

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

факультет здоров'я людини  
кафедра психології та соціології

**Н. Ю. Гончарова**

**Кваліфікаційна робота**  
**ВПЛИВ ІНДИВІДУАЛЬНО–ТИПОЛОГІЧНИХ**  
**ОСОБЛИВОСТЕЙ НА РОЗВИТОК**  
**КОНФЛІКТОЛОГІЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У**  
**ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

**2023**

**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**Факультет** здоров'я людини

(повне найменування інституту, факультету)

**Кафедра** психології та соціології

(повна назва кафедри)

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

**до кваліфікаційної роботи**

**освітньо-кваліфікаційного рівня** бакалавр

(бакалавр, спеціаліст, магістр)

спеціальності 053 Психологія

(шифр і назва спеціальності)

Освітня програма «Психологія»

на тему: «Вплив індивідуально–типологічних особливостей на розвиток  
конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти»

Виконала: здобувачка вищої освіти групи ПС-19д

Гончарова Н. Ю.

Керівник: д. психол. н., проф.

Лосієвська О. Г.

Завідувачка кафедри психології та соціології:

д. психол. н., проф.

Бохонкова Ю. О.

Рецензент: д. психол. н., доц., завідувач кафедри  
психології та соціальної роботи Академії праці,  
соціальних відносин і туризму (м. Київ)

Бегеза Л. Є.

Нормо-контроль:

д. психол. н., проф.

Лосієвська О.Г.

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет \_\_\_\_\_ здоров'я людини \_\_\_\_\_  
Кафедра \_\_\_\_\_ психології та соціології \_\_\_\_\_  
Освітньо-кваліфікаційний рівень \_\_\_\_\_ бакалавр \_\_\_\_\_  
(бакалавр, спеціаліст, магістр)  
Спеціальність \_\_\_\_\_ 053 Психологія \_\_\_\_\_  
(шифр і назва)  
Освітня програма \_\_\_\_\_ «Психологія» \_\_\_\_\_

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувачка кафедри  
психології та соціології  
Бохонкова Ю.О.**

“26” травня 2023 року

**З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ  
ЗДОБУВАЧКИ ВИЩОЇ ОСВІТИ  
ГОЧАРОВОЇ НАДІЇ ЮРІЇВНИ**

**1. Тема роботи:** «Вплив індивідуально–типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти»

Керівник роботи: Лосієвська О. Г. – д. психол.н., професор, професорка кафедри психології та соціології, затверджена наказом по університету від «22» лютого 2023 року, № 11/15.17

**2. Строк подання студентом роботи** \_\_\_\_\_ 14 червня 2023 року \_\_\_\_\_

**3. Вихідні дані до роботи:** обсяг роботи – 76 сторінка (1,5 інтервал, 14 шрифт з дотриманням відповідного формату), список використаної літератури оформлюється згідно з бібліографічними нормами Ф-23.

**4. Перелік питань, які потрібно розробити:** проаналізувати наукові джерела із зазначеної проблематики; підібрати діагностичний інструментарій згідно проблеми дослідження та провести дослідження; за допомогою методів математичної статистики обробити отримані результати; на основі результатів проведеного констатувального експерименту розробити практичні рекомендації щодо проблеми дослідження.

**5. Перелік графічного матеріалу:** таблиці, рисунки (гістограми, діаграми)

## 6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Лосієвська О. Г. – д. психол.н., професор, професорка кафедри психології та соціології	29.05.2023 р.	03.06.2023 р.
2.	Лосієвська О. Г. – д. психол.н., професор, професорка кафедри психології та соціології	04.06.2023 р.	11.06.2023 р.

7. Дата видачі завдання: 26.05.2023 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проектування	Строк виконання етапів	Примітка
1	Визначення проблеми, завдань дослідження та розроблення плану кваліфікаційної роботи.	29.05.2023 р. – 30.05.2023 р.	
2	Аналіз літератури за проблемою. Робота над теоретичною частиною дослідження.	31.05.2023 р. – 03.06.2023 р.	
3	Підбір діагностичного інструментарію та проведення констатувального експерименту.	04.06.2023 р. – 06.06.2023 р.	
4	Узагальнення результатів констатувального експерименту та їх графічна презентація.	07.06.2023 р. – 08.06.2023 р.	
5	Розробка практичних рекомендацій щодо розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти	09.06.2023 р. – 11.06.2023 р.	
6	Підготовка кваліфікаційної роботи до захисту.	12.06.2023 р. – 13.06.2023 р.	
7	Представлення роботи на зовнішню рецензію.	14.06.2023 р. – 15.06.2023 р.	
8	Перевірка роботи на академічний плагіат.	16.06.2023 р. – 18.06.2023 р.	
9	Захист роботи.	19, 20, 21.06. 2023 р.	

Здобувачка вищої освіти

Гончарова Н. Ю.

Керівник роботи:

д. психол. н., проф.

Лосієвська О. Г.

## РЕФЕРАТ

Текст –76 с., рис. – 14, табл. – 23, додатків – 7, літератури – 42 дж.

У кваліфікаційній роботі було проаналізовано основні теоретичні підходи до вивчення розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. Було розглянуто вплив індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. Проведено емпіричне дослідження впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. Проведено психологічний та статистичний аналіз та підібрано психодіагностичні методики, спрямовані на дослідження впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. За допомогою статистичної обробки даних представлено результати констатувального експерименту, на основі яких підібрано матеріали для розробки практичних рекомендацій, спрямовані на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

**Ключові слова:** АКЦЕНТУАЦІЯ ХАРАКТЕРУ, БЕЗКОНФЛІКТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, ЗДОБУВАЧ ВИЩОЇ ОСВІТИ, ІНДИВІДУАЛЬНО-ТИПОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ, ТЕМПЕРАМЕНТ, КОМПЕТЕНТНІСТЬ, КОМПЕТЕНЦІЇ, КОМПРОМІС, КОНФЛІКТ, КОНФЛІКТНІСТЬ, КОНФЛІКТОЛОГІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ, ПРИСТОСУВАННЯ, РОЗВИТОК, СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ, СПІВПРАЦЯ, СУПЕРНИЦТВО, УНИКНЕННЯ.

## ЗМІСТ

ВСТУП		7
РОЗДІЛ 1.	ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТОЛОГІЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	11
1.1.	Аналіз літератури з вивчення проблеми розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти	11
1.2.	Психологічні особливості здобувачів вищої освіти	15
1.3.	Конфлікт як соціально – психологічний феномен	20
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1		27
РОЗДІЛ 2.	ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІНДИВІДУАЛЬНО – ТИПОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ НА РОЗВИТОК КОНФЛІКТОЛОГІЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	29
2.1.	Вплив індивідуально–типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти	29
2.2.	Емпіричне дослідження впливу індивідуально- типологічних особливостей на розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти	37
2.3.	Психологічний та статистичний аналіз результатів констатувального експерименту	40
2.4.	Практичні рекомендації щодо розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти	47
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2		67
ВИСНОВКИ		69
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ		72
ДОДАТКИ		77

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** У повсякденному житті люди часто стикаються з різними конфліктами – це є неминучим явищем, яке актуалізує проблему розвитку конкретних норм і правил поведінки у конфліктних ситуаціях, а також індивідуально – особистісних якостей, які сприяють конструктивному вирішенню суспільних проблем. Конфліктологічна обізнаність індивіда, його здатність прогнозувати, запобігати, вирішувати конфлікти становлять поняття «конфліктологічна компетентність».

Процес навчання і виховання, як і будь-який розвиток, неможливий без суперечностей і конфліктів. Досвід вивчення конфліктів показує, що сучасний здобувач вищої освіти має володіти здатністю аналізувати ситуації міжособистісної взаємодії, визначати причини та наслідки того чи іншого засобу пом'якшення конфліктної ситуації для гуманного та безпечного психологічного клімату у середовищі здобувачів вищої освіти та гармонійного розвитку особистості.

Проблема розвитку та формування конфліктологічної компетентності молодого покоління потребує особливої уваги, оскільки сучасне суспільство характеризується зростаючим рівнем конкурентності, безперервними і стрімкими соціальними змінами і перетвореннями, що призводить до збільшення кількості соціальних конфліктів.

Конфліктологічна компетентність або компетентність у вирішенні конфліктів є важливою складовою формування професійної компетентності майбутніх фахівців. Особливо важливим це є для осіб, робота яких пов'язана з безпосереднім спілкуванням з людьми.

На думку М. А. Леонтян компетентність є результатом набуття компетенцій і за своїм поняттям є ширшою за поняття компетенції.

Поняття конфліктологічної компетентності є предметом уваги та вивчення цілої низки дослідників: зокрема, зміст понять «компетентність» та «конфліктологічна компетентність» розглядали А. Я. Анцупов,

Є. М. Богданов, В. Г. Зазикін, У. Мастенбрук, Л. А. Петровська, Н. В. Самсонова, Л. М. Цой, А. І. Шипілов та інші.

Характер поведінки в конфлікті залежить від індивідуально-типологічних особливостей людини, її психічного стану, ставлення до конкретного партнера взаємодії, особливостей актуальної ситуації взаємодії. Питання індивідуально-типологічних особливостей розглядали різні автори протягом розвитку психологічної науки Г. Айзенк, В. О. Бодров, Є. П. Ільїн, В. Д. Небиліцин, І. П. Павлов, Л. М. Собчик, Б. М. Теплов та інші

У процесі спілкування треба звертати увагу на індивідуальність кожного учасника взаємодії. Багато інформації для обрання правильного способу поведінки в конфліктних ситуаціях може дати визначення особливостей типу темпераменту та характерологічних рис учасників конфліктів, акцентуацій характеру тощо.

Особистісні причини конфліктів пов'язані насамперед з індивідуально-типологічними особливостями його учасників. Вони обумовлені специфікою процесів, що відбуваються в психіці людини під час її взаємодії з іншими людьми і навколишнім середовищем.

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 вивести з себе. Поглиблене вивчення типів темпераменту, акцентуацій характеру та інших психічних особливостей людини дає нам можливість для попередження міжособистісних та міжгрупових конфліктів.

**Об'єкт дослідження** – розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

**Предмет дослідження** – вплив індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.



**Мета дослідження** полягає в теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

Для досягнення мети дослідження необхідно розв'язати наступні **завдання:**

1. Проаналізувати основні теоретичні підходи до вивчення розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.
2. Розглянути вплив індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.
3. Провести емпіричне дослідження, спрямоване на виявлення впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.
4. Практичні рекомендації щодо розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

**Методологічну та теоретичну основу дослідження** становили: принципи системного підходу здобутків психологічної науки в області досліджень із загальних питань конфліктології, теоретичний і практичний досвід роботи з конфліктами накопичено як зарубіжними (З. Фрейд, К. Юнг, Я. Морено, Д. Карнегі, Х. Корнеліус, Л. Юрі, Р. Фішер, Ш. Фейра, Д. Скотт, А. Маслоу, К. Роджерс), так і вітчизняними дослідниками (А. Анцупов, П. Блонський, Д. Виготський, Л. Петровська, Б. І. Хасан, А. Шипілов та інші). Дослідження психології поведінки (Е. Берн, О. Єршов, К. Леонгард, О. Є. Лічко, Е. Шостром, Е. Кречмер, Дж. Кеттелл, Г. Ю. Айзенк). Структурі конфліктологічної компетентності приділяли увагу (А. Анцупов, М. Башкін М. Кашалов, Н. Шарова); проблемі конфліктологічної підготовки майбутніх професіоналів різних сфер приділяли увагу такі науковці, як (В. Базелюк, Г. Бережна, Є. Богданов, О. Денисов, Є. Єфімова, В. Зазикін, Є. Зеленська, М. Кашапов, Н. Леонов, А. Мальцев, О. Пашкова, Л. Петровська, В. Рогачев, Б. Хасан, Л. Цой, А. Шапілов); сучасні українські вчені (Н. Буркало,

Ю. Гордієнко, О. Степаненко, С. Філь, О. Шеян, Л. Ярослав та інші) розглядали конфліктологічну компетентність в аспекті психолого-педагогічних та соціономічних професій.

**Методи дослідження.** Програму дослідження реалізовано за допомогою комплексу теоретичних та емпіричних методів:

- теоретичний аналіз та узагальнення матеріалів із наукових літературних джерел;
- соціально – психологічний експеримент (констатувальний): тестування («Методика діагностики акцентуацій характеру опитувальник Г. Шмішека», тест Г. Айзенка для визначення типу темпераменту, методика К. Томаса «Який ваш стиль поведінки в конфліктній ситуації»),
- методи статистичної обробки даних.

**Теоретичне значення дослідження** полягає в тому, що в ньому зроблено аналіз впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти, який може бути використаний у ході подальшого вивчення цієї теми дослідження. Результати дослідження поглиблюють уявлення про розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

**Практичне значення** одержаних результатів полягає у можливості застосування результатів дослідження розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. Матеріали можуть бути використані для створення безконфліктного середовища, в діяльності соціально-психологічних служб для діагностики поведінки особистості в конфлікті, а також при викладанні дисциплін «Соціальна психологія», «Психологія конфлікту», «Психологія ділового спілкування», «Вікова психологія», «Медіація та посередництво».

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТОЛОГІЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

### **1.1. Аналіз літератури з вивчення проблеми розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти**

Останнім часом конфліктологічна проблематика набула великої значущості в усіх галузях професійної підготовки здобувачів вищої освіти. Для сучасної психології актуальною є тема створення безконфліктного середовища у системі вищої освіти.

На сучасному етапі, коли професійне життя кожної людини постійно ускладнюється, а в особистому виникають постійні проблеми, розвиток конфліктологічної компетентності, уміння кооперуватися з іншими людьми для здійснення спільної діяльності щодо вирішення конфліктної ситуації має дуже велике значення [16].

Для того, щоб розібратись в проблемі розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти, треба ознайомитись з науковою літературою та дослідити поняття «конфліктологічна компетентність».

На сьогодні немає загальноприйнятого підходу до розкриття структури цього явища. Часто має місце ототожнення поняття конфліктологічної компетентності з поняттями «конфліктна компетентність», «конфліктологічна грамотність», «конфліктологічна культура».

Для успішної професійної діяльності в конфліктогенному середовищі необхідним для майбутнього фахівця будь-якої спеціальності є сформованість професійної компетентності та її складової – конфліктологічної компетентності [24].

Актуальним завданням сучасної освіти є реалізація компетентісного підходу в навчанні, який передбачає спрямованість освітнього процесу на формування і розвиток ключових компетенцій особистості [9].

Ідеї компетентісного підходу до підготовки фахівців, розвитку конфліктної та конфліктологічної компетентності, конфліктологічної культури викладено в роботах І. О. Зимньої, О. К. Маркова, Г. Л. Ільїна, І. Ф. Ісаєва, М. М. Нечаєва, Л. А. Петровської, Н. В. Самсонової, В. В. Серікова, М. І. Скаткіна, О. І. Щербакової та багатьох інших [24].

Ключовими складовими поняттями в компетентісному підході виступають компетенція і компетентність.

Розкриття змісту поняття компетентність представлено у роботах зарубіжних дослідників: Дж. Р. Андерсон, Р. Бадер, М. Мартенс, Дж. Равен, Р. Уайт [41].

Згідно Закону України «Про вищу освіту» компетентність – це здатність особи успішно соціалізуватися, навчатися, провадити професійну діяльність, яка виникає на основі динамічної комбінації знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей, інших особистих якостей [10].

На думку Г.Ю. Любімова, компетентність фахівців, що займаються урегулюванням конфліктів, полягає в оволодінні емоціями, уточненні своїх побажань і можливостей, формуванні установки на співпрацю, а не конфронтацію [16].

Дане трактування Г.Ю. Любімова можна глибше розкрити через поняття конфліктостійкість, тобто зберігати конструктивні способи взаємодії з конфліктуєчими, незважаючи на вплив конфліктних чинників [16].

Як стверджує Г. Єльнікова, компетенція – це поняття, що стосується роботи і характеризує сферу професійної діяльності, у якій працівник є компетентним, натомість компетентність – це поняття, що стосується людини, розкриває аспекти її поведінки й забезпечує професійно якісне виконання роботи [38].

Розглядаючи поняття конфліктологічної компетентності С. Філь трактує його як здатність і готовність фахівця ефективно взаємодіяти в конфлікті, орієнтуючись при цьому на взаємовигідне задоволення потреб та інтересів усіх учасників конфліктної ситуації й реалізуючи стратегію співпраці. Здатність до запобігання та вирішення конфліктів інколи прирівнюють до соціальної компетентності [40].

Такі вчені С. О. Гарькавець, П. Келлет, Г. Е. Крейдлін, М. Розенберг визначили, що конфліктологічна компетентність також охоплює володіння технологіями ефективного, ненасильницького спілкування як на вербальному, так і невербальному рівнях. Під технологіями ефективного спілкування розуміють такі способи, прийоми та засоби спілкування, що повною мірою забезпечують взаємне розуміння та взаємну емпатію партнерів спілкування [5].

На думку Б. І. Хасан, Л. М. Цой – конфліктологічна компетентність являє собою здатність діючої особи (організації, соціальної групи тощо) в реальному конфлікті здійснювати діяльність, спрямовану на мінімізацію деструктивних форм конфлікту і переведення соціально-негативних конфліктів у соціально позитивне русло [31].

Питання конфліктологічної компетентності розглядали численні дослідники, зокрема Баникіна С. В., Богданов Є. М., Волченко Л. П., Деркач А. А., Зазикін В. Г., Петровська Л. А., Савчик О. М., Самсонова Н. В., Хасан Б. І., Шипілов О. І. та інші.

Вчені під конфліктологічною компетентністю розуміють здатність індивіда конструктивно усвідомлювати всі основні цінності, що взаємодіють у конфлікті, а також елементи конфлікту як цілісного об'єкта, знати умови й закономірності переходу однієї стадії конфліктної ситуації в іншу, вміти аналізувати конфліктну ситуацію, прогнозувати майбутню конфліктну ситуацію, конструктивно змінювати ситуацію конфлікту й користуватись

конфліктом для досягнення своєї мети з урахуванням як власних інтересів, так і інтересів іншої сторони [5].

Попри підвищену увагу до конфліктологічної компетентності в науковій спільноті, наразі мало досліджень присвячені вивченню її особливостей у студентства. Козич І. В., Кутас М. С., Мухіна Л. М., Свистун В. І., Тітаренко І. І., Філь С. С., Цой Л. М., Ягупов В. В., Ярослав Л. О. та інші дослідники, які вивчали питання конфліктологічної компетентності студентства, переважно розглядали її як складову професійної компетентності в рамках конкретної спеціальності, а не як складову комунікативної компетентності студентства [16].

Сучасне життя характеризується швидкими темпами розвитку, як в інформаційних і промислових галузях виробництва, так і в галузі освіти. Безперечно, що знання, уміння та навички, що здобувають випускники протягом навчання є досить важливими. Але, в останній час у зв'язку із соціальним замовленням на випускника, актуальними стають поняття «компетенція» і «компетентність»[17].

В останні роки досить активно досліджується проблема конфліктологічної компетентності особистості. З'явилося чимало робіт, в яких розглядаються питання сутності, структури, закономірностей функціонування та розвитку конфліктологічної компетентності різних спеціалістів (В. В. Базелюк, Г. С. Бережна, Е. Н. Богданов, О. І. Денисов, В. Г. Зазикін, Е. Е. Ефімова, М. М. Кашапов, Л. А. Петровська, В. В. Рогачев, Б. І. Хасан, Л. Н. Цой) [41].

Н. В. Самсонової щодо сутності та показників сформованості конфліктологічної компетентності майбутнього фахівця. Так, конфліктологічна компетентність визначається як вид професійної підготовленості фахівця виконувати певні трудові функції у професійному конфліктогенному середовищі та виступає інтегрованою характеристикою конфліктологічної культури фахівця [13].

Отже, завданнями розвитку конфліктологічної компетентності є вироблення системи теоретичних знань про конфлікт, стратегії поведінки у конфлікті, виховання конструктивного ставлення до конфліктів; формування вміння перетворювати деструктивний конфлікт у конструктивний, що передбачає здатність “утримувати” конфлікт у його процесуальності, здатність до реконструкції конфліктної взаємодії; здатність до варіативного уявлення перспектив конфліктної взаємодії; здатність розуміти і переживати конфліктну взаємодію; емоційна стійкість; емпатія; рефлексія; толерантність, усвідомлення особистості партнера по взаємодії як цінності, як мети, а не засобу конфліктної ситуації.

## **1.2. Психологічні особливості здобувачів вищої освіти**

життя характеризується швидкими темпами розвитку, як в інформаційних і промислових галузях виробництва, так і в галузі освіти. Безперечно, що знання, уміння та навички, що здобувають випускники протягом навчання є досить важливими. Але, в останній час у зв'язку із соціальним замовленням на випускника, актуальними стають поняття «компетенція» і «компетентність» [17].

Здобувач вищої освіти повсякдення – це людина яка розвивається у інформаційну та цифрову епоху. Це час коли є дуже багато можливостей задля того аби самостійно вивчати та освоювати корисну, цікаву інформацію для майбутньої професійної діяльності. Для здобувача вищої освіти важливо бути компетентним, гнучким і конкурентоспроможним фахівцем, здатним досягати поставлених цілей у професійній діяльності в умовах зростання нестабільності та конфліктності сучасного суспільства шляхом володіння методами вирішення різних типів професійних завдань.

Згідно із Законом України «Про вищу освіту» визначення поняття «здобувачі вищої освіти» трактує так: здобувачі вищої освіти – особи, які навчаються у закладі вищої освіти на певному рівні вищої освіти з метою здобуття відповідного ступеня і кваліфікації [10].

Вагомим фактором у підготовці майбутніх кваліфікованих, компетентних фахівців відіграє якість освіти. Згідно із Законом України «Про вищу освіту» визначено, що «якість вищої освіти – це сукупність якостей особистості з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, цілісну орієнтацію, соціальну спрямованість і зумовлює здатність задовольняти як особисті духовні і матеріальні потреби, так і потреби суспільства» [10].

Ефективна підготовка здобувачів вищої освіти до майбутньої професійної діяльності можлива за умови модернізації освіти.

Яка буде сприяти формуванню у студентів навичок самостійного здобуття знань, розвитку пізнавальної активності, самостійності, навичок самоосвіти, які необхідні майбутньому фахівцю системи навчання, яка передбачає високий рівень розвитку самостійності й активності студентів.

Кожному віковому етапу притаманні свої специфічні новоутворення, зумовлені потребами особистості. Студентські роки не є винятком, адже вони є етапом багатьох важливих подій, таких як вибір та вступ до закладу вищої освіти, зміна звичного соціального середовища (нові викладачі, знайомства, спілкування тощо) та збільшення відповідальності. Саме тому розкриття та аналіз психологічних особливостей осіб студентського віку дозволяє виокремити низку важливих для цієї вікової групи характеристик [26].

Період навчання у закладі вищої освіти є особливим для кожної людини. На цьому етапі особистість завершує процес загальноосвітньої підготовки й основною стадією спеціалізації, професійної підготовки. Від якості організації процесу навчання на цій стадії багато в чому залежить подальше комфортне



перебування людини в професійній діяльності, що в свою чергу залежить від особливостей процесу навчання [29].

Особливості вікової групи під назвою «студентство». Студентами (в перекладі з латини - «ретельно працюючий», «такий, що займається») вважаються ті, «хто навчається у вищому або середньому спеціальному навчальному закладі» [35]. В українській мові це слово вживається переважно стосовно тих, хто навчається у закладах вищої освіти.

На думку Б. Г. Ананьєва., студентський вік охоплює період від 17(18) до 25 років і має важливе значення для остаточного формування особистості та її самоосвітньої діяльності [12].

Звертаючись до аналізу психологічних особливостей студентського віку, можна сказати, що на сьогодні не існує єдиного підходу до вікової періодизації особистості. Можна зазначити, що сучасні здобувачі вищої освіти – це особи від 18 до 25 років. Згідно з міжнародно визнаними класифікаціями, дорослість жінки починається з 20 років, а чоловіка – з 21 року. Це означає, що більшість здобувачів вищої освіти, завершує навчання в перехідний період – від юності до дорослості [26].

Таким чином, студентський вік знаходиться між стадією «дозрівання» (рання юність), та стадією «зрілості» (пізньої юності та частково молодості) [33].

Студентський вік відрізняється складністю становлення рис особистості. Цей процес, проаналізований у роботах таких вчених, як Б. Г. Ананьєв, Ю. О. Бохонкова, А. В. Дмитрієв, З. Ф. Єсарєва, Р. Ф. Камишнікова, І. С. Кон, С. М. Куделко, В. Т. Лісовський, О. Є. Поліванова, Л. М. Яворовська, С. Г. Яновська та інші.

