності від ситуації, яка склалася і особистісних характеристик сторін [37].

Томас-Кілмен у своїй концепції виділяє п’ять основних стилів поведінки людини в конфліктній ситуації – суперництво, співпраця, компроміс, уникнення і пристосування [59]. Жоден з виділених вченим стилів не можна однозначно назвати «поганим» або «хорошим». Кожен з них може бути оптимальним та ефективним у різних ситуаціях та умовах, які відбуваються з розвитком конфлікту. Жодну з наведених стратегій не можна назвати однозначно хорошою чи поганою. Кожна з них може бути оптимальною і забезпечити найкращий ефект залежно від конкретних умов виникнення та розвитку конфлікту. У той же час саме співпраця найбільш відповідає сучасним концепціям конструктивної довготривалої взаємодії між людьми.

Вибираючи стратегію поведінки людини в конфліктній взаємодії в атмосфері дуже напружених взаємовідносин, треба в кожному випадку виходити з значущості досягнення результату і підтримку хороших відносин з суперником. Якщо нічого з вищесказаного не має великої цінності, тоді оптимальним буде вибрати уникнення. Якщо результат дуже важливий, а відносини з противником значні, тоді варто вибрати стратегію суперництва. Якщо стосунки важливіше за все, то краще прибігти до шляху пристосування. І нарешті, якщо результат і відносини мають найважливіше значення, тоді варто вибрати компроміс, або докласти часу і зусиль для досягнення співпраці.

Інколи навіть за найсприятливіших обставин стосунки між людьми не бувають незаперечними та гладкими. Адже поряд зі справжніми думками, поглядами, позиціями в будь-якій групі трапляються помилкові точки зору та міркування, які не відповідають дійсності. Тому згода завжди поєднується з незгодою, критикою та упереджень в інтересах забезпечення продуктивного спілкування [51].

Щоб вирішити конфлікт конструктивного треба брати до уваги наступні умови:

* Система мотивів, потреб, інтересів;
* «Я-концепція» («Я-образ»), уявлення індивіда про самого себе;
* Індивідуально-психологічні властивості особистості.

Потреби особистості – це відсутність будь-чого, що викликає в індивіда бажання до дії. Різноманітність і кількість потреб, які існують в особистості, зумовлюють появу різних вітчизняних та зарубіжних теорій, які пояснюють поведінку людини, в залежності від її потреб (А. Маслоу, Ф. Герценберг, Д. Маклелланд).

Мотив – це сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, які викликають активність індивіда; внутрішнє прагнення до діяльності, яке пов’язано із задоволенням даних потреб [21].

Не менш важлива характеристика, яка визначає поведінку людини в конфлікті, є «Я-концепція» («Я-образ»), уявлення індивіда про самого себе, ця теорія була розроблена К. Р. Роджерсом. Я-концепція утворюється в процесі взаємодії людини з зовнішнім світом і вона є безпосереднім механізмом саморегуляції її поведінки.

Переходимо до останньої характеристики – індивідуально-психологічні властивості особистості, це те, що закладено в дитині від самого народження, визначається ступенем вираження таких характеристик, як динамічність і активність, точніше темперамент особистості. Під цим терміном розуміють індивідуальну динаміку поведінки і психіки, яка з’являється в діяльності незалежно від її мотиву, змісту і цілей, є постійною і стійкою впродовж всього життя і характеризує тип темпераменту [8].

Отже, темперамент містить в собі весь комплекс природжених особливостей людини, які безпосередньо яскраво проявляються в конфліктній взаємодії. Таким чином, можна припустити, що існує сильний зв’язок між темпераментом і конфліктністю.

**2.2. Дослідження впливу типу темпераменту на поведінку людини в ситуації конфліктної взаємодії**

**«Айзенка особистісний опитувальник на визначення типу темпераменту** [18] (Eysenck Personality Inventory, або ЕРI), був вперше опублікований в 1963 році і містить 57 питань, 24 з яких призначено на виявлення екстраверсії-інтроверсії, а 24 інших на оцінку емоційної стабільності-нестабільності (нейротизма), решта 9 містять контрольну групу питань, розроблено для оцінки щирості випробуваних, його ставлення до обстеження та достовірності результатів».

Г. Айзенк, розглядаючи матеріали дослідження 700 солдатів-невротиків, прийшов до висновку, що всю сукупність описаних рис людини можна уявити за допомогою двох головних чинників: екстраверсії (інтроверсії) і нейротизма. Перший з цих чинників вважається біполярним і представляє характеристику індивідуально-психологічного складу людини, крайні полюси якого відповідають орієнтації особистості або на світ зовнішніх об’єктів (екстраверсія), або на суб’єктивний внутрішній світ (інтроверсія).

Екстравертам властиві такі якості, як імпульсивність, товариськість, гнучність поведінки, часто зміна настрою, широке коло знайомств, велика ініціативність (але мала наполегливість). Вони діють під впливом моменту, віддають перевагу руху та дії, мають тенденцію до агресивності. Інтровертам властива соціальна пасивність, стриманість, сором’язливість, замкнутість, але досить велика наполегливість і посидючість, вони схильні до труднощів соціальної адаптації. Вони часто обмірковують і планують свої дії заздаледь та не довіряють раптовим спонуканням, їх складно вивести з себе.

Що стосується нейротизму, що він описує деякий стан, який характеризує людину з боку тривожності, емоційної стійкості, можливих вегетативних розладів, депресивних станів та рівня самоповаги та нестійкості в стресових ситуаціях. У представників з високими показниками за шкалою нейротизму в несприятливих стресових ситуаціях може розвинутися невроз. Цей фактор також є біполярним і складає шкалу, на одному полюсі розташовуються люди, які мають надзвичайну стійкість, прекрасну адаптованість та зрілість, а на іншому – надзвичайно знервовані, погано адаптовані та нестійкі люди. Також велика кількість людей розташовується між цими полюсами, ближче до середини. Перетин цих двох біполярних характеристик дозволяє отримувати досить цікавий і несподіваний результат – чітке віднесення особистості до одного з чотирьох типів темпераменту.

Отже, використовуючи дані дослідження за шкалами екстраверсії, інтроверсії і нейротизму, можна вивести показники темпераменту особистості за класифікацією І. П. Павлова, який описав чотири класичних типи: холерик (сильний, неврівноважений, рухливий), сангвінік (сильний, врівноважений, рухливий), флегматик (сильний, врівноважений, інертний), меланхолік (слабкий, неврівноважений, інертний).

**Холерик** – сильний тип нервової системи. Рух, дисбаланс, хвилювання переважають над гальмуванням. Для них характерна висока активність, життєрадісність і наполегливість. Їх тенденція - екстраверти. Вони люблять бути в центрі уваги. У спілкуванні вони нерозбірливі і схильні до суперечок, нетерплячі, нестримні, запальні, у відносинах з іншими - жорсткі, надмірні і прямолінійні. Їм бракує самоконтролю. Однак у їхньому гніві немає ненависті, і вони люблять інших, чим більше, тим швидше вони їм піддаються. І. Кант пише, що холерики охоче стають начальниками, які не люблять працювати на самоті, а лише ведуть.

**Сангвініки** – люди з сильною, врівноваженою і рухливою нервовою системою. Вони активні, товариські та легко адаптуються до різних умов. Вони доброзичливі, швидко спілкуються з людьми, легко встановлюють з ними добрі стосунки. У дружбі вони живі, веселі, оптимістичні. За своєю орієнтацією вони є екстравертами. Вони емоційні, з виразною мімікою та пантомімою, якими легко керувати: активний жест: мова чітка, голосна, швидка. Вони легко беруться за нову справу, але доводять її до кінця лише тоді, коли це їм цікаво.

**Людина-флегматик** сильна, врівноважена, інертна. Вони мають низький рівень активної поведінки, повільність, стриманість, наполегливість. Залишаються спокійними навіть у складних ситуаціях. Вони адекватно реагують на вплив зовнішнього середовища, вони не пристосовані до швидких змін у ньому. Флегматики ставляться до інших однаково, товариські, але погано зосереджені. За своєю орієнтацією вони є інтровертами. Їхні відчуття виникають повільно, але вони сильні, глибокі і постійні. Жести та міміка не відрізняються, дефіцитні. Вони вміють контролювати свої емоції. Їх важко дратувати, вони рідко зляться.

**Меланхолік** – слабкий, неврівноважений, інертний: мають низький рівень активності, бояться нових ситуацій, втрачають мужність у нових умовах. Вони замкнуті, сором’язливі, нерішучі, уникають контактів з незнайомими людьми. За своєї орієнтацією – інтроверти. Меланхоліки дуже вразливі люди, почуття характеризуються повільним перебігом і тривалістю. Вони глибоко переживають будь-які події в житті, особливо образи та невдачі, однак, на відміну від холерика, вони не демонструють зовні своїх почуттів. Рух стриманий, мова сповільнена, тиха, іноді переходить у шепіт.

**Тест-опитувальник на акцентуації характеру Г. Шмішека** – це особистісний опитувальник, який був опублікований Г. Шмішеком в 1970 році та розроблений для діагностики типу акцентуації особистості та є реалізацією типологічного підходу до її вивчення [49].

Методика містить 88 питань, на які потрібно відповісти «так» чи «ні». За допомогою цієї методики визначаються 10 типів акцентуації особистості (за класифікацією К. Леонгарда).

Теоретичною основою даного опитувальника є концепція «акцентуйованих особистостей» К. Леонгарда. Всі риси особистості розділені на основні та додаткові. Основні – стрижень особистості, вони визначають процеси її адаптації, розвиток, психічне здоров’я. У разі впливу негативних умов і факторів вони можуть набувати патологічний характер, руйнуючи структури особистості. Люди, в яких основні риси яскраво виражені, К. Леонгард назвав «акцентуйованими». Дані особливості не треба розглядати як патологічні, це такий випадок, коли «загострюються» властиві кожній людині особливості. К. Леонгард визначив, що в акцентуйованих особистостей потенційно закладені як можливості соціально позитивних досягнень, так і соціально негативний заряд.

Інтерпретація результатів:

Максимальна сума балів одержуваних в результаті тестування - 24. За деякими джерелами, ознакою акцентуації вважається величина, що перевершує 12 балів. Інші ж на підставі практичного застосування опитувальника вважають, що сума балів в діапазоні від 15 до 19 говорить лише про тенденції до того чи іншого типу акцентуації. І лише в разі перевищення 19 балів риса характеру є акцентуйованою.

Типи акцентуації:

1. **Демонстративний тип**

Даний тип характеризується підвищеною демонстративністю поведінки, здатністю до витіснення, рухливістю, жвавістю, легкістю встановлених контактів. Схильний до нещирості, брехливості, фантазування, та авантюризму, спрямований на прикрашання своєї персони. Ним керує потреба у визнанні, прагнення до лідерства, спрага постійної уваги до себе, жага похвали і влади. Демонструє емоційну лабільність (зміна настрою), високу пристосованість до людей, схильний до інтриг. Дуже часто похвала інших в його присутності викликає в нього неприємні відчуття.

1. **Застрягаючий тип**

Характеризується занудством, помірною товариськістю, схильний до моралі, неговіркий, інертний в прояві афектів, страждає від видуманої несправедливості до нього. Через це проявляє недовірливість і настороженість до людей, вразливий, чутливий до образ, мстивий та підозрілий. Прагне досягати високих результатів в будь-якій справі і буває дуже наполегливим, щоб досягнути поставленої цілі. Основні риси: образливість, підозрілість, правдолюбство, ревнощі).

1. **Педантичний тип**

Людей цього типу відрізняє інертність психічних процесів, ригідність, акуратність та пунктуальність. В конфлікти вони вступають дуже рідко, виступаючи частіше пасивною стороною, довго переживають стреси. Сильно реагують на будь-який прояв порушення порядку, пред’являють оточуючим багато формальних вимог. Особливу увагу люди цього типу приділяють порядку та чистості, схильні жорство слідувати плану, не порушуючи його. Добросовісні та скурпульозні, часто поступаються лідерством іншим людям.

1. **Збудливий тип**

У людей такого типу простежується ослаблення контролю над спонуканнями і потягами, недостатня керованість, інстинктивність, грубість, підвищена імпульсивність, схильність до конфліктів, брані й хамства. Запальний, дратівний, ніяка робота для нього не є привабливою, так само виявляє небажання вчитися, тому часто змінює місце навчання і роботи. Індивіди даного типу відрізняються сповільненістю невербальних і вербальних реакцій та низькою контактністю.

1. **Гіпертимний тип**

Товариськість, велика рухливість, балакучість, надмірна самостійність, вираженість міміки, жестів, пантоміміки, брак почуття дистанції в стосунках з іншими людьми, схильність до пустощів. Такі люди дуже люблять спілкуватися з іншими людьми, але дуже часто відхиляться від початкової теми в розмові. Вони люблять гуляти з однолітками, прагнуть ними командувати, завжди вносять багато шуму в будь-яку компанію. Особистості цього типу завжди мають добре самопочуття і дуже гарний настрій, високий життєвий тонус, здоровий сон та хороший апетит.

1. **Дистимічний тип**

Людям такого типу властиві пригніченість настрою, серйозність, слабкість вольових зусиль Для них характерна занижена самооцінка, песимістичне ставлення до життя, а також небагатослівність в розмові та низька контактність, але вони дуже цінують тих, хто з ними дружить. Ці люди є індивідуалістами й домосідами, ведуть замкнутий спосіб життя (частіше за все інтроверти). Загальмовані, похмурі, схильні фіксувати свою увагу на тіньових сторонах життя.

1. **Тривожний тип**

Діти тривожного типу часто бояться тварин, темряви та залишатися вдома одні. Їм не подобаються жваві й гучні однолітки, вони переживають почуття сором’язливості та страху, для них дуже великий стах викликають перевірки, контрольні роботи й іспити, часто соромлять відповідати перед класом або великою аудиторією, а також не люблять гучні ігри. Їм властива низька контактність, невпевненість у собі, боязкість. У них рано формується почуття відповідальності, високі етичні та моральні вимоги.

1. **Афективно-екзальтований тип**

Яскрава риса цього типу – відчуття радості, щастя, насолоди, а також здатність захоплюватися. Їм властива балакучість, висока контактність , влюбливість. Особистості цього типу дуже емоційні, альтруїстичні, вони легко приходять в захват від радісних подій в їх житті й повний відчай від сумних. Люди з афективно-екзальтованим типом акцентуації характеру часто сперечаються, але відкритих конфліктів не люблять, але в таких ситуаціях бувають і активною, і пасивною стороною. Мають хороший смак, вміють співчувати, проявляють щирість почуттів.

1. **Емотивний тип**

Висока емоційність, тривожність, чутливість, балакучість, вразливість, мають глибокі реакції, життєві події сприймають дуже серйозно, радіють успіхам інших. Яскраво виражені риси цього типу – гуманність, чуйність, співпереживання людям та тваринам. Вони рідко вступають в конфлікти, образливі, але не показують це. Підлітки сильно реагують на гострі сцени з фільмів (насилля, вбивство) це може викликати в них сильне потрясіння, що приведе до порушення сну.

1. **Циклотимний тип**

Даний тип характеризується зміною дистимних і гіпертимних станів. В них дуже часто відбувається зміна настрою, це залежить від зовнішніх подій. Радісні події викликають у них підвищену балакучість, жагу до діяльності, стрибки ідей, а сумні – сповільненість мислення і реакцій, пригніченість, також через це в них часто змінюється манера спілкування з близькими та оточуючими людьми.

