**РОЗДІЛ 1**

 **ТеоретиКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ Проблеми дослідження ПОВЕДІНКИ індивіда у КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ**

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

А. М. Муталімова, кандидат психологічних наук, провела дослідження, спрямоване на виявлення зв'язку між характеристиками типу темпераменту та міжособистісними стосунками. Більшість досліджень були зосереджені на конфлікті та темпераменті.

Сучасні психологи виділяють два підходи до розуміння конфлікту. Один з них розглядає конфлікт як зіткнення між протилежними сторонами, інтересами, цілями і позиціями. Інший розглядає конфлікт як зіткнення лише двох позицій.

З. Фрейд вважав, що конфлікти виникають, коли сили соціальних умов значно перевищують людську здатність до сублімації [50, с.108].

 Адлер, послідовник Фрейда, вважав, що коріння конфлікту лежить у тривозі індивіда перед обличчям світу, низькій самооцінці та бажанні змінитися через недосконалість [36, с.88].

Вчені Р. Л. Кричевський та О. М. Дубовська трактують конфлікт як дисгармонію у людських стосунках, а сучасний дослідник А. Т. Ішмуратов називає конфлікт хворобою спілкування [43].

А. І. Шипілов і А. Я. Анцупов запропонували таке визначення: "Конфлікт - це найбільш гострий спосіб розв'язання протиріч, які виникають у процесі взаємодії, присутній у зіткненнях між конфліктуючими суб'єктами і часто супроводжується негативними емоціями" [15].

Однією з найпоширеніших концепцій особистого життя є концепція Томаса-Кілмана, яка виділяє основні моделі поведінки у конфліктних ситуаціях:

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) Адаптація або пристосування - принесення в жертву власних інтересів заради підтримки або поліпшення відносин з супротивником.

2) Компроміс - врегулювання суперечок шляхом взаємної добровільної згоди щодо відхилення деяких висунутих вимог.

3) Суперництво –люди, які зосереджені виключно на перемозі в конфлікті, незважаючи на проблеми інших сторін, залучених до конфлікту.

4) Уникання – уникає вирішення конфлікту, не об’єднуючи ні з ким зусилля для пошуку рішень проблем, не борючись за права.

5) Співпраця – прагнення супротивників конструктивно обговорювати проблеми, людина бачить іншу сторону як союзника, а не противника (ця стратегія вважається найефективнішою в конфліктах).

Всі люди абсолютно різні, одні діють пристрасно і енергійно, інші сильно збудливі, треті слабкі і позбавлені енергії. Деякі люди стримані і не виявляють своїх емоцій, а інші швидко нервують і спалахують в тій же ситуації. Існують також типи людей, які легко переходять з одного життєвого середовища в інше і легко адаптуються та пристосовуються до різних життєвих умов і ситуацій. Інший тип переживає такі зміни дуже гостро і важко.

Вчені підтвердили, що риси темпераменту безпосередньо залежать від спадковості, але індивідуальні фактори можуть змінюватися в залежності від освіти, навчання та умов праці людини.

Умови життя впливають на роботу центральної нервової системи. Деякі з них корисні для певної рухливості психічних процесів, розвитку сили, емоційної збудливості і, навпаки, стриманості, повільності та ін. Бездушна людина виявляє емоційні спалахи і поводиться як холерик. Холерики під впливом певних подразників середовища можуть, як і меланхоліки, проявляти розгубленість, невпевненість і нерішучість.

Поведінка та діяльність цих людей дозволяє зробити висновок, що люди відрізняються не лише за своїми зовнішніми характеристиками, але й за поведінкою, яку вони здійснюють. Ця різниця в поведінці повністю пояснюється типом людського темпераменту [12].

Психолог В.М. Русалов, який відкрив модель темпераменту, казав що «навряд чи є інше таке поняття, яке повинно бути настільки добре зрозумілим кожному, але і яке, незважаючи на численні публікації, насправді так мало вивчено»[40, с. 55].

З таких вчинків людей можна зробити висновок, що люди відрізняються не тільки своїми зовнішніми ознаками, а й діями, які вони здійснюють. Ця поведінкова відмінність цілком визначається природою людського темпераменту [12].

Психологічні теорії темпераменту:

*Гуморальна теорія* (пов'язує темперамент з характеристиками внутрішнього середовища організму. Гіппократ прагнув визначити причини індивідуальних відмінностей у перебігу психічних і фізичних хвороб людини. Люди з переважанням крові – сангвініки, слизу – флегматики, чорна жовч - холерики, а люди з переважанням жовтої жовчі -меланхоліки. Думка про те, що домінування цих рідин організму якось пов'язане з психічними особливостями індивіда, з'явилася набагато пізніше. Надалі ця типологія була скорочена стародавніми лікарями з дев'яти типів темпераменту до чотирьох).

*Конституційна теорія* (німецький психіатр Е. Кречмер і американський вчений У. Шелдон, пов'язували риси темпераменту з будовою тіла людини. Теорія конституції відображає взаємозв’язок між фізичним виглядом людини та психічною функцією).

У своїй праці «Будова тіла і особистість», ґрунтуючись на клінічних спостереженнях, він припустив, що люди з певною будовою тіла мають певну схильність до психічних захворювань». [10, с. 402]:

* Лептосоматики (людина цього типу має крихку, високу, тендітну і слабку статуру, видовжене обличчя, плоску грудну клітку, вузькі плечі і довгі тонкі ноги (астенія)).
* Пікніки (люди середнього зросту і кремезної статури, мають коротку шию, широкі обличчя, круглі голови і великі животи).
* Атлетики (для людей цього типу характерна міцна будова тіла, середній або високий зріст і опуклі кістки обличчя. У них вузькі стегна, широкі плечі, добре розвинена мускулатура тіла).
* Диспластики (у цих особистостей неточна, непропорційна будова тіла).

У.В. Шелдон створив класифікацію, засновану на співвідношенні типів тканин людського тіла, які виникають з 3 зародкових шарів [13]:

- Ендоморфний тип (люди такого типу мають великий живіт, великі непропорційні плечі та стегна, слабкі кінцівки, кругла голова, великі внутрішні органи, помітні жировики).

- Ектоморфний (людина такого типу висока і худа, зі слабко розвиненими внутрішніми органами, вузькою грудною кліткою, худим обличчям).

- Мезоморфний (у людини такого типу квадратна голова, кремезна статура, груди «колесом», широкі стопи і долоні, мінімальна кількість підшкірного жиру).

*Психофізіологічна теорія* (І. П. Павлов у своїй роботі про типи нервової системи вперше виклав наукове уявлення про основи темпераменту. Він запропонував гіпотезу, яка підтверджує те, що в основі нервових процесів лежать такі властивості, як: гальмування, збудження, рухливість і врівноваженість [5].

Ці властивості і формують типи нервової системи, які і відповідають типам темпераменту:

* Сангвінічний темперамент (сильна, врівноважена, рухлива нервова система).
* Холеричний темперамент (сильна, неврівноважена, рухлива нервова система).
* Флегматичний темперамент (сильна, врівноважена, інертна нервова система).
* Меланхолічний темперамент (слабка, неврівноважена, інертна нервова система).

 «Б. М. Теплов і В. Д. Небиліцин у своїх дослідженнях виявили, що існує багато варіацій рис нервової системи і темпераменту.

*Холерик* – тип із сильною нервовою системою. Рух, неврівноваженість і збудження переважають над гальмуванням. Вони дуже активні, життєрадісні, терплячі люблять бути в центрі уваги. У спілкуванні буйні, сварливі, нетерплячі, нестримані, запальні, вимогливі до оточуючих, надмірні і відверті, у них бракує самоконтролю, але в їхньому гніві немає ненависті. Кант писав, що вони люблять керувати, не люблять працювати наодинці.