Юнацький вік, згідно з твердженням Б. Г. Ананьєва, є сензитивним періодом для розвитку основних соціогенних потенцій людини. Навчання в закладі вищої освіти та здобуття вищої освіти чинить величезний вплив на психіку людини, розвиток її особистості. За час навчання у ЗВО, за наявності

сприятливих умов, у здобувачів вищої освіти відбувається розвиток всіх рівнів психіки. Вони визначають спрямованість розуму людини, тобто формують устрій мислення, який характеризує професійну спрямованість особистості. Для успішного навчання у ЗВО необхідний досить високий рівень загального інтелектуального розвитку, зокрема сприйняття, пам'яті, мислення, уваги, рівня володіння певним колом логічних операцій [29].

Здобувач вищої освіти як людина певного віку і як особистість може характеризуватися у трьох аспектах:

- у психологічному плані, який являє собою єдність психологічних процесів, станів і властивостей особистості. Головне в психологічному плані – психічні властивості, такі як: темперамент, характер, спрямованість, здібності. Від цих властивостей залежить перебіг психічних процесів, виникнення психічних станів, прояв психічних утворень;

- у соціальному плані, у якому втілюються суспільні відносини, якості, приналежність студента до певної соціальної групи, національності;

- у біологічному плані, який включає тип вищої нервової діяльності, будову аналізаторів, безумовні рефлекси, інстинкти, фізичну силу, статуру тощо. Цей аспект переважно зумовлений спадковістю і вродженими задатками, але у відомих межах, змінюється під впливом умов життя [29].

Вивчення цих аспектів розкриває якості й можливості здобувача вищої освіти, його вікові й особистісні особливості. Якщо підійти до студента як до людини певного віку, то для нього будуть характерні найменші показники латентного періоду реакцій на прості, комбіновані і словесні сигнали, оптимум абсолютної та різницевої чутливості аналізаторів, найбільша пластичність в утворенні складних психомоторних та інших навичок [29].

Порівняно з іншими віковими категоріями, в юнацькому віці відзначається найвища швидкість оперативної пам'яті і переключення уваги, вирішення вербально-логічних задач. Тобто, студентський вік характеризується досягненням найвищих, «пікових» результатів, що

базуються на всіх попередніх процесах біологічного, психологічного, соціального розвитку [29].

Безперервно зростаючі творчі можливості, розвиток інтелектуальних і фізичних сил, які супроводжуються і розквітом зовнішньої привабливості, приховують у собі й ілюзії, що це зростання снаги триватиме «вічно», що все краще життя ще попереду, що всього задуманого можна легко досягти» [29].

Характерною рисою морального розвитку в юнацькому віці є посилення свідомих мотивів поведінки. Помітно зміцнюються ті якості, яких не вистачало повною мірою в старших класах таких, як:

- цілеспрямованість;
- рішучість;
- наполегливість;
- самостійність;
- ініціатива;
- вміння володіти собою.

Провідну роль у світогляді осіб юнацького віку відіграють ідеали, які вони намагаються наслідувати протягом життя [27].

Зростає інтерес до моральних проблем (цілей, способу життя, обов'язку, кохання, вірності та ін.). Разом з тим, фахівці у сфері вікової психології й фізіології відзначають, що здатність людини до свідомої регуляції своєї поведінки в 17–19 років розвинута не повною мірою.

Нерідкі невмотивований ризик, невміння передбачити наслідки своїх вчинків, в основі яких можуть бути не завжди гідні мотиви. Наприклад, В. Т. Лісовський відзначає, що 19–20 років – це вік безкорисливих жертв і повної самовіддачі, але й нерідких негативних проявів [25].

Юність – пора самоаналізу і самооцінок. Самооцінка здійснюється шляхом порівняння ідеального власного «Я» з реальним. Але ідеальне «Я» ще не сформовано до кінця і може бути випадковим, а реальне «Я» ще всебічно не оцінено самою особистістю. Це об'єктивне протиріччя в розвитку

особистості молодшої людини може викликати у неї внутрішню невпевненість у собі і супроводжується іноді зовнішньою агресивністю, розбещеністю або відчуттям незрозумілості [29].

Саме на цей віковий період припадає становлення особистісних рис, відбувається соціалізація людини як майбутнього професіонала, складне структурування інтелекту тощо. Це також період особистісного, професійного та духовного самовизначення [26].

Отже, в юнацькому(студентському) віці змінюється соціальна ситуація розвитку, центром якої є перехід до самостійного життя, що призводить до рішучих змін у структурі особистості. Як один із наслідків, в осіб юнацького віку загострюються міжособистісні стосунки, що призводить до підвищення конфліктності студентства.

### **1.3. Конфлікт як соціально – психологічний феномен**

Там, де є людина, завжди є конфлікти, бо вони постійний супутник людського буття та суспільного розвитку.

Протягом усієї історії розвитку суспільної і наукової думки, особливо з кінця XIX до середини XX ст. тема конфліктів є актуальною у вивченні типів соціальної взаємодії (змагання, конфлікт, пристосування та асиміляція), що потребують трансформації та перетворення.

Особлива увага до досліджень у галузі вивчення конфліктів спостерігалась у другій половині XX ст. у роботах зарубіжних конфліктологів соціологів (К. Боулдінг, Р. Дарендорф, Л. Козер, Е. Мейо, Т. Парсон та ін.), психологів і фахівців з управління (А. Адлер, Е. Берн, М. Дойч, Е. Еріксон, Дж. Р. Скотт, Р. Фішер, З. Фройд, М. Шериф, К. Юнг, У. Юрі та ін.) [5].

Конфлікт можна трактувати як зіткнення різноспрямованих сил (цінностей, інтересів, поглядів, цілей, позицій, статусів, ролей тощо) суб'єктів

– сторін соціальної взаємодії, які в конфлікті стають суб'єктами конфліктної взаємодії [5].

На думку Е. М. Богданова, В. Г. Зазикіна – конфлікт виникає тільки за певних умов, одночасно зовнішніх і внутрішніх

Зовнішні умови виникнення конфлікту здебільшого зводяться до того, що задоволення яких-небудь глибоких та активних мотивів і відносин особи або стає неможливим або ставиться під загрозу [5].

Одна з найважливіших зовнішніх умов виникнення конфліктів полягає в тому, що суспільне життя з необхідністю вимагає придушення або обмеження різних мотивів, іноді дуже глибоких та активних, наприклад, прагнення до збереження життя [5].

Внутрішні умови, або передумови, відіграють основну роль і серед них насамперед особистісні умови виникнення та розвитку конфліктів (конфліктність як відносна стійка особистісна властивість, деструктивні внутрішньоособистісні конфлікти, індивідуально-типологічні особливості індивіда, акцентуація характеру, негативні стереотипи поведінки тощо) [5].

Проблема внутрішньоособистісного конфлікту в науковій літературі вперше з'являється наприкінці XIX століття, у роботах З. Фрейда. Вчений писав, що під час життя люди перебувають у постійному напруженні тому вимушені постійно долати внутрішні протиріччя між соціально-культурними нормами та біологічними потягами й бажаннями, між свідомим і несвідомим [8].

Внутрішній конфлікт – це психічний стан, викликаний амбівалентністю почуттів або боротьбою мотивів і пов'язаний з гострими переживаннями [14].

Проблематика внутрішньоособистісних конфліктів вивчалася як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, серед них: З. Фрейд, А. Маслоу, К. Хорні, В. Франкл, К. Роджерс, К. Левін, О. Леонтьєв, В. Мерлін, Н. Чепелева, Г. Ложкін, Т. Левченко, Н. Пов'якель, І. Ващенко, М. Пірен,

О. Чала. Але дотепер у сучасній науці проблематика внутрішньоособистісного конфлікту залишається дискусійною [22].

Зокрема, зарубіжні психологи К. Dixon-Gordon, S. Bernecker, К. Christensen внутрішньоособистісні конфлікти трактують як важливість процесів регулювання міжособистісних емоцій у внутрішньоособистісному й соціальному функціонуванні [42].

Конфлікт як критична психологічна ситуація припускає наявність у особистості досить складного внутрішнього світу. Причини, що породжують конфлікт, не є самоочевидними, вони не представляють безумовного «табу» і є завжди сплетені з умовами проблемної задачі.

Л. П. Волченко та С. О. Гарькавець поняття конфлікт трактують так [5]:

«Конфлікт (з лат. *conflictus* — зіткнення) — розбіжності, протилежність інтересів сторін, відмінна позиція двох або більше суб'єктів правовідносин, у зв'язку з якими одній зі сторін чи обом сторонам може бути завдано моральної та/ або матеріальної шкоди; це особливий вид взаємодії, в основі якої знаходяться протилежні та несумісні цілі, інтереси, типи поведінки людей і соціальних груп, що супроводжуються негативними психологічними проявами; це протистояння суб'єктів взаємодії, що викликане складними для розв'язання та суб'єктивно значущими протиріччями, які супроводжуються гострими емоційними переживаннями; це явище культури, зміст якого визначається культурними чинниками, а процес виникнення та розвитку конфліктів регулюється культурними нормами, що за певних обставин призводять до виникнення особливих культурних ритуалів, які впливають на процес конфліктної взаємодії його учасників» [5]

У разі виникнення конфлікту людини повинна вміти розставити пріоритети серед власних мотивів для того, щоб знайти компромісне рішення. З активною фазою конфлікту ми маємо справу тоді, коли суб'єктивно не можливо ні вийти з даної конфліктної ситуації, ні знайти прийняттого

рішення, внаслідок чого підсвідоме капітулює перед не розв'язаною задачею [18].

Учених, філософів і громадських діячів завжди цікавило питання конфлікту та конфліктних ситуацій. Перші психологічні концепції конфлікту з'явилися наприкінці 19 століття і розвивалися в ногу з традиційними психологічними дисциплінами, характерними для того чи іншого періоду. У цей період конфлікт розглядали в таких великих напрямках зарубіжної психології, як психоаналітичний (З. Фрейд, К. Хорні), поведінковий (А. Басс, А. Бандура), соціотропний (У. Мак-Дугалл, С. Сігеле), етологічний (К. Лоренц, Н. Тінберген), соціометричний (Д. Морено, Е. Дженігс), інтеракціоністський (Д. Мид, Д. Шпигель), фрустраційно-агресивний (Д. Доллард, Н. Міллер) і теорії групової динаміки (К. Левін, Д. Ліндсей).

Різноманітне коло конкретних питань конфліктології в аспекті соціолого-правового, психологічного, праксеологічного аналізу висвітлюється в роботах вчених – С. Алімова, Г. Антонова-Романовського, Л. Волошиної, О. Баєва, О. Бандурки, В. Друзя, Б. Водолазького, Н. Грішиної, М. Гутермана, Д. Зеркіна, В. Кожевникова, Н. Крогіус, В. Кудрявцева, С. Кудрявцева, Г. Ложкіна, Н. Повякель, М. Панова, Л. Герасіної, В. Тація, Ю. Тодики, Т. Соловйової, Н. Монохіної, О. Ставицької, М. Філімонова та ін. Проте тема конфлікту відноситься саме до того типу наукових проблем, в історії яких повною мірою відображаються культурні, соціальні, ідеологічні цінності та всі етапи генезису уявлень про справедливе і найкращим чином побудоване суспільство [34].

Огляд психологічної літератури показав, що кожній психологічній теорії притаманне власне трактування конфлікту, і кожне з них по-своєму відображає істину.

Конфлікт – процес крайнього загострення суперечностей та боротьби двох чи більше сторін у розв'язанні значущої для них проблеми, який супроводжується негативними емоціями і вимагає розв'язання [4].

Конфлікт – це зіткнення осіб і груп, їхніх ідей, протилежних поглядів, інтересів, потреб, оцінок, прагнень, рівня домагань тощо. В основі таких процесів можуть бути реальні або ілюзорні, усвідомлені, або неусвідомлені суперечності, спроба розв’язання яких відбувається на фоні гострих емоційних станів людей. Способи запобігання й розв’язання конфліктів ґрунтуються на здійсненні психологічного впливу на опонента, щоб змінити його ставлення, настанови [28].

Конфлікт є предметом дослідження конфліктології – області знань, що вивчає шляхи і способи передбачення, попередження, управління й подолання конфліктів [18].

Льюїс Козер у своїй праці «Функції соціального конфлікту» . У ній він розвивав ідеї М. Вебера та Г. Зіммеля про універсальність конфлікту та обґрунтував позитивну роль конфліктної взаємодії в житті суспільства. Він сформулював низку положень, які стали теоретичним фундаментом сучасної науки про конфлікт:

1. постійним джерелом соціальних конфліктів є дефіцит ресурсів, влади цінностей престижу, які постійно існують у суспільстві. Отже, існує суспільство – існує певна напруженість, яка час від часу стає конфліктом;

2. конфлікти відрізняються залежно від типу суспільства: у відкритому («демократичному») суспільстві виникає безліч конфліктів, але вони вирішуються конструктивно; у закритому («недемократичному») суспільстві конфлікти мають революційно-насильницький, руйнівний характер;

3. конструктивні та деструктивні конфлікти сильно відрізняються між собою [23].

Л. Козер під конфліктом пропонує розуміти «боротьбу за цінності і претензії на окремий соціальний статус, владу і недостатні для всіх матеріальні блага; боротьбу, в якій цілями конфліктуючих сторін є нейтралізація, заподіяння шкоди або знищення супротивника». Дане



визначення найбільш поширене у західній літературі, щодо визначення конфлікту [6].

Виникнення та розвиток конфліктів обумовлено дією чотирьох груп факторів і причин :

- власне об'єктивних;
- організаційно-управлінських;
- соціально-психологічних;
- особистісних [23].

Перша та друга групи (власне об'єктивних та організаційно-управлінських) причин носять в основному об'єктивний характер, третя і четверта (соціально-психологічні та особистісних ) – головним чином, суб'єктивний. До об'єктивних причин конфліктів можна віднести ті обставини соціальної взаємодії людей, які привели до зіткнення їхніх інтересів, думок, установок. Об'єктивні причини призводять до створення передконфліктної ситуації.

Суб'єктивні причини конфліктів пов'язані з тими індивідуальними психологічними особливостями опонентів, які призводять до вибору саме конфліктного, а не якого-небудь іншого способу вирішення протиріччя.

У будь-якій ситуації є можливість вибору конфліктного або одного з неконфліктних способів її вирішення.

Практично у будь-якого конфлікту існує комплекс об'єктивно-суб'єктивних причин [23].

Джерела конфліктів – це суперечності, а вони виникають там, де є непорозуміння або негаразди:

- у знаннях, уміннях, здібностях (когнітивній сфері свідомості);
- у функціях управління;
- в емоційних і психічних станах (афективна сфера свідомості);
- у технологічних, економічних та інших процесах;
- у цілях, засобах, методах діяльності;

- у мотивах і потребах (мотиваційно-вольова сфера);
- у поглядах, переконаннях, ціннісних орієнтаціях (світоглядні інтенції);
- у розумінні, інтерпретації інформації;
- в очікуваннях, позиціях;
- в оцінках і самооцінках [5].

За джерелом виникнення звичайно розрізняють:

- особистісні конфлікти (синоніми: внутрішньоособистісні, внутрішні, інтросуб'єктивні, інтраперсональні, психологічні), які виникають при зіткненні протилежних мотивів, потреб, інтересів людини;

- міжособистісні конфлікти – цей різновид конфліктів виникає за наявності проблемної ситуації, в якій учасники переслідують несумісні цілі; дотримуються несумісних цінностей і норм, намагаючись реалізувати їх у взаємостосунках один з одним; одночасно в гострій конкурентній боротьбі прагнуть до досягнення однієї й тієї ж мети;

- міжгрупові конфлікти, в яких у якості конфліктуючих сторін виступають соціальні групи, що переслідують несумісні цілі. Нерідко цей вид конфліктів є результатом міжособистісного конфлікту, коли опонентів підтримують їх однодумці [30].

Отже, огляд психологічної літератури підтверджує наявність різних підходів до трактування конфлікту, кожен з яких відображає свою унікальну перспективу на це явище. Конфлікт є процесом суперечностей і боротьби, що виникає при розв'язанні проблеми та супроводжується негативними емоціями. Внутрішньоособистісні конфлікти є одним з типів конфліктів, що виникають внаслідок протиріч між соціально-культурними нормами, бажаннями і свідомими/несвідомими факторами.

Джерела й умови конфліктів зумовлюють передумови та причини виникнення конфліктних ситуацій і розвитку конфліктів. Розрізняють об'єктивні та суб'єктивні причини конфліктів. Об'єктивні причини

призводять насамперед до конструктивних конфліктів, що виникають у діловій сфері. Суб'єктивні причини найчастіше зумовлюють деструктивні конфлікти, характерні для особистісно-емоційної сфери [5].

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

В першому розділі були розглянуті теоретико- методологічні проблеми вивчення розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. Був проведений аналіз літератури з проблеми вивчення розвитку конфліктологічної компетентності здобутків психологічної науки в області досліджень із загальних питань конфліктології, теоретичний і практичний досвід роботи з конфліктами накопичено як зарубіжними (З. Фрейд, К. Юнг, Я. Морено, Д. Карнегі, Х. Корнеліус, Л. Юрі, Р. Фішер, Ш. Фейра, Д. Скотт, А. Маслоу, К. Роджерс), так і вітчизняними дослідниками (А. Анцупов, П. Блонський, Д. Виготський, Л. Петровська, Б. І. Хасан, А. Шипілов та інші). Дослідження психології поведінки (Е. Берн, О. Єршов, К. Леонгард, О. Є. Лічко, Е. Шостром, Е. Кречмер, Дж. Кеттелл, Г. Ю. Айзенк). Структурі конфліктологічної компетентності приділяли увагу (А. Анцупов, М. Башкін М. Кашалов, Н. Шарова); проблемі конфліктологічної підготовки майбутніх професіоналів різних сфер приділяли увагу такі науковці, як (В. Базелюк, Г. Бережна, Є. Богданов, О. Денисов, Є. Єфімова, В. Зазикін, Є. Зеленська, М. Кашапов, Н. Леонов, А. Мальцев, О. Пашкова, Л. Петровська, В. Рогачев, Б. Хасан, Л. Цой, А. Шапілов); сучасні українські вчені (Н. Буркало, Ю. Гордієнко, О. Степаненко, С. Філь, О. Шеян, Л. Ярослав та інші) розглядали конфліктологічну компетентність в аспекті психолого-педагогічних та соціономічних професій.

Аналіз психологічної літератури змусив дійти висновку, що наразі поняття «компетентність» не має сталого визначення, іноді ототожнюється з поняттям «компетенція» та використовується як його синонім в зарубіжній літературі. Попри схожість цих понять, ми маємо їх розмежувати: компетенція пов'язана зі сферою діяльності, в якій особистість має бути обізнана, та необхідними для цього вміннями й навичками, а компетентність – з надбанням особистості, її досвідом та здатністю ефективно виконувати певну діяльність.

Компетентність є результатом набуття компетенцій і за своїм поняттям є ширшою за поняття компетенції.

Конфліктологічна компетентність включає в себе здатність і готовність особистості: 1) здійснювати діяльність з профілактики конфлікту; 2) мінімізувати деструктивні форми конфлікту і перевести їх в конструктивне русло в реальному конфлікті; 3) за необхідності виступити посередником у вирішенні конфлікту.

Питання конфліктологічної компетентності розглядали численні дослідники, зокрема Баникіна С. В., Богданов Є. М., Волченко Л. П., Деркач А. А., Зазикін В. Г., Петровська Л. А., Савчик О. М., Самсонова Н. В., Хасан Б. І., Шипілов О. І. та інші. Вчені розуміють здатність індивіда конструктивно усвідомлювати всі основні цінності, що взаємодіють у конфлікті, а також елементи конфлікту як цілісного об'єкта, вміти аналізувати конфліктну ситуацію, прогнозувати майбутню конфліктну ситуацію, знати умови й закономірності переходу однієї стадії конфліктної ситуації в іншу конструктивно.

Визначено психологічні особливості здобувачів вищої освіти. Проаналізувавши вікові особливості здобувачів вищої освіти, можна зробити висновок, що в студентському віці змінюється соціальна ситуація розвитку, центром якої є перехід до самостійного життя, що призводить до рішучих змін у структурі особистості. Як один із наслідків, в осіб юнацького віку загострюються міжособистісні стосунки, що призводить до підвищення конфліктності студентства.

Розглянуто конфлікт як соціально – психологічний феномен. Конфлікт – це зіткнення осіб і груп, їхніх ідей, протилежних поглядів, інтересів, потреб, оцінок, прагнень, рівня домагань тощо. В основі таких процесів можуть бути реальні або ілюзорні, усвідомлені, або неусвідомлені суперечності, спроба розв'язання яких відбувається на фоні гострих емоційних станів людей.

## **РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІНДИВІДУАЛЬНО – ТИПОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ НА РОЗВИТОК КОНФЛІКТОЛОГІЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

### **2.1. Вплив індивідуально–типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти**

Найважливішим завданням сучасної вищої школи є підготовка компетентних, гнучких і конкурентоспроможних фахівців, здатних досягати поставлених цілей у професійній діяльності в умовах зростання нестабільності та конфліктності сучасного суспільства шляхом володіння методами вирішення різних типів професійних завдань. Попередження деструктивних конфліктів шляхом відпрацювання конфліктних ситуацій та способів життя в конфліктах у співпраці з суб'єктами професійної діяльності є основою підготовки працівників до професійної діяльності [31].

Створення неконфліктного освітнього середовища є результатом об'єктивних можливостей утримання методів, прийомів, засобів, організаційних форм конфліктологічної діяльності, що забезпечують вирішення поставленої мети та завдань. Формування сприятливого соціально-психологічного клімату вимагає розуміння внутрішнього стану здобувачів вищої освіти, їхньої емоційності, настрою, душевних переживань, стосунків одного з одним [7].

Конфліктологічна компетентність формується в процесі опанування знань про зміст конфліктів і конфліктних стосунків. Водночас зазначена компетентність не зводиться тільки до системи знань виключно про конфлікти, а передбачає активний вплив на конфлікти та їх перебіг. Для цього здобувач вищої освіти повинен опанувати знання із соціальної психології, а саме: знання про індивідуально-типологічні особливості індивідів, соціальні

групи та взаємодію їхніх членів, ціннісно-орієнтаційну єдність групи, стилі керівництва, групові норми поведінки, рольову поведінку, особливості вербального та невербального спілкування [5].

Розвиток конфліктологічної компетентності передбачає вміння ефективного використання різни психологічні впливів, самотужки вести роботу з індивідами, у яких спостерігається підвищена конфліктність [5].

Аналіз психологічної наукової літератури, який полягає в дослідження різних індивідуально-типологічних особливостей 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.

Загалом багато авторів В. С. Мерлін, В. Д. Небиліцин, Б. М. Теплов та інші виділяють темперамент як сукупність таких психічних рис, ознак і властивостей людини, які виникли в результаті узагальнення динамічних, формальних характеристик, що виступають як прояв психічних діяльностей під впливом стійких індивідуальних біологічних детермінант [3].

Найпопулярніша модель темпераменту є модель Г. Айзенка. Вона заснована на роботах К. Юнга про екстравертованість та інтровертованість особистості та дослідження нейродинамічних властивостей людини (Гіппократ, І. П. Павлов, Б. М. Теплов та інші) [3].

За типологією Г. Айзенка особистість розглядається з позиції двох координат: нейротизму та екстраверсії.

Нейротизм характеризується як емоційна нестійкість, надмірна тривога, часто низька самооцінка. В осіб із високим рівнем нейротизмом домінують

негативні емоційні стани. На протилежному полюсі перебувають особи емоційно стійкі, впевнені в собі [20].

Екстраверсія характеризує осіб із позиції зорієнтованості на зовнішній світ, пошук зовнішніх подразників, спілкування з людьми, відкритості до набуття нового досвіду. На протилежному полюсі цієї координати розташовуються особи з вираженою інтроверсією, які зорієнтовані на внутрішні переживання. У них виявляється прагнення до усамітнення, уникнення гучного товариства, певна закритість до отримання нового досвіду. Якщо для екстраверсії характерною є збудливість та імпульсивність у поведінці, то для інтроверсії – загальмованість та раціональність [20].

Поєднання цих двох координат утворює чотири типи темпераменту, назви яких у класифікації Г. Айзенка відповідають гіпократівським. Згодом Г. Айзенк виокремив ще одну мета-рису особистості – психотизм. Особи з високим рівнем психотизму схильні до виникнення різних видів психозів; натомість низькі показники вказують на генетичну стійкість до утворення невротичних розладів [20].