**Методика «Особистісна агресивність і конфліктність» (А****. П. Ковальов, Е. П. Ельїн)** [28]. Методика призначена для виявлення схильності індивіда до агресивності та конфліктності як особистісних характеристик.

Конфліктність особистості – це риса характеру, що впливає на частоту виникнення конфлікту і вступу до нього людини.

Конфліктність особистості обумовлюється дією таких психологічних рушійних сил, як рівень агресивності, емоційний стан, особливість темпераменту, компетентність в спілкуванні. А також низкою соціальних причин – умовами середовища, життєдіяльності, загального рівня культури й соціального оточення. Отже, конфліктність – це сукупність показників, яка пов’язана з особистісними передумовами.

Особисті ситуативні передумови такі:

1. почуття невизначеності, невпевненості;
2. стомлення;
3. нестійкість настрою;
4. підвищена збудливість;
5. стан сугестивності.

Вам пропонується ряд тверджень. При згоді з твердженням в карті опитування у відповідних квадратиках поставте знак «+» ( «Так»), при незгоди - знак «-» ( «Ні»).

За кожну відповідь «Так» або «Ні» відповідно за ключем по кожній шкалі нараховується 1 бал. По кожній шкалою випробовувані можуть набрати від 0 до 10 балів.

Дана методика допоможе визначити позитивну агресивність, негативну агресивність, узагальнений показник конфліктності.

Агресивна поведінка – це мотивована негативна поведінка, що суперечить нормам співіснування людей, що спричиняє шкоди об’єктам нападу, що завдає фізичний збиток людям або викликає у них психологічний дискомфорт. Позитивна агресивність – це така поведінка, яка допомагає людині досягти бажаної мети, але при цьому завдає незначний дискомфорт іншим. До позитивної агресивності відносяться такі якості як: наполегливість та непоступливість. Ці якості допомагають власникові в досягненні мети, але не у всіх ситуаціях вони необхідні. Негативна агресивність – це така поведінка людини, яка викликає психологічний дискомфорт у інших людей. До негативної агресивності відносяться такі якості, як: мстивість, нетерпимість до думки інших. Сума балів за шкалами безкомпромісності, запальності, образливості, підозрілості – узагальнений показник конфліктності.

**Методика «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томаса** [32]. Американський психолог та соціолог К. Томас у своїй теорію про вивчення конфліктних явищ звернув увагу на зміни звичайного ставлення до конфліктів. Він вказував, що на ранніх стадіях їх дослідження часто застосовувався термін «вирішення конфліктів», К. Томас наголошував, що термін передбачає, що конфлікт необхідно з’ясовувати. Метою розв’язання конфліктів, був деякий досконалий неконфліктний стан, де люди працюють в максимальній гармонії один з одним. Проте останнім часом здійснилася суттєва зміна в ставлення спеціалістів до цього елементу дослідження конфліктів. Це було викликано принаймні двома факторами: поширення числа досліджень, що показують позитивні функції конфліктів, усвідомлення марності зусиль для повного усунення конфліктів.На думку автора, наголос має бути перенесено з усунення конфліктів на регулювання ними. К. Томас вважає потрібним зосередити увагу на таких факторах вивчення конфліктів: яка структура поведінки в конфліктних ситуаціях специфічна для людей, яка з них є більш результативна чи деструктивна, яким чином можливо стимулювати продуктивну поведінку.

Для характеристики типів поведінки людей в конфліктних ситуаціях К. Томас рекомендує використовувати двомірну модель регулювання конфліктів, фундаментальним визначенням в якій є співробітництво, яке пов’язане з увагою людини до інтересів інших людей, які включені в конфлікт, і наполегливість, для якої характерний фактор на захисті особистих інтересів. Відповідно до цих двох основних вимірах К. Томас виділяє наступні способи регулювання конфліктів:

1. суперництво як бажання добитися задоволення своїх інтересів на шкоду іншому;
2. співробітництво, коли учасники ситуації прибігають до альтернативи, повністю забезпечують інтереси обох сторін.
3. компроміс;
4. уникнення, для якого специфічно як відсутність прагнення до кооперації, так і відсутність тенденції до досягнення власних цілей;
5. пристосування, що означає в протилежність суперництва принесення в жертву власних інтересів заради іншого;

К. Томас вважає, що при уникнення конфлікту з одного боку не досягає успіху, при таких формах поведінки, як конкуренція, пристосування і компроміс, або один з учасників виявляється у виграші, а інший програє, або обидва програють, тому що йдуть на компромісні поступки. І тільки в ситуації співробітництва обидві сторони виявляються у виграші.

У своєму опитувальнику по виявленню типових форм поведінки К. Томас описує кожний з перерахованих можливих варіантів 12 судженнями про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. У різних поєднаннях вони згруповані в 30 пар, у кожній з яких респонденту пропонується вибрати те судження, яке є найтиповішим для його поведінки.

**2.3. Психологічний та статистичний аналіз результатів констатувального експерименту**

В бакалаврській кваліфікаційній роботі емпіричне дослідження особливостей впливу темпераменту на поведінку людини у ситуації конфліктної взаємодії проводилося в один етап в Східноукраїнському національному університеті імені Володимира Даля м. Сєвєродонецьк. Досліджено вплив темпераменту на поведінку людини в ситуації конфліктної взаємодії та вибір стратегії поведінки в конфлікті.

Були застосовані чотири методики: Айзенка особистісний опитувальник, тест-опитувальник на акцентуації характеру Леонгарда-Шмішека; методика «Особистісна агресивність і конфліктність та методика «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томаса.

Об’єктом дослідженняв даній роботі єповедінка людини в ситуації конфліктної взаємодії, а предметом **–** вплив типу темпераменту на поведінку людини в ситуації конфліктної взаємодії.

У дослідженні брали участь здобувачі вищої освіти другого та третього курсу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, спеціальності 053 Психологія, груп ПС-18д та ПС-19д (вік 18-22 років), 30 осіб, з них: 24 дівчини та 6 юнаків (див. табл. 2.1):

**Таблиця 2.1**

**Респонденти**

|  |  |
| --- | --- |
| **№** | **Респондент** |
| 1. | Карина А. |
| 2. | Олександр Б. |
| 3. | Ганна Г. |
| 4. | Надія Г. |
| 5. | Карина К. |

**Продовж. табл. 2.1**

|  |  |
| --- | --- |
| 6. | Вікторія К. |
| 7. | Ангеліна К. |
| 8. | Ганна К. |
| 9. | Олена К. |
| 10. | Максим Л. |
| 11. | Кристина М. |
| 12. | Володимир М. |
| 13. | Анастасія М. |
| 14. | Анастасія О. |
| 15. | Руслан П. |
| 16. | Дар’я П. |
| 17. | Аліна П. |
| 18. | Софія Т. |
| 19. | Дар’я Ф. |
| 20. | Ганна Ш. |
| 21. | Тетяна Я. |
| 22. | Ганна Л. |
| 23. | Тетяна Л. |
| 24. | Владислав Ш. |
| 25. | Марія К. |
| 26. | Олена К. |
| 27. | Вікторія Н. |
| 28. | Валерія А. |
| 29. | Галина Г. |
| 30. | Кирило К. |

За результатами дослідження за особистісним опитувальником Айзенка (див. табл. 2.2) отримані наступні результати:

**Таблиця 2.2**

**Результати дослідження за особистісним опитувальником Айзенка**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Респондент** | **Шкала брехні** | **Шкала екстраверсії** | **Шкала нейротизму** | **Тип темпераменту** |
| 1. | Карина А. | 2 б. | 21 б. | 18 б. | **Холерик** |
| 2. | Олександр Б. | 4 б. | 4 б. | 16 б. | **Меланхолік** |
| 3. | Ганна Г. | 3 б. | 16 б. | 10 б. | **Сангвінік** |
| 4. | Надія Г. | 4 б. | 11 б. | 18 б. | **Меланхолік** |
| 5. | Карина К. | 2 б. | 20 б. | 17 б. | **Холерик** |
| 6. | Вікторія К. | 2 б. | 11 б. | 10 б. | **Флегматик** |
| 7. | Ангеліна К. | 0 б. | 7 б. | 19 б. | **Меланхолік** |
| 8. | Анна К. | 1 б. | 21 б. | 20 б. | **Холерик** |
| 9. | Олена К. | 2 б. | 11 б. | 20 б. | **Меланхолік** |
| 10. | Максим Л. | 4 б. | 15 б. | 4 б. | **Сангвінік** |
| 11. | Кристина М. | 4 б. | 7 б. | 11 б. | **Флегматик** |
| 12. | Володимир М. | 2 б. | 6 б. | 9 б. | **Флегматик** |
| 13. | Анастасія М. | 4 б. | 14 б. | 11 б. | **Сангвінік** |
| 14. | Анастасія О. | 2 б. | 11 б. | 17 б. | **Меланхолік** |
| 15. | Руслан П. | 2 б. | 7 б. | 13 б. | **Меланхолік** |
| 16. | Дар’я П. | 2 б. | 12 б. | 20 б. | **Проміжний темперамент Х і М** |
| 17. | Аліна П. | 4 б. | 8 б. | 11 б. | **Флегматик** |
| 18. | Софія Т. | 1 б. | 21 б. | 20 б. | **Холерик** |
| 19. | Дар’я Ф. | 4 б. | 8 б. | 1 б. | **Флегматик** |
| 20. | Анна Ш. | 1 б. | 3 б. | 7 б. | **Флегматик** |
| 21. | Тетяна Я. | 4 б. | 5 б. | 7 б. | **Флегматик** |
| 22. | Анна Л. | 1 б. | 9 б. | 21 б. | **Меланхолік** |

**Продовж. табл. 2.2**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 23. | Тетяна Л. | 3 б. | 14 б. | 14 б. | **Холерик** |
| 24. | Владислав Ш. | 1 б. | 16 б. | 16 б. | **Холерик** |
| 25. | Марія К. | 3 б. | 9 б. | 15 б. | **Меланхолік** |
| 26. | Олена К. | 3 б. | 19 б. | 15 б. | **Холерик** |
| 27. | Вікторія Н. | 2 б. | 9 б. | 17 б. | **Меланхолік** |
| 28. | Валерія А. | 4 б. | 14 б. | 9 б. | **Сангвінік** |
| 29. | Галина Г. | 3 б. | 19 б. | 14 б. | **Холерик** |
| 30. | Кирило К. | 1 б. | 18 б. | 15 б. | **Холерик** |

Згідно з табл. 2.2, можна зробити висновок, що найчастіше серед респондентів зустрічаються люди з типом темпераменту холерика та меланхоліка, рідше з типом темпераменту сангвініка та флегматика. Також один з респондентів має проміжний тип темпераменту холерика та меланхоліка.

З таблиці видно, що в даній групі випробуваних холеричного типу особистості відповідають 30% опитаних. Для них характерна висока активність, життєрадісність і наполегливість. Вони люблять бути в центрі уваги. У спілкуванні холерики схильні до суперечок, нетерплячі, нестримні, запальні, у відносинах з іншими - жорсткі, надмірні і прямолінійні.

До сангвініків можна віднести 13% респондентів. Ці люди з сильною, рухливою й врівноваженою нервовою системою. Вони активні, товариські та легко адаптуються до різних умов. Частіше за все доброзичливі, швидко спілкуються з людьми, легко встановлюють з ними добрі стосунки. У дружбі вони живі, веселі, оптимістичні.

Флегматичному типу відповідають 23% опитуваних. Люди такого типу сильні, врівноважені та інертні. Вони мають низький рівень активної поведінки, повільність, стриманість, наполегливість, залишаються спокійними навіть у складних ситуаціях. Флегматики ставляться до інших однаково, товариські, але погано зосереджені. Їхні відчуття виникають повільно, але вони сильні, глибокі і постійні.

До меланхолічного типу відносяться 30% респондентів. Дані особи слабкі, неврівноважені, інертні: мають низький рівень активності, бояться нових ситуацій, втрачають мужність у нових умовах. Вони замкнуті, сором’язливі, нерішучі, уникають контактів з незнайомими людьми. Меланхоліки дуже вразливі люди, почуття характеризуються повільним перебігом і тривалістю.

За результатами дослідження за опитувальником Г. Шмішека акцентуацій характеру (див. табл. 2.3) отримані наступні результати. Двадцять респондентів мають ярко виражені акцентуації – шістнадцять дівчат (гіпертимна, афективно-екзальтована, циклотимна, емотивна, тривожна, педантична, збудлива, застягаюча та демонстративна акцентуації характеру) й чотири хлопчики (застягаюча, дистимічна, афективно-екзальтована, циклотимна та гіпертимна акцентуації характеру).

У інших опитуваних немає виражених акцентуацій характеру, але результати деяких з них вказують на тенденцію до того чи іншого типу (двадцять три дівчинки мають тенденції до демонстративного, застрягаючого, педантичного, збудливого, емотивного, гіпертимного, циклотимного, тривожного, дистимічного та афективно-екзальтованого типів акцентуацій характеру); (шість хлопчиків мають тенденції до демонстративного, афективно-екзальтованого, циклотимного, гіпертимного, педантичного, дистимічного, застрягаючого, збудливого, тривожного, емотивного типу акцентуацій характеру).

**Таблиця 2.3**

**Результати дослідження за опитувальником акцентуацій характеру**

**Г. Шмішека**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Тип акцентуацій | | | | | | | | | |
| П. | Дис. | Т. | Зас. | Дем. | Е. | Зб. | Г. | Ц. | А. |
| Присутні акцентуації (хлопці) |  | 1 |  | 1 | 1 |  |  | 1 | 2 | 2 |
| Тенденції до акцентуації (хлопці) | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| Присутні акцентуації (дівчата) | 1 |  | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 5 | 8 | 10 |
| Тенденції до акцентуації (дівчата) | 6 | 2 | 7 | 14 | 11 | 14 | 7 | 7 | 7 | 6 |

Можна зробити висновок, що серед респондентів найчастіше зустрічаються гіпертимний, циклотимний, емотивний та афективно-екзальтований типи акцентуацій характеру. Також одинадцять респондентів мають кілька типів акцентуацій характеру (вісім з них дівчата і троє хлопців).

У осіб з гіпертимним типом акцентуації спостерігається надзвичайна балакучість, вираженість жестів і міміки, контактність; такі люди схильні до боротьби за лідерство, пустощів, тому вони важко уживаються в умовах жорстокої дисципліни, так само вони непосидючі й рухливі, через це вони часто відволікаються від важливих речей.

Для здобувачів вищої освіти з циклотимний типом акцентуації властива часта зміна настрою, яка залежність від зовнішніх подій, завдяки радісним подіям у них підвищена балакучість, стрибки ідей, а сумні події призводять до пригніченості, зміні манери спілкування з оточуючими людьми, сповільненості мислення і реакцій.

Афективно-екзальтований тип характерний для людей з крайньою вразливістю, бурхливою реакцією на життя, їх зовнішні прояви відрізняються великою інтенсивністю, однаково легко бувають у захваті від радісних подій і у відчай від сумних.

Емотивний тип характеризується чутливістю і глибокими реакціями в області тонких емоцій, люди даного типу тримають образи в собі. Для них характерні емоційність, чутливість, вразливість, співпереживання людям, тому вони рідко вступають в конфлікти.

У демонстративних типів головними особливостями є спрага уваги до власної персони, легкістю у встановленні контактів, а так само схильність до фантазування, позерства і удавання.

Застрягаючий тип характеризує занудство, схильність до моралі, помірна товариськість, ці люди неговіркі та часто страждають від несправедливості по відношенню до себе.