*Сангвініки* – мають сильну, врівноважену і гнучку нервову систему, активні, комунікабельні, легко адаптуються до різних ситуацій. За своєю природою вони екстраверти, мають гарну міміку і можуть контролювати свою пантоміміку, також вони швидко і чітко розмовляють.

*Флегматик* -сильний, врівноважений і апатичний. Активність, самоконтроль і терпіння низькі. Вони добре реагують на вплив навколишнього середовища, але не можуть адаптуватися до якихось швидких змін. Ці люди товариські, але нецілеспрямовані, вони інтроверти, вміють контролювати свої емоції, їх важко образити, і вони рідко гніваються.

*Меланхолік*– слабкі, неврівноважені, менш активні, бояться нових ситуацій, впадають у депресію за нових обставин. Сором’язливі, замкнуті, нерішучі, уникають контактів з оточуючими, глибоко переживають всі життєві події, особливо образи і невдачі, але, на відміну від холериків не виявляють ніяких емоцій по відношенню до зовнішнього світу, говорять повільно.)

*Регуляторна теорія*(Я. Стреляу, польський психолог, описує темперамент як стійкий набір рис, що є результатом вроджених нейро-механічних особливостей індивіда, і виділяє 2 основні характеристики темпераменту:

1. реактивність - це сукупність реакцій на поведінку, сприйнятливість і працездатність людського організму.
2. активність – це інтенсивність і тривалість поведінкової дії та кількість виконаних дій [30, с. 207] ).
	1. **Характеристика вікового діапазону студентів**

Юнацький вік вважається одним з найбільш важливих етапів у житті людини. Саме в цей період формується здатність до активної побудови життєвого шляху та переконань, у молодих людей з'являються цілі, мотивації та мета в житті. Ситуація розвитку молоді в сучасному суспільстві ускладнюється труднощами соціальної перебудови. У світлі цього ми розуміємо необхідність вивчення особливостей психології сучасного студентства, особливо впливу темпераменту на поведінку людини в конфліктних ситуаціях[1].

У підлітковому віці люди стикаються з необхідністю вирішувати питання і проблеми, пов'язані з їхнім майбутнім. До основних завдань відносяться:

* пошук сенсу життя, освіта та кар'єра;
* вибір життєвої стратегії;
* створення сім'ї, самореалізація та світогляд.

Підлітковий вік характеризується надзвичайно сприятливими умовами для біологічного, соціального та психологічного розвитку. У цей період у людини формується швидкість реакції, пам'ять, формування інтелекту, характеру та інтересів. Студенти швидко засвоюють соціальні ролі дорослих (професійні, громадянські, сімейні та економічні)[19].

Студентів можна охарактеризувати за трьома аспектами:

1 аспект - психічний (представляє собою єдність психічних процесів, станів і властивостей особистості; йдеться переважно про психічні особливості (характер, темперамент, спрямованість, здібності).

2 аспект - соціальний (приналежність претендента до певної національності та соціальної групи).

3 аспект - біологічний (включає безумовні рефлекси, характер вищої нервової діяльності, фізичну силу, риси обличчя, статуру тощо)[39].

Одним із найважливіших психологічних станів, що повніше виражає якості студента, закладені в професії, є залучення дівчат і хлопців до трудового середовища. Перехід до професійного навчання відкриває новий етап формування професійної спрямованості особистості [17].

У психології людська особистість розглядається як цілісна форма психічного існування, як самобутня і неповторна індивідуальність, що виникає у творчій діяльності [20].

Сучасні дослідники підкреслюють, що мікросередовище вважається найважливішим фактором, що впливає на формування особистості. У групах він визначає, чи комфортно почувається людина в міжособистісних і міжгрупових стосунках, впливає на розвиток особистості, формує позитивні риси особистості, цінності, ідеали, норми поведінки.

Міжособистісні стосунки, емоційні стосунки, інтенсивність взаємних симпатій і антипатій по-різному впливають на ефективність групової діяльності. Тому формування взаємовідносин у колективі є одним із найважливіших засобів побудови позитивних стосунків, у яких визначають прагнення, дисциплінованість, взаємопідтримка, цілеспрямованість, повага до особистості кожної людини [22].

Вирішення проблеми розвитку колективних стосунків в академічних групах має на меті підвищення рівня культури та становлення людини як особистості в навчально-виховному процесі студентів ВНЗ. Ці дії здійснюють приховані процеси в когнітивній, вольовій та емоційній сферах людини. Конфліктні потреби, інтереси, мотивації реалізуються як прояви конфліктних взаємодій.  Конфліктну поведінку студентів вищих навчальних закладів досліджували: М. Горліченко, В. І. Журавльов, Л. В. Долинська, К. Мілютіна та В. Юрченко [29].

На думку К. Юнга, ключовим моментом підліткового віку є те, що «молода людина стикається з вимогами реального життя, які не завжди збігаються з його уявленнями, і незабаром почнуться проблеми [23, с. 124].

Розвиток впевненості в собі має великий вплив на конфлікти молодих людей. У підлітковому віці це посилюється наступними факторами:

* соціальний статус людини (соціальний престиж, незалежність);
* зміна виду діяльності (практична або професійна діяльність);
* свобода вибору (самостійність);
* розширення кола спілкування, соціального оточення;
* досягнення ступеня громадянсько-правової зрілості (відповідальність за свої вчинки перед суспільством) [46].

Вчені вважають, що ключовим компонентом конфлікту, в якому він виникає, є соціально-психологічне середовище, зазвичай представлене різними соціальними групами зі специфічною динамікою, структурами, цінностями та нормами.[25] .

Особливої ​​уваги заслуговують викладачі, які працюють зі студентами щодо вирішення міжособистісних конфліктів. Питання ефективності діяльності, спрямованої на попередження складних ситуацій, особливо міжособистісних конфліктів, має вирішуватися в психологічних службах та психосоціальних дослідженнях, які мають проводитися у ВНЗ.

Юнацьке «Я» ще розпливчасте і часто переживається як внутрішня порожнеча чи неясний страх, який потрібно заповнити. Це посилює його потребу в спілкуванні і водночас потребу в усамітненні, вибірковості [52].

Отже, можна зробити висновок, що підлітковий вік вважається початком дорослого життя, а дитинство – це вже далеке минуле, період становлення особистості. Розширений діапазон суспільних інтересів і цілей відіграє все більше і більше дорослих ролей з відповідним ступенем відповідальності та незалежності.

* 1. **Класифікація конфліктів та стратегії індивідуальних дій людини у конфліктних ситуаціях**

Н. І. Пов'якель, український психолог та доктор психологічних наук, вважає, що такий стиль поведінки людини (вербальна, непряма та фізична агресія, маніпуляція та роздратування) призводить до конфліктних ситуацій [34, с. 75].

Форму конфлікту П. Платонов у своїй праці визначає як протистояння і зіткнення двох або більше сторін, що виникають у відповідь на дію, а оточення оцінює такі дії - як відкритий конфлікт [16].

Протилежну гіпотезу висунув Т. Гоббс, стверджуючи, що людина – це окремий індивід, а інші – лише міра існування та проживання, що діє за правилом «всі війна проти всіх» [3]. А відомий філософ А. Т. Ісмуратов підкреслював, що насправді конфлікту не існує: «Конфлікт - це уявлення про реальну ситуацію, сконструйоване в свідомості кожного учасника» [54, С. 42].