Типологія К. Г. Юнга. швейцарський психолог, ввів поняття психологічних установок-екстраверсії та інтроверсії. Він запропонував пов'язати ці мета-настрої з психічними функціями-мисленням, почуттями, відчуттями та інтуїцією. На його думку, мислення і відчуття належать до раціональної сфери суб'єкта, тоді як почуття та інтуїція-до ірраціональної. Коли одна функція домінує, неминуче залишається позаду її протилежна функція. Наприклад, думка замінює відчуття, а відчуття замінює інтуїцію. Тому він представляє власну класифікацію особистості, яка включає чотири екстравертних і чотири інтровертних типів [20].

Сьогодні проблема темпераменту розглядається у контексті проблеми властивостей нервової системи. Ця проблема найбільш фундаментально почала розроблятися І.П. Павловим у контексті експериментальних досліджень над тваринами. Вченим виокремлено три основних типи нервової



системи: центральний – врівноважений і два крайніх – збудливий та гальмівний [20].

І. П. Павлов припустив, що збудливий тип нервової системи – це холеричний тип темпераменту, а гальмівний тип нервової системи – це меланхолічний тип темпераменту; натомість центральному (врівноваженому) типу нервової системи відповідають флегматичний і сангвінічний тип [20].

І. П. Павлов зосередився на вивченні трьох основних властивостей нервової системи: сила процесів збудження і гальмування, врівноваженість їх між собою і рухливість нервових процесів. Сила нервової системи вказує на рівень нервової працездатності, на здатність витримувати дію потужних зовнішніх подразників, перебувати у збудженому стані і не загальмовуватися. Рухливість нервових процесів вказує на здатність суб'єкта реагувати на зовнішні подразники при їхній зміні [20].

О. В. Лібін спробував представити павловську схему співставлення властивостей нервової системи й особливостей реакції з класичними (гіпократівськими) типами темпераментів.

Теорія І. П. Павлова заклала початок для розвитку диференціально-психологічних досліджень у радянській психології. Найбільш продуктивними в розробці її положень були лабораторії Б. М. Теплова, В. Д. Небірцінана В. С. Мерліна. Щоправда, у своїй роботі перші зробили акцент не на вивчення темпераментів як поєднанні властивостей нервової системи у певні типи, а досліджували окремі властивості нервової системи, намагалися розширити їхній спектр, щоби більш диференційовано підійти до цієї проблеми. Лише зібравши більш-менш повну інформацію щодо властивостей нервової системи, вони сподівалися збудувати нову теорію темпераменту [20].

Крім перерахованих вище, В. С. Мерлін запропонував вивчати такі параметри темпераменту, як емоційна збудливість, увага, емоційна інтенсивність, тривожність, імпульсивність (мимовільна рухова реактивність),

вольова активність, цілеспрямована активність, пластичність і ригідність, резистентність і суб'єктивність(упередженість) [20].

Як вважає відомий німецький психіатр К. Леонгард, у 20-50% людей деякі риси характеру настільки загострені (акцентуйовані), що це за певних обставин призводить до однотипних конфліктів і нервових зривів [37].

Акцентуація характеру – перебільшений розвиток окремих властивостей характеру на шкоду іншим, у результаті чого погіршується взаємодія з оточуючими людьми. Виявлення акцентуації може бути різноманітною – від легкої, помітної лише найближчому оточенню, до крайніх варіантів, коли треба замислюватися, чи немає хвороби – психопатії [37].

Психопатія – хвороблива зміна характеру (при зберіганні інтелекту людини), у результаті якої різко порушуються взаємини з оточуючими, психопати можуть бути навіть соціально небезпечні для інших людей. Але, на відміну від психопатії, акцентуації характеру виявляються не постійно, з роками можуть суттєво зменшитись, наблизитися до норми [37]

На фоні перебільшення окремих властивостей характеру може виникнути конфлікт. Для цього розглянемо поняття конфліктна особистість.

Конфліктна особистість – це суб'єкт соціальної взаємодії, який має високу частотність вступу в міжособистісні конфлікти. Така людина стає постійним ініціатором напруження з оточенням незалежно від того, були до цього проблемні ситуації чи ні [5].

Окрему проблему становить питання про акцентуйовані особистості, що в багатьох аспектах тотожне поняттю індивідуальності. Під акцентуаціями розуміють надміру розвинені риси особистості, які не набувають властивостей психотичних, а є лише крайніми варіантами психічної норми, що виражаються у чутливості до певних соціопсихічних подразників при одночасному нейтральному ставленні до решти подразників [20].

К. Леонгард виокремив десять акцентуйованих типів особистостей, з яких чотири обумовлювалися особливостями характеру і шість – специфікою

темпераменту. Акцентуйовані характери: демонстративний, педантичний, застрягаючий, збудливий. Акцентуйовані темпераменти: гіпертимний, дистимічний, тривожно-боязкий, афективнолабільний, емотивний, афективно-екзальтований [20].

Концепція К. Леонгарда ґрунтується на уявленні, що існують основні та додаткові риси особистості. Основних рис небагато, вони утворюють ядро особистості, визначають її розвиток, адаптацію, психічне здоров'я. Якщо основні риси набувають розвитку, стають яскраво вираженими, вони визначають особистість у цілому, накладають свій відбиток на особистість та всі її прояви, а за певних обставин можуть зруйнувати всю структуру особистості [37].

Виявлено такі основні типи акцентуацій характеру [5; 37]:

– Гіпертимний: відзначається енергійністю, яскравою експресивністю (багатством міміки, жестів, рухів), високою мовленнєвою активністю, жвавістю, веселістю, оптимізмом, ініціативністю. Позитивні риси: енергійність, оптимізм, жадоба діяльності, активність. Разом з тим, ці риси можуть поєднуватися з легковажністю, підвищеною дратівливістю, відсутністю самоконтролю і недостатньо серйозним ставленням до своїх обов'язків. Гіпертимні особи важко переносять монотонну діяльність, вимушену самотність, сувору дисципліну. Вони рідко самі ініціюють конфлікти, але бурхливо реагують на зауваження. Головні конфлікти виникають через недостатньо відповідальне ставлення гіпертимних осіб до своїх обов'язків [5; 37].

– Дистимний тип: протилежний гіпертимному типу. Відрізняється песимістичним настроєм, неконтактний, віддає перевагу самоті, веде замкнутий спосіб життя, схильний до заниження самооцінки. Рідко вступає в конфлікти з тими, хто його оточує. Високо цінує дружбу, справедливість [5; 37].

– Циклоїдний тип. Відрізняється досить частими періодичними змінами настрою. У період підйому настрою поведінка гіпертимна, а в період спаду — дистимна. Самооцінка нестійка. Конфліктний, особливо в період підйому настрою. У конфлікті непередбачуваний [5; 37].

– Збудливий: характеризує легко збуджуваних, запальних людей, які мають труднощі самоконтролю. Особливість цього типу полягає в тому, що емоційне збудження охоплює таких особистостей швидко і легко досягає максимального піднесення. У період збудження виявляють дратівливість, запальність, погано контролюють себе. Поза спалахами емоційного збудження, в емоційно спокійному стані збудливі особи охайні, доброзичливі, сповільнені у реагуванні. Психологи – знавці акцентованих характерів стверджують, що представники збудливого типу залюбки спілкуються з малими дітьми, люблять тварин. Разом з тим, збудливі можуть бути ініціаторами конфліктів, активною провокуючою стороною, схильні до сварок. Інколи така конфліктність поєднується з відчуженістю, похмурістю [5;37].

– Застрягаючий: характеризує людей з інертністю намірів і негативних переживань, помірною контактністю. Інертність психологічних переживань викликає у людей цього типу схильність до повчань, боротьби за справедливість. Застрягаючі особи ініціюють конфлікти, виступаючи в них активною стороною. Орієнтовані на високі показники виконання, схильні до високих вимог до себе і висувають надмірно високі вимоги до близьких людей, співробітників. Інертність зумовлює прагнення до високих стандартів виконання. Відзначаються вразливістю, глибоко переживають образи, злопам'ятні, мстиві, ревнівні [5; 37].

– Педантичний тип. Відрізняється сумлінністю, акуратністю, серйозністю в справах. У службових відносинах — бюрократ, формаліст, легко поступається лідерством іншим. У конфлікти вступає рідко, проте його

формалізм може провокувати конфліктні ситуації. У конфлікті поводить пасивно [5; 37].

– Тривожний тип. Відрізняється низькою контактністю, невпевненістю в собі, мінорним настроєм. Самооцінка занижена. Водночас для нього характерні такі риси, як дружелюбність, самокритичність, старанність. Рідко вступає в конфлікти, а якщо таке трапляється, грає в них пасивну роль. Переважають такі стратегії поведінки в конфлікті: відхід і поступка [5; 37].

– Емотивний: характеризує людей з високою емоційною чутливістю та нестійкістю емоційних станів. У конфлікти вступають рідко, виконують у них пасивну роль. Привабливі риси: чутливість, здатність до співчуття, доброта, соціальна спрямованість, орієнтація на соціальні норми, обов'язковість. Неприємні риси: надмірна чутливість, сльозливість [5; 37].

– Демонстративний: характеризується підвищеним рівнем потреби у соціальній увазі, прагненням до лідерства, прагненням влади та соціального визнання, розвитком комунікативних здібностей та вмінь. Демонстративні особи відзначаються здатністю активно пристосовуватись до соціальних ситуацій, різноманітністю комунікативних навичок, що дозволяють їм легко переходити від однієї манери спілкування до іншої. У конфліктах виступають активною стороною, систематично самі провокують конфлікти, володіють складними стратегіями активного захисту. Привабливі риси: артистичність, манера спілкуватись, демонструючи розуміння партнерів, здатність захоплювати співрозмовників, неординарність мислення та вчинків. Відразливі риси: лицемірство, егоцентричність, демонстрація своїх переваг (хвастощі), бажання перекласти найважливіші обтяжливі обов'язки на інших, а самому уникнути напруження та ухилитись від роботи [5; 37].

– Екзальтований тип (від. лат. exaltatio – захоплений, збуджений або піднесений стан). Відрізняється високою контактністю. Балакучий, улюбливий. Прив'язаний та уважний до друзів і близьких, схильний до

миттєвих настроїв. Ухиляється від конфлікту, але якщо стає його суб'єктом, то дуже емоційно реагує на дії опонента [5; 37].

## **2.2. Емпіричне дослідження впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти**

Було проведено емпіричне дослідження впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

Для проведення емпіричного дослідження були використані три методики діагностики:

- Особистісний опитувальник Г. Айзенка (EPI) [11; 32];
- Методика діагностики акцентуацій характеру (Опитувальник К. Леонгарда-Г. Шмішека) [11];
- Методику дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса (адаптація Н.В. Гришиної) [2].

Дані методики дають можливість дослідити особливості впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

1. Особистісний опитувальник Айзенка (Eysenck Personality Inventory, або EPI)[11;32]. Оpubлікований в 1963 р. і містить 57 питань, 24 з яких спрямовані на виявлення екстраверсії-інтроверсії, 24 інших - на оцінку емоційної стабільності-нестабільності (нейротизму), інші 9 складають , призначену для оцінки щирості випробуваного, його ставлення до обстеження та достовірності результатів Г. Айзенк розробив два варіанти даної методики (А та В), які відрізняються лише текстом опитувальника. Інструкція, ключ та

обробка даних дублюються. Наявність двох форм дозволяє психологу проводити повторне дослідження.

Методика Айзенка дозволяє досліджувати особистість з кількох компонентів: рівень лабільності, екстраверсії і психотизма, емоційно-вольової стабільності і віднесення темпераменту до класичних типів (див. Додаток А).

2. Методика діагностики акцентуацій характеру (Опитувальник К. Леонгарда-Г. Шмішека)[11].

Опитувальник Леонгарда-Шмішека – особистісний опитувальник, призначений для діагностики типу акцентуації особистості, є реалізацією типологічного підходу до її вивчення. Оpubліковано Г. Шмішеком у 1970 р.

Методика складається із 88 питань, на які потрібно відповісти «так» чи «ні». Розроблено також скорочений варіант опитувальника. За допомогою даної методики визначаються такі 10 типів акцентуації особистості (за класифікацією К. Леонгарда):

Демонстративний тип. Характеризується підвищеною здатністю до витіснення.

Педантичний тип. Особи цього типу відрізняються підвищеною ригідністю, інертністю психічних процесів, нездатністю до витіснення травмуючих переживань.

Застрагаючий тип. Характерна надмірна стійкість афекту.

Збудливий тип. Підвищена імпульсивність, ослаблення контролю за потягами і спонуканнями.

Гіпертимічний тип. Підвищений фон настрою у поєднанні з оптимізмом та високою активністю.

Дистимічний тип. Знижений фон настрою, песимізм, фіксація тіньових сторін життя, загальмованість.

Тривожно-боязливий тип. Схильність до страхів, боязкість і полохливість.

Циклотимічний тип. Зміна гіпертимічних та дистимічних фаз.

Афективно-екзальтований тип. Легкість переходу стану захоплення до стану печалі. Захоплення і сум — основні супутні цього типу стану.

Емотивний тип. Споріднений афективно-екзальтованому, але прояви менш бурхливі. Особи цього типу відрізняються особливою вразливістю та чутливістю.

Максимальна сума балів після помноження – 24. За деякими джерелами, ознаками акцентуації вважається величина більша за 12 балів.

Інші вважають, що сума балів у межах від 15 до 19 свідчить лише про тенденцію до того чи іншого типу акцентуації. І лише у випадку перевищення 19 балів риса є акцентуованою (див. Додаток Б).

3. «Методика дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса (адаптація Н.В. Гришиної)» [2; 5].

Тест адаптований Н. В. Гришиною використовують для вивчення особистісної схильності до конфліктної поведінки, визначення типових способів реагування людини на конфліктні ситуації, дозволяє виявити тенденції її взаємин у складних умовах. У своєму підході до вивчення конфліктних явищ К. Томас робив акцент на зміні традиційного ставлення до конфліктів. Для опису типів поведінки людей застосована двовимірна модель регулювання конфліктів, основоположними вимірами в якій є рівень кооперування, пов'язаний з увагою людини до інтересів інших людей, залучених в конфлікт, і наполегливості, яка виявляється у акцентуванні захисту власних інтересів [2, с. 210].

Для опису типів поведінки людей у конфліктах (точніше, у конфлікті інтересів) К. Томас вважає за доцільне застосовувати двомірну модель регулювання конфліктів, основними ознаками якої є кооперація, пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених до ситуації, і напористість, для якої характерний акцент на власних інтересах [5, с. 54].

Виокремлюють п'ять способів регулювання конфліктів, позначені відповідно з двома основними вимірами (кооперація та напористість):



Змагання (конкуренція) — прагнення домогтися своїх інтересів на шкоду іншому.

Пристосування – принесення в жертву власних інтересів заради іншого.

Компроміс – угода на основі взаємних поступок; пропозиція варіанту, що знімає протиріччя, яке виникло.

Уникання – відсутність прагнення до кооперації і відсутність тенденції до досягнення власних цілей.

Співробітництво(співпраця) – учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін (див. рис. 2.1.).



**Рис. 2.1. Способи регулювання конфліктів**

В опитувальнику для виявлення типових форм поведінки К. Томас описує кожен з 5 вищезазначених 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 найбільш типовим для характеристики його поведінки (див. Додаток В).

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

В ході дослідження психологічних особливостей впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у

здобувачів вищої освіти було опитано 30 здобувачів вищої освіти Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля спеціальності 053 Психологія, серед них 25 дівчат (83,33%) та 5 хлопців (16,67%). Вік респондентів становив 18-24 роки.

Для більшої наочності статевий розподіл респондентів (див. рис. 2.2.).



**Рис.2.2. Сегментограма розподілу результатів за статевим розподілом вибірки**

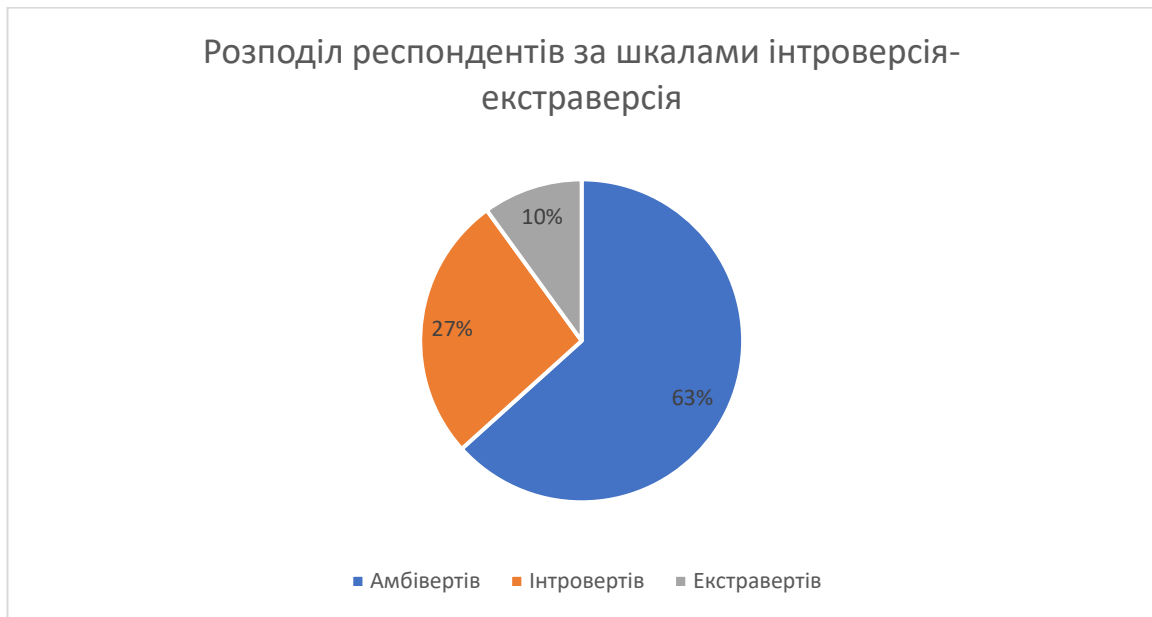
Результати опитування здобувачів вищої освіти за методиками дослідження наведені в Додатку Г (див. Додаток Г). Проаналізуємо дані, отримані в результаті опитування за методикою «Особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ)» за вибіркою досліджуваних більше всього амбівертів (63%), потім інтровертів (27%), та невелика кількість екстравертів (10%) (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Кількісні показники за методикою Г. Айзенка**

N=30	n	%
Амбівертів	19	63%
Інтровертів	8	27%
Екстравертів	3	10%

Наочно дані представлено на сегментограмі (див. рис. 2. 3).



**Рис.2.3. Сегментограма розподілу респондентів за шкалами інтроверсія-екстраверсія (методика «Особистісний опитувальник Г. Айзенка (EPI)»)**

Також важливо звернути увагу на результати дослідження за методикою «Особистісний опитувальник Г. Айзенка (EPI)» по шкалі нейротизму, який має рівень (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

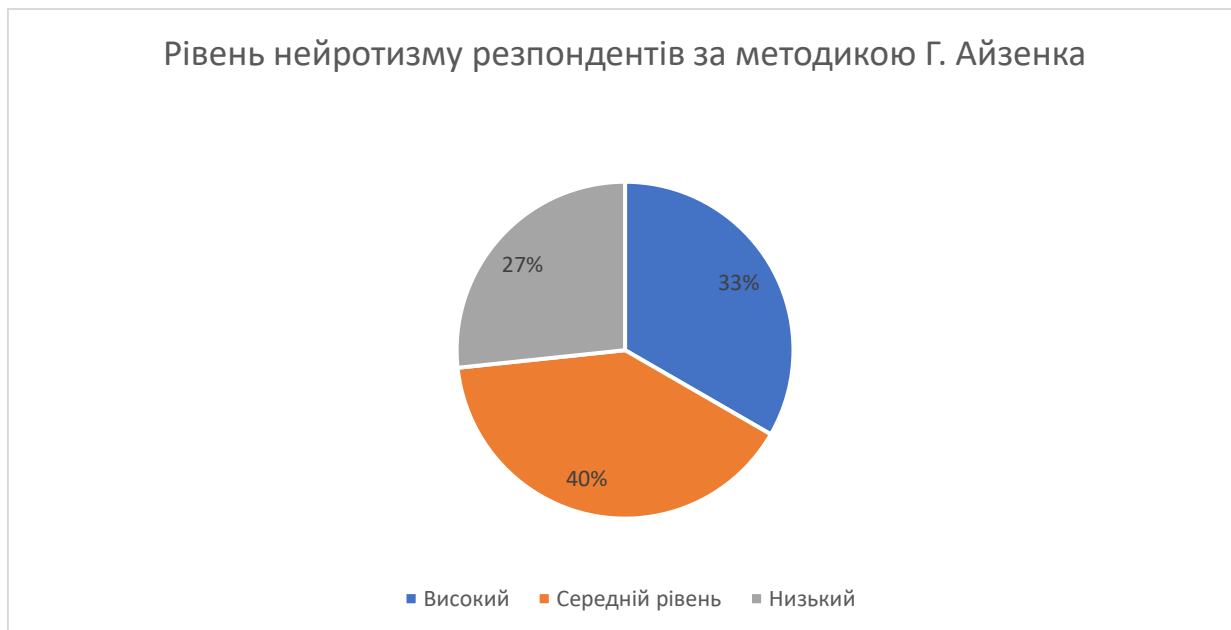
**Рівень нейротизму за методикою Г. Айзенка**

N=30	n	%
Високий	10	33%
Середній рівень	12	40%
Низький	8	27%

Проаналізувавши дані таблиці середній рівень нейротизму мають 12 опитуваних, високий рівень 10 та низький 8 респондентів дані в таблиці представлені в кількісному та відсотковому співвідношенні ( див. табл. 2.2).

Для більшої наочності відображення рівня нейротизму за методикою Г. Айзенка було складено сегментограму рівня нейротизму досліджуваних. До

сегментограми був внесений високий, середній та низький рівень нейротизму ( див. рис 2.4).



**Рис.2.4. Сегментограма рівня нейротизму респондентів за методикою «Особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ)»**

Наступний опитувальник – методика діагностики акцентуацій характеру (опитувальник К. Леонгарда-Г. Шмішека) – особистісний опитувальник, призначений для діагностики типу акцентуації особистості, результати якого дали можливість проаналізувати показники виражених акцентуацій характеру ( див табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Результати дослідження за методикою акцентуацій характеру за Леонгардом - Шмішеком**

N=30	Показник >18		Показник >12	
	Число	Відсоток	Число	Відсоток
Демонстративність	4	13,33%	17	56,67%
Застраювання	3	10,00%	16	53,33%
Педантичність	2	6,67%	9	30,00%
Збудливість	2	6,67%	8	26,67%
Гіпертимність	7	23,33%	12	40,00%
Дистимність	4	13,33%	6	20,00%
Тривожність	6	20,00%	7	23,33%

Екзальтованість	11	36,67%	12	40,00%
Емотивність	11	36,67%	12	40,00%
Циклотимність	7	23,33%	8	26,67%

Особи, які мають основні риси яскраво виражені, названі К. Леонгардом акцентуйованими. Акцентуйовані особистості не слід розглядати як патологічні. Це випадок «загострення» певних, властивих кожній людині, особливостей. За К. Леонгардом, в акцентуйованих особистостях потенційно закладено як можливості соціально позитивних досягнень, і соціально негативний заряд. В таблиці проведений аналіз серед показників більше 18 та показників більше 12. Максимальний показник по кожному типу акцентуації – 24 бали.

Для більшої наочності було побудовано гістограму, де можна переглянути результати вираженої акцентуації (показник >18) (див. рис.2.5).