Тривожного типу властива боязкість, покірність, низька контактність, люди такого типу полохливі і не впевнені в собі, тому не можуть відстояти свою позицію в суперечці. Так само виражено почуття відповідальності, обов'язку, високі етичні й моральні вимоги.

Для збудливого типу характерні такі риси, як ослаблення контролю над спонуканнями і потягами, підвищена імпульсивність, недостатня керованість. Для цього типу властиві інстинктивність, безглуздого, нетерпимість, схильність до конфліктів, тому у таких особистостей дуже низька контактність у спілкуванні.

Педантичний тип характеризується пунктуальністю, сумнівам в правильності виконування роботи, акуратністю, охайністю і сумлінністю, схильний до частих самоперевірок, формалізму.

Дистимний тип відрізняється пригніченістю настрою, серйозністю, заниженою самооцінкою, повільністю, песимістичним ставленням до майбутнього, слабкістю вольових зусиль, низькою контактністю небагатослівністю.

За результатами дослідження за методикою «Особистісна агресивність і конфліктність» (див. табл. 2.4) отримані наступні результати:

**Таблиця 2.4**

**Результати дослідження за методикою «Особистісна агресивність і конфліктність»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Респондент** | **Позитивна агресивність** | **Негативна агресивність** | **Конфліктність** |
| 1. | Карина А. | 12 б. (середній) | 8 б. (середній) | 25 б. (середній) |
| 2. | Олександр Б. | 6 б. (низький) | 11 б. (середній) | **28 б.(високий)** |
| 3. | Ганна Г. | 11 б. (середній) | 5 б. (низький) | 18 б. (середній) |
| 4. | Надія Г. | 4 б. (низький) | 9 б. (середній) | 25 б. (середній) |
| 5. | Карина К. | 12 б. (середній) | 8 б. (середній) | 25 б. (середній) |
| 6. | Вікторія К. | 6 б. (низький) | 6 б. (низький) | 15 б. (низький) |
| 7. | Ангеліна К. | 1 б. (низький) | 6 б. (низький) | **29 б. (високий)** |
| 8. | Анна К. | 10 б. (середній) | 8 б. (середній) | **31 б. (високий)** |
| 9. | Олена К. | 6 б. (низький) | 10 б. (середній) | 24 б. (середній) |
| 10. | Максим Л. | 7 б. (низький) | 6 б. (низький) | 14 б. (низький) |
| 11. | Кристина М. | 4 б. (низький) | 8 б. (середній) | 20 б. (середній) |
| 12. | Володимир М. | 4 б. (низький) | 4 б. (низький) | 18 б. (середній) |
| 13. | Анастасія М. | 1 б. (низький) | 4 б. (низький) | 16 б. (низький) |
| 14. | Анастасія О. | 5 б. (низький) | **15 б. (високий)** | **36 б. (високий)** |
| 15. | Руслан П. | 5 б. (низький) | 6 б. (низький) | 25 б. (середній) |
| 16. | Дар’я П. | 6 б. (низький) | 10 б. (середній) | 25 б. (середній) |
| 17. | Аліна П. | 8 б. (середній) | 8 б. (середній) | 20 б. (середній) |
| 18. | Софія Т. | 12 б. (середній) | **17 б. (високий)** | **33 б. (високий)** |
| 19. | Дар’я Ф. | 5 б. (низький) | 10 б. (середній) | 16 б. (низький) |
| 20. | Анна Ш. | 3 б. (низький) | 9 б. (середній) | 20 б. (середній) |

**Продовж. табл. 2.4**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 21. | Тетяна Я. | 3 б. (низький) | 9 б. (середній) | 11 б. (низький) |
| 22. | Анна Л. | 9 б. (середній) | 5 б. (низький) | **31 б. (високий)** |
| 23. | Тетяна Л. | 10 б. (середній) | 14 б. (середній) | **29 б. (високий)** |
| 24. | Владислав Ш. | 4 б. (низький) | 4 б. (низький) | **29 б. (високий)** |
| 25. | Марія К. | 5 б. (низький) | 6 б. (низький) | 22 б. (середній) |
| 26. | Олена К. | 9 б. (середній) | 8 б. (середній) | 24 б. (середній) |
| 27. | Вікторія Н. | 10 б. (середній) | 11 б. (середній) | 13 б. (низький) |
| 28. | Валерія А. | 8 б. (середній) | 8 б. (середній) | 18 б. (середній) |
| 29. | Галина Г. | 7 б. (низький) | 6 б. (низький) | 25 б. (середній) |
| 30 | Кирило К. | 8 б. (середній) | 5 б. (низький) | **28 б. (високий)** |

Згідно з табл. 2.4, можна зробити висновок, що найчастіше серед респондентів зустрічаються люди з низьким рівнем позитивної агресивності, середнім рівнем негативної агресивності та конфліктності.

Щодо показників за шкалами наполегливості та непоступливості 60% респондентів мають низький рівень позитивної агресивності, а 40% середній рівень. Жоден зі здобувачів вищої освіти не має високий рівень позитивної агресивності.

Аналіз отриманих даних за шкалами мстивості та нетерпимості до думки інших показує, що 40% респондентів мають низький рівень, 54% середній, а 6% опитуваних володіють високим рівнем негативної агресивності, поведінка таких людей завдає психологічний дискомфорт іншим людям.

Отримані дані відображені на таблиці показують, що за шкалами образливості, запальності, безкомпромісності та підозрілості 20% респондентів мають низький рівень, 50% середній, а 30% володіють високим рівнем конфліктності.

За результатами дослідження за методикою «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас отримані наступні результати (див. табл. 2.5).

**Таблиця 2.5**

**Результати дослідження за методикою «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Стилі поведінки в конфліктній ситуації** | **Кількість здобувачів вищої освіти** | **% співвідношення** |
| **1.** | **Суперництво** | 5 | 17% |
| **2.** | **Співпраця** | 9 | 30% |
| **3.** | **Компроміс** | 12 | 40% |
| **4.** | **Уникнення** | 3 | 10% |
| **5.** | **Пристосування** | 1 | 3% |

Згідно з табл. 2.5, можна зробити висновок, що найчастіше респонденти більш схильні до такого стилю поведінки в конфліктній ситуації як компроміс, з них 40% відносяться до цього стилю. Люди даного типу вирішують конфлікт мирно, коли кожна сторона отримує щось, що їй підходить, замість того, щоб продовжувати боротися і, можливо, втратити все.

17% здобувачів вищої освіти мають стилю суперництва, ці люди прагнуть задовольнити тільки свої інтереси, не враховуючи інтересів партнера. Суперництво стимулює розвиток, дозволяє домогтися бажаного результату, сприяє прогресу.

30% опитуваних обирають співпрацю, ця стратегія вважається найбільш ефективною в конфлікті. Вона прогнозує спрямованість суперників на конструктивне обговорення проблеми, розгляд іншого не як ворога, а як союзника в пошуку рішення сформованої ситуації.

У 10% респондентів домінує стиль поведінки в конфліктній ситуації – уникнення, така поведінка типова для ситуації, в якій не задовольняються чиїсь інтереси. Людина не хоче сприймати конфліктну ситуацію, робить вигляд, що її не існує та уникає її, не роблячи ніяких кроків щодо її розв’язання або зміни.

А 3% здобувачів вищої освіти обрали пристосування, ця стратегія дозволяє економити ресурси до більш сприятливого моменту. Якщо співвідношення сил явно не на нашу користь, капітуляція може бути найкращим рішенням.

Отже, підсумовуючи все вище сказане, можемо зробити висновок, що вибір стратегії поведінки людини в конфліктній взаємодії цілком залежить від типу темпераменту: дев’ять респондентів з типом темпераменту холерик в конфліктній ситуації обирають такі стилі поведінки (45% суперництво, 22% співпраця та 33% компроміс). Четверо здобувачів вищої освіти з типом темпераменту сангвінік мають такі стилі поведінки в конфліктній ситуації (50% співробітництво та 50% компроміс). Меланхолічному типу темпераменту притаманні такі стилі (суперництво 10%, співпраця 10%, компроміс 40%, уникнення 30% і пристосування 10% осіб). А що стосується респондентів з типом темпераменту флегматик, то вони обирають такі стилі поведінки (57% співпраця і 43% уникнення).

**2.4. Практичні рекомендації щодо вибору адекватної стратегії поведінки людини в конфліктній ситуації**

На основі отриманих результатів ми вирішили у вигляді практичних рекомендацій запропонувати програму соціально-психологічного тренінгу на тему «Вибір адекватної стратегії поведінки людини в конфліктній ситуації».

**Тема тренінгу: Вибір адекватної стратегії поведінки людини в конфліктній ситуації.**

**Мета:** ознайомитися з методиками вирішення конфліктних ситуацій, працювати над розвитком професійної рефлексії; навчитися застосувати у спілкуванні з іншими людьми стратегію співпраці; виявити конструктивні способи вирішення проблемних ситуацій.

**Завдання:**

* Освоєння механізмів, причин і різновидів конфліктів;
* Збільшення можливостей врегулювання контакту в різних ситуаціях спілкування;
* Опанування стратегіями спілкування в конфліктній взаємодії;
* Застосування конфліктної ситуації в цілях особистісного зростання;
* Засвоєння прийомів уникнення конфліктних ситуацій зі знайомими, незнайомими та близькими людьми.

**Час проведення: 1 година.**

Тренінгова група представлена здобувачами вищої освіти спеціальності 053 Психологія, груп ПС-18 д, ПС-19д (18-22 роки).

Обладнання: ручки, листи А4, пензлики, фломастери.

1. **Організаційний момент:**

Доброго дня всім присутнім нашого тренінгу! Мені дуже приємно бачити кожного з вас. Сьогодні в нас буде дуже цікавий тренінг на тему – «Вибір адекватної стратегії поведінки людини в конфліктній ситуації». Перед вами лежать листочки, будь ласка, подумайте і запишіть ваші очікування від нашої зустрічі, чого ви б хотіли навчитися та про що дізнатися.

**Вправа 1. «Доріжка знайомств» [6].** Пропоную стати всім у коло та по черзі назвати своє ім’я, захоплення та дві ваші позитивні риси характеру (Виконують вправу). Щойно ми почули, які всі різні, у коло які захоплення, уподобання та риси характеру.

Наша сьогоднішня зустріч повинна бути успішною та продуктивною, тому пропоную вам ознайомитися з правилами нашого тренінгу (учасники можуть пропонувати свої правила).

Правила тренінгу:

1. Поважати один одного.
2. Називати своїх колег по імені.
3. Не перебивати та не критикувати інших.
4. Бути толерантним і доброзичливим.
5. Мати гарний настрій.
6. **Слово ведучого.** Ще з дитинства людина знаходиться в колі заборон, правил та етичних норм. Правила і норми поведінки установлюють самі люди, а їх виконання робить спілкування й життя людей ефективнішим, гуманнішим і зручнішим. Французький математик, фізик, філософ і письменник 17 ст. Паскаль стверджував: «Правила доброї поведінки відомі з давніх-давен, річ за дрібницею – вміти користуватися ними». Тут слово «дрібниця» в дійсності означає дуже багато. Адже коли порушується етикет спілкування, правила поведінки, утворюються конфліктні ситуації та виникає конфлікт. Від природи всі ми різні, кожен має різні потреби, думки та інтереси, часто вони не відповідають інтересам оточуючих людей та це призводить до конфліктних ситуацій, що уникнути конфлікту, ми маємо навчитися спілкуватися з іншими людьми.

Як ви думаємо, що означає термін «конфлікт»?

**Вправа 2 «Торбинка асоціацій»** [28].

Мета: усвідомлення емоційного поля сприйняття конфлікту.

Коли ми чуємо слово «конфлікт», то у кожного з нас з’являються певні асоціації. На ватмані зображено слово «конфлікт», воно розташоване над «Торбинкою асоціацій». Запишіть, будь ласка, на стікерах слова, які асоціюються у вас із цим словом. Чим більше буде асоціацій, там більше ми розкриємо значення цього слова.

Отже, конфлікт – це зіткнення двох або більше сторін з різними інтересами, думками, бажаннями та поглядами. У перекладі з латинської цей термін означає – зіткнення різноспрямованих сил.

Індивід народження на цей світ і живе в оточенні інших людей, певним чином реалізує суспільну діяльність і налагоджує контакти. Взаємовідносини між людьми покращуються з процесом розвитку людської цивілізації. Але інколи наступає такий час, коли стосунки між людьми псуються і люди не хочуть приймати точку зору один одного і йти на компроміс.

Як ви думаєте, чому люди так часто сваряться між собою та не можуть знайти спільну мову?

**Причини сварок:**

* Прагнення домінувати;
* Нерозуміння;
* Ігнорування прав інших людей;
* Неприйняття чужої думки;
* Прагнення образити одне одного;
* Невміння чути інших;
* Поганий самоконтроль.

Найчастіше сварки починаються через невміння людей володіти культурою спілкування. Через це конфлікти можуть зумовити появу довгочасних образ і виникнення негативних почуттів, що призводять до погіршення або навіть руйнування стосунків. Тому, щоб врятувати гарні взаємовідносини між іншими, треба дотримуватися правил культури спілкування. Взаємоповага є основою культури спілкування, поважати – означає бути уважним до думку іншої людини. Кожного необхідно приймати таким, який він є, незалежно від недоліків.

**Вправа 3 «Повітряна кулька»** [42]. Пропоную провести невеличкий дослід із повітряною кулькою. Уявіть, що кілька – це ваше тіло, а повітря всередині неї – це ваша агресія. Давайте надуємо і відпустимо кульку. Що трапиться з нею? Вона не керована, летить з одного боку в інший. Коли людина злиться, вона не контролює себе, внаслідок чого може образити або вдарити кого-небудь. А тепер давайте надуємо кульку і постараємося випустити повітря з неї маленькими порціями.

(Обговорення).

Теоретичне повідомлення:

Конфлікти бувають різні. Конфлікт між двома людьми, між колективами, групами, державами та націями. В основі кожного конфлікту лежить ситуація, яка включає протилежні позиції сторін із будь-якого приводу: неможливість отримати те, що потрібно та що хочеться; різні точки зору на одне й те ж питання. Але щоб конфлікт почав розгортатися, потрібен поштовх, коли одна із сторін починає діяти, зачіпаючи інтереси іншої.

К.В. Томас і Р. X. Кілман виділяють п’ять основних стилів поведінки в конфлікті: суперництво, співпраця, компроміс, ігнорування й пристосування. В основі відмінностей цих стилів поведінки лежить динаміка взаємовідносин між ступенем готовності йти назустріч інтересам суперника й наполегливості в задоволенні своїх інтересів.

**Стратегія суперництва** виражає прагнення задовольнити тільки свої потреби, не враховуючи інтересів партнера. Придержуватися цієї стратегії поведінки можна тільки в тому випадку, якщо у вас є явна перевага перед конкурентом. Суперництво стимулює розвиток, дозволяє домогтися бажаного результату, сприяє прогресу.

**Стратегія співпраці** відрізняється прагненням досягти максимально можливого задоволення своїх потреб та інтересів партнера. Звичайно, що така стратегія менш небезпечна. Однак у багатьох випадках ситуація здається невирішеною лише тому, що кожен з опонентів виділяє вимоги, які явно суперечать вимогам іншого, і не шукає інших варіантів задоволення своїх інтересів.