Е. Дюркгейм, Е. Мейо, Т. Парсонс у своїх зарубіжних теоріях наголошують на соціальній стабільності та пишуть, що конфлікт є формою девіації стосунків, «хворобою стосунків». З іншого боку, Вебер, Дарендорф, Маркс і Парето наголошували на конфлікті як необхідному елементі для пояснення соціальних змін і процесів [4].

"Конфлікт" означає "зіткнення", і це слово можна тлумачити по-різному. Наприклад, його можна тлумачити так: стан відкритої і часто тривалої боротьби, стан дисгармонії у відносинах між людьми, інтересами, ідеями, цілями[47].

Психологічна енциклопедія представляє конфлікт як зіткнення протилежних непримиренних тенденцій у міжособистісних стосунках, пов’язаних зі свідомістю сторін, міжгруповими взаємодіями, негативними емоціями й гострими переживаннями [49].

Найпоширенішим способом класифікації конфліктів за типами можна вважати виділення конфліктних елементів. Існування різноманітних конфліктних ситуацій у суспільстві пояснює багато таких класифікацій[45].

Внутрішньоособистісний конфлікт описує стан структури особистості, при якому суперечливі мотиви, інтереси та потреби не можуть бути своєчасно вирішені незалежно один від одного. Якщо вчасно не вирішити цей конфлікт між індивідами, це може призвести до гострих суперечностей, соціальної напруги в середовищі.

Внутрішньоособистісний конфлікт описує стан структури особистості, коли суперечливі мотиви, цінності, інтереси існують одночасно і не можуть бути вирішені своєчасно. Якщо конфлікти між людьми не вирішуються вчасно, вони можуть призвести до гострих протиріч, соціальної напруженості в середовищі.

Міжособистісний конфлікт – являється найпоширенішим типом конфлікту, який означає, що люди стикаються через відмінності в інтересах, цінностях, поглядах, думках або особистостях; двоє або більше людей виступають в ролі опонентів; конфлікт часто відбувається між людьми з різними інтересами, цінностями, поглядами, думками або особистостями.

Міжгруповий конфлікт – це розбіжності між різними групами та окремими лідерами груп, причому в ситуаціях конфліктної взаємодії супротивники сприймають свою поведінку на рівні міжгрупового відбору і сприймають один одного як членів різних груп [6].

К.В. Томас і Р. X. Кілман виділяють у своій концепції 5 основних стилів поведінки, ці відмінності в поведінкових моделях ґрунтуються на динаміці взаємозв'язку між ступенем реагування на інтереси іншого та наполегливістю, з якою людина намагається задовольнити свої власні інтереси.

1. **Суперництво** (правило цієї стратегії — «ми або вони», коли одна зі сторін запекло змагається за те, щоб стати домінуючою стороною у вирішенні спірного питання. Конкуренція стимулює розвиток та дозволяє досягти бажаних результатів. Існують ситуації, коли суперники є рушійною силою і суттю змагання, наприклад, творчі конкурси, проекти з працевлаштування, вступні іспити до університету).
2. **Співпраця** (характеризує прагнення якнайкраще задовольнити потреби та інтереси своїх партнерів. Основний принцип цього стилю поведінки – «ми і вони». Частіше за все ситуація виглядає невирішеною через те, що кожна з протиборчих сторін висуває вимоги, які явно суперечать вимогам іншої, і не шукає інших варіантів задоволення власних інтересів).
3. **Компроміс** (це мирне вирішення проблеми, коли кожна сторона отримує те, на що заслуговує, замість того, щоб продовжувати боротьбу та можливо втратити все. Але компроміс часто служить лише тимчасовим виходом із серйозної ситуації. Тому що жодна зі сторін не реалізувала до кінця свої інтереси і підґрунтя для конфлікту залишається. Якщо обидві сторони йдуть на нерівний компроміс і одна сторона визнає більше, ніж інша, ризик нового конфлікту зростає).
4. **Уникнення** (це люди, які роблять вигляд, що конфліктної ситуації не існує, і не вживають заходів для її зміни або вирішення. У деяких випадках це найкраща стратегія. З одного боку, вони містять ситуації, які для нас не особливо важливі, з іншого боку, невтручання часто призводить до нових конфліктів, оскільки проблеми залишаються невирішеними).
5. **Пристосування** (призводить до повної здачі опонента його вимогам, демонструючи зростаюче самовдоволення опонента. Ця стратегія може зберегти ресурси до більш сприятливих часів) [44].

**ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ**

Вивчення темпераменту як невід'ємної складової соціальної взаємодії, основи психодинамічної організації особистості та конфлікту посідає важливе місце в сучасній психології. Конфліктні ситуації пронизують усі сфери сучасного суспільства, тому люди так часто з ними стикаються, але в процесі конфліктної взаємодії відкриваються цікаві шляхи вирішення проблем, тобто конфлікт виконує не лише негативні функції.

Конфлікт є надзвичайно складним, емоційним і необхідним соціальним явищем. Кожна спірна ситуація унікальна та неповторна. Ефективне розв’язання проблем, що призвели до виникнення конфліктних ситуацій, вимагає від кожної людини чіткого уявлення про загальні характеристики конфліктів, про певний стиль їх поведінки.

Під темпераментом розуміють комплекс найбільш стійких індивідуально-психологічних особливостей людини, що окреслюють динамічні сторони психічної діяльності та поведінки людини.

Вчені довели, що характер темпераменту безпосередньо залежить від спадковості, але індивідуальні показники можуть змінюватися в залежності від освіти, навчання та умов праці людини. Типи темпераменту по своєму унікальні, вони виявляються в діяльності людини та в зовнішньому характері поведінки людини.

Тому можна з упевненістю припустити, що тип темпераменту людини є вродженим і включає в себе повний спектр особистісних якостей, в тому числі і риси поведінки.

**РОЗДІЛ 2**

 **ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ВИДІВ ТЕМПЕРАМЕНТУ НА ПОВЕДІНКУ ІНДИВІДА У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ**

**2.1. Особливості впливу темпераменту на поведінку індивіда в конфліктних ситуаціях**

У нашому сучасному світі конфлікт є найважливішим компонентом людського існування. Протягом усієї історії людство пережило багато криз, непорозумінь, війн, боротьби і, насамперед, конфліктів.

Професор І. Є. Ворожейкін пропонує таке визначення: «Конфлікт – це нормальний прояв суспільних відносин і зв’язків між людьми, спосіб взаємодії при зіткненні несумісних позицій, інтересів та поглядів» [26, с. 98].

Вплив типу темпераменту на поведінку людини в ситуаціях конфліктної взаємодії є проявом певних якостей, які характеризують схильність індивіда до вибору стратегій поведінки в конфлікті [53].

У кожної людини є свої особливості: зовнішні якості, темперамент і характер, комунікативні та організаторські здібності, самооцінка, особисті цілі, думки, погляди та ідеї. З цієї причини існує науковий і практичний інтерес у вивченні цих питань з урахуванням індивідуальних здібностей і особливостей [59]. Вибір тієї чи іншої стратегії дій у конфлікті цілком залежить від ситуації, що виникає. Вирішення суперечки є результатом спільної роботи сторін і визначається завершенням конфлікту та вирішенням проблемної ситуації, яка призвела до суперечки[21].

У всіх конфліктів є причина. Конфліктна ситуація може бути різною: за довжиною, обсягом і складністю. Але щоб вийти з неї, потрібно прийняти багато рішень, і вибрати правильний варіант[33] .

Кожен конфлікт повинен мати «стратегію» і «тактику» дій. Стратегія — це довгостроковий детальний план дій, призначений для досягнення майбутніх цілей[27].

Тактика і стратегія вирішення конфліктних ситуацій визначаються різними способами людської поведінки, залежно від ситуації та особистісних характеристик сторін, що беруть участь у конфлікті [37].