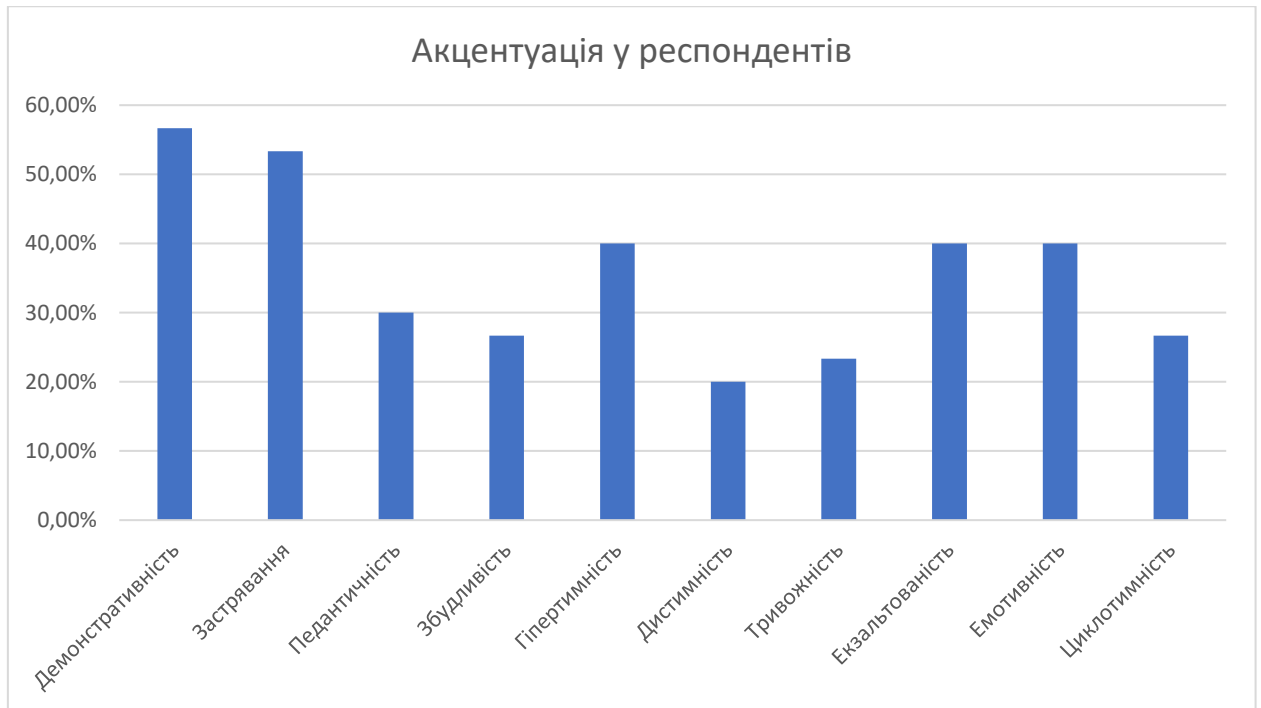
**Рис.2.5. Гістограма вираженої акцентуації (показник >18) за методикою діагностики акцентуацій характеру (опитувальник Леонгарда-Шмішека)**

Аналізуючи отримані результати можна відзначити, що:

Найбільш виражені такі акцентуації характеру як: Екзальтованість (36,67%) та Емотивність (36,67%), Гіпертимність (23,33%) та Циклотимність

(23,33%), далі Тривожність (20,00%) такі високі показники говорять про те, що зараз дуже складна ситуація в цілому і тому більшість респондентів мають багато яскраво виражених акцентуацій характеру.

Наочно представлені дані акцентуації характеру в респондентів (показник>12) (див. рис. 2.6).



**Рис.2.6. Гістограма акцентуації характеру(показник>12) за методикою діагностики (опитувальник Леонгарда-Шмішека)**

Аналізуючи отримані результати, можна говорити про те, що:

Ознаки акцентуації та тенденції до того чи іншого типу акцентуації характеру велика кількість респондентів, а саме 17 досліджуваних (56,67%) за акцентуацією характеру (показник>12) мають Демонстративність, застравання 16 респондентів (53,33%), 12 респондентів мають акцентуації: Гіпертимність, Екзальтованість, Емотивність (40,00%).

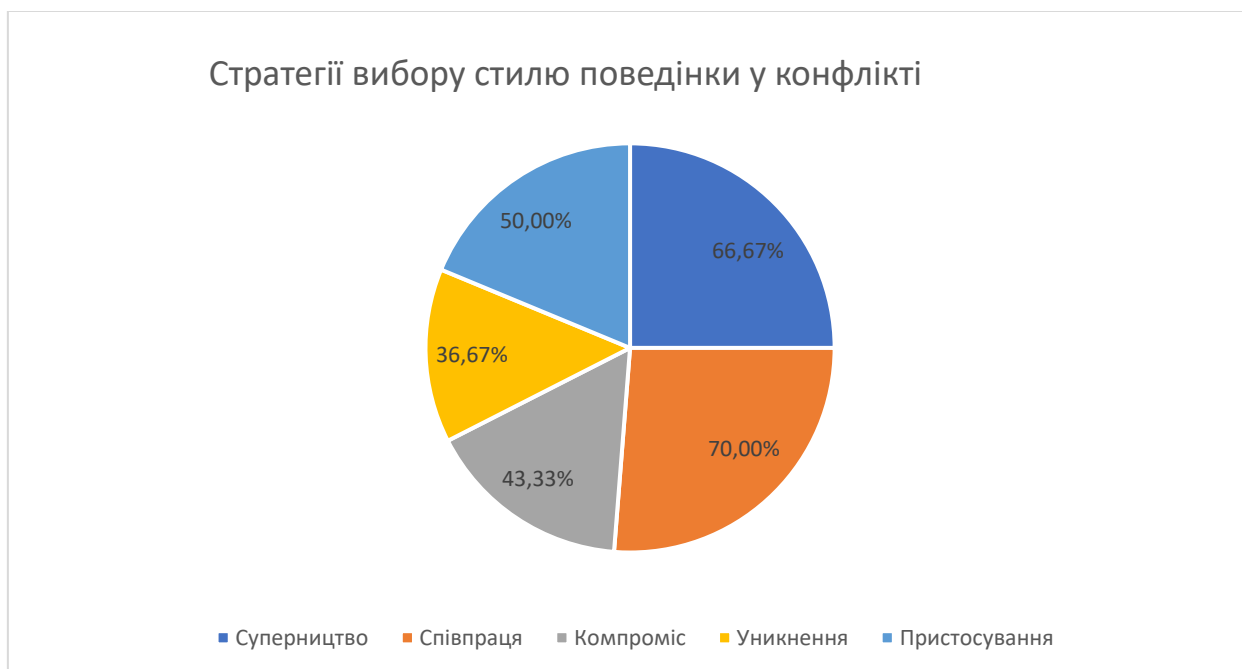
Аналіз результатів дослідження респондентів за методикою К. Томаса стилі поведінки в конфлікті (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Результати дослідження стилю поведінки в конфлікті за методикою  
К. Томаса (адаптація Н. В. Гришиної)**

N=30	Найбільш використовується		Найменш використовується	
	Кількість	Відсоток	Кількість	Відсоток
Суперництво	20	66,67%	10	33,33%
Співпраця	21	70,00%	9	30,00%
Компроміс	13	43,33%	17	56,67%
Уникнення	11	36,67%	19	63,33%
Пристосування	15	50,00%	15	50,00%

Наочно зображені дані за методикою К. Томаса стилі поведінки в конфлікті (див. рис. 2.7).



**Рис. 2.7. Сегментнограма вибору стратегії поведінки у конфлікті за методикою К. Томаса(адаптація Н. В. Гришиної)**

Як бачимо виходячи із вибірки респонденти використовують частіше співпрацю, на другому місці суперництво, на третьому місці пристосування, четверте – компроміс.

## **2.4. Практичні рекомендації щодо розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти**

На основі опрацьованої літератури та одержаних результатів емпіричного дослідження за методиками було підібрано матеріали для розробки практичних рекомендацій щодо розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

Було запропоновано провести тренінгове заняття для здобувачів вищої освіти, результати яких мали високі показники конфліктності для того, щоб набути взаємопорозуміння, спокійніше відноситись до суперечок та поступово розвивати конфліктологічну компетентність.

Для розвитку конфліктологічної компетентності дуже важливо розвивати комунікативні навички, в свою чергу конфліктологічна компетентність є складовою комунікативної компетентності.

Тема тренінгу: Майстерність спілкування. Розвиток комунікативних навичок, вміння вирішувати конфліктні ситуації.

Кількість учасників: 16 осіб.

Категорія учасників: здобувачі вищої освіти.

Мета: Навчитися «майстерності спілкування» вміння вирішувати конфліктні ситуації конструктивним способом, розвиток конфліктологічної компетентності здобувачів вищої освіти.

Тренінгова програма направлена на:

- розвиток комунікативних навичок, розвиток вмінь проявляти і висловлювати свої думки і почуття в колективі;
- вироблення навичок безконфліктної поведінки; отримання досвіду попередження конфліктів; освоєння прийомів управління конфліктом; удосконалення навичок запобігання конфліктів, адекватного сприйняття конфліктних ситуацій для конструктивного їх вирішення;



- згуртування групи, усунення бар'єрів спілкування і побудову ефективної командної взаємодії;

- інформування щодо важливості спілкування, формування культури спілкування та навичок ефективної взаємодії у групі

Тренінгова програма розрахована на 2 заняття тривалістю по 6 години.

### Перший день тренінгу

Тема: Ефективне спілкування та конструктивна поведінка

Тривалість: 6 годин

Мета: розвиток комунікативних навичок, розвиток вмінь проявляти і висловлювати свої думки і почуття в колективі, освоєння вмінь домовлятися.

Необхідні матеріали: ватман, скоч, маркери, стікери, аркуш, олівці.

Кількість учасників: 16 осіб.

Вправа «Знайомство» [26;36]

Мета: знайомство, створення доброзичливої атмосфери

Необхідні матеріали: не потрібні

Хід вправи: Давайте познайомимося і зробимо це наступним чином. Кожен по черзі (по колу, за годинниковою стрілкою) буде називати своє ім'я, а також одне зі своїх реальних хобі, захоплень і одне бажане хобі, те, яке ви хотіли б мати, але яке поки з тієї чи іншої причини не здійснилося. Наступний учасник, перш ніж розповісти про себе, повинен повторити те, що сказав перший. Починаючи з третього, всі будуть повторювати те, що розкажуть про себе двоє попередніх учасників. Отже, ім'я, хобі реальне і хобі бажане .

Вправа «Очікування та побоювання» [26;36]

Мета: виявлення очікувань та побоювань учасників від тренінгу.

Необхідні матеріали: стікери, ручки.

Хід вправи: Учасники отримують невеликі стікери. Ведучий просить студентів написати, що саме вони очікують та чого побоюються в ході тренінгу. Після цього аркуші вивішуються на дошці

Прийняття внутрішньо-групових правил [26;36]

Мета: встановлення принципів роботи в групі; створення відчуття захисту; усвідомлення особливостей спілкування у групі; сприяння організації ефективного простору для особистісного розвитку студентів

Необхідні матеріали: маркери, ватман

Хід вправи: Тренер пропонує учасникам у формі бесіди спільно скласти правила тренінгової групи, виконання яких зробить роботу ефективною. Запропоновані правила ведучий записує на заздалегідь приготованому ватмані.

Перелік правил:

- Добровільно брати участь у тренінгу
- Принцип Я (Для більш відвертого спілкування під час занять ми відмовляємося від безособової мови, що допомагає приховувати власну позицію і тим самим уникати відповідальності за свої слова. Тому фрази повинні звучати саме від себе (наприклад, «Я думаю, що...»)
- Конфіденційність всього, що відбувається в групі (Все, що відбувається під час занять, не розголошується. Це допомагає бути щирим, сприяє саморозкриттю)
- Активність/Добровільна активність
- Толерантність (Не перебивати, говорити по черзі)
- Правило піднятої руки (Говорити від себе)
- Лаконічність (Висловлювати власну думку коротко й аргументовано)
- Не критикувати (Кожна думка має право на існування. Не критикувати, поважати думку інших)
- Щирість
- Тут і зараз (Під час тренінгу необхідно говорити тільки про те, що хвилює членів групи саме зараз, обговорювати те, що відбувається з ними в групі)

– Правило «СТОП» (Якщо хтось не може в даний час говорити про якусь проблему, не готовий, то він може відмовитися від цього, сказавши «Стоп!»)

Варто наголосити на тому, чи всі згодні та чи немає зауважень до даних правил.

Питання для обговорення:

1. Які з правил можна прийняти відразу?
2. Які потрібно замінити?
3. Можливо, щось потрібно додати?

Вправа «Дерево спілкування» [26; 36]

Інструкція: «Уявіть собі дерево, намальоване на підлозі. Це дерево символізує вашу компетентність у спілкуванні. В одному кінці кімнати – коріння дерева, в іншій — його крона, між ними — стовбур. Кожен із вас зараз знайде своє місце відповідно до своїх уявлень, власної компетентності у спілкуванні. Якщо ви стаєте ближче до коріння, значить ви вважаєте себе менш компетентним у спілкуванні, ближче до крони — більш компетентним. Будь-ласка, знайдіть своє місце на цьому дереві спілкування відповідно до уявлень».

Після того як учасники знайшли своє місце вздовж уявного дерева, ведучий пропонує їм оглянутися, запам'ятати, хто яке місце посів. Тоді обговорити питання про те, як учасники сприймають розміщення один одного: хто, на думку учасників, міг би стояти ближче/далі від крони дерева.

Міні-лекція Поняття про спілкування та його структуру.  
Комунікативний аспект спілкування [26; 36]

Спілкування як обмін інформацією (уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, установками тощо).

Специфіка обміну інформації між людьми:

- а) активність учасників комунікації;
- б) вплив учасників комунікації один на одного (зміна типу стосунків,

поведінки внаслідок комунікації);

в) наявність єдиної системи кодування;

г) виникнення комунікативних бар'єрів.

Поняття про комунікативні бар'єри. Об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення комунікативних бар'єрів. Основні умови подолання та попередження комунікативних бар'єрів.

Вербальна комунікація. Говоріння та слухання як основні компоненти вербальної комунікації. Зворотний зв'язок як засіб індивідуального розвитку. Умови здійснення зворотного зв'язку. Активне слухання та його рівні. Рефлексивне й нереклексивне слухання.

Невербальна комунікація. Основні форми невербальної комунікації: кінесіка (жести, міміка, пантоміміка), паралінгвістика (якість голосу, діапазон, тональність), проксемика (просторова та часова організація спілкування). Основні функції невербальної комунікації (посилення дії вербальної комунікації, допомога у виявленні намірів учасників комунікації тощо).

Взаємодія вербальної та невербальної комунікації.

Вправа «Як зрозуміти співрозмовника? Емпатія» [21]

Тільки серцем ми бачимо ясно (А. Сент-Екзюпері).

Мета: розвиток емпатії, вміння стати на місце іншої людини і побачити ситуацію з її боку.

Метод: тематична вправа.

Ресурси: цифра 9 без крапки на аркуші А4.

Опис. Між двома учасниками, що сидять один навпроти одного, лежить аркуш з цифрою 9 (6) без крапки. Запитання до учасників: яка перед вами цифра? Цифра одна, а відповіді дві. Хто правий? Поміняйтеся місцями.

Обговорення.

Що ви тепер бачите? Що відбулося?

Що допомагає зрозуміти співрозмовника, зміст його думок, висловлювань, емоцій?

Коментар. Основна мета спілкування між людьми – досягти взаєморозуміння. Взаєморозуміння – це не тільки розуміння інформації, її передавання, приймання, а й розуміння іншої людини як особистості з її потребами, інтересами, переживаннями, з її бажанням виглядати гідно та привабливо в очах інших, бути значущою для них тощо.

Поставити себе на місце співрозмовника, поглянути на ситуацію його очима, дозволяє краще зрозуміти його внутрішній світ, наміри, мотиви, думки й почуття. Цей механізм розуміння в психології називається ідентифікацію.

Не менш важливим механізмом розуміння є емпатія. Ситуація іншої людини не стільки обмірковується, скільки відчувається. К. Станіславський писав, що зрозуміти – це означає відчувати. Володіти емпатією – це виявляти інтерес і бути уважним, налаштовуватися на «хвилю» переживань інших людей. Висловлення іншій людині розуміння її почуттів та точки зору, навіть, якщо вона відрізняється від вашої, зменшує напругу і налаштовує на співпрацю. Емпатичні стосунки ведуть до особистісного зростання.

На відміну від емпатії, співпереживання – це здатність розділити почуття інших, надати емоційну підтримку у важку хвилину.

Обговорення.

Які способи підтримки інших людей використовуєте?

Який спосіб підтримки з боку інших вам до вподоби?

1. Що допомагає відчувати полегшення у важку хвилину?

Вправа «Зіпсований телефон» [26; 36]

Мета: вдосконалення навичок невербальної комунікації, здатності розуміти партнера на невербальному рівні

Необхідні матеріали: не потрібні

Хід вправи:

Тренер: «Невербальне спілкування, більш відоме як мова поз і жестів, включає в себе всі форми самовираження людини, які не спираються на слова. Психологи вважають, що читання невербальних сигналів є найважливішою

умовою ефективного спілкування. Чому ж невербальні сигнали такі важливі в спілкуванні? Близько 70% інформації людина сприймає саме по зоровому (візуальному) каналу. Невербальні сигнали дозволяють зрозуміти справжні почуття і думки співрозмовника».

Із залу вибирається п'ять чоловік, чотири з них виходять з кімнати. П'ятому дається текст: «У батька було 3 сина. Старший розумний був чоловіча, середній був ну так собі, молодший син був не в собі». Він повинен без слів показати цей текст четвертій людині, той третій, той другій, і потім першій. Для кращого запам'ятовування перший учасник може проговорити текст кілька раз.

Потім, починаючи з останнього учасника, тренер запитує, про що був текст історії. Можна запропонувати повторювати текст, якщо той, кому він передається, не розуміє його.

Питання для обговорення:

1. Спостерігачі, чи помітили ви, як спотворювалася інформація? Чому це відбувалося?

2. Які є способи підвищення якості передачі інформації?

Вправа «Контакт масок» [26; 36]

Тренер: «У повсякденному спілкуванні ми теж одягаємо маски, тільки маски не з паперу, а з м'язового гриму — особливий вираз обличчя, пози, тон. Зараз ми подивимося, що це таке».

Учасники сідають у коло, у центрі кола викладають (текстом униз) сім карток (якщо учасників більше, то ведучий вигадує додаткові маски):

1 – маска байдужості;

2 – маска прохолодної ввічливості;

3 – маска зарозумілої неприступності;

4 – маска агресивності (“спробуй не послухати мене”);

5 – маска слухняності чи догідливості;

6 – маска штучної доброзичливості чи співчуття;

7 – маска простодушної дивакуватої веселості.

Кожен учасник обирає картку і читає свій текст. По черзі, за номерами карток, кожен повинен продемонструвати маску, що йому дісталася; треба придумати ситуацію, в якій довелося користуватися вказаною маскою, і розіграти подібну ситуацію. Група оцінює, як людина зуміла зобразити на обличчі необхідну «маску». Далі розглядають іншу сценку.

Обговорення

1. Що мені дало це завдання?
2. Кому вдалася «маска» під час спілкування, чому декому важко утримати цю «маску»?
3. Які переживання виникали при цьому?

Вправа «Безлюдний острів» [26; 36]

Мета: сформувати навички, необхідні для успішної взаємодії між людьми

Необхідні матеріали: аркуші, фломастери, скоч

Хід вправи: учасники гри об'єднуються у підгрупи (4-6 чоловік).

Тренер: «Уявіть собі, що ви вирушили у кругосвітню подорож, та ваш корабель зазнав катастрофи, і ви були змушені покинути його. Ви потрапляєте на безлюдний острів. Що вам робити? Чи зможете ви протриматися деякий час? Чи стане цей час для вас важким випробуванням, чи принесе багато цікавих незабутніх спогадів? Чи зможете ви використати свої знання і уміння? Чи станете ви однією командою?

Щоб зрозуміти це, вам потрібно буде:

- дослідити острів, намалювати карту, зібрати цінні матеріали;
- розподілити між собою обов'язки;
- подбати про свою безпеку на острові;
- подбати про те, щоб життя на острові було цікавим.

Умови гри: Нікого не залишити за «бортом», кожен має право на свою думку, кожна людина унікальна, зумій бути корисним.

По завершенню обговорення учасники презентують своє життя на острові.

Питання для обговорення:

1. Чи вдалося зберегти дружні відносини в групах?
2. Як треба діяти, щоб зберегти дружні відносини?
3. Які якості необхідні для збереження дружніх відносин за умови виникнення складних життєвих обставин (ситуацій)?

Вправа «Знаменитості» [26; 36]

Мета: розвиток комунікативних навичок, вміння ставити запитання; покращення невербальної комунікації, вмінь вирішувати проблеми

Необхідні матеріали: аркуші паперу, фломастери

Хід вправи: Учасники об'єднуються в пари. Кожному учаснику на спину прикріплюється аркуш паперу з ім'ям знаменитості (співака, політика і т. д.). Після цього група отримує таку інструкцію: «У вас на спині прикріплений аркуш паперу з ім'ям знаменитості. Вам потрібно, не знімаючи і не читаючи, що у вас там написано, вгадати, про кого йде мова. Ви не можете самі побачити написане ім'я, але це може зробити ваш партнер. Ваше завдання – дізнатися у нього це ім'я, задаючи йому питання, на які можна відповісти «так» або «ні», наприклад «Це жінка?», «Це політик?» і т. д. Не можна ставити ніяких інших питань, крім питань, на які можна відповісти «так» або «ні».

Питання для обговорення:

1. З якими труднощами ви зіткнулися при виконанні вправи?
2. Як ви вважаєте, що допомагає розвивати комунікативні навички?

Міні-лекція «Що ми говоримо і як ми говоримо!» [21]

Мета: акцентувати увагу на узгодженості між словесною і несловесною комунікацією.

Метод: інтерактивна міні-лекція.

Як часто замислюєтеся над тим, ЩО говорите?

А як часто замислюєтеся над тим, ЯК говорите?



Багато труднощів у спілкуванні виникає через подвійний зв'язок, коли співрозмовнику надаються суперечливі повідомлення: кажемо одне, а поведінкою демонструємо інше. Наприклад, якщо сказати з радісною усмішкою: «Я жахливо себе почуваю», співрозмовник отримає подвійний сигнал. Неузгодженість між словесною і несловесною комунікацією (що ми говоримо, і як ми говоримо) свідчить про те, що людина щось приховує або говорить неправду. Це викликає недовіру в стосунках. Мова тіла є підсвідомою і несе правдиву інформацію. За висловом Р. Хоффа, «людина може говорити неправду, а тіло її не бреше ніколи». Знання мови тіла відкриває можливість розуміти підтекст сказаного, тобто те, що не було вимовлено.

Ключ до комфортного спілкування – узгодженість між словесною і несловесною комунікацією. Людина є конгруентною, якщо її думки і слова, емоції, мова тіла, дії узгоджені між собою, ніби музичні інструменти в оркестрі. «В оркестрі різні інструменти грають узгоджено, і загальне звучання є чимось більшим, ніж те, що міг би відтворити будь-який з інструментів окремо, і саме відмінність між інструментами надає музиці колориту, силу впливу і гармонію. Так само, коли ми конгруентні, наші переконання, цінності й інтереси діють узгоджено, щоб надати нам енергії для досягнення цілей» (Дж. О'Коннор і Дж. Сеймор). Іншими словами, йдеться про внутрішню узгодженість. Причому відразу в двох напрямках: узгодженість із самим собою і зі світом навколо.

Що означає – бути у злагоді зі собою? Легше описати стан неконгруентності, внутрішнього конфлікту. Неконгруентна людина – думає одне, говорить друге, поведінкою демонструє те, що не узгоджується зі словами, приховує почуття, «робить вигляд». Недоцільно «робити вигляд». Щирість, відвертість у стосунках справляє краще враження.

Що є узгодженістю із зовнішнім світом? Тут мовиться про чуйність, гнучкість і адаптивність, налагодження гармонійних стосунків з оточенням.

Емоційно компетентні люди – це автентичні особи із самовідчуттям базового комфорту і довіри до себе, інших людей та світу. Для них важливою є можливість «бути собою», природно виражати емоції. Автентичність передбачає контакт людини з самою собою, своїми почуттями, а адаптивність – здатність до контакту з усім іншим. Автентичні люди добре усвідомлюють власні емоції; вміють вислухати співрозмовника, коли той роздратований; висловлюють прихильність і приймають компліменти без зайвої скромності, радіють власним досягненням та успіхам інших без почуття заздрості.

Вправа «Хвилина» [26; 36]

Мета: емоційна розрядка, розвивати навичку відчуття часу

Необхідні матеріали: годинник.

Хід вправи: Ведучий звертає увагу учасників на хвилину часу. Багато це чи мало? І пропонує учасникам за сигналом заплющити очі і розплющити їх у той момент, коли, на їхню думку, хвилина закінчилася. Ведучий фіксує інтервал в одну хвилину і по її закінченні повідомляє про це учасників. Вправу можна повторити.

Питання для обговорення:

1. Хто розплющив очі раніше сигналу? Хто пізніше?
2. Як впливає емоційний фон на сприйняття часового відрізка?