**Стратегія компромісу** – це мирне розв’язання проблеми, коли кожна сторона отримує щось, що їй підходить, замість того, щоб продовжувати боротися і, можливо, втратити все. Ідеальним компромісом можна вважати задоволення інтересів кожної сторони наполовину. Однак компроміс часто служить лише тимчасовим виходом із гострої ситуації, тому що жодна зі сторін повністю не відповідає своїм інтересам, і основа конфлікту залишається.

Стратегія компромісу будується таким чином:

1. Треба визнати свої помилки.
2. Запропонувати припинити конфлікт.
3. Зрозуміти, що конфлікт невигідний для обох сторін.
4. Зробити поступки, де це можливо.

**Стратегія уникнення** типова для ситуації, в якій не задовольняються чиїсь інтереси. Людина робить вигляд, що конфліктної ситуації не існує і не робить ніяких кроків щодо її змін або розв’язання. У деяких ситуаціях це оптимальна стратегія. З одного боку, вони включають ситуації, які не є особливо важливими для нас і не варті того, щоб витрачати свої духовні сили та матеріальні ресурси на їх вирішення.

**Стратегія пристосування** до суперника призводить до повної капітуляції перед його вимогами та показує дедалі більшу самовдоволеність опонента. Часто пристосування стає поворотним моментом у напруженій ситуації, змінюючи свій курс на більш сприятливий. Ця стратегія дозволяє економити ресурси до більш сприятливого моменту.

**Вправа 4 «Яблучко і черв’ячок»** [33]. Сядьте так, що вам було комфортно, заплющте очі й на хвилинку уявіть, що Ви – яблуко. Ароматне, стигле, наливне, соковите яблучко, яке красиво висить на гілочці дерева. Всі захоплюються Вами, милують та хочуть зірвати. І тут зненацька підповзає черв’ячок і промовляє: «Зараз я тебе буду їсти!» Яка була б Ваша реакція та відповідь? Розкрийте очі й розкажіть про свої міркування.

**Позитивні функції конфліктів:**

1. Конфлікти показують наші бажання і прагнення;
2. Завдяки появі конфлікту ми звертаємо увагу на те, що потрібно змінити в своїй поведінці;
3. Конфлікт демонструю проблеми, які мають бути з’ясовані;
4. Конфлікти звертають увагу на нові цілі, зменшують нудьгу та заохочують інтерес;
5. Конфлікт допомагає нам з’ясувати, які цінності ми маємо.

**Вправа 5 «Кошик сміття»** [27].Самовдосконалення, позбавлення негативних рис характеру та робота над собою перешкоджає появі конфліктних ситуацій. Щоб розкритися з іншого боку пропоную пограти у гру «Кошик сміття».

Люди не є досконалими, але вони завжди будуть неповторними та унікальними особистостями. Кожна людина хоча б раз у житті хотіла змінити у собі: зовнішній вигляд, звичку, рису характеру, темпераментні особливості, які перешкоджають нам у житті, або викликають появу конфлікту.

Зараз я роздам вам листочки, запишіть, будь ласка, продовження фрази: «Я хотів би викинути у кошик сміття…» (учасники записують якості характеру, звички та вади, які їм стають на заваді у повсякденному житті).

Прочитайте, зіжмакайте папірець і викиньте його у кошик сміття.

Дуже сподіваюся, що після нашої гри ваші риси характеру, звички та вади залишаться у цьому кошику. І в вашому житті буде з’являтися набагато менше конфліктів.

**Правила поводження в конфліктній ситуації**

* Бути терплячим;
* Залишатися врівноваженим і спокійним;
* Ставитися до проблеми з гумором;
* Не відповідати образою на образу;
* Прагнути до вирішення конфлікту;
* Бути готовим признати свою провину;
* Вміти правильно формулювати свою думку;
* Чути та поважати свого опонента.

**Вправа 7 «Місток» [43].**

Хід вправи: Учасники тягнуть жереб та поділяються на дві групи. Двоє учасників з різних груп виходять в центр аудиторію стають обличчям один до одного на відстані приблизно три метри. Тренер пояснює правилами «Ви йдете назустріч один одному по дуже вузькому містку, перекинутому над водою. У центрі містка ви зустрілися, і вам потрібно розійтися. Місток – це лінія. Хто поставить ногу за її межами – впаде у воду. Пари повинні пройти цей місток, користуючись різними способами, не повторюючи спроб інших пар».

Після цього ведучий звертає увагу на те, як пари пройшли цей місток, використовуючи різні способи.

Потім ведучий говорить : «А тепер уявіть, що цей місток – це конфліктна ситуація, яку ми з вами будем намагалися вирішити різними способами: домовляючись, допомагаючи один одному, поступаючись або відштовхуючись. Таким чином, у кожної пар буде своя стратегія поведінки у конфліктній ситуації».

**Практичні рекомендації щодо вибору адекватної стратегії поведінки людини в конфліктній ситуації**

**Стиль суперництва.** Коли треба застосовувати цей стиль:

1. Ви маєте достатній авторитет для прийняття рішення.
2. Результат є дуже важливим для вас.
3. Ви знаходитесь у критичній ситуації, яка потребує миттєвого реагування.

**Стиль співробітництва.** Такий підхід рекомендується використовувати в описаних нижче ситуаціях:

1. У вас тривалі, тісні стосунки з іншою стороною.
2. Обидні сторони мають рівну владу або не помічають різниці у становищі.
3. Вирішення проблеми є дуже важливим для всіх і ніхто не хоче поступитися.
4. У вас є достатньо часу попрацювати над проблемою.

**Стиль компромісу.** Випадки, коли цей стиль буде найпродуктивнішим:

1. Вас може влаштувати тимчасове рішення.
2. Компроміс дає змогу зберегти стосунки, тому краще щоб отримати, чим все втратити.
3. Інші стратегії виявилися неефективними.
4. Потрібно вирішити все швидко та заощадити час.

**Стиль уникнення.** Цей стиль рекомендується застосовувати в таких ситуаціях:

1. Результат не дуже важливий для вас обох.
2. Ситуація дуже складна і ви відчуваєте, що вирішення конфлікту вимагає багато зусиль від вас обох.
3. Напруженість занадто велика і ви відчуваєте необхідність її послаблення.
4. Ви знаєте, що не можете вирішити конфлікт на сою користь.

**Стиль пристосування.** Такий підхід можна використовувати в описаних нижче ситуаціях:

1. Ви знаєте, що висновок набагато важливіший для іншої людини, ніє для вас.
2. Інша людина може дістати з цієї ситуації серйозний урок, тому ви поступаєтеся її бажанням, навіть якщо вона помиляється.
3. Ви хочете зберегти добрі взаємовідносини і стосунки з іншими людьми.
4. Вас не хвилює, як складеться ситуація.

**Психомалюнок. «Я – для інших»; «Я – для себе».**

Керівник групи пропонує намалювати два малюнки, при цьому робиться пауза, щоб виникнули та оформилися внутрішні відчуття. Після проведення вправи учасники можуть поділитися своїми відчуттями один з одним.

**Вправа 8 «Зворотній зв’язок»** [49].

Чи сподобався вам наше сьогоднішнє заняття, чи справдилися ваші очікування, які ви записували на початку нашої зустрічі. Якщо так, то будь ласка, погніздіть свою пташку на дерево, яке змальовано на ватмані.

(Учасники по черзі розповідають про свої враження від тренінгу).

Дорогі колеги, дякую вам за співпрацю і взаєморозуміння. Давайте станьмо у коло, візьмемось за руки на прощання та складемо вінок побажань. Подаруємо один одному посмішку, адже сміх і гарний настрій – запорука успішного життя. Я хочу побажати вам завжди бути у гарному настрої, доброму здоров’ї та ніколи не засмучуватися через дрібниці. Бажаю вам успіху, до нових зустрічів!

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

У нашому сучасному світі конфлікт є одним з невід’ємних факторів людського існування, тому він став частиною нашого життя. За всю історію людство пережило чимало криз, непорозуміння, війн, боротьби та перш за все конфліктів.

Індивід постійно знаходиться у житті сучасного суспільства, його скрізь оточують інші люди, це безпосередньо трапляється в родині, в парку, в дитячому садочку, навчальному закладі, на роботі і т. д. Людина взаємодіє з групою, де кожен має свої індивідуальні особливості: зовнішні якості, темперамент та характер, комунікативні та організаторські здібності, самооцінку, схильність до агресивної чи девіантної поведінки, а також свої цілі, думки, погляди та ідеї. Через це з’являється науково-практичний інтерес до вивчення даних проблем беручи до уваги можливості і особливості індивіда.

У будь-якого конфлікту існують свої причини. Він може мати різну тривалість, масштаб та різну ступінь важкості, вихід з кожної окремої ситуації вимагає багато прийнятих рішень, з яких необхідно вибрати правильний варіант. При вирішенні цих питань треба мислити креативно, нестандратно, далекоглядно та перш за все оперативно, охоплюючи всі аспекти проблеми як в особистій, діловій, так і в емоційній сфері.

Томас-Кілмен у своїй концепції виділяє п’ять основних стилів поведінки людини в конфліктній ситуації – суперництво, співпраця, компроміс, уникнення і пристосування. Жоден з виділених вченим стилів не можна однозначно назвати «поганим» або «хорошим». Кожен з них може бути оптимальним та ефективним у різних ситуаціях та умовах, які відбуваються з розвитком конфлікту.

Жодну з наведених стратегій не можна назвати однозначно хорошою чи поганою. Кожна з них може бути оптимальною і забезпечити найкращий ефект залежно від конкретних умов виникнення та розвитку конфлікту. У той же час саме співпраця найбільш відповідає сучасним концепціям конструктивної довготривалої взаємодії між людьми.

Вибираючи стратегію поведінки людини в конфліктній взаємодії в атмосфері дуже напружених взаємовідносин, треба в кожному випадку виходити з значущості досягнення результату і підтримку хороших відносин з суперником. Отже, темперамент містить в собі весь комплекс природжених особливостей людини, які безпосередньо яскраво проявляються в конфліктній взаємодії. Таким чином, можна припустити, що існує сильний зв’язок між темпераментом і конфліктністю.

**ВИСНОВКИ**

1. Проаналізувавши основні теоретичні підходи до проблеми дослідження впливу типу темпераменту на поведінку людини у ситуації конфліктної взаємодії, можна виділити найвидатніших вітчизняних та зарубіжних вчених, що розробляли цю проблему. Фундаментальні праці з вивчення темпераменту (Б. Р. Ананьєв, Л. С. Вигоцький, Гіппократ, Г. Айзенк, А. Р. Ковальов, В. С. Мерлін, В. М. Мясищев, І. П. Павлов, В. М. Русалов, І. М. Сєчєнов, Б. М. Теплов); роботи в області конфліктології (А. Я. Анцупов, Е. М. Бабосов, Ф. М. Бородкін, С. О. Гарькавець, Н. В. Гришина, В. Р. Зазикін, А. Г. Здравомислов, Д. Р. Худоба, О. М. Шипілов, Г. В. Ложкін, Н. І. Пов’якель, А. Н. Сухов), конфлікти окремо у різних сферах – політичні конфлікти (Д. Г. Ольшанський, А. І. Пирогов), в освітніх закладах (Г. В. Антонов, І. О. Вахоцька та інші).
2. У сучасній психологічній науці існує безліч класифікацій конфліктів різних авторів, які визначаються вибраними критеріями. Найпопулярнішим способом розподілу конфліктів на види можна вважати виділення предмету конфлікту. Наявність різних конфліктних ситуацій у суспільстві пояснює таку кількість класифікацій. Методика російського соціолога А. Здравомислова вважається дуже перспективною, конфлікти класифікуються виходячи з того, хто є конфліктуючими сторонами: міжгрупові та міжособистісні конфлікти поділяються на: групи соціального формування; групи інтересів; етнонаціонального характеру; конфлікти між партіями, асоціаціями, конфлікти між секторами суспільного поділу праці та конфлікти між державними закладами. Однією з найпопулярніших і широко використовуваних стратегій дій в конфліктній ситуації є концепція К. В. Томас і Р. X. Кілман. Вони виділяють п’ять основних стилів поведінки: суперництво, співпраця, компроміс, уникнення і пристосування.
3. Темперамент є одним з найпопулярніших об’єктів досліджень у вітчизняній та світовій психологічній науці. Вплив типу темпераменту на поведінку людини у ситуації конфліктної взаємодії полягає в демонстрації певних якостей, які характеризують схильність особистості до вибору стратегії поведінки в конфлікті. Вибір тієї чи іншої стратегії поведінки в конфлікті цілком залежить від ситуації, яка склалася, від комунікативної компетентності, психологічної характеристики особистості та як впливає на людину вибрана стратегія поведінки опонента.
4. Проведено експериментальне дослідження особливостей впливу типу темпераменту на поведінку людини у ситуації конфліктної взаємодії за допомогою психодіагностичних методик (Айзенка особистісний опитувальник, тест-опитувальник на акцентуації характеру Леонгарда-Шмішека, методика «Особистісна агресивність і конфліктність, методика «Визначення стилю поведінки в конфліктних ситуаціях К. Томас). Можна зробити висновок, що найчастіше серед респондентів зустрічаються люди з типом темпераменту холерика та меланхоліка. Також один з респондентів має проміжний тип темпераменту холерика та меланхоліка. Найчастіше серед респондентів зустрічаються гіпертимний, циклотимний, афективно-екзальтований та емотивний типи акцентуацій характеру. Також одинадцять респондентів мають кілька типів акцентуацій характеру (вісім з них дівчата і троє хлопців). За результатами дослідження за методикою «Особистісна агресивність і конфліктність» отримані наступні результати: найчастіше серед респондентів зустрічаються люди з низьким рівнем позитивної агресивності, середнім рівнем негативної агресивності та конфліктності. За результатами дослідження за методикою «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас отримані наступні результати: найчастіше респонденти більш схильні до такого стилю поведінки в конфліктній ситуації як компроміс, з них 40% відносяться до цього стилю.
5. На основі результатів констатувального експерименту у бакалаврській роботі розроблені практичні рекомендації щодо вибору адекватної стратегії поведінки людини в конфліктній ситуації. У вигляді практичних рекомендацій ми запропонували програму соціально-психологічного тренінгу на тему «Вибір адекватної стратегії поведінки людини в конфліктній ситуації». Завдяки тренінгу здобувачі вищої освіти ознайомилися з методиками вирішення конфліктних ситуацій, попрацювали над розвитком професійної рефлексії, навчилися застосовувати у спілкуванні з іншими людьми стратегію співробітництва, виявили конструктивні способи вирішення проблемних ситуацій.

Отже, підсумовуючи все вище сказане, можемо зробити такий висновок, що вибір стратегії поведінки людини в конфліктній взаємодії цілком залежить від типу темпераменту: дев’ять респондентів з холеричним типом темпераменту в конфліктній ситуації обирають такі стилі поведінки (45% суперництво, 22% співпраця та 33% компроміс). Четверо здобувачів вищої освіти з типом темпераменту сангвінік мають такі стилі поведінки в конфліктній ситуації (50% співробітництво та 50% компроміс). Меланхолічному типу темпераменту притаманні такі стилі (суперництво 10%, співпраця 10%, компроміс 40%, уникнення 30% і пристосування 10% осіб). А що стосується респондентів з типом темпераменту флегматик, то вони обирають такі стилі поведінки (57% співпраця і 43% уникнення).