У своїй концепції Томас Кілманн виділяє 5 основних стилів поведінки людини в конфліктних ситуаціях: суперництво, співпраця, компроміс, уникнення та пристосування [59]. Жоден із виділених ним стилів не може бути чітко позначений як «поганий» чи «хороший». Кожен із них є оптимальним і ефективним у різних ситуаціях та умовах, що виникають у процесі конфлікту.

Особистісні потреби - це відсутність чогось, що викликає у людини бажання діяти (А. Маслоу, Ф. Герценберг, Д. Маклелланд).

Мотивація - це сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, які спонукають людину до поведінки, а також внутрішнє бажання діяти для задоволення цих потреб [21].

Не менш важливою характеристикою, що визначає поведінку індивіда в конфлікті, є "Я-концепція" ("образ Я") - теорія, розроблена К.Р. Роджерсом. Ця концепція виникає в процесі взаємодії людини з навколишнім світом і є безпосереднім механізмом, за допомогою якого відбувається саморегуляція поведінки людини. Індивідуально-психологічні властивості особистості, визначаються ступенем вираженості таких рис, як динамічність і активність, або темпераментом особистості [8].

Таким чином, темперамент охоплює цілий комплекс вроджених властивостей людини, які виявляються безпосередньо в конфліктних взаємодіях. Отже, можна зробити висновок, що між темпераментом і конфліктом існує сильний зв’язок.

**2.2. Дослідження впливу темпераменту на поведінку людини**

#  Тест-опитувальник Шмішека та Леонгарда. Методика акцентуації характеру та темпераменту особистості [49].

Цей текст має 88 запитань, на які необхідно відповісти "так" або "ні". Методика дозволяє виявити 10 типів акцентуацій особистості. Всі риси особистості розділені на основні (визначають процеси адаптації особистості, розвиток, психічне здоров’я) та додаткові.

Інтерпретація результатів: найвищий бал за тестом - 24. Згідно з деякими джерелами, ознаками акцентуації вважається результат вище 12 балів. Інші вважають, що сумарна оцінка від 15 до 19 балів свідчить лише про певну тенденцію до акцентуації, а вже вище 19 балів - про акцентуйований характер.

Типи акцентуації:

* **Демонстративний тип** (характеризується стриманістю, рухливістю, жвавістю. Люди цього типу схильні до нечесності, брехні, авантюризму, прагнуть до лідерства, потребують постійної уваги та похвали. Вони емоційно нестабільний, при дуже частій похвалі почувається некомфортно).
* **Застрягаючий тип** (характеризуються нудьгою, морально вразливі млявими емоційними проявами. Вони недовірливі і обережні по відношенню до людей, легко ранимі, чутливі до образ, мстиві).
* **Педантичний тип** (характерна повільність розумових процесів, акуратність і пунктуальність. Вони рідко конфліктні, частіше пасивні, тривалий час переживають стрес, різко реагують на безлад, тому приділяють особливу увагу порядку та чистоті. Добросовісні та скрупульозні, часто поступаються лідерством іншим людям).
* **Збудливий тип** (характерна імпульсивність, безконтрольність, грубість, підвищена імпульсивність, схильність до лайок і хамства. Вони запальні і дратівливі, ніяка робота їх не приваблює, проявляють небажання вчитися, також характерна низька контактність).
* **Гіпертимний тип** (характерна комунікабельність, балакучість, надмірна самостійність, виражені міміка, жести та пантоміміка, люблять спілкуватися з іншими людьми, але часто відхиляються від початкової теми розмови, мають гарний настрій, бадьорість, добре сплять і мають хороший апетит).
* **Дистимічний тип** (характерна пригніченість настрою, серйозність, слабкість вольових зусиль, занижена самооцінка, песимістичне ставлення до життя. Ці люди домосіди, ведуть замкнутий спосіб життя, загальмовані, похмурі).
* **Тривожний тип** (люди цього типу тривожні, часто бояться темряви, самотності вдома, не люблять активних і галасливих однокласників, відчувають сором'язливість і страх, соромляться виступати перед великою аудиторією, не люблять гучних ігор).
* **Афективно-екзальтований тип** (характерна здатність бути радісним, ейфоричним. Для них характерна балакучість, висока контактність, вони емоційні, легко радіють радісним подіям життя і впадають у відчай від сумних. Часто сперечаються, але водночас і виявляють щирі почуття).
* **Емотивний тип** (характерні високі емоції, лякливість, балакучість, вразливість, сприйняття життєвих подій дуже серйозно. Вони рідко сваряться, образливі, але не показують цього. Підлітки гостро реагують на гострі сцени (насильство, вбивства) у фільмах, що може викликати сильні потрясіння та порушення сну).
* **Циклотимний тип** (характерна часта зміна настрою, який залежить від зовнішніх подій. Приємні події роблять їх більш балакучими, активними, тоді як сумні події викликають депресію, це часто змінює спосіб їх спілкування з близькими людьми).

**Методика «Особистісна агресивність і конфліктність» (А****. П. Ковальов, Є. П. Ільїн)** [50].

Ця методика призначена для виявлення схильності людини до агресії і конфліктів.

Особистісні конфлікти - це риси особистості, які впливають на частоту конфліктів і на те, як людина ставиться до них. Особистісні конфлікти визначаються дією психологічних факторів, таких як агресія, емоційні стани, риси темпераменту. Конфлікт, таким чином, є сукупністю показників, пов’язаних з особистими передумовами:

* тривога, невпевненість;
* втома;
* почуття невпевненості, відчуття поганого настрою;
* легко збуджується;
* сприйнятливість до навіювання.

Я Вам буду зачитувати твердження. Поставте знак "+", якщо Ви погоджуєтеся з твердженнями в опитувальній картці, або "-", якщо Ви не погоджуєтеся. За кожну відповідь, нараховується один бал відповідно до ключа до кожної шкали. За кожною шкалою респондент може набрати від 0 до 10 балів. Сума балів за шкалами "безкомпромісність", "запальність", "образа" та "підозрілість" є загальним показником конфліктності.

Ця методика допоможе визначити позитивну агресію, негативну агресію та загальні показники конфліктності.

Позитивна агресія - це поведінка людини, яка допомагає їй досягти бажаної мети і змушує інших відчувати себе некомфортно. Наполегливість і безкомпромісність, допомагають людині досягати поставлених цілей.

Негативна агресія – це поведінка людини, яка викликає психологічний дискомфорт у іншої людини. Негативна агресія включає в себе такі якості, як: мстивість, нетерпимість до чужої думки.

 **«Особистісний опитувальник Айзенка на визначення типу темпераменту»** [18].

Він містить 57 запитань, 24 з яких призначені для виявлення екстраверсії/інтроверсії, інші 24 - для оцінки емоційної стабільності/нестабільності, а решта 9 - питання контрольної групи, покликані оцінити чесність досліджуваного, його ставлення до тесту і надійність результатів.

Г. Айзенк досліджувавши 700 невротичних солдатів, дійшов до висновку, що сукупність характеристик людини можна представити за допомогою двох основних факторів:

1) Екстраверсії (інтроверсії) - їм властиві такі якості, як імпульсивність, комунікабельність, часта зміна настрою, велике коло знайомств, мало терпіння. Вони спонтанні, віддають перевагу рухам і діям, агресивні, пасивні, сором’язливі, замкнуті, але відрізняються великою витримкою і наполегливістю, схильні до труднощів. Часто думають і планують свої дії заздалегідь.

2) Нейротизма - люди тривожні, емоційні, схильні до депресії, нестійкі в стресових ситуаціях.