Вправа «Зворотний зв'язок» [26; 36]

Мета: завершення заняття, отримання рефлексії від учасників

Необхідні матеріали: не потрібні

Хід вправи: Запропонувати учасникам, звернувшись до своїх очікувань та побоювань, які вони зазначали на початку заняття, – відповісти на запитання:

1. Що було нове в ході тренінгу?
2. Що вам сподобалося, а що ні?
3. Який висновок ви можете зробити?

Вправа «Оплески» [26; 36]

Мета: емоційна розрядка учасників в кінці заняття

Необхідні матеріали: не потрібні

Хід вправи:

Тренер: «Ми добре попрацювали сьогодні, і мені хочеться запропонувати вам гру, в ході якої оплески спочатку звучать тихенько, а потім стають все сильніше і сильніше».

Ведучий починає тихенько плескати в долоні, дивлячись і поступово підходячи до одного з учасників. Потім цей учасник обирає з групи наступного, кому вони аплодують удвох. Третій обирає четвертого і так далі. Останньому учаснику аплодує вже вся група.

### Другий день тренінгу

Тема: Конфлікти, способи їх попередження та вирішення

Тривалість: 6 годин.

Мета: відпрацювання навичок безконфліктної поведінки і надання можливості учасникам тренінгу отримати досвід попередження конфліктів; освоєння учасниками практичної бази управління конфліктом; удосконалення навичок запобігання конфліктів, адекватного сприйняття конфліктних ситуацій для конструктивного їх вирішення.

Необхідні матеріали: ватман, скоч, маркери, стікери, аркуші, олівці.

Кількість учасників: 16 осіб.

Вправа «Передати одним словом» [26;36]

Мета: підкреслити важливість інтонацій в процесі спілкування

Необхідні матеріали: картки з назвами емоцій

Хід вправи:

Тренер: «Згуртування – це можливість для команди стати єдиним цілим для досягнення конкретних цілей і завдань. У вас є спільні цілі – навчання в цьому університеті, отримання якісної освіти, відмінного диплома! І для того, щоб більш ефективно досягти цих цілей, всі ви потребуєте підтримки, і ви

можете її отримати саме в своїй групі! Адже, тільки згуртований колектив досягає багатьох вершин і перемог!».

Учасникам дають картки, на яких написані назви емоцій, і вони, не показуючи їх іншим учасникам, повинні сказати слово «Добрий день мене звуть ...» з інтонацією, що відповідає емоційному стану, написаному на картці. Решта відгадує, яку емоцію намагався передати учасник.

Список емоцій: радість, здивування, розчарування, смуток, байдужість, зацікавленість, впевненість, втома, хвилювання.

Питання для обговорення:

1. Чи легко вам було виконувати дану вправу?
2. З якими труднощами зіткнулися при вгадуванні емоцій за інтонаціями?
3. У реальному житті, наскільки часто в телефонній розмові ви по інтонації з перших слів розумієте, в якому настрої перебуває ваш співрозмовник?
4. Які емоції ви переживаєте в житті найчастіше?

Вправа "Ми з тобою схожі тим, що..." [39]

Учасники тренінгу утворюють 2 кола - внутрішнє і зовнішнє. Кількість учасників в обох колах повинна бути однаковою. Учасники зовнішнього кола говорять своїм партнерам фразу, що починається зі слів: "Ми з тобою схожі тим, що..." (наприклад: ми с тобою схожі тим, що живемо на планеті Земля, працюємо в одній школі і т. д.).

Учасники внутрішнього кола відповідають: "Ми з тобою відрізняємося тим, що..." (наприклад: ми з тобою відрізняємося кольором очей, довжиною волосся й т. д.).

Потім по команді ведучого учасники внутрішнього кола пересуваються, змінюючи партнера. Процедура повторюється доти, доки кожний учасник внутрішнього кола не зустрінеться з кожним учасником зовнішнього кола.

Вправа «Карусель спілкування» [1]

Учасники по колу продовжують фразу, задану тренером.

«Я люблю...».

«Мене радує...».

«Мені сумно коли...»

«Я гніваюся, коли...».

«Я пишаюсь собою, коли...»

Вправа «Очікування та побоювання» [26; 36]

Мета: виявлення очікувань та побоювань учасників від тренінгу

Необхідні матеріали: стікери, ручки

Хід вправи: Учасники отримують невеликі стікери. Ведучий просить студентів написати, що саме вони очікують та чого побоюються в ході тренінгу. Після цього аркуші вивішуються на дошці.

Прийняття внутрішньогрупових правил [26;36]

Мета: встановлення принципів роботи в групі; створення відчуття захисту; усвідомлення особливостей спілкування у групі; сприяння організації ефективного простору для особистісного розвитку студентів

Необхідні матеріали: маркери, ватман

Хід вправи: Тренер пропонує учасникам у формі бесіди спільно скласти правила тренінгової групи, виконання яких зробить роботу ефективною. Запропоновані правила ведучий записує на заздалегідь приготованому ватмані.

Перелік правил:

- Добровільно брати участь у тренінгу
- Принцип Я (Для більш відвертого спілкування під час занять ми відмовляємося від безособової мови, що допомагає приховувати власну позицію і тим самим уникати відповідальності за свої слова. Тому фрази повинні звучати саме від себе (наприклад, «Я думаю, що...»))

- Конфіденційність всього, що відбувається в групі (Все, що відбувається під час занять, не розголошується. Це допомагає бути щирим, сприяє саморозкриттю)
- Активність/Добровільна активність
- Толерантність (Не перебивати, говорити по черзі)
- Правило піднятої руки (Говорити від себе)
- Лаконічність (Висловлювати власну думку коротко й аргументовано)
- Не критикувати (Кожна думка має право на існування. Не критикувати, поважати думку інших)
- Щирість
- Тут і зараз (Під час тренінгу необхідно говорити тільки про те, що хвилює членів групи саме зараз, обговорювати те, що відбувається з ними в групі)
- Правило «СТОП» (Якщо хтось не може в даний час говорити про якусь проблему, не готовий, то він може відмовитися від цього, сказавши «Стоп!»)

Варто наголосити на тому, чи всі згодні та чи немає зауважень до даних правил.

Питання для обговорення:

1. Які з правил можна прийняти відразу?
2. Які потрібно замінити?
3. Можливо, щось потрібно додати?

Вправа «Уважний слухач» [26;36]

Учасники діляться на пари. Партнер Х буде говорити, партнер Y — буде слухати.

Х розповідає тому, хто слухає, про свої труднощі, страхи, сумніви, очікування. Той, хто слухає, намагається допомогти тому, хто говорить, максимально повно викласти свої думки.

Через 3 хвилини ведучий дає знак: той, хто говорив, висловлює свої зауваження стосовно поведінки того, хто слухав, підкреслює — що йому допомагало і що ускладнювало можливість відкрито роз-повідати про себе. Потім той, хто слухав, своїми словами повторює, що він почув і зрозумів зі слів того, хто говорив. Партнер X рухами голови підтверджує чи спростовує слова Y залежно від того, наскільки той правильно передає його власні слова.

Потім учасники міняються ролями. На закінчення всі учасники стають у коло та обговорюють враження кожного про те, що відбувалося під час виконання вправи.

Вправа «Прогноз погоди» [26; 36]

Мета: виявлення емоційного настрою учасників в ході виникнення конфлікту.

Необхідні матеріали: аркуші паперу А4, фломастери та олівці

Хід вправи:

Тренер: «Візьміть аркуш паперу і намалюйте малюнок, який буде відповідати вашому настрою, коли ви з кимось конфліктуєте. Ви можете показати, що у вас «погана погода» або «штормове попередження», а може бути, для вас сонце вже світить на всю».

Питання для обговорення:

1. Чи виникли складнощі при виконання завдання?
2. Що для вас значить «бути в конфлікті»?
3. Чи вважаєте ви себе конфліктною людиною?
4. Чи є в міжособистісному конфлікті позитивні сторони?

Вправа «Вербалізація почуттів» [26;36]

Кожен учасник групи повинен висловити своє ставлення трьом членам групи (хоча б одне позитивне й одне негативне), сформулювавши до них спочатку «Ти-висловлення», а потім те ж ставлення через «Я-висловлення». Проаналізувати, що відчуває людина, до якої зверталися з «Я-висловлення» і «Ти-висловленням»

### Вправа «Конфлікти» [26; 36]

Учасники діляться на пари. Перший співрозмовник звинувачує в чомусь другого, створюючи ситуацію конфлікту. Другий реагує на це трьома різними способами:

- а) виправдується і перепрошує (з позиції «дитини», жертви);
- б) використовує «Ти-висловлення» для відповідних звинувачень (з позиції «батька», обвинувача, переслідувача, «дитину, яка бунтує»);
- в) використовує «Я-висловлення» за схемою. Потім учасники міняються ролями і вигадують нову ситуацію.

Кожна пара демонструє групі свою ситуацію і варіанти рішень. Група аналізує побачене і правильне використання прийому «Я-висловлення»

### Вправа «Інтерпретація» [26;36]

Робота в колі. Хтось з учасників наводить ситуацію інтерперсонального конфлікту. Після активного вислуховування група намагається інтерпретувати почуте з точки зору певної теоретичної орієнтації або з особистої точки зору. Розглянути кілька психологічних ситуацій та обговорити досвід

#### Кейс №1 «Маніпуляція» [26; 36]

Здобувач вищої освіти відповідає екзаменатору. Сказавши кілька загальних фраз, раптом емоційно звертається до викладача: «Для мене завжди було хвилюючою загадкою, як можуть бути зв'язані ці явища?»

Викладач, залюблений у свій предмет, стомлений від пасивності і байдужості здобувачів, радісно починає пояснювати. Здобувач демонструє захоплення від почутого, підтакує, перепитує і знову виражає почуття захоплення від предмета. Задоволений викладач ставить йому високу оцінку.

#### Завдання

1. Проаналізуйте ситуацію.
2. Виявіть маніпулятивні методи та прийоми.

#### Кейс №2 «Маніпуляція» [26; 36]

Йде семінарське заняття, викладач оголосив тему і вже почалася



внутрішньо-групова робота. У цей час відчиняються двері і входить Петров, який часто запізнюється.

Петров: Добрий день. Можна?

Викладач: Добрий день, Петров. Що знову сталося?

Петров: Дуже довго не було автобусів. Я не міг добратися до університету вчасно.

Викладач: Ну все. Досить. Мені все ясно. Ви знову у своєму стилі. Більше це у вас не пройде. Йдіть до декана і не заважайте групі працювати!

Завдання

1. Проаналізуйте прийоми спілкування викладача.
2. Запропонуйте ситуацію з урахуванням “Я-висловлення”.
3. Розгляньте різні варіанти можливої поведінки викладача.
4. Проаналізуйте рольовий розподіл тих, хто спілкується.
5. Розгляньте ситуацію з погляду маніпулятивної поведінки.

Вправа «Якби ... я став би ...» [26;36]

Мета: вироблення навичок швидкого реагування на конфліктну ситуацію.

Необхідні матеріали: не потрібні.

Хід вправи: Вправа проходить по колу: один учасник ставить умову, в якій закладена деяка конфліктна ситуація. Наприклад: «Якби мене обрахували в магазині ...» Наступний, хто сидить поруч, продовжує (закінчує) пропозицію. Наприклад: «... Я став би вимагати книгу скарг».

Тренер відзначає, що як конфліктні ситуації, так і виходи з них можуть повторюватися.

Питання для обговорення:

1. З якими складнощами ви зіткнулися під час виконання вправи?
2. Чи були ситуації, в яких можна було б уникнути «гострих» моментів?
3. Які способи (стратегії) вирішення конфліктів вам відомі?

Розминка «Карлики і велетні» [26;36]

Мета: емоційна розминка

Необхідні матеріали: не потрібні.

Хід вправи: Всі стоять у колі. На команду: «Велетні!» – всі стоять, а на команду: «Карлики!» – потрібно присісти. Ведучий намагається заплутати учасників – присідає на команду «Велетні».

Рольова гра «Згладжування конфліктів» [26;36]

Мета: відпрацювання умінь і навичок «згладжування» конфліктів

Необхідні матеріали: не потрібні

Хід вправи: Ведучий розповідає про важливість такого вміння, як швидко і ефективно згладжувати конфлікти, пропонує спробувати з'ясувати основні методи врегулювання конфліктів. Учасники об'єднуються в трійки. Протягом 5 хвилин кожна трійка складає сценарій, за яким двоє учасників представляють конфліктуючі сторони (наприклад, свариться подружжя), а третій – грає миротворця, арбітра.

Питання для обговорення:

1. Які методи згладжування конфліктів були продемонстровані?
2. Які, на ваш погляд, цікаві знахідки використовували учасники під час гри?
3. Як варто було поводитися тим учасникам, кому не вдалося уладнати конфлікт?

Вправа «Професійна рефлексія» [26;36]

Мета: розвиток рефлексії учасників.

Учасникам пропонують відповісти на низку запитань, запропонованих К. Роджерсом для психологів-консультантів:

1. Чи можу я бути таким, щоб інші люди сприймали мене як надійну людину?
2. Чи можу я адекватно висловлювати свої думки, щоб у спілкуванні мене розуміли недвозначно?

3. Чи можу я дозволити собі зануритися у світ відчуттів і особистих стосунків з іншими так, щоб моя поведінка не була сприйнята як загроза?

4. Чи можу я прийняти іншу людину як таку, що перебуває в про-цесі розвитку або буду обмежений її та своїм досвідом?

Вправа «Зворотний зв'язок» [26;36]

Мета: завершення заняття, отримання рефлексії від учасників

Необхідні матеріали: не потрібні

Хід вправи: Запропонувати учасникам, звернувшись до своїх очікувань та побоювань, які вони зазначали на початку заняття, – відповісти на запитання:

1. Що було нове в ході тренінгу?
2. Що вам сподобалося, а що ні?
3. Який висновок ви можете зробити?
4. Які почуття у вас виникли в ході виконання вправи?

Підведення підсумків [26;36]

Мета: отримати від кожного учасника інформацію про враження, отримані знання від проведеного тренінгу

Необхідні матеріали: два види паперу (різного кольору), маркери

Хід вправи: На столі лежать два види паперу різного кольору (наприклад: жовтого і червоного) вирізані у формі яблук.

Тренер: Ви бачите на столі аркуші. Вони знадобляться нам для підведення підсумку заняття. На аркушах червоного кольору ви напишете свої позитивні враження від тренінгу, а на аркушах жовтого кольору – побажання щодо поліпшення нашої роботи або те, що сьогодні вам не сподобалось і чому. Не обов'язково брати і червоний, і жовтий аркуші. Ви можете скористатися (при бажанні) тільки одним кольором. Після того, як ви опишете власні враження, підійдіть, будь ласка, до малюнка «дерево» і наклейте «яблука» біля своїх листочків.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

У другому розділі було проведено емпіричне дослідження впливу індивідуально–типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. В даному дослідженні приймали участь здобувачі вищої освіти Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля спеціальності 053 Психологія, серед них 25 дівчат (83,33%) та 5 хлопців (16,67%). Вік респондентів становив 18-24 роки.

Респонденти проходили три методики діагностики: Особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ) ; Методика діагностики акцентуацій характеру (Опитувальник К. Леонгарда-Г. Шмішека); Методику дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса (адаптація Н.В. Гришиної).

Дані методики дають можливість дослідити особливості впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти.

Було проведено психологічний та статистичний аналіз результатів констатувального експерименту. За результатами дослідження «Особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ)» було виявлено, що більшість респондентів амбіверти (63%), інтроверти (27%) та екстраверти (10%). За шкалою нейротизму респонденти мають середній рівень нейротизму (40%) та високий (33%), інша частина має низький рівень нейротизму (27%). За методикою «Діагностики акцентуацій характеру (опитувальник К. Леонгарда-Г. Шмішека) найбільш виражені такі акцентуації характеру як: Екзальтованість (36,67%) та Емотивність (36,67%), Гіпертимність (23,33%) та Циклотимність (23,33%), Тривожність (20,00%) такі високі показники говорять про те, що зараз дуже складна ситуація в цілому і тому більшість респондентів мають багато яскраво виражених акцентуацій характеру. Акцентуйовані риси особистості не слід розглядати як патологічні. Це випадок «загострення»

певних, властивих кожній людині, особливостей. За К. Леонгардом, в акцентуйованих особистостях потенційно закладено як можливості соціально позитивних досягнень, і соціально негативний заряд. Результати були представлені у вигляді таблиць та наочно зображені на сегментограмах. За результатами дослідження «Методики дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса (адаптація Н. В. Гришиної)» було виявлено, що більшість респондентів ладні співпрацювати в конфліктній ситуації – 70,00%, що говорить про вміння знаходити спільне рішення, яке буде задовольняти інтереси обох сторін. Велика частина респондентів доволі часто використовує стратегію поведінки суперництво (66,67%), що говорить про конфліктність. Пристосування (50,00%), що є протилежним до суперництва, жертвування власними інтересами заради інтересів інших Компроміс обирають 43,33%, ладні йти на взаємні поступки. Уникнення обирають 36,67% задля того аби уникнути неприємних відчуттів, для цього стилю поведінки в конфлікті характерні як відсутність прагнення до кооперування, так і відсутність тенденції досягнення власних цілей.

Було розроблено практичні рекомендації для вікової групи здобувачів вищої освіти щодо розвитку конфліктологічної компетентності здобувачі вищої освіт. Було розроблено тренінг за темою «Майстерність спілкування. Розвиток комунікативних навичок, вміння вирішувати конфліктні ситуації», який було розділено на 2 заняття. Тренінг направлений на: розвиток комунікативних навичок, розвиток вмінь проявляти і висловлювати свої думки і почуття в колективі; вироблення навичок безконфліктної поведінки; отримання досвіду попередження конфліктів; освоєння прийомів управління конфліктом; удосконалення навичок запобігання конфліктів, адекватного сприйняття конфліктних ситуацій для конструктивного їх вирішення; згуртування групи, усунення бар'єрів спілкування і побудову ефективної командної взаємодії; інформування щодо важливості спілкування, формування культури спілкування та навичок ефективної взаємодії у групі.

## ВИСНОВКИ

1. Було проаналізовано основні теоретичні підходи до вивчення розвитку конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. Був проведений аналіз літератури з проблеми вивчення розвитку конфліктологічної компетентності здобутків психологічної науки в області досліджень із загальних питань конфліктології, теоретичний і практичний досвід роботи з конфліктами накопичено як зарубіжними (З. Фрейд, К. Юнг, Я. Морено, Д. Карнегі, Х. Корнеліус, Л. Юрі, Р. Фішер, Ш. Фейра, Д. Скотт, А. Маслоу, К. Роджерс), так і вітчизняними дослідниками (А. Анцупов, П. Блонський, Д. Виготський, Л. Петровська, Б. І. Хасан, А. Шипілов та інші). Дослідження психології поведінки (Е. Берн, О. Єршов, К. Леонгард, О. Є. Лічко, Е. Шостром, Е. Кречмер, Дж. Кеттелл, Г. Ю. Айзенк). Структурі конфліктологічної компетентності приділяли увагу (А. Анцупов, М. Башкін М. Кашалов, Н. Шарова); проблемі конфліктологічної підготовки майбутніх професіоналів різних сфер приділяли увагу такі науковці, як (В. Базелюк, Г. Бережна, Є. Богданов, О. Денисов, Є. Єфімова, В. Зазикін, Є. Зеленська, М. Кашапов, Н. Леонов, А. Мальцев, О. Пашкова, Л. Петровська, В. Рогачев, Б. Хасан, Л. Цой, А. Шапілов); сучасні українські вчені (Н. Буркало, Ю. Гордієнко, О. Степаненко, С. Філь, О. Шеян, Л. Ярослав та інші) Аналіз психологічної літератури змусив дійти висновку, що наразі поняття «компетентність» не має сталого визначення, іноді ототожнюється з поняттям «компетенція» та використовується як його синонім в зарубіжній літературі. Конфліктологічна обізнаність індивіда, його здатність прогнозувати, запобігати, вирішувати конфлікти становлять поняття «конфліктологічна компетентність».

2. Було розглянуто вплив індивідуально-типологічних особливості на розвиток конфліктологічної компетентності. Найважливішим завданням сучасної вищої школи є підготовка компетентних, гнучких і конкурентоспроможних фахівців, здатних досягати поставлених цілей у

професійній діяльності в умовах зростання нестабільності та конфліктності сучасного суспільства шляхом володіння методами вирішення різних типів професійних завдань. Попередження деструктивних конфліктів шляхом відпрацювання конфліктних ситуацій та способів життя в конфліктах у співпраці з суб'єктами професійної діяльності є основою підготовки працівників до професійної діяльності

3. Було проведено констатувальний експеримент дослідження впливу індивідуально-типологічних особливостей на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. У дослідженні взяли участь здобувачі вищої освіти Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля спеціальності 053 Психологія, серед них 25 дівчат (83,33%) та 5 хлопців (16,67%). Вік респондентів становив 18-24 роки. Для проведення емпіричного дослідження було підібрано 3 методики: «Особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ)», «Методика діагностики акцентуацій характеру опитувальник К. Леонгарда- Г. Шмішека», «Методика дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса (адаптація Н. В. Гришиної)». Було проведено психологічний та статистичний аналіз результатів констатувального експерименту. За результатами дослідження «Особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ)» було виявлено, що більшість респондентів амбіверти (63%), інтроверти (27%) та екстраверти (10%). За шкалою нейротизму респонденти мають середній рівень нейротизму (40%) та високий (33%), інша частина має низький рівень нейротизму (27%). За методикою «Діагностики акцентуацій характеру (опитувальник К. Леонгарда- Г. Шмішека) найбільш виражені такі акцентуації характеру як: Екзальтованість (36,67%) та Емотивність (36,67%), Гіпертимність (23,33%) та Циклотимність (23,33%), Тривожність (20,00%) такі високі показники говорять про те, що зараз дуже складна ситуація в цілому і тому більшість респондентів мають багато яскраво виражених акцентуацій характеру. Акцентуовані риси особистості не слід розглядати як патологічні. Це випадок

«загострення» певних, властивих кожній людині, особливостей. За К. Леонгардом, в акцентуйованих особистостях потенційно закладено як можливості соціально позитивних досягнень, і соціально негативний заряд. Результати були представлені у вигляді таблиць та наочно зображені на сегментограмах. За результатами дослідження «Методики дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса (адаптація Н. В. Гришиної)» було виявлено, що більшість респондентів ладні співпрацювати в конфліктній ситуації – 70,00%, що говорить про вміння знаходити спільне рішення, яке буде задовольняти інтереси обох сторін. Велика частина респондентів доволі часто використовує стратегію поведінки суперництво (66,67%), що говорить про конфліктність. Пристосування (50,00%), що є протилежним до суперництва, жертвування власними інтересами заради інтересів інших Компроміс обирають 43,33%, ладні йти на взаємні поступки. Уникнення обирають 36,67% задля того аби уникнути неприємних відчуттів, для цього стилю поведінки в конфлікті характерні як відсутність прагнення до кооперування, так і відсутність тенденції досягнення власних цілей.