Таким чином, мета дослідження досягнута, усі завдання – виконані.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Абдулина О. А. Личность студента в процессе профессиональной подготовки/ О. А. Абдулина. – Высшее образование в России, 1993. - № 3. – С. 34-38.
2. Альбуханова-Славская К.А. Деятельность и психология личности / К.А. Альбуханова-Славская. — М.: Наука,1980. – 336 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: Изд-во МГУ, 1988. – 429 с.
4. Анцупов А.Я. Конфликтология: [учебник для вузов] / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
5. Белоус В. В. Темперамент и деятельность/ В.В. Белоус. – Учебное пособие. – Пятигорск, 1990.
6. Бодалев А. А. Робоча книга практичного психолога/ А.А. Бодалева, А. Л. Деркач, Л. Г. Лаптєв// Посібник спеціалістів, які працюють із персоналом. – М.: Вид-во Ин-та Психотерапії, 2003. – 640 с.
7. Божович Л.И. Проблемы формирования личности: избранные психологические труды / Л.И. Божович. – М., 1995. – 352 с.
8. Божович Л. И. Избранные психологические труды: проблемы формирования личности / Л. И. Божович. – М.: Междунар. пед. акад., 1995. – 209 с.
9. Буланова-Топоркова М.В. Педагогика и психология высшей школы: Учебное пособие/ М. В. Буланова-Топоркова – Ростов н/Д.: Феникс, 2002. – 544 с.
10. Варій M. І. Психологія особистості/ М. І. Варій. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 592 с.
11. Вельдер Р. К вопросу о феномене подсознательной агрессивности / Р. Вельдер// Общественные науки и современность, 1993. – №4. – C.184-190.
12. Выготский Л.С. Психология развития человека. / Л. С. Выготский – М.: Изд-во Смысл; Эксмо, 2005. – 1136 с.
13. Гилева О.Б. Влияние социальных условий на структуру темперамента/ О.Б. Гилева, Т.В. Бочарова// Вопросы психологии, 2000. – С.73-75.
14. Гільбух Ю. З. Темперамент і пізнавальні здібності школяра/ Ю.З. Гільбух. – Діагностика, педагогіка. – К., 1992.
15. Гришина Н. В. Психология конфликта / Гришина Н. В. – СПб.: Питер, 2001. – 464 с.
16. Гришина Н. В. К вопросу о предрасположенности к конфликтному поведению. Психические состояния / Н. В. Гришина. – М.: Прогресс, 1981. – 161с.
17. Донченко Е. А. Личность. Конфликт. Гармония / Е. А. Донченко, Т. М. Титаренко. – К.: Знание, 1989. – 156 с.
18. Дружинин В.Н. Экспериментальная психология/ В.Н. Дружинин// Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 1997. – 256 с.
19. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис / Э. Эриксон; общ. ред. и предисл. А. В. Толстых. – Москва: Прогресс, 1996. – 342 с. – (Библиотека зарубежной психологии).
20. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. / Э. Эриксон– М. : Прогресс, 1996. – 344 с.
21. Ємельяненко Л. М., Петюх В. М., Торгова Л. В., Торженко А. М. Конфліктологія: навч. посіб. / за заг. ред. В. М. Петюха, Л. В. Торгової. — К. : КНЕУ, 2003. – 315 с.
22. Ершов А. А. Личность и коллектив / А. А. Ершов: Межличностные конфликты в коллективе и их разрешение. – Л., 1976. – 213 с.
23. Життєві кризи особистості: наук.-метод. посіб. : у 2 ч. / Ред. рада: В. М. Доній, Г. М. Несен, Л. В. Сохань, I. Г. Єрмаков та ін. – Ч. 1: Психологія життєвих криз особистості. — К. : ІЗМН, 1998. – 356 с.
24. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта: Россия на путях преодоления кризиса: [учеб. пособие для студ. высш. учеб. завед.] / А.Г. Здравомыслов. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – 316 с.
25. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода. Основи когнітивної теорії конфліктів / А.Т. Ішмуратов. – К.: Наукова думка, 1996. – 190 с.
26. Константинов В.Н. Социальная активность и пассивность личности / В.Н. Константинов. – Владимир, 1990. – 113 с.
27. Конфликтология: [учебник для вузов] / [В.П. Ратников, В.Ф. Голубь, Г.С. Лукашова и др.]; под ред. В.П. Ратникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 512 с.
28. Краткий психологический словарь / под ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – М.: Просвещение, 1986. – 431 с.
29. Коберник Л.О. Конфліктні форми поведінки та способи їх корекції в юнацькому віці / Л.О. Коберник // Актуальні проблеми психології / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – Т. 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. – К., 2008. – С. 173–177.
30. Кон И. С. В поисках себя: Личность и ее самосознание / И. С. Кон. – Москва: Просвещение, 1984. – 335 с.
31. Крайг Г. Психология развития / Г. Крайг. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 992 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
32. Конфліктні ситуації та шляхи їх розв'язання // Психологія: підручник / за ред. Трофімова - К., 2000. – С. 495-510, 486-495, 463-467.
33. Конфліктологія: підручник / за ред. О. М. Герасінової., Л. К. Панова. — X.: Право, 2002. – 256 с.
34. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: Навчальний посібник / Г. В. Ложкін, Н. І. Пов’якель. – К.: Професіонал, 2006. – 416 с.
35. Ложкін Г.В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика / Г.В. Ложкін, Н.І. Пов’якель // Навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2006. – 416 с.
36. Ложкін Г.В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика / Г.В. Ложкін, Н.І. Пов’якель. – К., 2007. – 435 с.
37. Лузан П.Г. Студентська група дієздатна тільки тоді, коли вона згуртована і безконфліктна / П.Г. Лузан, Л.М. Жалдак // Педагогіка толерантності. – №2. – 1999. – С.53-56.
38. Макарчук Н.О. Психологічні особливості проведення аналізу та експертизи конфліктів у студентських групах / Н.О. Макарчук // Конфліктологічна експертиза : теорія і методика. – К.: Т-во конфліктологів України ІПППО АПН України, 2003. – Випуск 3: Методика конфліктологічної експертизи. – С.50-55.
39. Матяш-Заяц Л.П. Стиль спілкування як чинник міжособистісних конфліктів у ранньому юнацькому віці / Л.П. Матяш-Заяц// Психологія: Зб. наук. пр. НПУ імені М.П. Драгоманова. Випуск 15. – К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2002. – С. 178 – 183.
40. Мухина В. С. Проблемы генезиса личности / В. С. Мухина. – Москва : МГПИ, 1985. – 103 с.
41. Небылицын В. Д. Проблемы психологии индивидуальности / В.Д. Небылицын. – М., 2000. – 190 с.
42. Обозов Н.Н. Возрастная психология: юность и зрелость / Н.Н. Образов// Академия психологии, предпринимательства и менеджмента. – СПб.: СаиВеда, 2000. – 135 с.
43. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений / Н.Н. Обозов – К.: Лыбидь,1990. –192 с.
44. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія. Підручник: У 2 кн. К.1 / Л.Е. Орбан-Лембрик// Соціальна психологія особистості і спілкування. – К.: Либідь, 2004. – 576 с.
45. Петровская Л. А. О понятийной схеме социально-психологического анализа конфликта / Л. А. Петровская // Теоретико-методологические проблемы социальной психологии / Моск. гос. ун-т. – М., 1977. – С. 126-143.
46. Пилат Н.І. Соціальна ідентичність особистості як чинник вибору стилю поведінки в конфлікті : дис. … канд. психол. наук : спец. 19.00.05 / Н.І. Пилат; Ін-т психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – К., 2004. – 177 с.
47. Помиткіна Л. В. Психологія прийняття студентами стратегічних життєвих рішень: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора психол. наук : спец. 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія» / Л. В. Помиткіна. – Київ, 2013. – 40 с.
48. Психологічна енциклопедія / Автор-упорядник О.М. Степанов. – К.: Академвидав, 2006. – 424 с.
49. Райгородский Д. Я. Психология личности. Т. 1. Хрестоматия: издание второе, дополненное / Райгородский Д. Я. – Самара: Бахрах-М., 2000. – 448 с.
50. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста. / Ф. Райс – СПб.: Питер, 2000. – 656 с.
51. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст: проблемы становления личности [ Пер. с нем.] /Х. Ремшмидт – М.: Мир, 1994. – 320 с.
52. Семиченко В. А. Психологія. Темперамент / Семиченко В. А. – Київ-Полтава: Форміка, 2001. – 168 с.
53. Сінгаєвський І.О. Управління конфліктами: [конспект лекцій для студ. за напрямом підготовки 6.030505 «Управління персоналом та економіка праці» всіх форм навч.] / І.О. Сінгаєвський, Т.А. Репіч. – К.: НУХТ, 2012. – 80 с.
54. Співак Л. М. Психологія розвитку національної самосвідомості особистості в юності: монографія / Л. М. Співак. – Кам’янець-Подільський: ТОВ «Друкарня Рута», 2015. – 300 с.
55. Ставицька С.О. Духовна самосвідомість особистості: становлення і розвиток в юнацькому віці: монографія / С. О. Ставицька. – Київ: НПУ імені М. П. Драгоманова, ТОВ Поліграф плюс, 2011. – 727 с.
56. Стреляу Я. Роль темперамента в психическом развитии/ Я. Стреляу. – М., 1982. – 232 с.
57. Теплов Б.М. Психология и психофизиология индивидуальных различий/ Б.М. Теплов // Избранные психологические труды. – М., 1998. – 417 с.
58. Тэрнер Дж. Структура социологической теории / Дж. Тэрнер. – пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – 386 с.
59. Фурман А.В. Психодіагностика/ А. В. Фурман// Навч.-метод. модульний комплекс із дисципліни. – Третє вид., скор. – Тернопіль, 2015. – 64 с.

**Додаток А**

**Стимульний матеріал до особистісного опитувальника Айзенка на визначення темпераменту**

**Текст опитувальника:**

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытывать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить или посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите, не тратите ли много времени на обдумывание?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоят мысли о том, что вам не следовало чего-либо делать или говорить?

**Продовження Додатку А**

1. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
2. Верно ли, что вас легко задеть?
3. Любите ли вы часто бывать в компании?
4. Бывают ли иногда у вас такие мысли, которыми вам не хотелось бы делиться с другими людьми?
5. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
6. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим числом самых близких друзей?
7. Много ли вы мечтаете?
8. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
9. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
10. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
11. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлечься с веселой компанией?
12. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
13. Слывете ли вы за человека живого и веселого?
14. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?
15. Чувствуете ли вы себя неспокойно, находясь в большой компании?
16. Бывает ли, что вы передаете слухи?
17. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
18. Что вы предпочитаете, если хотите узнать что-либо: найти в книге или спросить у друзей?
19. Бывают ли у вас сильные сердцебиения?

**Продовження Додатку А**

1. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
2. Бывают ли у вас приступы дрожи?
3. Всегда ли вы говорите только правду?
4. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где все подшучивают друг над другом?
5. Раздражительны ли вы?
6. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
7. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
8. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
9. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
10. Часто ли вам снятся кошмары?
11. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?
12. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
13. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?
14. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
15. Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?
16. Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?
17. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?
18. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народа?

**Продовження Додатку А**

1. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
2. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
3. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
4. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
5. Любите ли вы подшутить над другими?
6. Страдаете ли вы бессонницей?

**Продовження Додатку А**

**ПРОТОКОЛИ ВІДПОВІДЕЙ РЕСПОНДЕНТІВ**

**Протокол №1  
до особистісного опитувальника Айзенка на визначення темпераменту**

**Респондент:** Карина А., дівчина, 19 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця А.1**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 21 | Так | 41 | Ні |
| 2 | Так | 22 | Так | 42 | Так |
| 3 | Так | 23 | Ні | 43 | Ні |
| 4 | Ні | 24 | Так | 44 | Так |
| 5 | Ні | 25 | Так | 45 | Так |
| 6 | Так | 26 | Так | 46 | Так |
| 7 | Так | 27 | Так | 47 | Так |
| 8 | Так | 28 | Так | 48 | Так |
| 9 | Так | 29 | Ні | 49 | Так |
| 10 | Так | 30 | Так | 50 | Так |
| 11 | Ні | 31 | Так | 51 | Ні |
| 12 | Так | 32 | Так | 52 | Так |
| 13 | Так | 33 | Так | 53 | Так |
| 14 | Так | 34 | Так | 54 | Так |
| 15 | Так | 35 | Так | 55 | Ні |
| 16 | Так | 36 | Ні | 56 | Так |
| 17 | Так | 37 | Ні | 57 | Так |
| 18 | Так | 38 | Так |  |  |
| 19 | Так | 39 | Так |  |  |
| 20 | Ні | 40 | Ні |  |  |

**Продовження Додатку А**

**Висновки:**

У даного респондента домінує тип темпераменту холерик. У нього висока екстраверсія та високий нейротизм. Для людей з таким типом темпераменту характерна висока активність, життєрадісність і наполегливість. Їх тенденція - екстраверти. Вони люблять бути в центрі уваги. У спілкуванні вони нерозбірливі і схильні до суперечок, нетерплячі, нестримні, запальні, у відносинах з іншими - жорсткі, надмірні і прямолінійні.

**Протокол № 2:**

**до особистісного опитувальника Айзенка на визначення темпераменту**

**Респондент:** Анна Г., дівчина, 18 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця А.2.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 21 | Так | 41 | Ні |
| 2 | Так | 22 | Ні | 42 | Так |
| 3 | Ні | 23 | Ні | 43 | Ні |
| 4 | Так | 24 | Ні | 44 | Так |
| 5 | Так | 25 | Так | 45 | Ні |
| 6 | Так | 26 | Ні | 46 | Так |
| 7 | Так | 27 | Так | 47 | Ні |
| 8 | Ні | 28 | Так | 48 | Так |
| 9 | Ні | 29 | Ні | 49 | Так |
| 10 | Ні | 30 | Так | 50 | Ні |

**Продовження Додатку А**

**продовж. табл. А.2**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 11 | Ні | 31 | Так | 51 | Ні |
| 12 | Ні | 32 | Ні | 52 | Ні |
| 13 | Ні | 33 | Так | 53 | Так |
| 14 | Ні | 34 | Ні | 54 | Ні |
| 15 | Ні | 35 | Ні | 55 | Так |
| 16 | Ні | 36 | Ні | 56 | Так |
| 17 | Так | 37 | Ні | 57 | Ні |
| 18 | Так | 38 | Так |  |  |
| 19 | Так | 39 | Так |  |  |
| 20 | Так | 40 | Ні |  |  |

**Висновки:**

У даного респондента домінує тип темпераменту сангвінік. У нього висока екстраверсія й низький нейротизм. Люди з таким типом темпераменту активні, товариські та легко адаптуються до різних умов. Вони доброзичливі, швидко спілкуються з людьми, легко встановлюють з ними добрі стосунки. У дружбі вони живі, веселі, оптимістичні.