Отже, з даних досліджень за шкалами екстраверсії, інтроверсії та нейротизму можна сказати про такі типи темпераменту (класифікація І. П. Павлова):

* *Холерик* (тип із сильною нервовою системою. Рух і збудження переважають гальмування. Вони з високою активністю, життєрадісністю і витривалістю, їм подобається бути в центрі уваги. У спілкуванні сварливі, нестримані, різкі.

І. Кант писав, що холерики люблять бути начальниками, не люблять працювати поодинці, люблять керувати).

* *Сангвінік* (люди з сильною, врівноваженою нервовою системою. Вони активні, комунікабельні і легко пристосовуються до різних ситуацій, доброзичливі, емоційні, з виразною мімікою та керованою пантомімікою).
* Активний жест:
* Мова чітка, голосна і швидка. Вони легко беруться за нову справу, але завершують її лише тоді, коли їм це цікаво.
* *Флегматик* (сильна, врівноважена, інертна людина. Вони мають низький рівень активності та витривалості. Спокійні навіть у складних ситуаціях, погано пристосовуються до швидких змін. Флегматики товариські, але нецілеспрямовані, у жестах і міміці немає різниці, вміють контролювати свої емоції).
* *Меланхолік* (має низький рівень активності, страх нових ситуацій, замкнуті, сором'язливі, нерішучі, уникають контактів з незнайомцями. Вони дуже вразливі люди, глибоко переживають усі події життя, особливо образи та невдачі, мова повільна, іноді переходить у шепіт).

 **Методика «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томаса** [32].

У своїй теорії, американський психолог і соціолог К. Томас звернув увагу на зміни у звичному ставленні до конфлікту. К. Томас підкреслив, що термін «вирішення конфліктів» - передбачає необхідність вирішення конфліктів. Метою вирішення конфлікту були повні безконфліктні умови, в яких люди співпрацюють у максимальній гармонії.

Він перераховує наступні способи управління конфліктами:

1. суперництво як прагнення домогтися реалізації власних інтересів, незважаючи на інтереси інших.
2. співробітництво, коли учасники ситуації прибігають до альтернативи, забезпечують інтереси обох сторін.
3. компроміс.
4. уникнення.
5. пристосування, що означає принесення в жертву власних інтересів заради іншого.

К. Томас стверджує, що уникнення конфлікту, не вдається, тоді коли є конкуренція, або один із учасників виграє, а інший програє, або обидва програють, пішовши на компроміс. І обидві сторони є виграшами лише в ситуаціях співпраці.

К. Томас описує кожен з перелічених можливих варіантів в опитувальнику, який містить 12 суджень про поведінку людини в конфліктних ситуаціях. Вони згруповані в 30 пар, і в кожній парі респондентів просять вибрати найбільш типове судження про їхню поведінку.

**2.3. Психометричний та статистичний аналіз результатів дослідження**

Проведено серію емпіричних досліджень. Це особливості впливу темпераменту на поведінку людини у конфліктних ситуаціях. Проводилися вони в Східноукраїнському національному університеті імені Володимира Даля м. Київ.

Було досліджено вплив темпераменту на поведінку людини в конфліктних ситуаціях та вибрані стратегії поведінки в конфлікті.

Застосовувалися чотири методики:

1. тест-опитувальник Шмішека та Леонгарда. Методика акцентуації характеру та темпераменту особистості.
2. методика «Особистісна агресивність і конфліктність» (А. П. Ковальов, Е. П. Ільїн).
3. «Особистісний опитувальник Айзенка на визначення типу темпераменту».
4. методика «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» К. Томаса.

Об’єкт дослідження:поведінка людини у конфліктній ситуації.

Предмет дослідження: вплив темпераменту на поведінку людини у конфліктних ситуаціях.

У дослідженні брали участь здобувачі вищої освіти третього та четвертого курсу СНУ ім. В.Даля, спеціальності 053Практична психологія, груп ПСПП-20з та ПСПП-19з (вік 17-23 роки), 30 людей (24 дівчинки та 6 хлопців) (див. табл. 1.1):

**Таблиця 1.1**

**Респонденти**

|  |  |
| --- | --- |
| **№** | **Респондент** |
| 1. | Аріна М. |
| 2. | Микита Б. |
| 3. | Аліна Д. |
| 4. | Надія З. |
| 5. | Олеся В. |

|  |  |
| --- | --- |
| 6. | Валерія М. |
| 7. | Кароліна Д. |
| 8. | Ганна Ф. |
| 9. | Сніжана М. |
| 10. | Миколай М. |
| 11. | Ганна П. |
| 12. | Володимир М. |
| 13. | Аліса Г. |
| 14. | Анастасія О. |
| 15. | Андрій З. |
| 16. | Дарина К. |
| 17. | Карина П. |
| 18. | Софія Т. |
| 19. | Марина Р. |
| 20. | Ганна Ш. |
| 21. | Тетяна К. |
| 22. | Ніна Н. |
| 23. | Олена К. |
| 24. | Максим Л. |
| 25. | Марія К. |
| 26. | Вікторія Н. |
| 27. | Валерія М. |
| 28. | Вікторія С. |
| 29. | Ганна Г. |
| 30. | Дмитро К. |

**Таблиця 1.2**

**Результати дослідження особистісного опитувальника Айзенка**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Респондент** | **шкала брехні** | **шкала екстраверсії** | **шкала нейротизму** | **тип темпераменту** |
| 1. | Вікторія С. | 2 б. | 21 б. | 18 б. | **Холерик** |
| 2. | Дарина К. | 4 б. | 4 б. | 16 б. | **Меланхолік** |
| 3. | Карина П. | 3 б. | 16 б. | 10 б. | **Сангвінік** |
| 4. | Софія Т. | 4 б. | 11 б. | 18 б. | **Меланхолік** |
| 5. | Марина Р. | 2 б. | 20 б. | 17 б. | **Холерик** |
| 6. | Ганна Ш. | 2 б. | 11 б. | 10 б. | **Флегматик** |
| 7. | Тетяна К. | 0 б. | 7 б. | 19 б. | **Меланхолік** |
| 8.  | Олеся Г. | 2 б. | 20 б. | 19 б. | **Холерик** |
| 9. | Ніна Н. | 1 б. | 10 б. | 19 б. | **Меланхолік** |
| 10. | Микита Б. | 3 б. | 14 б. | 5 б. | **Сангвінік** |
| 11. | Марія К. | 4 б. | 7 б. | 11 б. | **Флегматик** |
| 12. | Вікторія Н. | 2 б. | 6 б. | 9 б. | **Флегматик** |
| 13. | Валерія М. | 4 б. | 14 б. | 11 б. | **Сангвінік** |
| 14. | Ганна Г. | 2 б. | 11 б. | 17 б. | **Меланхолік** |
| 15. | Дмитро К. | 2 б. | 7 б. | 13 б. | **Меланхолік** |
| 16. | Аріна М. | 2 б. | 12 б. | 20 б. | **Проміжний темперамент**  |
| 17. | Микита Ш. | 3 б. | 10 б. | 12 б. | **Флегматик** |
| 18. | Аліна Д. | 1 б. | 21 б. | 20 б. | **Холерик** |
| 19. | Надія З. | 3 б. | 10 б. | 3 б. | **Флегматик** |
| 20. | Олеся В. | 1 б. | 3 б. | 7 б. | **Флегматик** |
| 21. | Валерія М. | 5 б. | 8 б. | 10 б. | **Флегматик** |
| 22. | Кароліна Д. | 1 б. | 9 б. | 21 б. | **Меланхолік** |
| 23. | Ганна Ф. | 2 б. | 12 б. | 13 б. | **Холерик** |
| 24. | Сніжана М. | 1 б. | 16 б. | 16 б. | **Холерик** |
| 25. | Миколай М. | 5 б. | 11 б. | 16 б. | **Меланхолік** |
| 26. | Ганна П. | 3 б. | 19 б. | 15 б. | **Холерик** |
| 27. | Володимир М. | 3 б. | 8 б. | 15 б. | **Меланхолік** |
| 28. | Аліса Г. | 4 б. | 14 б. | 9 б. | **Сангвінік** |
| 29. | Анастасія О. | 5 б. | 20 б. | 11 б. | **Холерик** |
| 30. | Андрій З. | 1 б. | 18 б. | 15 б. | **Холерик** |

До сангвініків можна віднести 13% респондентів. Такі люди мають сильну та врівноважену нервову систему. Вони активні та комунікабельні, легко адаптуються до різних умов. Вони доброзичливі і легко будують хороші стосунки.