4. Було розроблено практичні рекомендації на основі результатів констатувального експерименту, спрямовані на розвиток конфліктологічної компетентності у здобувачів вищої освіти. Був розроблений тренінг за темою: «Майстерність спілкування. Розвиток комунікативних навичок, вміння вирішувати конфліктні ситуації». Направлений на: розвиток комунікативних навичок, розвиток вмінь проявляти і висловлювати свої думки і почуття в колективі; вироблення навичок безконфліктної поведінки; отримання досвіду попередження конфліктів; освоєння прийомів управління конфліктом; удосконалення навичок запобігання конфліктів, адекватного сприйняття конфліктних ситуацій для конструктивного їх вирішення; згуртування групи, усунення бар'єрів спілкування і побудову ефективної командної взаємодії; інформування щодо важливості спілкування, формування культури спілкування та навичок ефективної взаємодії у групі.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Афанасьєва Н. Є. Теоретико-методологічні основи соціально-психологічного тренінгу [Текст] : навч. посіб. / Н. Є. Афанасьєва, Л. А. Перелигіна ; Нац. ун-т цивіл. захисту України. - Харків : ХНАДУ, 2016. - 252 с.
2. Барановська Л. В. Психологія ділового спілкування : навч. посібник / Л. В. Барановська, Н. В. Глушаниця. – К. : НАУ, 2016. – 248 с.-С 201
3. Волков Д. С. Індивідуально-типологічні фактори продуктивності уваги студентів [Електронний ресурс] / Д. С. Волков, С. В. Ноздрін // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Психологічні науки. — 2017. — Вип. 1(1). - С. 39-43. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvkhp\\_2017\\_1%281%29\\_\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvkhp_2017_1%281%29__9)
4. Галаган В. Я. Конфліктологія: Конспект лекцій. Для підготовки магістрів усіх форм навчання / В. Я. Галаган, В. Ф. Орлов, О.М.Отич. – К.: ДЕТУТ, 2008. – 293 с.
5. Гарькавець С. О., Волченко Л. П. Конфлікти в освітньому середовищі : діагностика та практика вирішення : навчально-методичний посібник. / С. О. Гарькавець, Л. П. Волченко – Харків : Друкарня Мадрид – 2020 – 91 с
6. Герасіна Л. М. Конфліктологія : навч. посіб. / Л. М. Герасіна, М. П. Требін, В. Д. Воднік та ін. — Х. : Право, 2012. — 128 с.
7. Дуткевич Т. В. Конфліктологія з основами психології управління : навч. посіб. для студ. психол.-педагогіч. спеціальностей вищих навч. закладів. / Т. В. Дуткевич— Кам'янець-Подільський— 2014— 109 с.
8. Єльчанінова Т. М. Внутрішньоособистісний конфлікт як фактор становлення особистості студентів / Т. М. Єльчанінова // Науковий вісник ХДУ Серія Психологічні науки — 2018 — Том 2— № 3 Режим доступу: <https://pj.journal.kspu.edu/index.php/pj/article/view/434/403>
9. Єрмоменко О. А. Конфліктологічні компетенції в системі "педагог-

студент" / О. А. Єрьюменко // Проблеми інженерно-педагогічної освіти. — 2017. — № 54-55. — С. 65-71. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pipo\\_2017\\_54-55\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pipo_2017_54-55_9).

10. Закон України «Про вищу освіту». - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення 30.05.2023)

11. Збірник методик для діагностики психологічної готовності військовослужбовців військової служби за контрактом до діяльності у складі миротворчих підрозділів: Методичний посібник / [Кокун О. М., Пішко І. О., Лозінська Н. С., Копаниця О. В., Малхазов О. Р.] – К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2011. – 281 с

12. Іванчук А. П. Особливості ціннісних орієнтацій студентської молоді (на прикладі крос-культурного дослідження) / А. П. Іванчук // Вісник психології і соціальної педагогіки [Електронний ресурс] : Збірник наук. праць / Інститут психології і соціальної педагогіки Київського університету імені Бориса Грінченка. – Випуск 3. – К., 2010. – Режим доступу до збірника : [http://www.psych.kiev.ua/Збірник\\_наук.\\_праць.\\_-\\_Випуск\\_3](http://www.psych.kiev.ua/Збірник_наук._праць._-_Випуск_3)

13. Кайдалова Л. Г. Удосконалення конфліктологічної компетентності викладачів вищої школи в системі підвищення кваліфікації [Електронний ресурс] / Кайдалова Л. Г., Альохіна Н. В., Шварп Н. В. // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова — 2019 — № 68 Режим доступу: <https://doi.org/10.31392/2311-5491/2019-68.22>

14. Конфліктологія : навч. посіб. / [Берлач А. І., Кондрюкова В. В., Криволапчук В. О., Поліщук О. Г.]. — вид. 2-ге, доповн. — Одеса : ОДУВС, 2010. — 162 с.

15. Конфліктологія : навч. посіб. / [Герасіна Л. М., Требін М. П., Воднік В. Д. та ін.] — Х. : Право, 2012. — 128 с.

16. Котлова Л. О. Формування конфліктологічної компетентності студентів як чинника їх особистісного розвитку [Електронний ресурс] / Л. О. Котлова "Наука і освіта" – 2014 – №5 - С. 162-168. - Режим доступу:

[http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO\\_2014\\_5\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2014_5_31)

17. Леонтян М. А. Поняття "компетенція" і "компетентність" у теорії освіти. / М. А. Леонтян // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". Сер. : – Педагогіка– 2012.– Т. 188,– Вип. 176.– С. 73-75

18. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна Практика: Навчальний посібник / Г. В. Ложкін, Н. І. Пов'якель К.: «Професіонал», 2006. - 416 с.

19. Лосієвська О. Г. Вплив особистісних характеристик здобувачів вищої освіти на створення неконфліктного середовища закладу вищої освіти [Електронний ресурс] / О. Г. Лосієвська, А. О Ляшко // Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права –2022 –№4, Режим доступу: <https://chasopys-ppp.dp.ua/index.php/chasopys/article/view/267/234>

20. Мазяр О. В. Диференціальна психологія : модульний курс : навчальний посібник / О. В. Мазяр. – К.: Видавничий дім «Кондор», 2017. –284 с.

21. Матійків І. М. Тренінг емоційної компетентності: навч.-метод. посібник / І. М. Матійків – К.: Педагогічна думка, 2012. – 112с.

22. Мельничук С. Л. Вплив внутрішньоособистісних конфліктів на професійне становлення студента / С. Л. Мельничук, Л. М. Мотозюк // Габітус 2021 Випуск 23. – Режим доступу: <http://habitus.od.ua/journals/2021/23-2021/27.pdf>

23. Миронова О. М. Конфліктологія : навчальний посібник / О. М. Миронова, О. В. Мазоренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 168 с.

24. Михальчук Ю. О. Особливості конфліктологічної підготовки майбутніх менеджерів в умовах навчання у ВНЗ / Ю. О. Михальчук // Психолого-педагогічні основи гуманізації навчально-виховного процесу в школі та ВНЗ. - 2015. - Вип. 2. - С. 210-218. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ppog\\_2015\\_2\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ppog_2015_2_29)

25. Омельченко Т. В. Професійний саморозвиток особистості юнацького віку [Електронний ресурс]/ Т. В. Омельченко // Молодий вчений : Інноваційний розвиток науки нового тисячоліття, 26-27 жовтня 2018 р. – Хмельницький : Молодий вчений – 2018 Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/other/30oct2018/46.pdf>

26. Особливості організації та проведення тренінгів у рамках діяльності соціально-психологічної служби / [Діденко Г. О., Єфімова А. В., Теніченко К. О., Ревенко С. П.] . — Херсон : ХДУ, 2017

27. Павелків Р. В. Вікова психологія: підручник. / Р. В. Павелків – Київ : Кондор, 2011. 469 с

28. Подоляк Л. Г. Психологія вищої школи : навч. посіб. / Л. Г. Подоляк, В. І. Юрченко – Київ : ТОВ “Філ-студія” — 2006.— С. 275–300

29. Психологічні особливості студентського віку / На допомогу кураторам. Вип. 3 / [укладачі : Яворовська Л. М., Камишнікова Р. Ф., Поліванова О. Є., Яновська С. Г., Куделко С. М.]. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 88 с.

30. Психологія конфлікту: Навчально-методичний посібник для підготовки магістрів усіх форм навчання / [Галаган В. Я., Орлов В. Ф., Отич О. М., Фурса О. О.] – К.: ДЕДУТ, 2008. – 422 с., С.17-18.

31. Психолого-педагогічні особливості розвитку особистості в освітньому просторі : збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 17-18 травня 2017 р., Мукачево / Ред.кол.: Т. Д. Щербан (гол.ред.) та ін. – Мукачево : Вид-во МДУ, 2017. – 251 с.

32. Психологу для роботи. Діагностичні методики: збірник/ [ уклад.: М. В. Лемак, В. П. Петрище]. – Ужгород: Видавництво Олександра Гаркуші – 2011. – 616 с.

33. Савчин М. В. Вікова психологія : навч. посіб. 2-ге вид., доповн / М. В. Савчин, Л. П. Василенко – Київ : Академ-видав, 2011. 384 с

34. Свиридюк Н. П. Історико-теоретичні основи правового конфлікту в соціальному вимірі / Н. П. Свиридюк // Вісник Запорізького національного

університету — 2011. — № 1 - Режим доступу:  
[https://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/ur\\_2011\\_1/030-35.pdf](https://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/ur_2011_1/030-35.pdf)

35. Словник української мови: в 11 томах. / [за ред. І. К. Білодіда.] — Київ : Наукова думка — 1978.— Т. 9. — 799 с.

36. Солодчук С. Є. Методичні матеріали щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни “Тренінг психології спілкування” (для бакалаврів). / С. Є. Солодчук — К.: ДП «Видавничий дім «Персонал» — 2009. — 50 с.

37. Столяренко О. Б. Психологія особистості. Навч. посіб. / О. Б. Столяренко – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.

38. Теоретичні і методичні засади моделювання фахової компетентності керівників закладів освіти: монографія [Єльнікова Г. В., Зайченко О. І., Маслов В.І. та ін.]; за ред. Г. В. Єльнікової. – К.; Чернівці: Книги-XXI, 2010. – 460 с.

39. Технологія проведення профілактичного тренінгу в умовах шкільного середовища. Профілактика алкогольних та наркотичних проблем. Навчально-методичний посібник. / [Вієвський А. М., Лепеха К. І., Балакірєва О. М., Дивак В. В., Дмитришина Н. А., Жданова М. П., Олійник І. М., Панок В. Г., Сидяк С. В.] – Київ, 2014. – 60 с.

40. Філь С. С. Визначення, зміст та структура конфліктологічної компетентності студентів - майбутніх фахівців соціономічних професій / С. С. Філь // Наукові записки НаУКМА. - 2011. - Т. 123 : Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. - С. 20-24.

41. Ярослав Л. О. Конфліктологічна компетентність як предмет психологічного дослідження. / Л. О. Ярослав К. : КПП ім. Ігоря Сікорського – Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/11214/1/22.pdf>

42. Dixon-Gordon K. L., Bernecker S. L., Christensen K. Recent innovations in the field of interpersonal emotion regulation. *Current Opinion in Psychology*. 2015. № 3. P. 36–42.

## Додаток А

**«Особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ)»**

Інструкція. Дайте відповідь на 57 запитань. Запитання спрямовані на визначення Вашого звичного способу поведінки. Уявіть типові ситуації і дайте першу відповідь, яка спаде Вам на думку. Відповідайте швидко й точно. Пам'ятайте, що не існує «хороших» або «поганих» відповідей. Якщо Ви погоджуєтесь з твердженням, поставте поруч знак «+» (так), а якщо ні – знак «-» (ні).

1. Чи часто Ви відчуваєте потяг до нових вражень, такий сильний, щоб несила пережити (відповідне) відчуття?
2. Чи часто Ви відчуваєте потребу в друзях, які можуть Вас зрозуміти, підбадьорити або поспівчувати?
3. Чи вважаєте Ви себе безтурботною людиною?
4. Чи дуже важко Вам відмовитися від своїх намірів?
5. Чи обмірковуєте Ви свої справи, не поспішаючи і переважно очікуєте, перед тим як діяти?
6. Чи завжди Ви виконуєте свої обіцянки, навіть коли це Вам не вигідно?
7. Чи часто Ви зазнаєте спадів і піднесень настрою?
8. Чи швидко Ви дієте і говорите, не витрачаючи багато часу на обдумування?
9. Чи виникало у Вас коли-небудь почуття, що Ви нещасні, хоча жодної серйозної причини для цього не було?
10. Чи правда, що, сперечаючись, Ви можете прийняти рішення поспіхом?
11. Чи ніяковієте Ви, коли хочете познайомитися з особою протилежної статі, яка Вам симпатична?
12. Чи трапляється, що, розгнівавшись, Ви не керуєте собою?
13. Чи часто трапляється, що Ви дієте необмірковано, під впливом ситуації, моменту?

**Продовження Додатку А**

14. Часто Вас збентежують думки про те, що Вам непотрібно було щось робити або говорити?
15. Чи надаєте Ви перевагу читанню книг перед зустрічами з людьми?
16. Це правда, що Вас легко зачепити?
17. Чи подобається Вам часто бувати в товаристві?
18. Чи виникають у Вас інколи такі думки, якими Ви не хотіли б ділитися з іншими людьми?
19. Чи правильно, що інколи Ви такі енергійні, що все «горить у руках», а часом відчуваєте сильну квалість?
20. Чи Ви намагаєтесь обмежити коло своїх знайомих до незначної кількості найближчих друзів?
21. Чи часто Ви мрієте?
22. Коли на Вас кричать, Ви часто кричите у відповідь?
23. Чи вважаєте Ви, що всі ваші звички хороші?
24. Чи часто з'являється у Вас незрозуміле почуття провини?
25. Чи здатні Ви інколи дати волю своїм почуттям і безтурботно розважатися у веселій компанії?
26. Чи можна сказати, що Ваші нерви часто бувають до межі напружені?
27. Вас вважають людиною жвавою і веселою?
28. Після того, як справа завершена, чи часто Ви подумки повертаєтесь до неї і вважаєте, що могли б виконати її краще?
29. Чи відчуваєтеся Ви неспокійно, перебуваючи у великій компанії?
30. Трапляється, що Ви передаєте плітки?
31. Чи втрачаєте Ви сон через те, що в голові рояться різні думки?
32. Чому Ви надаєте перевагу, якщо хочете взнати щось: знайти в книзі (так), чи запитати у друзів (ні)?
33. Чи буває у Вас сильне серцебиття?
34. Чи подобається Вам робота, яка потребує зосередженості?

**Продовження Додатку А**

35. Чи бувають у Вас напади тремтіння?
36. Ви завжди кажете тільки правду?
37. Трапляється, що Вам неприємно перебувати в товаристві, де всі кепкують одне з одного?
38. Ви дратівливий (дратуєтесь)?
39. Чи подобається Вам робота, що потребує швидких дій?
40. Чи правда, що Вам часто не дають спокою думки про різні неприємності, страхи, які могли б трапитися, хоча все закінчуватися добре?
41. Чи правда, що Ви неквапливий в рухах і трохи повільний?
42. Чи спізнювались Ви колись на заняття або на зустріч з кимось?
43. Чи часто Вам сняться жахіття?
44. Чи правда, що Ви любите поговорити, що не втрачаєте першої-ліпшої нагоди поговорити з людиною?
45. Чи турбують Вас якісь болі?
46. Чи засмучуєтесь Ви, якщо довго не бачите своїх друзів?
47. Можна сказати, що Ви нервова людина?
48. Серед Ваших знайомих є такі, які зовсім Вам не подобаються?
49. Чи могли б Ви сказати, що Ви впевнена в собі людина?
50. Чи легко Вас ображає критика ваших недоліків або вашої діяльності (роботи)?
51. Чи важко Вам отримувати справжню насолоду від заходів, в яких бере участь багато людей?
52. Чи хвилює Вас почування, що Ви гірші за інших?
53. Ви зуміли б внести пожвавлення в нудну компанію?
54. Чи трапляється, що Ви говорите про речі, на яких зовсім не розумієтесь?
55. Ви хвилюєтесь про своє здоров'я?
56. Ви любите покепкувати з інших?



## Продовження Додатку А

57. Вас турбує на безсоння?

### Обробка результатів

#### **Ключ:**

Екстраверсія – інтроверсія:

«так» (+): 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56;

«ні» (-): 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Нейротизм (емоційна стабільність – емоційна нестабільність):

«так» (+): 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45,  
47, 50, 52, 55, 57.

«Шкала брехні»:

«так» (+): 6, 24, 36;

«ні» (-): 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Відповіді, що співпадають із ключем, оцінюються в 1 бал.

### Інтерпретація результатів:

При аналізі результатів слід дотримуватись наступних орієнтирів.

#### **Екстраверсія:**

- більше 19 - яскравий екстраверт;
- більше 15 – екстраверт;
- 12 - середнє значення;
- менше 9 – інтроверт;
- менше 5 – глибокий інтроверт.

#### **Нейротизм:**

- більше 19 - дуже високий рівень нейротизму;
- більше 14 – високий рівень нейротизму;
- 9 - 13 - середнє значення;
- менше 7 – низький рівень нейротизму.

#### **Брехня:**

## Продовження Додатку А

- більше 4 - нещирість у відповідях, що свідчить також про деяку демонстративність поведінки та орієнтованість випробуваного на соціальне схвалення;
- менше 4 – норма.

### Опис шкал

#### **Екстраверсія - інтроверсія**

Характеризуючи типового екстраверта, автор зазначає його товариськість і зверненість індивіда зовні, широке коло знайомств, необхідність у контактах. Він діє під впливом моменту, іпульсивний, запальний, безтурботний, оптимістичний, добродушний, веселий. Віддає перевагу руху і дії, має тенденцію до агресивності. Почуття та емоції не мають суворого контролю, схильний до ризикованих вчинків. На нього не завжди можна покластися.

Типовий інтроверт - це спокійна, сором'язлива, інтроєктивна людина, схильна до самоаналізу. Стриманий і віддалений від усіх, окрім близьких друзів. Планує та обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, його нелегко вивести із себе. Має песимістичність, високо цінує моральні норми.

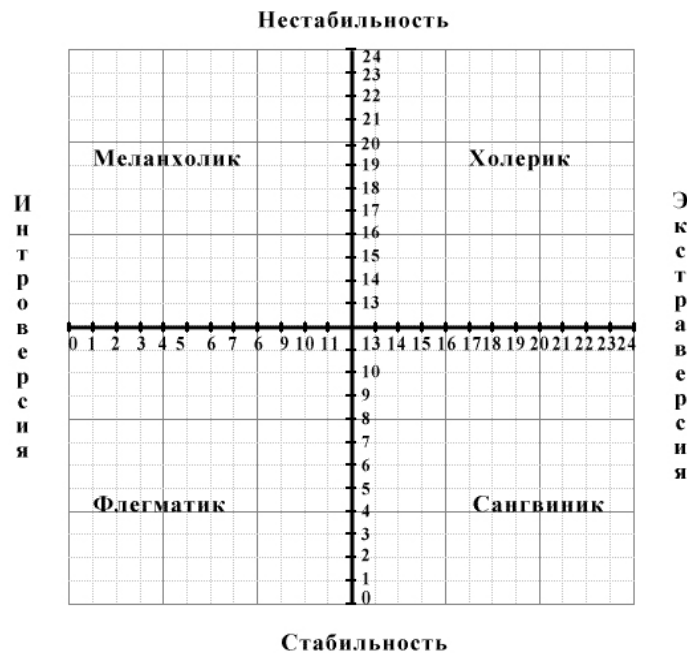
#### **Нейротизм**

Характеризує емоційну стійкість чи нестійкість (емоційна стабільність чи нестабільність). Нейротизм, за деякими даними, пов'язаний із показниками лабільності нервової системи. Емоційна стійкість - характеристика, що виражає збереження організованої поведінки, ситуативної цілеспрямованості у традиційних і стресових ситуаціях. Характеризується зрілістю, відмінною адаптацією, відсутністю великої напруженості, занепокоєння, а також схильністю до лідерства, комунікабельності. Нейротизм виявляється у надзвичайної нервовості, нестійкості, поганій адаптації, схильності до

### Продовження Додатку А

швидкої зміни настроїв (лабільності), почутті винності та занепокоєння, стурбованості, депресивних реакціях, розсіяності уваги, нестійкості у стресових ситуаціях. Нейротизм відповідає емоційність, імпульсивність; нерівність у контактах з людьми, мінливість інтересів, невпевненість у собі, виражена чутливість, вразливість, схильність до дратівливості. Нейротична особистість характеризується неадекватно сильними реакціями по відношенню до стимулів, що їх викликають. У осіб із високими показниками за шкалою нейротизму у несприятливих стресових ситуаціях може розвинути невроз.

Подання результатів за шкалами екстраверсії та нейротизму здійснюється за допомогою системи координат. Інтерпретація отриманих результатів проводиться з урахуванням психологічних характеристик особистості, відповідних тому чи іншому квадрату координатної моделі з урахуванням ступеня виразності індивідуально-психологічних властивостей і рівня достовірності отриманих даних (див. рис. А.1.).



**Рис. А.1. Графік відображення результатів дослідження**

## Продовження Додатку А

Айзенк висловлює гіпотезу про те, що сильний і слабкий типи, за Павловим, дуже близькі до екстравертованого та інтровертованого типу особистості. Природа інтроверсії та екстраверсії вбачається у вроджених властивостях центральної нервової системи, які забезпечують урівноваженість процесів збудження та гальмування.

Таким чином, використовуючи дані обстеження за шкалами екстраверсії, інтроверсії та нейротизму, можна вивести показники темпераменту особистості за класифікацією Павлова, який описав чотири класичні типи: сангвінік (за основними властивостями центральної нервової системи характеризується як сильний, врівноважений, рухливий), холерик (сильний неврівноважений, рухливий), флегматик (сильний, врівноважений, інертний), меланхолік (слабкий, неврівноважений, інертний).

"Чистий" сангвінік швидко пристосовується до нових умов, швидко сходиться з людьми, товариський. Почуття легко виникають і змінюються, емоційні переживання зазвичай неглибокі. Міміка багата, рухлива, виразна. Дещо непосидючий, потребує нових вражень, недостатньо регулює свої імпульси, не вміє суворо дотримуватися виробленого розпорядку, життя, системи в роботі. У зв'язку з цим не може успішно виконувати справу, що вимагає рівної витрати сил, тривалої та методичної напруги, усидливості, стійкості уваги, терпіння. За відсутності серйозних цілей, глибоких думок, творчу діяльність виробляються поверховість і непостійність.

Холерик відрізняється підвищеною збудливістю, дії уривчасті. Йому властиві різкість та стрімкість рухів, сила, імпульсивність, яскрава виразність емоційних переживань. Внаслідок неврівноваженості, захопившись справою, схильний діяти щосили, виснажуватися більше, ніж слід. Маючи суспільні інтереси, темперамент виявляє в ініціативності, енергійності, принциповості. За відсутності духовного життя холеричний темперамент часто проявляється

## Продовження Додатку А

у дратівливості, ефективності, нестриманості, запальності, нездатності до самоконтролю за емоційних обставин.

Флегматик характеризується порівняно низьким рівнем активності поведінки, нові форми якого виробляються повільно, але стійкі. Має повільність і спокій у діях, миміці та мовленні, рівності, сталості, глибини почуттів і настроїв. Наполегливий і завзятий «трудівник життя», він рідко виходить із себе, не схильний до афектів, розраховавши свої сили, доводить справу до кінця, рівний у відносинах, у міру товариський, не любить даремно базікати. Економить сили, даремно їх не витрачає. Залежно від умов в одних випадках флегматик може характеризуватись «позитивними» рисами - витримкою, глибиною думок, сталістю, обґрунтованістю тощо, в інших - млявістю, байдужістю до навколишнього, лінню і безволі, бідністю та слабкістю емоцій, схильністю до виконання одних лише звичних дій.

Меланхолік. У нього реакція часто не відповідає силі подразника, є глибина і стійкість почуттів при слабкому їх вираженні. Йому важко довго на чомусь зосередитись. Сильні дії часто викликають у меланхоліку тривалу гальмівну реакцію (опускаються руки). Йому властиві стриманість і приглушеність моторики та мови, сором'язливість, боязкість, нерішучість. У нормальних умовах меланхолік - людина глибока, змістовна, може бути добрим трудівником, успішно справлятися з життєвими завданнями. За несприятливих умов може перетворитися на замкнуту, боязку, тривожну, раниму людину, схильну до важких внутрішніх переживань таких життєвих обставин, які цього не заслуговують.

**Додаток Б****Методика діагностики акцентуацій характеру  
(Опитувальник К. Леонгарда-Г. Шмішека)**

Опитувальник Леонгарда-Шмішека – особистісний опитувальник, призначений для діагностики типу акцентуації особистості, є реалізацією типологічного підходу до її вивчення. Опубліковано Г. Шмішеком у 1970 р.

Методика складається із 88 питань, на які потрібно відповісти «так» чи «ні». Розроблено також скорочений варіант опитувальника. За допомогою даної методики визначаються такі 10 типів акцентуації особистості (за класифікацією К. Леонгарда):

Демонстративний тип. Характеризується підвищеною здатністю до витіснення.

Педантичний тип. Особи цього типу відрізняються підвищеною ригідністю, інертністю психічних процесів, нездатністю до витіснення травмуючих переживань.

Застраючий тип. Характерна надмірна стійкість афекту.

Збудливий тип. Підвищена імпульсивність, ослаблення контролю за потягами і спонуканнями.

Гіпертимічний тип. Підвищений фон настрою у поєднанні з оптимізмом та високою активністю.

Дистимічний тип. Знижений фон настрою, песимізм, фіксація тіньових сторін життя, загальмованість.

Тривожно-боязливий тип. Схильність до страхів, боязкість і полохливість.

Циклотимічний тип. Зміна гіпертимічних та дистимічних фаз.

Афективно-екзальтований тип. Легкість переходу стану захоплення до стану печалі. Захоплення і сум — основні супутні цього типу стану.