**Протокол №3**

**до особистісного опитувальника Айзенка на визначення темпераменту**

**Респондент:** Вікторія К., дівчина, 18 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Продовження Додатку А**

**Таблиця А.3.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 21 | Так | 41 | Так |
| 2 | Ні | 22 | Ні | 42 | Так |
| 3 | Ні | 23 | Ні | 43 | Ні |
| 4 | Ні | 24 | Ні | 44 | Ні |
| 5 | Так | 25 | Так | 45 | Так |
| 6 | Ні | 26 | Так | 46 | Ні |
| 7 | Так | 27 | Так | 47 | Ні |
| 8 | Ні | 28 | Ні | 48 | Ні |
| 9 | Ні | 29 | Ні | 49 | Ні |
| 10 | Ні | 30 | Так | 50 | Так |
| 11 | Ні | 31 | Ні | 51 | Ні |
| 12 | Так | 32 | Так | 52 | Ні |
| 13 | Ні | 33 | Ні | 53 | Так |
| 14 | Так | 34 | Ні | 54 | Так |
| 15 | Ні | 35 | Ні | 55 | Так |
| 16 | Так | 36 | Так | 56 | Ні |
| 17 | Так | 37 | Так | 57 | Ні |
| 18 | Так | 38 | Так |  |  |
| 19 | Так | 39 | Так |  |  |
| 20 | Ні | 40 | Ні |  |  |

**Висновки:**

У даного респондента домінує тип темпераменту флегматик. У нього висока інтроверсія й низький нейротизм. Люди з таким типом темпераменту мають низький рівень активної поведінки, повільність, стриманість, наполегливість. Залишаються спокійними навіть у складних ситуаціях. Вони адекватно реагують на вплив зовнішнього середовища, вони не пристосовані до швидких змін у ньому.

**Продовження Додатку А**

**Протокол № 4:**

**до особистісного опитувальника Айзенка на визначення темпераменту**

**Респондент:** Руслан П., хлопець, 19 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця А.4.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Ні | 21 | Так | 41 | Ні |
| 2 | Так | 22 | Так | 42 | Так |
| 3 | Ні | 23 | Ні | 43 | Ні |
| 4 | Ні | 24 | Ні | 44 | Ні |
| 5 | Так | 25 | Ні | 45 | Так |
| 6 | Так | 26 | Ні | 46 | Ні |
| 7 | Так | 27 | Ні | 47 | Ні |
| 8 | Так | 28 | Ні | 48 | Так |
| 9 | Так | 29 | Так | 49 | Ні |
| 10 | Ні | 30 | Ні | 50 | Так |
| 11 | Так | 31 | Так | 51 | Так |
| 12 | Так | 32 | Ні | 52 | Ні |
| 13 | Так | 33 | Так | 53 | Ні |
| 14 | Так | 34 | Так | 54 | Так |
| 15 | Ні | 35 | Ні | 55 | Ні |
| 16 | Так | 36 | Ні | 56 | Так |
| 17 | Ні | 37 | Так | 57 | Ні |
| 18 | Так | 38 | Ні |  |  |
| 19 | Так | 39 | Ні |  |  |
| 20 | Так | 40 | Так |  |  |

**Продовження Додатку А**

**Висновки:**

У респондента домінує тип темпераменту меланхолік. У нього висока інтроверсія і високий нейротизм. Люди з таким типом темпераменту мають низький рівень активності, бояться нових ситуацій, втрачають мужність у нових умовах. Вони замкнуті, сором’язливі, нерішучі, уникають контактів з незнайомими людьми. Меланхоліки дуже вразливі люди, почуття характеризуються повільним перебігом і тривалістю.

**Протокол № 5:**

**до особистісного опитувальника Айзенка на визначення темпераменту**

**Респондент:** Дар’я П., дівчина, 19 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця А.5.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 21 | Так | 41 | Ні |
| 2 | Так | 22 | Так | 42 | Так |
| 3 | Ні | 23 | Ні | 43 | Так |
| 4 | Так | 24 | Так | 44 | Ні |
| 5 | Ні | 25 | Так | 45 | Так |
| 6 | Ні | 26 | Так | 46 | Так |
| 7 | Так | 27 | Ні | 47 | Ні |
| 8 | Ні | 28 | Так | 48 | Ні |
| 9 | Так | 29 | Так | 49 | Ні |

**Продовження Додатку А**

**продовж. табл. А.5**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 10 | Так | 30 | Так | 50 | Так |
| 11 | Так | 31 | Так | 51 | Ні |
| 12 | Так | 32 | Так | 52 | Так |
| 13 | Так | 33 | Так | 53 | Ні |
| 14 | Так | 34 | Так | 54 | Так |
| 15 | Ні | 35 | Так | 55 | Ні |
| 16 | Ні | 36 | Ні | 56 | Ні |
| 17 | Так | 37 | Так | 57 | Так |
| 18 | Так | 38 | Так |  |  |
| 19 | Так | 39 | Так |  |  |
| 20 | Так | 40 | Так |  |  |

**Висновки:**

У даного респондента домінує проміжний темперамент між холериком та меланхоліком. У нього висока інтроверсія та високий нейротизм.

Холерик – сильний тип нервової системи. Рух, дисбаланс, хвилювання переважають над гальмуванням. Для них характерна висока активність, життєрадісність і наполегливість. Меланхолік – слабкий, неврівноважений, інертний: мають низький рівень активності, бояться нових ситуацій, втрачають мужність у нових умовах.

**ДОДАТОК Б**

**Питання до опитувальника Г. Шмішека для діагностики акцентуацій характеру**

1. Чи є ваш настрій частіше за все веселим і безтурботним?

2. Сприйнятливі ви до образ?

3. Чи траплялося вам іноді швидко заплакати?

4. Чи завжди ви вважаєте себе правим у тій справі, яку робите, і ви не заспокоїтеся, поки не переконаєтеся в цьому?

5. Вважаєте ви себе сміливішим, ніж в дитячому віці?

6. Чи може ваш настрій мінятися від глибокої радості до глибокого суму?

7. Перебуваєте ви в компанії в центрі уваги?

8. Бувають у вас дні, коли ви без достатніх підстав перебуваєте в похмурому й дратівливому настрою й ні з ким не прагнете розмовляти?

9. Ви серйозна людина?

10. Чи відчуваєте ви раптове натхнення?

11. Ви заповзятливі?

12. Чи швидко ви забуваєте, якщо вас хто-небудь скривдить?

13. Ви м'якосерда людина?

14. Намагаєтеся ви перестрахуватися після того, як поклали листа у поштову скриньку, чи не залишилося воно висіти в прорізі?

15. Завжди ви намагаєтеся бути сумлінним на роботі?

16. Випробовували ви в дитинстві страх перед грозою або собаками?

17. Вважаєте ви інших людей недостатньо вимогливими друг до друга?

18. Чи сильно залежить ваш настрій від життєвих подій і переживань?

19. Чи завжди ви прямодушні зі своїми знайомими?

20. Чи часто ваш настрій буває подавленим?

**Продовження Додатку Б**

21. Був у вас раніше істеричний припадок або виснаження нервової системи?

22. Схильні ви до станів сильного внутрішнього занепокоєння або жагучого прагнення?

23. Чи важко вам тривалий час просидіти на стільці?

24. Боретеся ви за свої інтереси, якщо хтось поводиться із вами несправедливо?

25. Змогли б ви вбити людину?

26. Чи достатньо сильно вам заважає косо висяча гардина або нерівно настелена скатертина, настільки, що вам хочеться негайно усунути ці недоліки?

27. Випробовували ви в дитинстві страх, коли залишалися одні у квартирі?

28. Часто у вас без причини міняється настрій?

29. Завжди ви старанно ставитеся до своєї діяльності?

30. Швидко ви можете розгніватися?

31. Можете ви бути безшабашно веселим?

32. Можете ви іноді цілком перейнятися почуттям радості?

33. Підходите ви для проведення розважальних заходів?

34. Висловлюєте ви звичайно людям свою відверта думка по тому або іншому питанню?

35. Чи впливає на вас вид крові?

36. Охоче ви займаєтеся діяльністю, пов'язаної з великою відповідальністю?

37. Схильні ви заступитися за людину, з якою вчинили несправедливо?

38. Чи важко вам входити в темний підвал?

**Продовження Додатку Б**

39. Виконуєте ви кропітку чорну роботу так само повільно й ретельно, як і улюблену вами справа?

40. Чи є ви товариською людиною?

41. Чи охоче ви декламували в школі вірші?

42. Тікали ви дитиною з будинку?

43. Важко ви сприймаєте життя?

44. Бували у вас конфлікти й неприємності, які так вимотували вам нерви, що ви не виходили на роботу?

45. Чи можна сказати, що ви при невдачах не втрачаєте почуття гумору?

46. Чи зробите ви першим крок до примирення, якщо вас хтось образить?

47. Любите ви тварин?

48. Чи підете ви з роботи або з будинку, якщо у вас там щось не в порядку?

49. Мучать вас невизначені думки, що з вами або з вашою родиною трапиться яке-небудь нещастя?

50. Чи вважаєте ви, що настрій залежить від погоди?

51. Чи утруднить вас виступити на сцені перед більшою кількістю глядачів?

52. Можете ви вийти із себе й дати волю рукам, якщо вас хтось навмисне грубо розсердить?

53. Багато ви спілкуєтеся?

54. Якщо ви будете чим-небудь розчаровані, прийдете ви в розпач?

55. Подобається вам робота організаторського характеру?

56. Завзято ви прагнете досягти своєї мети, навіть якщо на шляху зустрічається багато перешкод?

57. Може вас так захопити кінофільм, що сльози виступлять на очах?

**Продовження Додатку Б**

58. Чи важко вам буде заснути, якщо ви цілий день міркували над своїм майбутнім або якою-небудь проблемою?

59. Доводилося вам у школі користуватися підказками або списувати в товаришів домашнє завдання?

60. Важко вам піти вночі на цвинтар?

61. Чи стежите ви з більшою увагою, щоб кожна річ у будинку лежала на своєму місці?

62. Доводилося вам лягти спати в гарному настрої, а прокинутися в пригнобленому й кілька годин залишатися в ньому?

63. Можете ви з легкістю пристосуватися до нової ситуації?

64. Є у вас схильність до головного болю?

65. Часто ви смієтеся?

66. Можете ви бути привітним з людьми, не відкриваючи свого дійсного відношення до них?

67. Можна вас назвати жвавою й жвавою людиною?

68. Сильно ви страждаєте через несправедливість?

69. Можна вас назвати жагучим аматором природи?

70. Чи є у вас звичка перевіряти перед сном або перед тим, як піти, чи виключений газ і світло, чи закриті двері?

71. Чи полохливі ви?

72. Буває, що ви почуваєте себе на сьомому небі, хоча об'єктивних причин для цього немає?

73. Охоче ви берете участь в кружках художньої самодіяльності, у театральному кружку?

74. Тягне вас іноді дивитися вдалину?

75. Чи дивитеся ви на майбутнє песимістично?

76. Чи може ваш настрій змінитися від найвищої радості до глибокої туги за короткий період часу?

**Продовження Додатку Б**

77. Чи легко піднімається ваш настрій у дружній компанії?

78. Чи відчуваєте ви злість тривалий час?

79. Сильно ви переживаєте, якщо горе трапилося в іншої людини?

80. Чи є у вас звичка переписувати аркуш у зошиті, якщо ви поставили на нього ляпку?

81. Можна сказати, що ви більше недовірливі й обережні, ніж довірливі?

82. Часто ви бачите страшні сни?

83. Виникала у вас думка проти волі кинутися з вікна, під поїзд, що наближається?

84. Чи стаєте ви радісним у веселому оточенні?

85. Чи легко ви можете відволіктися від обтяжних питань і не думати про них?

86. Важко вам стримати себе, якщо ви розлючені?

87. Чи волієте ви мовчати (так), або ви балакучі (ні)?

88. Могли б ви, якщо довелося б брати участь у театральній виставі, з повним проникненням і перевтіленням звикнути до ролі й забути про себе?

**Продовження Додатку Б**

**ПРОТОКОЛИ ВІДПОВІДЕЙ РЕСПОНДЕНТІВ**

**Протокол №1  
до опитувальника Г. Шмішека для діагностики акцентуацій характеру**

**Респондент:** Надежда Г., дівчина, 18 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Б.1.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 23 | Ні | 45 | Ні | 67 | Так |
| 2 | Так | 24 | Так | 46 | Так | 68 | Ні |
| 3 | Так | 25 | Ні | 47 | Так | 69 | Так |
| 4 | Так | 26 | Ні | 48 | Ні | 70 | Ні |
| 5 | Так | 27 | Так | 49 | Так | 71 | Так |
| 6 | Так | 28 | Так | 50 | Так | 72 | Так |
| 7 | Ні | 29 | Так | 51 | Ні | 73 | Так |
| 8 | Так | 30 | Ні | 52 | Ні | 74 | Так |
| 9 | Так | 31 | Так | 53 | Так | 75 | Ні |
| 10 | Так | 32 | Так | 54 | Так | 76 | Так |
| 11 | Так | 33 | Ні | 55 | Ні | 77 | Так |
| 12 | Так | 34 | Ні | 56 | Так | 78 | Ні |
| 13 | Так | 35 | Ні | 57 | Так | 79 | Так |
| 14 | Ні | 36 | Ні | 58 | Так | 80 | Так |
| 15 | Так | 37 | Так | 59 | Ні | 81 | Так |
| 16 | Так | 38 | Ні | 60 | Ні | 82 | Ні |
| 17 | Ні | 39 | Ні | 61 | Так | 83 | Ні |
| 18 | Так | 40 | Так | 62 | Так | 84 | Так |
| 19 | Ні | 41 | Так | 63 | Ні | 85 | Ні |
| 20 | Ні | 42 | Ні | 64 | Так | 86 | Так |
| 21 | Так | 43 | Ні | 65 | Так | 87 | Ні |
| 22 | Так | 44 | Ні | 66 | Так | 88 | Так |

**Продовження Додатку Б**

**Висновки:**

У даного опитуваного присутні такі акцентуації характеру: афективно-екзальтована, емотивна та циклотимна.

Афективно-екзальтований тип.Яскрава риса цього типу – відчуття радості, щастя, насолоди, а також здатність захоплюватися. Їм властива балакучість, висока контактність, влюбливість. Емотивний тип. Висока емоційність, тривожність, чутливість, балакучість, вразливість, мають глибокі реакції, життєві події сприймають дуже серйозно, радіють успіхам інших. Циклотимний тип. Даний тип характеризується зміною дистимних і гіпертимних станів. В них дуже часто відбувається зміна настрою, це залежить від зовнішніх подій.

**Протокол №2  
до опитувальника Г. Шмішека для діагностики акцентуацій характеру**

**Респондент:** Ангеліна К., дівчина, 18 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Б.2.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Ні | 23 | Ні | 45 | Ні | 67 | Ні |
| 2 | Так | 24 | Так | 46 | Ні | 68 | Ні |
| 3 | Так | 25 | Ні | 47 | Так | 69 | Так |
| 4 | Так | 26 | Ні | 48 | Ні | 70 | Так |
| 5 | Ні | 27 | Так | 49 | Так | 71 | Так |
| 6 | Так | 28 | Ні | 50 | Так | 72 | Ні |
| 7 | Ні | 29 | Так | 51 | Так | 73 | Ні |
| 8 | Так | 30 | Так | 52 | Ні | 74 | Так |

**Продовження Додатку Б**

**продовж. табл. Б.2**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 9 | Так | 31 | Так | 53 | Ні | 75 | Ні |
| 10 | Так | 32 | Ні | 54 | Так | 76 | Ні |
| 11 | Ні | 33 | Ні | 55 | Ні | 77 | Так |
| 12 | Ні | 34 | Ні | 56 | Так | 78 | Так |
| 13 | Так | 35 | Ні | 57 | Так | 79 | Ні |
| 14 | Так | 36 | Ні | 58 | Так | 80 | Ні |
| 15 | Так | 37 | Ні | 59 | Так | 81 | Так |
| 16 | Так | 38 | Так | 60 | Так | 82 | Ні |
| 17 | Ні | 39 | Так | 61 | Ні | 83 | Ні |
| 18 | Так | 40 | Ні | 62 | Так | 84 | Так |
| 19 | Так | 41 | Ні | 63 | Ні | 85 | Ні |
| 20 | Ні | 42 | Ні | 64 | Так | 86 | Ні |
| 21 | Так | 43 | Ні | 65 | Так | 87 | Так |
| 22 | Так | 44 | Ні | 66 | Так | 88 | Так |

**Висновки:**

У даного опитуваного присутня тривожна акцентуація характеру.