До холеричного типу віднесли себе 30% респондентів. Для них характерні активність і життєрадісність, вони люблять бути в центрі уваги. У спілкуванні холерики сперечаються, волелюбні, жорсткі, надмірні та прямолінійні у стосунках з іншими.

До меланхоліків належать 30% респондентів. Ці люди слабкі, неврівноважені, малоактивні, бояться нових ситуацій. Вони замкнуті, сором'язливі, нерішучі та уникають контактів з незнайомцями.

До флегматичного типу віднесли себе 23% респондентів. Люди цього типу сильні, врівноважені та інертні. Вони менш агресивні, повільні, стримані та наполегливі, зберігають спокій у складних ситуаціях. Люди флегматичного типу повільно виражають свої емоції, але вони сильні та глибокі.

Висновок: за даними таблиці 1.2 можна зробити висновок, що найпоширенішими типами є холерик і меланхолік, а найменш поширеними - сангвінік і фагматик. Деякі респонденти також мають темперамент, який є проміжним між холериком і меланхоліком.

**Таблиця 1.3**

**Результати анкетування на визначення акцентуації характеру**

 **Г. Шмішека**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Типи акцентуацій |
| П. | Дис. | Т. | Зас. | Дем. | Е. | Зб. | Г. | Ц. | А. |
| Юнаки, у яких присутні акцентуації |  | 2 |  | 2 | 2 |  |  | 2 | 1 | 1 |
| Юнаки, у яких є тенденції до акцентуацій | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| Дівчатка, у яких присутні акцентуації | 2 |  | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 4 | 9 | 8 |
| Дівчатка, у яких є тенденції до акцентуацій | 5 | 1 | 8 | 13 | 9 | 13 | 5 | 6 | 6 | 8 |

20 респондентів з вираженими акцентуаціями:

- 16 дівчаток (гіпертим., афектив.-екзальтов., циклотим., емотив., тривож., педантичн., збудл., застяг. та де монстр. акцентуації);

- 4 юнаки (застяг., дистимічн., афектив.-екзальтов., циклот. та гіпертим. акцентуації).

Інші респонденти не мають яскраво виражені акцентуації характеру, але результати деяких респондентів свідчать про схильність до того чи іншого типу:

* 23 дівчини (демонстр., застряг., педанти., збудл., емотив., гіпертим., циклотим., тривожн., дистимічн. та афектив.-екзальтован. акцентуації);
* 6 юнаків (демонстр., афектив.-екзальтов., циклотимн., гіпертим., педанти., дистимічн., збудл., тривожн., емотивн. акцентуації).

Висновок: найпоширенішими типами акцентуацій характеру серед респондентів є гіпертимний, циклотимний, емотивний та афективно-екстравертований. 11 респондентів мають більш ніж один тип акцентуації (8 дівчаток і 3 юнаків).

Люди з гіпертимним типом, як правило, дуже балакучі, жестикулюють і експресивно висловлюються, і намагаються демонструвати лідерство. Вони також неспокійні та рухливі, часто відволікаються від важливих справ.

Студенти з циклотимним типом характеризуються частими змінами настрою залежно від зовнішніх подій: радісні події роблять їх балакучими, сумні - впадають у депресію і змінюють спосіб спілкування з іншими.

Люди з афективно-екзальтованим типом надзвичайно вразливі і гостро реагують на життя, а їх зовнішні прояви дуже інтенсивні, однаково часто радіють подіям радості і впадають у відчай подіям смутку.

Емотивний тип характеризується глибокими реакціями в чутливих і тонких емоційних сферах, і люди цього типу схильні тримати свої розчарування при собі. Вони емоційні, чутливі, вразливі і легко співпереживають іншим, тому рідко вступають у конфлікти.

Основними характеристиками демонстративного типу є жага до уваги до своєї індивідуальності, легкість у встановленні контактів і схильність до фантазування.

Характерними рисами застягаючого типу є нудьга, моралізаторські нахили, ці люди замкнуті і часто страждають від почуття несправедливості по відношенню до себе.

Люди тривожного типу характеризуються боязкістю, відсутністю контакту і нездатністю відстоювати свою позицію в конфлікті через боязкість і невпевненість.

Збуджений тип характеризується слабким контролем імпульсів і потягів, підвищеною імпульсивністю і втратою контролю. Цей тип характеризується нетерпимістю і схильністю до конфронтації, що призводить до дуже низької частоти контактів у спілкуванні.

Люди педантичного типу характеризується пунктуальністю, сумнівом у правильності виконання роботи, акуратністю, охайністю та сумлінністю.

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

**Таблиця 1.4**

**Результати анкетування за методикою «Особистісна агресивність і конфліктність» (А.П. Ковальов, Є.П. Ільїн)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Респондент** | **позитивна агресія** | **негативна агресія** | **конфліктність** |
| 1. | Аріна М. | 12 б. (серед.) | 8 б. (серед.) | 25 б. (серед.) |
| 2. | Микита Ш. | 7 б. (низьк.) | 10 б. (серед.) |  **27 б.(висок.)** |
| 3. | Аріна Н. | 12 б. (серед.) | 4 б. (низьк.) | 17 б. (серед.) |
| 4. | Ніна З. | 4 б. (низьк.) | 9 б. (серед.) | 25 б. (серед.) |
| 5. | Олеся В. | 12 б. (серед.) | 8 б. (серед.) | 25 б. (серед.) |
| 6. | Валерія М. | 6 б. (низьк.) | 6 б. (низьк.) | 15 б. (низьк.) |
| 7. | Кароліна Д. | 1 б. (низьк.) | 6 б. (низьк.) | **29 б. (висок.)** |
| 8. | Ганна Ф. | 10 б. (серед.) | 8 б. (серед.) | **31 б. (висок.)** |
| 9. | Сніжана М. | 6 б. (низьк.) | 10 б. (серед.) | 24 б. (серед.) |
| 10. | Миколай М. | 7 б. (низьк.) | 6 б. (низьк.) | 14 б. (низьк.) |
| 11. | Ганна Д. | 6 б. (низьк.) | 9 б. (серед.) | 25 б. (серед.) |
| 12. | Вадим М. | 5 б. (низьк.) | 3 б. (низьк.) | 15 б. (серед.) |
| 13. | Аліса З. | 2 б. (низьк.) | 5 б. (низьк.) | 15 б. (низьк.) |
| 14. | Аріна К. | 6 б. (низьк.) | **16 б. (висок.)** | **32 б. (висок.)** |
| 15. | Андрій З. | 5 б. (низьк.) | 6 б. (низьк.) | 25 б. (серед.) |
| 16. | Дарина К. | 6 б. (низьк.) | 10 б. (серед.) | 25 б. (серед.) |
| 17. | Карина Д. | 7 б. (серед.) | 9 б. (серед.) | 18 б. (серед.) |
| 18. | Діна К. | 13 б. (серед.) | **18 б. (висок.)** | **34 б. (висок.)** |
| 19. | Марина Р. | 5 б. (низьк.) | 10 б. (серед.) | 16 б. (низьк.) |
| 20. | Ганна Д. | 2 б. (низьк.) | 8 б. (серед.) | 22 б. (серед.) |
| 21. | Тетяна К. | 3 б. (низьк.) | 9 б. (серед.) | 11 б. (низьк.) |
| 22. | Ніна Н. | 9 б. (серед.) | 5 б. (низьк.) | **31 б. (висок.)** |
| 23. | Олена К. | 10 б. (серед.) | 14 б. (серед.) | **29 б. (висок.)** |
| 24. | Максим Л. | 2 б. (низьк.) | 3 б. (низьк.) | **31 б. (висок.)** |
| 25. | Марина С. | 2 б. (низьк.) | 5 б. (низьк.) | 21 б. (серед.) |
| 26. | Вікторія Н. | 9 б. (серед.) | 8 б. (серед.) | 24 б. (серед.) |
| 27. | Валерія М. | 10 б. (серед.) | 11 б. (серед.) | 13 б. (низьк.) |
| 28. | Вікторія С. | 8 б. (серед.) | 8 б. (серед.) | 18 б. (серед.) |
| 29. | Ганна Ш. | 5 б. (низьк.) | 5 б. (низьк.) | 22 б. (серед.) |
| 30 | Давід М. | 9 б. (серед.) | 4 б. (низьк.) | **29 б. (висок.)** |