## Продовження Додатку Б

Емотивний тип. Споріднений афективно-екзальтованому, але прояви менш бурхливі. Особи цього типу відрізняються особливою вразливістю та чутливістю.

Максимальний показник по кожному типу акцентуації – 24 бали. Ознакою акцентуації вважається показник вищим за 12 балів. Отримані дані можуть бути представлені у вигляді «профілю особистісної акцентуації».

Існує два варіанти даної методики:

- дорослий варіант опитувальника Шмішека;
- дитячий варіант опитувальника Шмішека.

Обидва варіанти складаються з однакової кількості питань, мають однакові типи акцентуацій особистості та однакові методи обробки результатів. Відмінності полягають лише у формулюванні питань, опис опитувальника та визначення домінуючих акцентуацій характеру однаково як дорослих, так дітей.

Теоретичною основою опитувальника є концепція "акцентуєваних особистостей" К. Леонгарда. Відповідно до цієї концепції всі риси особистості можуть бути поділені на основні та додаткові. Основні риси – стрижень особистості, вони визначають її розвиток, процеси адаптації, психічне здоров'я. За значної виразності основні риси характеризують особистість загалом. У разі впливу несприятливих факторів вони можуть набувати патологічного характеру, руйнуючи структуру особистості. Особи, які мають основні риси яскраво виражені, названі К. Леонгардом акцентуєваними. Акцентуєвані особистості не слід розглядати як патологічні. Це випадок «загострення» певних, властивих кожній людині, особливостей. За К. Леонгардом, в акцентуєваних особистостях потенційно закладено як можливості соціально позитивних досягнень, і соціально негативний заряд.

К. Леонгардом виділено 10 типів акцентуєваних особистостей, які досить довільно розділені на дві групи:

## Продовження Додатку Б

1) акцентуації характеру (демонстративний, педантичний, застрягаючий, збудливий);

2) акцентуації темпераменту (гіпертимічний, дистимічний, тривожно-боязливий, циклотимічний, афективний).

**Інструкція:** «Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд із номером питання поставте знак «+» (так), якщо згодні, або «-» (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтесь»

### Обробка результатів:

Для зручності обробки результатів можна виготовити трафарети відповідно до ключа, який накладається на бланк відповідей, заповнений випробуванням. Потім здійснюється підрахунок відповідей, що відповідають ключу та помножених згідно з ним на 2, 3 або 6. При збігу відповіді на запитання з ключем відповіді присвоюється один бал.

### Ключ:

1. Демонстративність / демонстративний тип:

"+": 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88.

"-": 51.

Суму відповідей помножити на 2.

2. Застрявання / застрягаючий тип:

"+": 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81.

"-": 12, 46, 59.

Суму відповідей помножити на 2.

3. Педантичність / педантичний тип:

"+": 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83.

"-": 36.

Суму відповідей помножити на 2.

4. Збудливість / збудливий тип:



## Продовження Додатку Б

"+": 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.

Суму відповідей помножити на 3.

5. Гіпертимність / гіпертимний тип:

"+": 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.

Суму відповідей помножити на 3.

6. Дистимність / дистимічний тип:

"+": 9, 21, 43, 75, 87.

"-": 31, 53, 65.

Суму відповідей помножити на 3.

7. Тривожність / тривожно-боязливий тип:

"+": 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82.

"-": 5.

Суму відповідей помножити на 3.

8. Екзальтованість / афективно-екзальтований тип:

"+": 10, 32, 54, 76.

Суму відповідей помножити на 6.

9. Емотивність / емотивний тип:

"+": 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79.

"-": 25.

Суму відповідей помножити на 3.

10. Циклотимність / циклотимний тип:

"+": 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84.

Суму відповідей помножити на 3.

### **Інтерпретація результатів:**

Максимальна сума балів, що отримуються в результаті тестування - 24.

За деякими джерелами, ознакою акцентуації вважається величина, що перевищує 12 балів. Інші ж на підставі практичного застосування опитувальника вважають, що сума балів у діапазоні від 15 до 19 говорить лише

## Продовження Додатку Б

про тенденцію до того чи іншого типу акцентуації. І лише у разі перевищення 19 балів риса характеру є акцентуваною.

### Типи акцентуації

#### 1. Демонстративний тип

Характеризується підвищеною здатністю до витіснення, демонстративністю поведінки, жвавостю, рухливістю, легкістю у встановленні контактів. Схильний до фантазерства, брехливості та удавання, спрямованих на прикрашання своєї персони, до авантюризму, артистизму, позерства. Їм рухає прагнення до лідерства, потреба у визнанні, жага постійної уваги до своєї персони, жага до влади, похвали; перспектива бути непоміченим обтяжує його. Він демонструє високу пристосованість до людей, емоційну лабільність (легку зміну настроїв) за відсутності справді глибоких почуттів, схильність до інтриг (за зовнішньої м'якості манери спілкування). Відзначається безмежний егоцентризм, жадоба захоплення, співчуття, шанування, подиву. Зазвичай похвала інших у його присутності викликає в нього неприємні відчуття, він цього не виносить. Прагнення компанії зазвичай пов'язані з потребою відчутти себе лідером, зайняти виняткове положення. Самооцінка дуже далека від об'єктивності. Може драгувати своєю самовпевненістю та високими претензіями, сам систематично провокує конфлікти, але при цьому активно захищається. Маючи патологічну здатність до витіснення, може повністю забути те, що він хоче знати. Це розковує його на брехні. Зазвичай бреше з безневинним обличчям, оскільки те, що він каже, нині йому є правдою; мабуть, внутрішньо він не усвідомлює свою брехню або усвідомлює дуже неглибоко, без помітних докорів совісті. Здатний захопити інших неординарністю мислення та вчинків.

#### 2. Застрягаючий тип

Його характеризує помірна комунікабельність, занудство, схильність до моралі, небалакучість. Часто страждає від уявної несправедливості стосовно

## **Продовження Додатку Б**

нього. У зв'язку з цим виявляє настороженість і недовірливість по відношенню до людей, чутливий до образ і прикрощів, вразливий, підозрілий, відрізняється мстивістю, довго переживає, не здатний легко відходити від образ. Для нього характерна зарозумілість, часто виступає ініціатором конфліктів. Самовпевненість, жорсткість установок та поглядів, сильно розвинене честолюбство часто призводять до наполегливого утвердження своїх інтересів, які він обстоює з особливою енергійністю. Прагне досягти високих показників у будь-якій справі, за яку береться, і виявляє велику завзятість у досягненні своїх цілей. Основною рисою є схильність до афектів (правдолюбність, уразливість, ревності, підозрілість), інертність у прояві афектів, у мисленні, у моториці.

### **3. Педантичний тип**

Характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, тяжкістю на підйом, тривалим переживанням подій, що травмують. У конфлікти вступає рідко, виступаючи радше пасивною, ніж активною стороною. Водночас дуже реагує на будь-який прояв порушення порядку. На службі поводить як бюрократ, пред'являючи оточуючим багато формальних вимог. Пунктуальний, акуратний, особливу увагу приділяє чистоті та порядку, скрупульозний, сумлінний, схильний жорстко слідувати плану, у виконанні дій неквапливий, усидливий, орієнтований на високу якість роботи та особливу акуратність, схильний до частих самоперевірок, сумнівів у правильності виконаної роботи. Охоче поступається лідерство іншим людям.

### **4. Збудливий тип**

Недостатня керованість, ослаблення контролю за потягами і спонуканнями поєднуються в людей подібного типу із владою фізіологічних потягів. Йому характерна підвищена імпульсивність, інстинктивність, грубість, занудство, похмурість, гнівливість, схильність до хамства і лайки, до тертя і конфліктів, у яких сам і є активною стороною, що провокує.

## **Продовження Додатку Б**

Дратівливий, запальний, часто змінює місце роботи, неуживчив у колективі. Відзначається низька контактність у спілкуванні, уповільненість вербальних та невербальних реакцій, великоваговість вчинків. Для нього жодна праця не стає привабливою, працює лише за необхідності, виявляє таке ж небажання вчитися. Байдужий до майбутнього, цілком живе сьогоденням, бажаючи витягти з нього масу розваг. Підвищена імпульсивність або реакція збудження, що виникає, гасяться насилу і можуть бути небезпечні для оточуючих. Він може бути владним, вибираючи для спілкування найслабших.

### **5. Гіпертимічний тип**

Людей цього типу відрізняє велика рухливість, товариськість, балакучість, виразність жестів, міміки, пантоміміки, надмірна самостійність, схильність до бешкетування, недолік почуття дистанції у відносинах з іншими. Часто спонтанно відхиляються від початкової теми у розмові. Всюди вносять багато шуму, люблять компанії однолітків, прагнуть ними командувати. Вони майже завжди мають дуже гарний настрій, хороше самопочуття, високий життєвий тонус, нерідко квітучий вигляд, хороший апетит, здоровий сон, схильність до обжерливості та інших радощів життя. Це люди з підвищеною самооцінкою, веселі, легковажні, поверхневі та водночас діловиті, винахідливі, блискучі співрозмовники; люди, які вміють розважати інших, енергійні, діяльні, ініціативні. Велике прагнення самостійності може бути джерелом конфліктів. Їм характерні спалахи гніву, роздратування, особливо коли вони зустрічають сильну протидію, зазнають невдачі. Схильні до аморальних вчинків, підвищеної дратівливості, прожектерства. Зазнають недостатньо серйозного ставлення до своїх обов'язків. Вони важко переносять умови жорсткої дисципліни монотонної діяльності, вимушеної самотності.

### **6. Дистимічний тип**

Люди цього відрізняються серйозністю, навіть пригніченістю настрою, повільністю слабкістю вольових зусиль. Їх характерні песимістичне ставлення

## Продовження Додатку Б

до майбутнього, занижена самооцінка, і навіть низька контактність, небагатослівність у розмові, навіть мовчазність. Такі люди є домосідами, індивідуалістами; суспільства, галасливої компанії зазвичай уникають, ведуть замкнутий спосіб життя. Часто похмурі, загальмовані, схильні фіксуватися на тіньових сторонах життя. Вони сумлінні, цінують тих, хто з ними дружить, і готові їм підкоритися, мають загострене почуття справедливості, а також уповільненість мислення.

### 7. Тривожний тип

Людам цього типу властиві низька контактність, мінорний настрій, боязкість, полохливість, невпевненість у собі. Діти тривожного типу часто бояться темряви, тварин, бояться залишатися одні. Вони цураються галасливих і жвавих однолітків, не люблять надмірно гучних ігор, відчують боязкість і сором'язливість, важко переживають контрольні, іспити, перевірки. Часто соромляться відповідати перед класом. Охоче підкоряються опіці старших, нотації дорослих можуть викликати вони докори совісті, почуття провини, сльози, розпач. У них рано формується почуття обов'язку, відповідальності, високі моральні та етичні вимоги. Почуття своєї неповноцінності намагаються замаскувати в самоствердження через ті види діяльності, де вони можуть більшою мірою розкрити свої здібності. Властиві їм з дитинства уразливість, чутливість, сором'язливість заважають зблизитися з тими, з ким хочеться, особливо слабкою ланкою є реакція на ставлення до них оточуючих. Непереносимість глузування, підозри супроводжуються невмінням постояти за себе, відстояти правду при несправедливих звинуваченнях. Рідко вступають у конфлікти з оточуючими, граючи в них переважно пасивну роль, у конфліктних ситуаціях вони шукають підтримки та опори. Вони мають дружелюбність, самокритичність, старанність. Внаслідок своєї беззахисності нерідко служать цапами-відбувайлами, мішенями для жартів.

## Продовження Додатку Б

### 8. Екзальтований тип

Яскрава риса цього типу - здатність захоплюватися, а також усміхненість, відчуття щастя, радості, насолоди. Ці почуття в них можуть часто виникати через те, що в інших не викликає великого піднесення, вони легко захоплюються радісними подіями і в повний відчай — від сумних. Їм властива висока контактність, балакучість, влюбливість. Такі люди часто сперечаються, але не доводять справи до відкритих конфліктів. У конфліктних ситуаціях вони бувають як активною, і пасивною стороною. Вони прив'язані до друзів та близьких, альтруїстичні, мають почуття співчуття, добрий смак, виявляють яскравість та щирість почуттів. Можуть бути панікерами, схильні до миттєвих настроїв, поривчасті, легко переходять від стану захоплення до стану печалі, мають лабільність психіки.

### 9. Емотивний тип

Цей тип споріднений екзальтованому, але прояви його менш бурхливі. Їх характерні емоційність, чутливість, тривожність, балакучість, боязкість, глибокі реакції у сфері тонких почуттів. Найбільш сильно виражена їх риса — гуманність, співпереживання іншим або тваринам, чуйність, м'якосердечність, вони радіють чужим успіхам. Вразливі, сльозливі, будь-які життєві події сприймають серйозніше, ніж інші люди. Підлітки гостро реагують на сцени з фільмів, де комусь загрожує небезпека, сцена насильства може спричинити сильне потрясіння, яке довго не забудеться і може порушити сон. Рідко вступають у конфлікти, образи носять у собі, не вихлюпуючи їх назовні. Їм властиво загострене почуття обов'язку, старанність. Дбайливо ставляться до природи, люблять вирощувати рослини, доглядати тварин.

### 10. Циклотимічний тип

Характеризується зміною гіпертимних та дистимних станів. Їм властиві часті періодичні зміни настрою, і навіть залежність від зовнішніх подій. Радісні події викликають у них картини гіпертимії: жага до діяльності,

## Продовження Додатку Б

підвищена балакучість, стрибка ідей; сумні - пригніченість, уповільненість реакцій та мислення, так само часто змінюється їхня манера спілкування з оточуючими людьми.

У підлітковому віці можна виявити два варіанти циклотимічної акцентуації: типові та лабільні циклоїди. Типові циклоїди в дитинстві зазвичай справляють враження гіпертимних, але потім проявляється млявість, занепад сил, що раніше давав вісь легко, тепер вимагає непомірних зусиль. Насамперед галасливі та жваві, вони стають млявими домосідами, спостерігається падіння апетиту, безсоння або, навпаки, сонливість. На зауваження реагують роздратуванням, навіть грубістю та гнівом, у глибині душі, проте, вдаючи при цьому у зневіру, глибоку депресію, не виключені суїцидальні спроби. Навчаються нерівно, що відбулися недогляди надолужують важко, породжують у собі огиду до занять. У лабільних циклоїдів фази зміни настрою зазвичай коротші, ніж у типових циклоїдів. Погані дні відзначаються більш насиченими поганим настроєм, ніж млявістю. У період підйому виражені бажання мати друзів, бути у компанії. Настрій впливає самооцінку.

**Додаток В****Методику дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса  
(адаптація Н.В. Гришиної)**

Тест адаптований Н.В. Гришиною використовують для вивчення особистісної схильності до конфліктної поведінки, визначення типових способів реагування людини на конфліктні ситуації, дозволяє виявити тенденції її взаємин у складних умовах.

У своєму підході до вивчення конфліктних явищ К. Томас робив акцент на зміні традиційного ставлення до конфліктів. Для опису типів поведінки людей застосована двовимірна модель регулювання конфліктів, основоположними вимірами в якій є рівень кооперування, пов'язаний з увагою людини до інтересів інших людей, залучених в конфлікт, і наполегливості, яка виявляється у акцентуванні захисту власних інтересів.

Відповідно до цих критеріїв К. Томас розрізняє такі способи регулювання конфліктів:

- 1) змагання (конкуренція) як прагнення досягти задоволення своїх інтересів на шкоду іншому;
- 2) пристосування, що є протилежним до суперництва, жертвування власними інтересами заради інтересів інших;
- 3) компроміс;
- 4) уникання, для якого характерні як відсутність прагнення до кооперування, так і відсутність тенденції досягнення власних цілей;
- 5) співпраця, коли учасники ситуації приходять до альтернативи, яка цілком задовольняє інтереси обох сторін.

К. Томас вважає, що уникаючи конфлікту, обидві сторони не досягають успіху; за таких форм поведінки, як конкуренція, пристосування і компроміс або один з учасників опиняється у виграші, а інший програє, або обидва програють, оскільки йдуть на компроміс, поступки. І лише в ситуації співпраці обидві сторони виграють.



## Продовження Додатку В

У своєму опитувальнику виявлення типових форм поведінки

К. Томас описує кожен з п'яти можливих варіантів 12-ти суджень про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. У різних поєднаннях вони згруповані в 30 пар, в кожній з яких респондентіві пропонують обрати найбільш типову думку для характеристики його поведінки.

Текст опитувальника

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

Б. Замість того, щоб обговорювати те, в чому ми розходимося, я намагаюся привернути увагу до того, з чим ми обоє не згодні.

2. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

Б. Я намагаюся залагодити справу з урахуванням інтересів інших і моїх власних.

3. А. Зазвичай я наполегливо прагну досягти свого.

Б. Я намагаюся заспокоїти інших і, головним чином, зберегти наші стосунки.

4. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

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

5. А. Улагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся заручитися підтримкою інших.

Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруги, від якої немає жодної користі.

6. А. Я намагаюся уникати неприємностей для себе.

Б. Я намагаюся досягти свого.

7. А. Я намагаюся відкласти вирішення спірного питання, щоб згодом вирішити його остаточно.

Б. Я вважаю за необхідне в чомусь поступитися, щоб домогтися іншого.

**Продовження Додатку В**

8. А. Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.

Б. Я насамперед намагаюся ясно визначити те, чому полягають усі порушені інтереси і питання.

9. А. Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

Б. Я докладаю зусиль, щоб домогтися свого.

10. А. Я вперто прагну досягнути свого.

Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

11. А. Я насамперед намагаюся чітко визначити сутність усіх порушених інтересів і питань.

Б. Я намагаюся заспокоїти інших, і головним чином, зберегти наші стосунки.

12. А. Часто я намагаюся не займати позицію, яка може викликати суперечки.

Б. Я даю можливість іншим у чомусь зберегти свою думку, якщо він також іде мені назустріч.

13. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Я наполягаю, щоб зробили по-моєму.

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

Б. Я намагаюся показати іншому логічність і перевагу моїх поглядів.

15. А. Я намагаюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші стосунки.

Б. Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруги.

16. А. Я намагаюся не ображати почуттів іншого.

Б. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

17. А. Зазвичай я наполегливо намагаюся домогтися свого.

**Продовження Додатку В**

Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруги, яка не дасть жодної користі.

18. А. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

Б. Я даю можливість іншому в чомусь зберегти свою думку, якщо він також іде мені назустріч.

19. А. Я, насамперед, намагаюся чітко визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання.

Б. Я намагаюся відкласти вирішення спірного питання, щоб згодом вирішити його остаточно.

20. А. Я намагаюся подолати наші розбіжності щойно як вони виникли.

Б. Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигравів і втрат для нас обох.

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

Б. Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми.

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

Б. Я обстоюю свої бажання.

23. А. Як правило, я заклопотаний/на тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

Б. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

24. А. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я намагаюся йти назустріч його бажанням.

Б. Я намагаюся переконати інших дійти компромісу.

25. А. Я намагаюся показати іншим логіку і перевагу моїх поглядів.

Б. Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань інших.

26. А. Я пропоную середню позицію.

## Продовження Додатку В

Б. Я майже завжди заклопотаний/на тим, щоб задовольнити бажання кожного.

27. А. Часто уникаю позиції, яка може викликати суперечки.

Б. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

28. А. Зазвичай я наполегливо прагну досягти свого.

Б. Улагоджуючи ситуацію, я зазвичай намагаюся заручитися підтримкою інших.

29. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

30. А. Я намагаюся не принижувати почуттів іншого.

Б. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми спільно з іншою зацікавленою особою змогли досягти успіху.

### Ключ до опитувальника

1. Суперництво: 3А, 6В, 8А, 9В, 10А, 13В, 14В, 16В, 17А, 22В, 25А, 28А.
2. Співпраця: 2В, 5А, 8В, ПА, 14А, 19А, 20А, 21В, 23В, 26В, 28В, 30В.
3. Компроміс: 2А, 4А, 7В, 10В, 12В, 13А, 18В, 22А, 23А, 24В, 26А, 29А.
4. Уникнення: 1А, 5В, 6А, 7А, 9А, 12А, 15В, 17В, 19В, 20В, 27А, 29В.
5. Пристосування: 1В, 3В, 4В, 11В, 15А, 16А, 18А, 21 А, 24А, 25В, 27В, 30А.

### Обробка результатів

У ключі кожна відповідь А або В дає уявлення про кількісний вираз: суперництва, співпраці, компромісу, уникнення і пристосування. Якщо відповідь збігається з вказаним в ключі, йому привласнюється значення 1, якщо не збігається, то привласнюється значення 0. Кількість балів, набраних індивідом за кожною шкалою, дає уявлення про вираженість у нього тенденції до прояву відповідних форм поведінки в конфліктних ситуаціях.

## Додаток Г

## Таблиця Г.1

## Результати опитування респондентів

№	Г. АЙЗЕНКА (EPI)		АКЦЕНТУАЦІ ХАРАКТЕРУ ЗА ЛЕОНГАРДОМ - ШМІШЕКОМ											СТИЛЬ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ (К. ТОМАС)			
	Екстраверсія - Інтроверсія	Нейроцизм	Демонстративність	Застраювання	Педантичність	Збудливість	Гіпертимність	Дистимність	Тривожність	Екзальтованість	Емотивність	Циклотимність	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Прийомування
1	15	16	14	16	14	15	15	15	9	12	18	15	6	7	5	8	3
2	15	10	8	18	18	15	9	15	9	18	21	18	7	4	5	5	8
3	12	14	18	12	12	9	12	6	15	12	15	12	6	8	6	5	4
4	14	10	12	16	20	15	3	9	21	18	15	18	8	4	5	5	7
5	13	12	14	12	16	18	12	9	3	18	12	15	9	8	4	3	5
6	11	3	6	6	6	6	12	6	9	0	15	6	8	4	7	8	2
7	9	13	16	6	6	9	24	3	6	12	18	9	7	9	1	5	7
8	13	15	24	14	2	9	21	6	12	12	15	15	5	6	5	8	5
9	9	8	12	14	6	6	12	9	12	6	18	15	8	7	3	4	7
10	11	18	14	16	14	12	21	3	18	18	15	18	8	8	4	3	6
11	13	20	12	8	6	6	18	3	9	12	18	9	7	10	5	1	6
12	11	13	16	18	4	9	9	9	3	12	6	9	5	5	7	7	5
13	12	14	20	12	10	6	15	18	9	12	12	9	5	8	5	4	7
14	12	14	16	14	6	6	18	9	12	12	9	6	4	8	10	5	3
15	10	17	18	14	8	6	21	6	6	12	21	15	7	10	1	4	7
16	11	16	16	8	10	3	12	3	12	6	21	18	9	7	3	5	5
17	10	6	14	14	14	9	9	18	18	18	24	9	9	5	5	5	6
18	10	7	12	12	6	0	12	6	0	12	9	6	8	7	8	5	2
19	6	12	14	16	12	12	12	9	15	12	18	9	6	6	9	8	1
20	14	13	6	6	8	18	15	6	6	18	12	21	2	5	8	7	8
21	13	3	12	10	10	6	18	6	6	12	12	9	2	6	8	6	8
22	14	7	12	12	12	12	15	9	18	24	21	21	5	7	8	5	5
23	2	9	2	6	6	6	9	18	0	18	15	15	2	7	4	9	8
24	7	13	14	12	12	15	0	18	18	18	24	15	1	5	11	8	5
25	7	15	6	16	16	9	6	9	18	24	15	9	12	6	6	2	4
26	11	15	12	18	10	12	15	12	12	18	12	18	9	5	5	5	6
27	10	20	4	8	4	0	6	9	0	6	6	0	7	5	7	5	6
28	3	10	2	6	2	0	3	12	0	6	6	0	0	10	9	7	4
29	16	17	4	6	2	3	3	12	0	6	6	0	7	6	4	11	2
30	8	8	4	6	2	0	6	12	0	6	6	0	8	6	5	4	7

## Додаток Д

**ПРОТОКОЛ ЗА МЕТОДИКОЮ «ОСОБИСТІСНИЙ  
ОПИТУВАЛЬНИК Г. АЙЗЕНКА (ЕРІ)»**

**Респондент:** 19 Д-ж

**Вік:** 21

**Експериментатор:** Гончарова Надія Юріївна

**Відповіді респондента**

Таблиця Д.1

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

**Обробка та інтерпретація**

Таблиця Д.2

<i>Шкала</i>	<i>Рівень</i>	<i>%</i>	<i>Інтерпретація</i>
Екстраверсія -Інтроверсія	10	42%	Амбіверсія
Нейротизм	6	25%	Низький
Брехні	5	56%	Помітний

## Продовження Додатку Д

### Висновок

Респондент показав якості амбіверта. Тобто може проявляти якості як інтроверта так і екстраверта. Має великий рівень емоційної стійкості, тобто має сильні емоції, які в звичайних умовах не заважають йому в процесі життєдіяльності. Має великий рівень брехні, що говорить о необхідності перевірки результатів. За типом темпераменту може проявляти характеристики як сагвінікі так і флегматика. але найближче флегматик

Типовий екстраверт - товариський, звернений до зовнішнього світу. Має широке коло знайомств, необхідність у контактах. Він діє під впливом моменту, імпульсивний, запальний, безтурботний, оптимістичний, добродушний, веселий. Віддає перевагу руху і дії, має тенденцію до агресивності. Почуття та емоції не мають суворого контролю, схильний до ризикованих вчинків. На нього не завжди можна покластися.