Люди тривожного типу з дитинства бояться тварин, темряви та залишатися вдома одні. Їм не подобаються жваві й гучні однолітки, вони переживають почуття сором’язливості та страху, для них дуже великий стах викликають перевірки, контрольні роботи й іспити, часто соромлять відповідати перед класом або великою аудиторією, а також не люблять гучні ігри. Їм властива низька контактність, невпевненість у собі, боязкість.

Також респондент має тенденцію до застрягаючого, емотивного та циклотимного типу акцентуації характеру.

**Продовження Додатку Б**

**Протокол №3  
до опитувальника Г. Шмішека для діагностики акцентуацій характеру**

**Респондент:** Максим Л., хлопець, 19 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Б.3.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 23 | Ні | 45 | Так | 67 | Так |
| 2 | Ні | 24 | Так | 46 | Так | 68 | Ні |
| 3 | Ні | 25 | Ні | 47 | Так | 69 | Ні |
| 4 | Так | 26 | Ні | 48 | Так | 70 | Ні |
| 5 | Так | 27 | Ні | 49 | Ні | 71 | Ні |
| 6 | Ні | 28 | Ні | 50 | Ні | 72 | Ні |
| 7 | Так | 29 | Так | 51 | Ні | 73 | Так |
| 8 | Ні | 30 | Ні | 52 | Ні | 74 | Ні |
| 9 | Так | 31 | Так | 53 | Так | 75 | Так |
| 10 | Так | 32 | Так | 54 | Ні | 76 | Ні |
| 11 | Так | 33 | Ні | 55 | Так | 77 | Так |
| 12 | Так | 34 | Так | 56 | Так | 78 | Ні |
| 13 | Так | 35 | Так | 57 | Ні | 79 | Ні |
| 14 | Ні | 36 | Так | 58 | Ні | 80 | Ні |
| 15 | Так | 37 | Так | 59 | Так | 81 | Ні |
| 16 | Ні | 38 | Ні | 60 | Ні | 82 | Ні |
| 17 | Ні | 39 | Так | 61 | Ні | 83 | Ні |
| 18 | Ні | 40 | Так | 62 | Ні | 84 | Так |
| 19 | Ні | 41 | Ні | 63 | Так | 85 | Так |
| 20 | Ні | 42 | Ні | 64 | Ні | 86 | Ні |
| 21 | Ні | 43 | Ні | 65 | Так | 87 | Ні |
| 22 | Ні | 44 | Ні | 66 | Так | 88 | Ні |

**Продовження Додатку Б**

**Висновки:**

У даного респондента присутня тенденція до гіпертимного типу акцентуації характеру. Людям такого типу присутня товариськість, велика рухливість, балакучість, надмірна самостійність, вираженість міміки, жестів, пантоміміки, брак почуття дистанції в стосунках з іншими людьми, схильність до пустощів. Такі люди дуже люблять спілкуватися з іншими людьми, але дуже часто відхиляться від початкової теми в розмові.

**Протокол №4  
до опитувальника Г. Шмішека для діагностики акцентуацій характеру**

**Респондент:** Анастасія О., дівчина, 19 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Б.4.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 23 | Так | 45 | Ні | 67 | Так |
| 2 | Так | 24 | Ні | 46 | Ні | 68 | Ні |
| 3 | Так | 25 | Так | 47 | Так | 69 | Так |
| 4 | Ні | 26 | Так | 48 | Так | 70 | Ні |
| 5 | Ні | 27 | Ні | 49 | Так | 71 | Так |
| 6 | Так | 28 | Так | 50 | Так | 72 | Так |
| 7 | Ні | 29 | Ні | 51 | Так | 73 | Ні |
| 8 | Так | 30 | Так | 52 | Так | 74 | Так |
| 9 | Ні | 31 | Так | 53 | Так | 75 | Так |
| 10 | Так | 32 | Так | 54 | Так | 76 | Так |
| 11 | Ні | 33 | Ні | 55 | Ні | 77 | Так |
| 12 | Ні | 34 | Так | 56 | Ні | 78 | Так |

**Продовження Додатку Б**

**продовж. табл. Б.4**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 13 | Ні | 35 | Ні | 57 | Так | 79 | Так |
| 14 | Ні | 36 | Ні | 58 | Так | 80 | Так |
| 15 | Ні | 37 | Так | 59 | Так | 81 | Так |
| 16 | Ні | 38 | Ні | 60 | Ні | 82 | Ні |
| 17 | Ні | 39 | Ні | 61 | Так | 83 | Так |
| 18 | Так | 40 | Так | 62 | Так | 84 | Так |
| 19 | Ні | 41 | Ні | 63 | Так | 85 | Так |
| 20 | Так | 42 | Ні | 64 | Так | 86 | Так |
| 21 | Так | 43 | Ні | 65 | Так | 87 | Так |
| 22 | Так | 44 | Так | 66 | Так | 88 | Ні |

**Висновки:**

У даного ресондента присутні такі акцентуації характеру: збудлива, афективно-екзальтована циклотимна.

Збудливий тип. У людей такого типу простежується ослаблення контролю над спонуканнями і потягами, недостатня керованість, інстинктивність, грубість, підвищена імпульсивність, схильність до конфліктів, брані й хамства. Афективно-екзальтований тип.Яскрава риса цього типу – відчуття радості, щастя, насолоди, а також здатність захоплюватися. Їм властива балакучість, висока контактність, влюбливість. Циклотимний тип. Даний тип характеризується зміною дистимних і гіпертимних станів. В них дуже часто відбувається зміна настрою, це залежить від зовнішніх подій.

**Продовження Додатку Б**

**Протокол №5  
до опитувальника Г. Шмішека для діагностики акцентуацій характеру**

**Респондент:** Софія Т., дівчина, 18 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Б.5.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 23 | Ні | 45 | Ні | 67 | Так |
| 2 | Ні | 24 | Так | 46 | Ні | 68 | Так |
| 3 | Так | 25 | Ні | 47 | Так | 69 | Ні |
| 4 | Так | 26 | Так | 48 | Ні | 70 | Так |
| 5 | Так | 27 | Ні | 49 | Так | 71 | Ні |
| 6 | Так | 28 | Так | 50 | Ні | 72 | Так |
| 7 | Так | 29 | Ні | 51 | Ні | 73 | Так |
| 8 | Так | 30 | Так | 52 | Так | 74 | Так |
| 9 | Ні | 31 | Так | 53 | Так | 75 | Ні |
| 10 | Так | 32 | Так | 54 | Ні | 76 | Так |
| 11 | Так | 33 | Так | 55 | Ні | 77 | Так |
| 12 | Ні | 34 | Так | 56 | Так | 78 | Так |
| 13 | Ні | 35 | Ні | 57 | Так | 79 | Ні |
| 14 | Так | 36 | Ні | 58 | Так | 80 | Так |
| 15 | Так | 37 | Ні | 59 | Так | 81 | Так |
| 16 | Так | 38 | Ні | 60 | Ні | 82 | Так |
| 17 | Ні | 39 | Ні | 61 | Ні | 83 | Так |
| 18 | Так | 40 | Так | 62 | Так | 84 | Так |
| 19 | Ні | 41 | Так | 63 | Так | 85 | Так |
| 20 | Так | 42 | Ні | 64 | Так | 86 | Так |
| 21 | Так | 43 | Так | 65 | Так | 87 | Ні |
| 22 | Так | 44 | Ні | 66 | Так | 88 | Ні |

**Продовження Додатку Б**

**Висновки:**

У даного респондента присутні такі акцентуації характеру: застрягаючий, збудливий та циклотимний тип.

Застрягаючий тип. Характеризується занудством, помірною товариськістю, схильний до моралі, неговіркий, інертний в прояві афектів, страждає від видуманої несправедливості до нього. Через це проявляє недовірливість і настороженість до людей, вразливий, чутливий до образ, мстивий та підозрілий. Збудливий тип. У людей такого типу простежується ослаблення контролю над спонуканнями і потягами, недостатня керованість, інстинктивність, грубість, підвищена імпульсивність, схильність до конфліктів, брані й хамства. Запальний, дратівний, ніяка робота для нього не є привабливою, так само виявляє небажання вчитися, тому часто змінює місце навчання і роботи. Циклотимний тип. Даний тип характеризується зміною дистимних і гіпертимних станів. В них дуже часто відбувається зміна настрою, це залежить від зовнішніх подій.

**ДОДАТОК В**

**Стимульний матеріал до методики «Особистісна агресивність і конфліктність»**

**Текст опитувальника:**

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.

2. В спорах я всегда стараюсь захватить инициативу.

3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.

4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступлю.

5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.

6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.

7. Я часто злюсь, когда мне возражают.

8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.

9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.

10. Мнение о том, что нападение — лучшая защита — правильное.

11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.

12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.

13. Я стараюсь найти такое решение спорного вопроса, которое удовлетворило бы всех.

14. Я считаю, что добро эффективнее мести.

15. Каждый человек имеет право на свое мнение.

16. Я верю в честность намерений большинства людей.

17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмехаются.

18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему мою точку зрения.

**Продовження Додатку В**

19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если и понимаю, что они справедливы.

20. Если кто-то "корчит" из себя важную персону, я всегда поступаю ему наперекор.

21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.

22. Я считаю, что лозунг из мультфильма: "Зуб за зуб, хвост за хвост" справедлив.

23. Если я все обдумал, то я не нуждаюсь в советах других.

24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог ожидать, я держусь настороженно.

25. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю на это внимания.

26. Я считаю бестактным не давать высказаться в споре другой стороне.

27. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.

28. Я не люблю поддаваться в игре даже с детьми.

29. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.

30. Я уважаю людей, которые не помнят зла.

31. Утверждение: "Ум — хорошо, а два — лучше" — справедливо.

32. Утверждение: "Не обманешь — не проживешь" тоже справедливо.

33. У меня никогда не бывает вспышек гнева.

34. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной.

35. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, нет меня.

36. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.

37. Я стараюсь избегать обострения отношений.

38. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.

**Продовження Додатку В**

39. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение мне не указ.

40. Я осуждаю недоверчивых людей.

41. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.

42. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.

43. Я не обижаюсь на шутки друзей, даже если они злые.

44. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение важного для всех вопроса.

45. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

46. Я верю, что за зло можно отплатить добром и действую в соответствии с этим.

47. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.

48. Если меня хвалят, значит, этим людям от меня что-то нужно.

49. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.

50. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговоре с ними я им "рта не даю открыть".

51. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.

52. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.

53. В решении любой проблемы я предпочитаю "золотую середину".

54. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.

55. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, ведь отвечать за все ему.

56. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.

57. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.

58. Когда я разговариваю с кем-то, меня так и подмывает скорее изложить свое мнение.

**Продовження Додатку В**

59. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.

60. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.

61. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.

62. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.

63. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советами.

64. Я подозреваю, что многие поддерживают со мной знакомство из корысти.

65. Я не умею сдерживаться, когда меня незаслуженно упрекают.

66. При игре в шахматы или настольный теннис я больше люблю атаковать, чем защищаться.

67. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.

68. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре окажется правильной — моя или чужая.

69. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.

70. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.

71. Я считаю, что лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.

72. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.

73. Обычно меня трудно вывести из себя.

74. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.

75. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.

76. Будь я на базаре продавцом, я не стал бы уступать в цене за свой товар.

77. Пойти на компромисс — значит показать свою слабость.

78. Справедливо ли мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить и другую?

**Продовження Додатку В**

79. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.

80. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.

**Продовження Додатку В**

**ПРОТОКОЛИ ВІДПОВІДЕЙ РЕСПОНДЕНТІВ**

**Протокол №1  
до методики «Особистісна агресивність і конфліктність»**

**Респондент:** Анна Ш., дівчинка, 18 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця В.1.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Ні | 28 | Ні | 55 | Ні |
| 2 | Ні | 29 | Так | 56 | Ні |
| 3 | Так | 30 | Так | 57 | Ні |
| 4 | Так | 31 | Так | 58 | Ні |
| 5 | Так | 32 | Так | 59 | Так |
| 6 | Ні | 33 | Ні | 60 | Ні |
| 7 | Ні | 34 | Так | 61 | Ні |
| 8 | Ні | 35 | Ні | 62 | Ні |
| 9 | Ні | 36 | Так | 63 | Так |
| 10 | Ні | 37 | Так | 64 | Ні |
| 11 | Так | 38 | Ні | 65 | Так |
| 12 | Ні | 39 | Так | 66 | Ні |
| 13 | Так | 40 | Ні | 67 | Так |
| 14 | Так | 41 | Так | 68 | Ні |
| 15 | Так | 42 | Ні | 69 | Ні |
| 16 | Ні | 43 | Так | 70 | Ні |
| 17 | Ні | 44 | Так | 71 | Ні |
| 18 | Ні | 45 | Так | 72 | Ні |
| 19 | Ні | 46 | Ні | 73 | Так |
| 20 | Ні | 47 | Ні | 74 | Ні |
| 21 | Так | 48 | Ні | 75 | Так |
| 22 | Ні | 49 | Так | 76 | Ні |
| 23 | Так | 50 | Ні | 77 | Ні |
| 24 | Ні | 51 | Так | 78 | Ні |

**Продовження Додатку В**

**продовж. табл. В.1.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 25 | Так | 52 | Так | 79 | Ні |
| 26 | Так | 53 | Так | 80 | Ні |
| 27 | Ні | 54 | Ні | 81 |  |

**Висновки:**

У даного опитуваного середній рівень позитивної агресивності (9 б.), низький рівень негативної агресивності (5 б.) та високий рівень конфліктності (31 б.).

**Протокол №2  
до методики «Особистісна агресивність і конфліктність»**

**Респондент:** Тетяна Л., дівчина, 20 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця В.2.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 28 | Ні | 55 | Так |
| 2 | Так | 29 | Так | 56 | Так |
| 3 | Так | 30 | Ні | 57 | Ні |
| 4 | Так | 31 | Ні | 58 | Ні |
| 5 | Так | 32 | Ні | 59 | Так |
| 6 | Так | 33 | Ні | 60 | Так |
| 7 | Так | 34 | Ні | 61 | Так |
| 8 | Так | 35 | Ні | 62 | Так |
| 9 | Так | 36 | Ні | 63 | Так |
| 10 | Так | 37 | Ні | 64 | Так |
| 11 | Так | 38 | Ні | 65 | Ні |

**Продовження Додатку В**

**продовж. табл. В.2**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 12 | Так | 39 | Ні | 66 | Ні |
| 13 | Так | 40 | Ні | 67 | Ні |
| 14 | Так | 41 | Ні | 68 | Ні |
| 15 | Так | 42 | Ні | 69 | Ні |
| 16 | Так | 43 | Ні | 70 | Ні |
| 17 | Так | 44 | Так | 71 | Ні |
| 18 | Так | 45 | Ні | 72 | Ні |
| 19 | Так | 46 | Так | 73 | Ні |
| 20 | Так | 47 | Ні | 74 | Ні |
| 21 | Так | 48 | Так | 75 | Ні |
| 22 | Так | 49 | Так | 76 | Ні |
| 23 | Так | 50 | Так | 77 | Ні |
| 24 | Так | 51 | Так | 78 | Ні |
| 25 | Так | 52 | Так | 79 | Ні |
| 26 | Так | 53 | Так | 80 | Ні |
| 27 | Так | 54 | Ні | 81 |  |

**Висновки:**

У даного опитуваного середній рівень позитивної агресивності (10 б.), середній рівень негативної агресивності (14 б.) та високий рівень конфліктності (29 б.).