За даними таблиці 1.4 можна сказати, що найчастіше зустрічаються люди з низькою позитивною агресією, середньою негативною агресією та конфліктністю.

За шкалою напористості та агресивності 60% респондентів мають низький рівень агресивності, 40% - середній рівень агресивності. Не один студент не має високого рівня агресивності.

За шкалою злопам'ятності та нетерпимості до чужої думки 40% мають низький рівень, 54% - середній рівень, і 6% - високий рівень, що свідчить про те, що поведінка таких людей спричиняє психологічний дискомфорт для оточуючих.

За шкалами ображеності, роздратованості, занепокоєності, сумніву - 20% респондентів мають низький рівень, 50% - середній рівень конфліктності і 30% - високий рівень.

**Таблиця 1.5**

**Результати анкетування за методикою К.Томаса «Визначення стилів поведінки в конфліктних ситуаціях»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Стиль поведінки в конфліктних ситуаціях** | **Кіл-ть студентів** | **% співвідношення** |
| 1. | **суперництво** | 6 | 18 % |
| 2. | **співпраця** | 8 | 31 % |
| 3. | **компроміс** | 11 | 41 % |
| 4. | **уникнення** | 4 | 12 % |
| 5. | **пристосування** | 2 | 5 % |

З таблиці 1.5 видно, що 41 % респондентів належать найпоширенішого способу поведінки в конфліктних ситуаціях - до компромісу. Цей тип людей вирішує конфлікти мирним шляхом, коли кожна сторона отримує те, що їй вигідно, замість того, щоб продовжувати боротьбу.

18 % респондентів мають стиль суперництва, вони намагаються задовольнити лише власні інтереси, не беручи до уваги інтереси іншої сторони.

31 % респондентів обрали стратегію співпраці. Вона передбачає, що інша сторона розглядається не як ворог, а як союзник у пошуку виходу з ситуації, що склалася.

Домінуючим стилем поведінки в конфліктних ситуаціях для 12 % респондентів є уникнення, що характерно для ситуацій, коли чиїсь інтереси не задовольняються. Люди не хочуть приймати конфліктні ситуації, роблять вигляд, що їх не існує.

А 5 % респондентів обрали стратегію пристосування, яка дозволяє зберегти ресурси до більш сприятливого часу.

Висновок: вибір людиною стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях повністю залежить від типу темпераменту.

9 респондентів з холеричним типом темпераменту обрали – 45 % суперництва, 22% співробітництва, 33% компроміса.

4 респондентів з типом темпераменту сангвінік обрали – 50 % співпраці, 50% - компромісу.

Респонденти з меланхолійним типом темпераменту обрали – 10 % суперництва, 10 % співробітництва, 40 % компромісу, 30 % уникнення, 10 % пристосування.

Респонденти з флегматичним типом темпераменту обрали 57 % співробітництва, 43 % уникнення.

**2.4. Практичні рекомендації для вибору стратегій поведінки індивіда у конфліктних ситуаціях**

Практичні вправи зі студентами

*Тема:*Вибір стратегій поведінки індивіда в конфліктних ситуаціях.

*Мета:*дізнатися як можна вирішувати конфлікти; навчитися застосувати стратегію співпраці; виявити способи вирішення проблемних ситуацій.

*Завдання:*

* Освоєння причин і різновидів конфліктів;
* Оволодіти стратегіями спілкування в конфліктних ситуаціях;
* Засвоїти прийоми уникнення конфліктних ситуацій з людьми.

**Вправа 1. «Доріжка знайомств» [6].**

Рекомендується всім стати в коло і по черзі назвати своє ім’я, захоплення та дві хороші риси характеру. Ми почули, що кожна людина має різне хобі та різні риси характеру. Пропоную вам ознайомитися з правилами нашого тренінгу.

*Правила тренінгу:*

1. поважайте один одного.
2. називайте колег на ім’я.
3. не перебивайте інших.
4. будьте толерантним.

З дитинства людину оточують заборони, правила і норми етики. Правила і норми поведінки встановлюються самими людьми, а їх виконання робить спілкування людей гуманнішим і зручнішим.  Французький математик, фізик, філософ Паскаль казав: «Правила доброї поведінки відомі з давніх-давен, річ за дрібницею – вміти користуватися ними». Порушення етикету спілкування та правил поведінки призводять до конфліктних ситуацій. Всі ми різні, кожен має різні думки та інтереси, часто вони не відповідають інтересам інших людей та це призводить до конфлікту. А щоб уникнути його, ми маємо навчитися спілкуватися з іншими людьми.

Як ви думаєте, що означає «конфлікт»?

**Вправа 2. «Кошик сміття»** [27]**.**

Люди не ідеальні, але вони завжди унікальні в своєму роді. Кожна людина хоча б раз у житті хоче змінитися. Змінити наприклад: зовнішність, звички, риси характеру та інше.

На листочках, продовжте речення: "Я хотів би викинути у смітник...". (респонденти пишуть риси характеру, звички та слабкості, які заважають їм жити). Я дуже сподіваюсь, що після цієї гри ваші звички та вади залишаться в цьому кошику.

*Правила поведінки у конфліктних ситуаціях:*

* терпіння;
* будьте врівноваженими та спокійними;
* прагнути до вирішення конфлікту;
* бути готовим признати свою провину;
* чути та поважати один одного.

**Вправа 3. «Яблучко і черв’ячок»** [33].

Сядьте в зручну позу, заплющте очі й уявіть, що ви яблуко - ароматне, стигле, соковите - і всі вами милуються. Аж ось до вас підповзає черев’як каже: «Зараз я тебе буду їсти!». Як би ви відреагували та відповіли?

*Позитивні функції конфліктів:*

* конфлікти показують наші бажання і прагнення;
* коли виникають конфлікти, люди замислюються над тим, що їм потрібно змінити у своїй поведінці;
* конфлікт демонструє проблеми, які ми повинні з’ясувати;

**Вправа 4. «Торбинка асоціацій»** [28].

*Мета:* усвідомити емоційне поле сприйняття конфлікту.

На дошці над «торбинкою асоціацій» ви знайдете слово «конфлікт». Запишіть слова, які асоціюються у вас зі словом «конфлікт».