**Протокол №3  
до методики «Особистісна агресивність і конфліктність»**

**Респондент:** Владислав Ш., хлопець, 21 рік.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Продовження Додатку В**

**Відповіді респондента:**

**Таблиця В.3.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Ні | 28 | Ні | 55 | Ні |
| 2 | Ні | 29 | Так | 56 | Так |
| 3 | Ні | 30 | Так | 57 | Ні |
| 4 | Ні | 31 | Ні | 58 | Ні |
| 5 | Так | 32 | Ні | 59 | Ні |
| 6 | Ні | 33 | Ні | 60 | Ні |
| 7 | Ні | 34 | Ні | 61 | Ні |
| 8 | Так | 35 | Ні | 62 | Ні |
| 9 | Так | 36 | Ні | 63 | Ні |
| 10 | Ні | 37 | Так | 64 | Ні |
| 11 | Так | 38 | Ні | 65 | Так |
| 12 | Ні | 39 | Ні | 66 | Так |
| 13 | Так | 40 | Ні | 67 | Так |
| 14 | Так | 41 | Так | 68 | Ні |
| 15 | Так | 42 | Ні | 69 | Ні |
| 16 | Так | 43 | Ні | 70 | Ні |
| 17 | Так | 44 | Так | 71 | Ні |
| 18 | Ні | 45 | Так | 72 | Так |
| 19 | Так | 46 | Так | 73 | Ні |
| 20 | Ні | 47 | Ні | 74 | Ні |
| 21 | Так | 48 | Ні | 75 | Ні |
| 22 | Ні | 49 | Ні | 76 | Ні |
| 23 | Ні | 50 | Ні | 77 | Ні |
| 24 | Так | 51 | Ні | 78 | Ні |
| 25 | Ні | 52 | Так | 79 | Так |
| 26 | Ні | 53 | Так | 80 | Ні |
| 27 | Ні | 54 | Так | 81 |  |

**Висновки:**

У даного опитуваного низький рівень позитивної агресивності (4 б.), низький рівень негативної агресивності (4 б.) та високий рівень конфліктності (29 б.).

**Продовження Додатку В**

**Протокол №4  
до методики «Особистісна агресивність і конфліктність»**

**Респондент:** Вікторія Н., дівчина, 21 рік.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця В.4.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Так | 28 | Так | 55 | Так |
| 2 | Так | 29 | Так | 56 | Ні |
| 3 | Ні | 30 | Так | 57 | Ні |
| 4 | Ні | 31 | Ні | 58 | Ні |
| 5 | Ні | 32 | Ні | 59 | Так |
| 6 | Так | 33 | Так | 60 | Так |
| 7 | Так | 34 | Так | 61 | Так |
| 8 | Ні | 35 | Ні | 62 | Так |
| 9 | Так | 36 | Ні | 63 | Ні |
| 10 | Ні | 37 | Так | 64 | Ні |
| 11 | Так | 38 | Так | 65 | Ні |
| 12 | Так | 39 | Так | 66 | Так |
| 13 | Ні | 40 | Так | 67 | Так |
| 14 | Так | 41 | Так | 68 | Так |
| 15 | Так | 42 | Ні | 69 | Так |
| 16 | Ні | 43 | Так | 70 | Так |
| 17 | Ні | 44 | Так | 71 | Ні |
| 18 | Так | 45 | Ні | 72 | Так |
| 19 | Так | 46 | Так | 73 | Ні |
| 20 | Так | 47 | Так | 74 | Ні |
| 21 | Ні | 48 | Ні | 75 | Так |
| 22 | Ні | 49 | Так | 76 | Ні |
| 23 | Так | 50 | Так | 77 | Так |
| 24 | Так | 51 | Так | 78 | Так |
| 25 | Так | 52 | Ні | 79 | Ні |

**Продовження Додатку В**

**продовж. табл. В.4**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 26 | Ні | 53 | Ні | 80 | Ні |
| 27 | Ні | 54 | Так | 81 |  |

**Висновки:**

У даного опитуваного середній рівень позитивної агресивності (10 б.), середній рівень негативної агресивності (11 б.) та низький рівень конфліктності (13 б.).

**Протокол №5  
до методики «Особистісна агресивність і конфліктність»**

**Респондент:** Валерія А., дівчина, 20 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця В.5.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** | **№** | **Відповідь** |
| 1 | Ні | 28 | Ні | 55 | Ні |
| 2 | Так | 29 | Так | 56 | Ні |
| 3 | Ні | 30 | Так | 57 | Ні |
| 4 | Ні | 31 | Так | 58 | Так |
| 5 | Так | 32 | Ні | 59 | Так |
| 6 | Ні | 33 | Так | 60 | Так |
| 7 | Ні | 34 | Так | 61 | Ні |
| 8 | Ні | 35 | Ні | 62 | Так |
| 9 | Ні | 36 | Ні | 63 | Так |

**Продовження Додатку В**

**продовж. табл. В.5**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 10 | Так | 37 | Так | 64 | Ні |
| 11 | Ні | 38 | Ні | 65 | Ні |
| 12 | Ні | 39 | Так | 66 | Так |
| 13 | Так | 40 | Ні | 67 | Ні |
| 14 | Так | 41 | Так | 68 | Ні |
| 15 | Так | 42 | Так | 69 | Так |
| 16 | Ні | 43 | Так | 70 | Ні |
| 17 | Ні | 44 | Так | 71 | Ні |
| 18 | Ні | 45 | Так | 72 | Так |
| 19 | Ні | 46 | Так | 73 | Так |
| 20 | Ні | 47 | Ні | 74 | Ні |
| 21 | Так | 48 | Ні | 75 | Так |
| 22 | Ні | 49 | Так | 76 | Ні |
| 23 | Так | 50 | Ні | 77 | Ні |
| 24 | Так | 51 | Так | 78 | Ні |
| 25 | Так | 52 | Ні | 79 | Так |
| 26 | Так | 53 | Так | 80 | Ні |
| 27 | Так | 54 | Ні | 81 |  |

**Висновки:**

У даного опитуваного середній рівень позитивної агресивності (8 б.), середній рівень негативної агресивності (8 б.) та середній рівень конфліктності (18 б.).

**ДОДАТОК Г**

**Питання до методики «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас**

**Текст опитувальника:**

1. а) иногда я предоставляю возможность другим людям взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;

б) прежде, чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем оба согласны.

**2.** а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я пытаюсь уладить спор с учетом интересов другого человека и моих

собственных.

**3.** а) обычно я настойчиво стремлюсь добиваться своего;

б) иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов

другого человека.

**4.** а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я стараюсь не видеть чувств другого человека.

**5.** а) улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого;

б) я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

**6.**  а) я стараюсь избежать неприятностей для себя;

б) я стараюсь добиться своего.

**7.** а) я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно;

б) я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться уступок другого.

**8.** а) я обычно настойчиво стремлюсь добиться своего;

**Продовження Додатку Г**

б) я, прежде всего, стараюсь определить, в чем состоят затронутые интересы и спорные вопросы.

**9.** а) думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших

разногласий;

б) я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

**10.** а) я твердо стремлюсь добиться своего;

б) я пытаюсь найти компромиссное решение.

**11.** а) я стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;

б) я стараюсь успокоить другого, главное – сохранить наши отношения.

**12.** а) зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;

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

**13.** а) я предлагаю среднюю позицию;

б) я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.

**14.** а) я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах;

б) я пытаюсь показать другому логику моей позиции и преимущество моих взглядов.

**15.** а) я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения;

б) я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

**16.** а) я стараюсь не задеть чувств другого;

б) я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

**17.** а) я обычно настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

**18.** а) если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем;

**Продовження Додатку Г**

б) я дам другому остаться при своем мнении, если он пойдет мне навстречу.

**19.** а) прежде всего, я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;

б) я стараюсь отложить спорные вопросы с тем, чтобы со временем решить их окончательно.

**20.** а) я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия;

б) я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

**21.** а) ведя переговоры, стараюсь быть внимательным в обращении к другому;

б) я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

**22.** а) я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и другого человека;

б) я отстаиваю свою позицию.

**23.** а) как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас;

б) иногда предоставляю другому взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

**24.** а) если позиция кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу;

б) я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

**25.** а) я пытаюсь убедить другого в своей правоте;

б) ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к интересам другого.

**26.** а) я обычно предлагаю среднюю позицию;

б) я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

**27.** а) я зачастую стремлюсь избежать споров;

**Продовження Додатку Г**

б) если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

**28.** а) я обычно настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку другого.

**29.** а) я предлагаю среднюю позицию;

б) думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

**30.** а) я стараюсь не задеть чувств другого;

б) я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

**Продовження Додатку Г**

**ПРОТОКОЛИ ВІДПОВІДЕЙ РЕСПОНДЕНТІВ**

**Протокол №1  
до методики «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас»**

**Респондент:** Карина К., дівчина, 19 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Г.1.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Б | 16 | Б |
| 2 | А | 17 | А |
| 3 | Б | 18 | Б |
| 4 | А | 19 | А |
| 5 | Б | 20 | А |
| 6 | Б | 21 | Б |
| 7 | А | 22 | Б |
| 8 | А | 23 | Б |
| 9 | Б | 24 | А |
| 10 | А | 25 | А |
| 11 | Б | 26 | Б |
| 12 | Б | 27 | Б |
| 13 | Б | 28 | А |
| 14 | Б | 29 | Б |
| 15 | Б | 30 | Б |

**Продовження Додатку Г**

**Висновки:**

Даний респондент в конфліктній ситуації обирає стратегію суперництва. Стратегія суперництва висловлює прагнення задовольнити тільки свої інтереси, не враховуючи інтересів партнера. Суперництво дозволяє домогтися

бажаного результату, стимулює розвиток, сприяє прогресу. У деяких ситуаціях наявність суперництва є їх рушійною силою і суттю, наприклад, спортивні змагання, творчі змагання, безліч випадків працевлаштування, вступу до навчального закладу за конкурсом і т. д.

**Протокол №2  
до методики «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас»**

**Респондент:** Кирило К., хлопець, 20 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Г.2.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Б | 16 | Б |
| 2 | Б | 17 | Б |
| 3 | Б | 18 | Б |
| 4 | А | 19 | А |
| 5 | Б | 20 | Б |
| 6 | А | 21 | Б |
| 7 | Б | 22 | Б |
| 8 | Б | 23 | А |

**Продовження Додатку Г**

**Продовж. табл. Г.2**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 9 | Б | 24 | Б |
| 10 | Б | 25 | А |
| 11 | А | 26 | Б |
| 12 | А | 27 | А |
| 13 | А | 28 | А |
| 14 | Б | 29 | Б |
| 15 | Б | 30 | Б |

**Висновки:**

Даний респондент в конфліктній ситуації обирає стратегію співпраці. Стратегія співпраці відрізняється прагненням досягти максимально можливого задоволення своїх інтересів та інтересів партнера. Очевидно, що така стратегія менш ризикована. Часто люди вважають такий варіант бажаним, але в цій конкретній ситуації конфлікт нереальний. Однак у багатьох випадках ситуація здається тупиковою лише тому, що кожен з опонентів висуває вимоги, які явно суперечать вимогам іншого, і не шукає інших варіантів задоволення своїх інтересів.

**Протокол №3  
до методики «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас»**

**Респондент:** Олена К., дівчина, 20 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Продовження Додатку Г**

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Г.3.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Б | 16 | А |
| 2 | А | 17 | А |
| 3 | А | 18 | Б |
| 4 | А | 19 | А |
| 5 | А | 20 | Б |
| 6 | Б | 21 | А |
| 7 | Б | 22 | А |
| 8 | Б | 23 | А |
| 9 | А | 24 | Б |
| 10 | Б | 25 | Б |
| 11 | А | 26 | А |
| 12 | Б | 27 | А |
| 13 | А | 28 | А |
| 14 | А | 29 | А |
| 15 | Б | 30 | Б |

**Висновки:**

Даний респондент в конфліктній ситуації обирає стратегію компромісу. Стратегія компромісу - це мирне вирішення проблеми, коли кожна сторона отримує щось, що їй підходить, замість того, щоб продовжувати боротися і, можливо, втратити все. Ідеальним компромісом можна вважати задоволення інтересів кожної сторони наполовину. Однак компроміс часто служить лише тимчасовим виходом із гострої ситуації, оскільки жодна зі сторін повністю не відповідає своїм інтересам, і основа конфлікту залишається.

**Продовження Додатку Г**

**Протокол №4  
до методики «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас»**

**Респондент:** Надія Г., дівчина, 18 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Г.4.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Б | 16 | А |
| 2 | А | 17 | Б |
| 3 | А | 18 | А |
| 4 | А | 19 | Б |
| 5 | А | 20 | А |
| 6 | А | 21 | А |
| 7 | А | 22 | А |
| 8 | Б | 23 | А |
| 9 | А | 24 | А |
| 10 | Б | 25 | А |
| 11 | Б | 26 | Б |
| 12 | А | 27 | А |
| 13 | А | 28 | Б |
| 14 | А | 29 | А |
| 15 | Б | 30 | А |

**Висновки:**

Даний респондент в конфліктній ситуації обирає стратегію уникання. Стратегія уникнення) типова для ситуації, в якій не задовольняються чиїсь інтереси. Людина ігнорує конфліктну ситуацію, робить вигляд, що її не існує, і не робить ніяких кроків щодо її розв'язання або зміни.

**Продовження Додатку Г**

**Протокол №5  
до методики «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томас»**

**Респондент:** Руслан П., хлопець, 19 років.

**Експериментатор:** Аксьонова Валерія Романівна

**Самопочуття:** задовільне

**Відповіді респондента:**

**Таблиця Г.5.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ Питання** | **Відповідь** | **№ Питання** | **Відповідь** |
| 1 | Б | 16 | А |
| 2 | Б | 17 | Б |
| 3 | Б | 18 | Б |
| 4 | А | 19 | А |
| 5 | Б | 20 | А |
| 6 | Б | 21 | А |
| 7 | Б | 22 | А |
| 8 | Б | 23 | А |
| 9 | А | 24 | А |
| 10 | Б | 25 | Б |
| 11 | Б | 26 | А |
| 12 | Б | 27 | Б |
| 13 | А | 28 | Б |
| 14 | А | 29 | А |
| 15 | А | 30 | Б |

**Продовження Додатку Г**

**Висновки:**

Респондент в конфліктній ситуації обирає стратегію пристосування.

Стратегія пристосування до суперника до повної капітуляції перед його вимогами демонструє дедалі більшу самовдоволеність опонента. Доручення можуть продемонструвати доброзичливість і слугувати позитивною поведінковою моделлю для опонента. Часто концесія стає поворотним моментом у напруженій ситуації, змінюючи свій курс на більш сприятливий. Ця стратегія дозволяє економити ресурси до більш сприятливого моменту. Якщо співвідношення сил явно не на нашу користь, капітуляція може бути найкращим рішенням. Іноді ми поступаємось, бо визнаємо правоту суперника.