Конфлікти - це протиріччя між двома або більше сторонами з різними інтересами, думками чи поглядами. Людські стосунки вдосконалюються в ході розвитку людської цивілізації. Однак існують моменти, коли стосунки псуються, і люди не бажають поступатись одне одному. Як ви думаєте, чому люди часто сваряться між собою?

*Причини сварок:* прагнення домінувати; нерозуміння; прагнення образити одне одного; невміння чути інших; поганий самоконтроль.

Конфлікти зумовлюють появу довгочасних образ, що призводить до погіршення або руйнування стосунків. Взаємна повага є основою культури спілкування, а повага - означає бути уважним до поглядів інших. Кожну людину слід приймати такою, якою вона є, з її недоліками чи без них.

**Вправа 5. Психомалюнок. «Я – для інших»; «Я – для себе».**

Пропоную намалювати два малюнки «Я – для інших»; «Я – для себе». А потім поділимось своїми відчуттями один з одним.

**Вправа 6. «Зворотній зв’язок»** [49].

Чи сподобався вам наше сьогоднішнє заняття? Дорогі колеги, дякую вам за співпрацю. Сміх і гарний настрій - це ключ до успіху в житті, тому даруйте один одному посмішку. Сподіваємося, що у вас завжди буде гарний настрій і ви ніколи не засмучуватиметеся через дрібниці. Бажаю вам успіху.

*Практичні рекомендації для вибору стратегій поведінки людини у конфліктних ситуаціях:*

***Стиль суперництво.*** Його потрібно застосовувати якщо:

* Ви маєте достатній авторитет для прийняття рішення.

- ви перебуваєте в критичній ситуації, в якій потребується негайне вирішення.

***Стиль співробітництва.*** Його потрібно застосовувати якщо:

* у вас тривалі стосунки з іншою стороною.
* вирішення цієї проблеми дуже важливе для всіх, і ніхто не хоче здаватися.

***Стиль компромісу.*** Його потрібно застосовувати якщо:

* компроміс дає змогу зберегти стосунки.
* інші стратегії виявилися неефективними.
* потрібно вирішити все швидко.

***Стиль уникнення.*** Його потрібно застосовувати якщо:

* результат не дуже важливий для вас обох.
* напруженість занадто велика.
* Ви розумієте, що не можете вирішити конфлікт на свою користь.

***Стиль пристосування.*** Його потрібно застосовувати якщо:

* Ви розумієте, що висновок набагато важливіший для іншої людини.
* Ви приймаєте їхні бажання, тому що вони можуть винести з цієї ситуації серйозний урок.

**ВИСНОВОК ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ**

У нинішньому світі конфлікт є одним із важливих компонентів людського існування. Кожна людина має свої індивідуальні особливості: темперамент, характер, самооцінку, схильність до агресивної чи девіантної поведінки, особисті цілі, думки, ідеї.

У кожного конфлікту є своя причина, він може бути різним за довжиною, складністю, і для виходу з конкретної ситуації потрібно прийняти багато рішень, з яких потрібно вибрати правильний варіант. Вирішення цих проблем вимагає творчого та нестандартного мислення. А мислення в свою чергу являється необхідним для вирішення цих питань.

Томас-Кілмен виділяє п’ять основних стилів поведінки людини в конфліктних ситуаціях:

1. Стиль суперництва;
2. Стиль співпраці;
3. Стиль компромісу;
4. Стиль уникнень;
5. Стиль пристосувань.

Жоден з них, не можна назвати поганим або хорошим. Кожен з них може бути ефективним у різних ситуаціях, які відбуваються при розвитку конфлікту. Але саме співпраця більш відповідає довготривалій взаємодії між людьми.

У будь-якому випадку, при виборі стратегії поведінки у кофліктих ситуаціях, важливо досягти результату і зберегти добрі відносини з іншою людиною.

Таким чином, темперамент охоплює комплекс вроджених властивостей людини, які проявляються в конфліктних ситуаціях. Тобто можна зробити висновок, що між темпераментом і конфліктом існує сильний зв’язок.

**ВИСНОВКИ**

1.Проаналізувавши теоретичні підходи до проблеми вивчення впливу типу темпераменту на поведінку особистості у ситуаціях конфліктної взаємодії, зʼясовано, що у сучасній психології існують різні класифікації конфліктів за різними авторами. Найпоширеніший спосіб класифікації конфліктів – виділення предмету конфлікту. Існування різноманітних конфліктних ситуацій й пояснює багато різних класифікацій.

Найбільш поширеною є класифікація конфліктів за такими критеріями: міжгрупові та міжособистісні конфлікти. У свою чергу вони поділяються на:

* групи соціального формування;
* групи інтересів;
* етнонаціональні групи;
* конфлікти між політичними партіями та організаціями, та між державними інституціями.

Виокремлюють 5 основних стилів поведінки у конфлікті:

1. стиль суперництва;
2. стиль співпраці;
3. стиль компромісу;
4. стиль уникнення;
5. стиль пристосування.

2. Вплив типу темпераменту на поведінку особистості у ситуаціях конфліктної взаємодії полягає у прояві специфічних якостей, що характеризують схильність особистості до вибору стратегії поведінки в конфлікті. Вибір певної стратегії у конфлікті цілком залежить від ситуації, що виникла, уміння спілкуватися, психологічних особливостей особистості.

3. Особливості впливу типів темпераменту на поведінку особистості в конфліктних ситуаціях вивчалися за допомогою наступних психодіагностичних методик: особистісного опитувальника Айзенка, теста-опитувальника акцентуацій характеру Леонгарда-Шмішека, методики «Особистісна агресивність і конфліктність», методики «Визначення стилю поведінки в конфліктних ситуаціях К. Томаса.

Встановлено, що:

1. Найпоширенішими типами темпераменту серед респондентів були холеричний та меланхолійний типи темпераменти, та проміжний тип темпераменту холерика і меланхоліка.
2. Найпоширенішими типами акцентуацій особистості респондентів є гіпертимний, циклотимний, афективний та емотивний. 11 респондентів мають кілька типів акцентуацій характеру (8 дівчат і 3 хлопців).
3. За результатами анкетування за методикою «Особистісна агресія та конфліктність» можна констатувати, що найбільша кількість респондентів має низький рівень активної агресії та середній рівень пасивної агресії та конфліктності.
4. За результатами анкетування за методикою «Визначення стилів поведінки в конфліктних ситуаціях» К. Томаса зʼясовано, що 40% респондентів схильні до компромісу.

4. Розроблено практичні рекомендації щодо вибору адаптивних стратегій поведінки особистості у ситуаціях конфліктної взаємодії. Запропоновано тренінг на тему «Вибір адаптивних стратегій поведінки особистості у ситуаціях конфліктної взаємодії». За допомогою цього тренінгу респонденти ознайомилися з методиками вирішення конфліктних ситуацій, навчилися співпрацювати та вирішувати проблеми, конструктивно спілкуючись з іншими.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що вибір стратегій поведінки особистості у ситуаціях конфліктної взаємодії залежить від типу темпераменту:

* у конфліктних ситуаціях дев'ять холериків обрали такі стилі поведінки: 45% суперництво, 22 % співпрацю і 33 % компроміс).
* 4 респондентів з типом темпераменту сангвінік вибрали такі стилі поведінки (50% співробітництво та 50% компроміс).
* Меланхоліки обрали наступні стилі: 10 % суперництво, 10 % співпрацю, 40% компроміс, 30 % уникнення і 10 % пристосування.
* респонденти з типом темпераменту флегматик обрали наступні стилі: 57 % співпрацю та 43 % уникнення.