Типовий інтроверт - це спокійна, сором'язлива, інтроєктивна людина, схильна до самоаналізу. Стриманий і віддалений від усіх, окрім близьких друзів. Планує та обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, його нелегко вивести з себе. Дещо песимістичні, високо цінує моральні норми.

Емоційна стійкість - характеристика, що виражає збереження організованої поведінки, ситуативної цілеспрямованості у традиційних і стресових ситуаціях. Характеризується зрілістю, відмінною адаптацією, відсутністю великої напруженості, занепокоєння, а також схильністю до лідерства, комунікабельності.

Флегматик. Має порівняно низький рівень активної поведінки, нові форми якого виробляються повільно, але вони стають стійкими. Дещо повільні і спокійні у діях, міміці та мовленні. Має сталу, глибину почуттів і настроїв.

### Продовження Додатку Д

Наполегливий і завзятий «трудівник життя», він рідко виходить із себе, не схильний до афектів, розрахувавши свої сили, доводить справу до кінця, рівний у відносинах, у міру товариський, не любить даремно базікати. Економить сили, даремно їх не витрачає. Залежно від умов в одних випадках флегматик може характеризуватись «позитивними» рисами - витримкою, глибиною думок, сталістю, обґрунтованістю тощо, в інших - млявістю, байдужістю до навколишнього, лінню і безволі, бідністю та слабкістю емоцій, схильністю до виконання одних лише звичних дій.



## Продовження додатку Д

**ПРОТОКОЛ ЗА "МЕТОДИКОЮ ДІАГНОСТИКИ АКЦЕНТУАЦІЙ  
ХАРАКТЕРУ (ОПИТУВАЛЬНИК Г. ШМІШЕКА)"**

**Респондент:** 19 Д-ж

**Вік:** 21

**Експериментатор:** Гончарова Надія Юріївна

**Відповіді респондента**

Таблиця Д.3

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

## Продовження Додатку Д

## Обробка та інтерпретація

Таблиця Д.4

Шкала	Балів	Зверни увагу	% від 24	Рівень
Демонстративність	14	✓	58%	середній
Застраювання	14	✓	58%	середній
Педантичність	14	✓	58%	середній
Збудливість	9		38%	слабкий
Гіпертимність	9		38%	слабкий
Дистимність	18	✓✓	75%	високий
Тривожність	18	✓✓	75%	високий
Екзальтованість	18	✓✓	75%	високий
Емотивність	24	✓✓	100%	дуже високий
Циклотимність	9		38%	слабкий

**Висновок**

У респондента яскраво виражені такі акцентуації характеру як емотивність, екзальтованість, тривожність, дистимність.

## Продовження Додатку Д

**ПРОТОКОЛ ЗА МЕТОДИКОЮ «ЯКИЙ ВАШ СТИЛЬ ПОВЕДІНКИ  
В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ» (К. ТОМАС)**

Респондент: 19 Д-ж

Вік: 21

Експериментатор: Гончарова Надія Юріївна

## Відповіді респондента

Таблиця Д.5

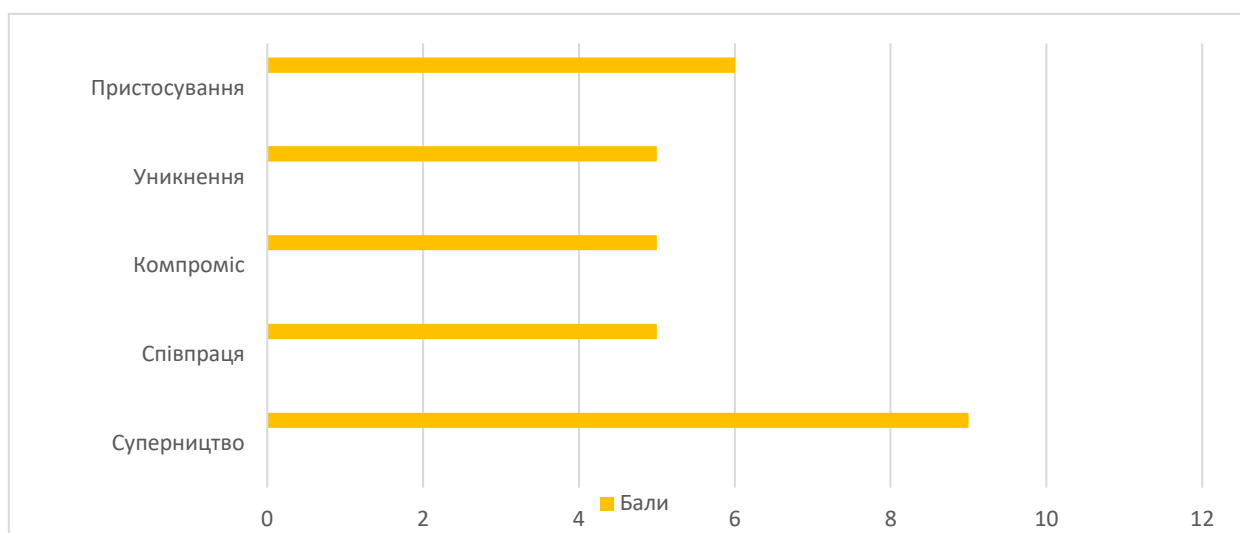
№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь
1	А	7	Б	13	Б	19	А	25	А
2	Б	8	А	14	Б	20	А	26	Б
3	Б	9	Б	15	А	21	Б	27	Б
4	Б	10	Б	16	Б	22	Б	28	А
5	Б	11	Б	17	Б	23	Б	29	Б
6	Б	12	Б	18	Б	24	Б	30	А

## Обробка та інтерпретація

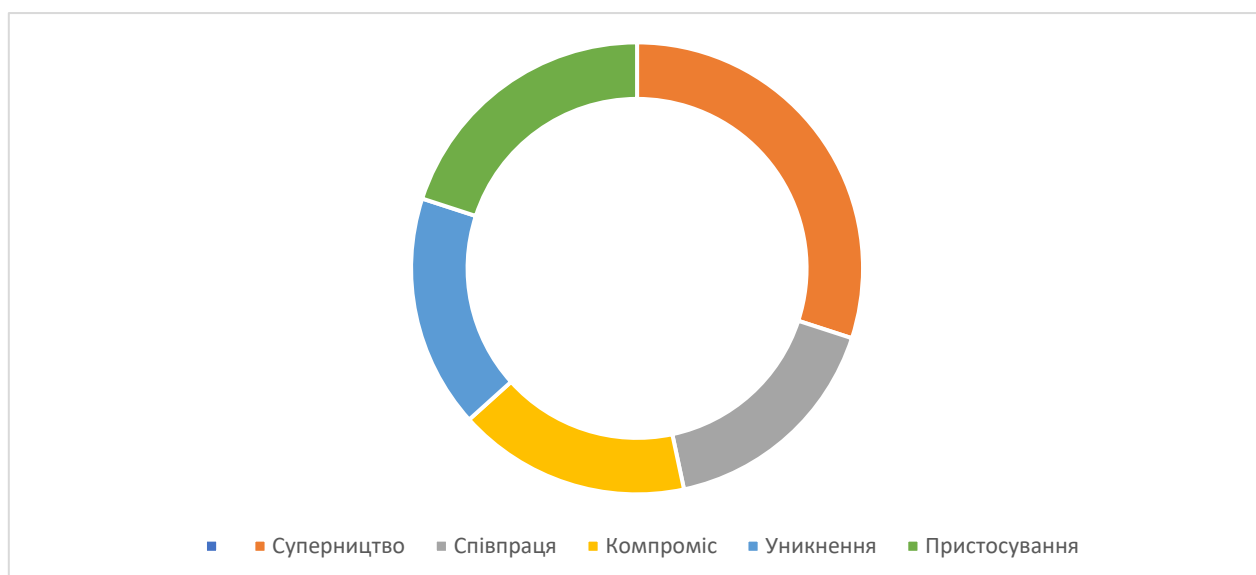
Таблиця Д.6

Способи регулювання конфліктів	Бали	% від 12	% від 30	Рівень використання стилю поведінки
Суперництво	9	75,00%	30%	високий
Співпраця	5	41,67%	17%	слабкий
Компроміс	5	41,67%	17%	слабкий
Уникнення	5	41,67%	17%	слабкий
Пристосування	6	50,00%	20%	середній

## Продовження Додатку Д



**Рис. Д.1 Розподіл розвитку стилів поведінки**



**Рис. Д.2. Розподіл використання стилів поведінки**

### Висновок

Респондент орієнтована на захист власних інтересів. Якщо не вийде пристосується. Співпраця, уникнення та компроміс можливі в рівних долях.

## Продовження Додатку Д

### ЗАКЛЮЧЕННЯ ПСИХОЛОГА

Респондент показав якості амбіверта. Тобто може проявляти якості як інтроверта так і екстраверта. Має великий рівень емоційної стійкості, тобто має сильні емоції, які в звичайних умовах не заважають йому в процесі життєдіяльності. Має великий рівень брехні, що говорить о необхідності перевірки результатів. За типом темпераменту може проявляти характеристики як сангвініки так і флегматика. але найближче флегматик

У респондента яскраво виражені такі акцентуації характеру як емотивність, екзальтованість, тривожність, дистимність.

Респондент орієнтована на захист власних інтересів. Якщо не вийде пристосується. Співпраця, уникнення та компроміс можливі в рівних долях.

## Додаток Е

**ПРОТОКОЛ ЗА МЕТОДИКОЮ «ОСОБИСТІСНИЙ  
ОПИТУВАЛЬНИК Г. АЙЗЕНКА (ЕРІ)»**

**Респондент:** 27 Е-ж

**Вік:** 18

**Експериментатор:** Гончарова Надія Юріївна

**Відповіді респондента**

Таблиця Е.1

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

## Продовження Додатку Е

## Обробка та інтерпретація

Таблиця Е.2

<i>Шкала</i>	<i>Рівень</i>	<i>%</i>	<b>Інтерпретація</b>
Екстраверсія -Інтроверсія	7	29%	Інтроверсія
Нейротизм	15	63%	Високий
Брехні	3	33%	Помірний

**Висновок**

Респондент є інтровертом, а саме меланхолік. Тобто, це спокійна, сором'язлива, інтроєктивна людина, схильна до самоаналізу. Стримана і віддалена від усіх, окрім близьких друзів. Планує та обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, її нелегко вивести з себе. Децю песимістична, високо цінує моральні норми.

Меланхолік. У нього реакція часто не відповідає силі подразника, є глибина і стійкість почуттів при слабкому їх вираженні. Йому важко довго на чомусь зосередитись. Сильні дії часто викликають у меланхоліку тривалу гальмівну реакцію (опускаються руки). Йому властиві стриманість і приглушеність моторики та мови, сором'язливість, боязкість, нерішучість. У нормальних умовах меланхолік - людина глибока, змістовна, може бути добрим трудівником, успішно справлятися з життєвими завданнями. За несприятливих умов може перетворитися на замкнуту, боязку, тривожну, раниму людину, схильну до важких внутрішніх переживань таких життєвих обставин, які цього не заслуговують.

## Продовження Додатку Е

**ПРОТОКОЛ ЗА "МЕТОДИКОЮ ДІАГНОСТИКИ АКЦЕНТУАЦІЙ  
ХАРАКТЕРУ (ОПИТУВАЛЬНИК Г. ШМШЕКА)"**

**Респондент:** 27 Е-ж

**Вік:** 18

**Експериментатор:** Гончарова Надія Юрїївна

**Відповіді респондента**

Таблиця Е.3

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



## Продовження Додатку Е

Таблиця Е.4

## Обробка та інтерпретація

Шкала	Балів	Зверни увагу	% від 24	Рівень
Демонстративність	6		25%	дуже слабкий
Застрявання	16	✓	67%	середній
Педантичність	16	✓	67%	середній
Збудливість	9		38%	слабкий
Гіпертимність	6		25%	дуже слабкий
Дистимність	9		38%	слабкий
Тривожність	18	✓✓	75%	високий
Екзальтованість	24	✓✓	100%	дуже високий
Емотивність	15	✓	63%	середній
Циклотимність	9		38%	слабкий

## Висновок

За підрахунком результатів у респондента виражена екзальтованість(високі показники), тривожність. Також застрявання та педантичність, емотивність.

## Продовження Додатку Е

**ПРОТОКОЛ ЗА МЕТОДИКОЮ МЕТОДИКА «ЯКИЙ ВАШ СТИЛЬ  
ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ» (К. ТОМАС)**

Респондент: 27 Е-ж

Вік: 18

Експериментатор: Гончарова Надія Юріївна

## Відповіді респондента

Таблиця Е.5

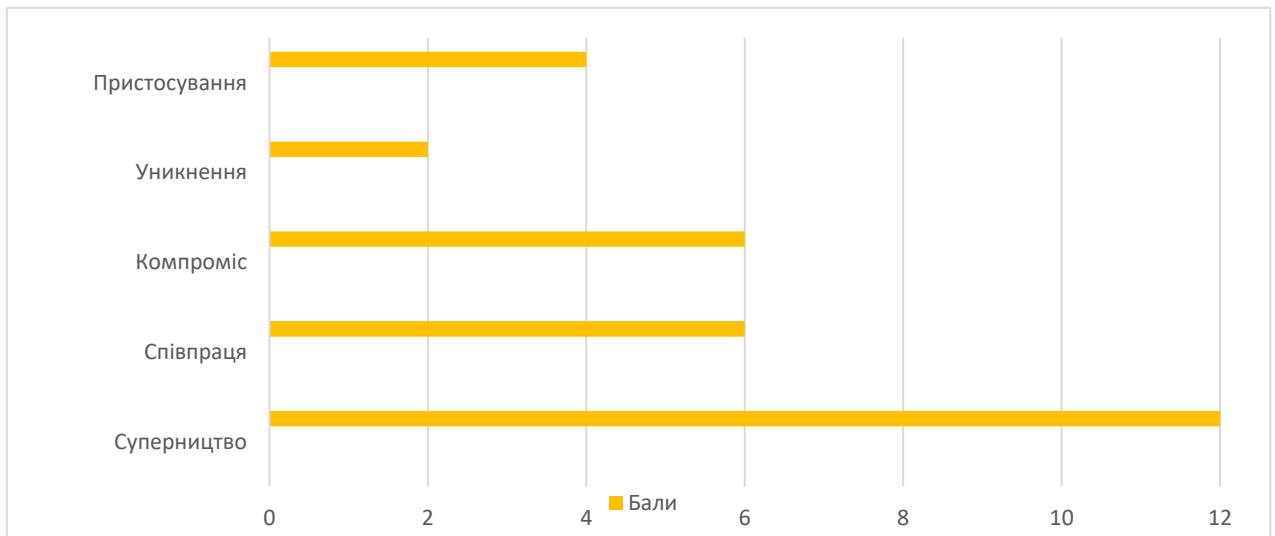
№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь
1	Б	7	А	13	Б	19	Б	25	А
2	Б	8	А	14	Б	20	А	26	А
3	А	9	Б	15	А	21	Б	27	Б
4	А	10	А	16	Б	22	Б	28	А
5	А	11	Б	17	А	23	А	29	А
6	Б	12	Б	18	Б	24	Б	30	Б

## Обробка та інтерпретація

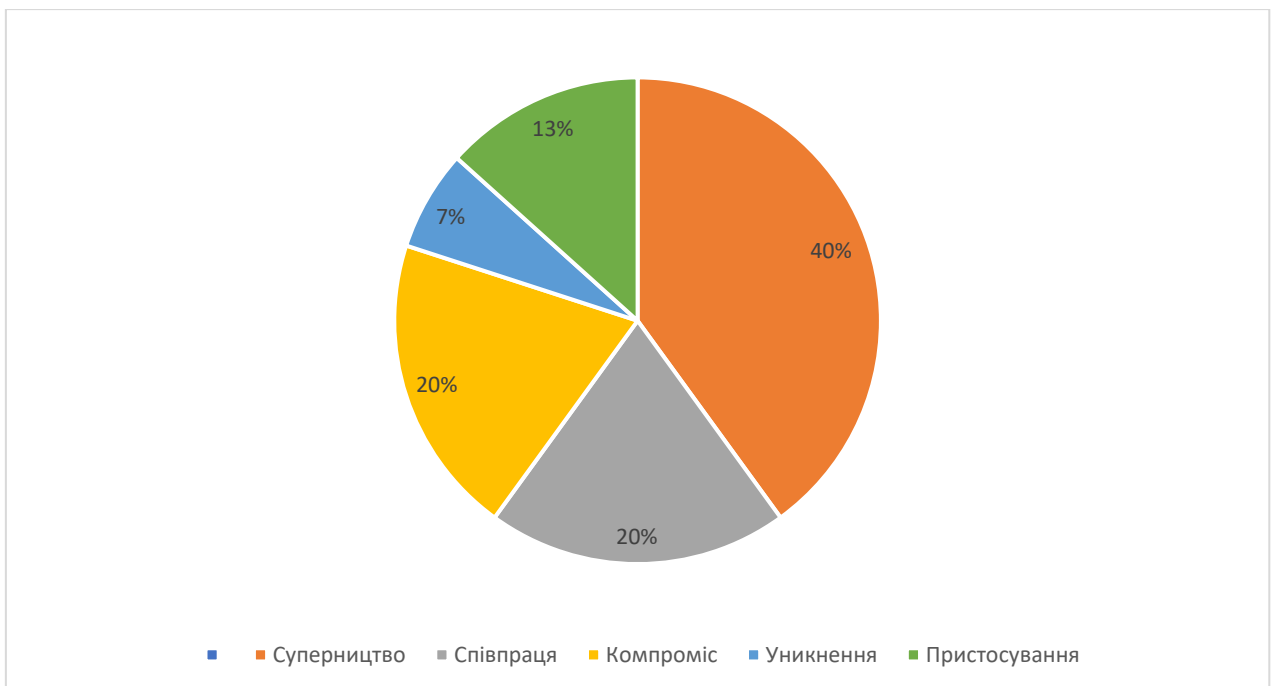
Таблиця Е.6

Способи регулювання конфліктів	Бали	% від 12	% від 30	Рівень використання стилю поведінки
Суперництво	12	100,00%	40%	дуже високий
Співпраця	6	50,00%	20%	середній
Компроміс	6	50,00%	20%	середній
Уникнення	2	16,67%	7%	дуже слабкий
Пристосування	4	33,33%	13%	слабкий

## Продовження Додатку Е



**Рис. Е.1 Розподіл розвитку стилів поведінки**



**Рис. Е.2. Розподіл використання стилів поведінки**

### Висновок

Респондент орієнтований на відстоювання власних поглядів і інтересів.  
 Намагається підтримувати нормальні відношення с оточуючими.

## Продовження Додатку Е

### ЗАКЛЮЧЕННЯ ПСИХОЛОГА

Респондент є інтровертом, а саме меланхолік. Тобто, це спокійна, сором'язлива, інтроєктивна людина, схильна до самоаналізу. Стримана і віддалена від усіх, окрім близьких друзів. Планує та обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, її нелегко вивести з себе. Дещо песимістична, високо цінує моральні норми.

За підрахунком результатів у респондента виражена екзальтованість(високі показники), тривожність. Також застрявання та педантичність, емотивність.

Респондент орієнтований на відстоювання власних поглядів і інтересів. Намагається підтримувати нормальні відношення с оточуючими.

Меланхолік. У нього реакція часто не відповідає силі подразника, є глибина і стійкість почуттів при слабкому їх вираженні. Йому важко довго на чомусь зосередитись. Сильні дії часто викликають у меланхоліку тривалу гальмівну реакцію (опускаються руки). Йому властиві стриманість і приглушеність моторики та мови, сором'язливість, боязкість, нерішучість. У нормальних умовах меланхолік - людина глибока, змістовна, може бути добрим трудівником, успішно справлятися з життєвими завданнями. За несприятливих умов може перетворитися на замкнуту, боязку, тривожну, раниму людину, схильну до важких внутрішніх переживань таких життєвих обставин, які цього не заслуговують.

## Додаток Ж

**ПРОТОКОЛ ЗА МЕТОДИКОЮ «ОСОБИСТІСНИЙ  
ОПИТУВАЛЬНИК Г. АЙЗЕНКА (ЕРІ)»**

Респондент: 26 Ж-ж

Вік: 20

Експериментатор: Гончарова Надія Юріївна

## Відповіді респондента

Таблиця Ж.1

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

## Обробка та інтерпретація

Таблиця Ж.2

<i>Шкала</i>	<i>Рівень</i>	<i>%</i>	<i>Інтерпретація</i>
Екстраверсія -Інтроверсія	7	29%	Інтроверсія
Нейротизм	13	54%	Середній рівень
Брехні	4	44%	Помірний

## Продовження Додатку Ж

### Висновок

Респондент є інтровертом. Тобто, це спокійна, сором'язлива, інтроєктивна людина, схильна до самоаналізу. Стримана і віддалена від усіх, окрім близьких друзів. Планує та обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, її нелегко вивести з себе. Дещо песимістична, високо цінує моральні норми. Опитувана має середній рівень емоційної стійкості, тобто має середньої сили емоції, які в звичайних умовах не заважають їй в процесі життєдіяльності. Може проявляти характеристики, як меланхоліка, так і флегматика. Ближче до меланхоліка.

Типовий інтроверт - це спокійна, сором'язлива, інтроєктивна людина, схильна до самоаналізу. Стриманий і віддалений від усіх, окрім близьких друзів. Планує та обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, його нелегко вивести з себе. Дещо песимістичні, високо цінує моральні норми.

Емоційна стійкість - характеристика, що виражає збереження організованої поведінки, ситуативної цілеспрямованості у традиційних і стресових ситуаціях. Характеризується зрілістю, відмінною адаптацією, відсутністю великої напруженості, занепокоєння, а також схильністю до лідерства, комунікабельності.

Меланхолік. У нього реакція часто не відповідає силі подразника, є глибина і стійкість почуттів при слабкому їх вираженні. Йому важко довго на чомусь зосередитись. Сильні дії часто викликають у меланхоліку тривалу гальмівну реакцію (опускаються руки). Йому властиві стриманість і приглушеність моторики та мови, сором'язливість, боязкість, нерішучість.

## Продовження додатку Ж

**ПРОТОКОЛ ЗА "МЕТОДИКОЮ ДІАГНОСТИКИ АКЦЕНТУАЦІЙ  
ХАРАКТЕРУ (ОПИТУВАЛЬНИК Г. ШМІШЕКА)"**

**Респондент:** 26 Ж-ж

**Вік:** 20

**Експериментатор:** Гончарова Надія Юріївна

**Відповіді респондента**

Таблиця Ж.3

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

**Продовження Додатку Ж**  
**Обробка та інтерпретація**

Таблиця Ж.4

<b>Шкала</b>	<b>Балі в</b>	<b>Зверни увагу</b>	<b>% від 24</b>	<b>Рівень</b>
Демонстративність	14		25%	дуже слабкий
Застрявання	12	✓	67%	середній
Педантичність	12	✓	67%	середній
Збудливість	15		38%	слабкий
Гіпертимність	0		25%	дуже слабкий
Дистимність	18		38%	слабкий
Тривожність	18	✓✓	75%	високий
Екзальтованість	18	✓✓	100%	дуже високий
Емотивність	24	✓	63%	середній
Циклотимність	15		38%	слабкий

**Висновок**

За результатами підрахунку виражені акцентуації характеру емотивність, екзальтованість, тривожність, дистимність



## Продовження Додаток Ж

**ПРОТОКОЛ ЗА МЕТОДИКОЮ МЕТОДИКА «ЯКИЙ ВАШ СТИЛЬ  
ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ» (К. ТОМАС)**

Респондент: 26 Ж-ж

Вік: 20

Експериментатор: Гончарова Надія Юріївна

## Відповіді респондента

Таблиця Ж.5

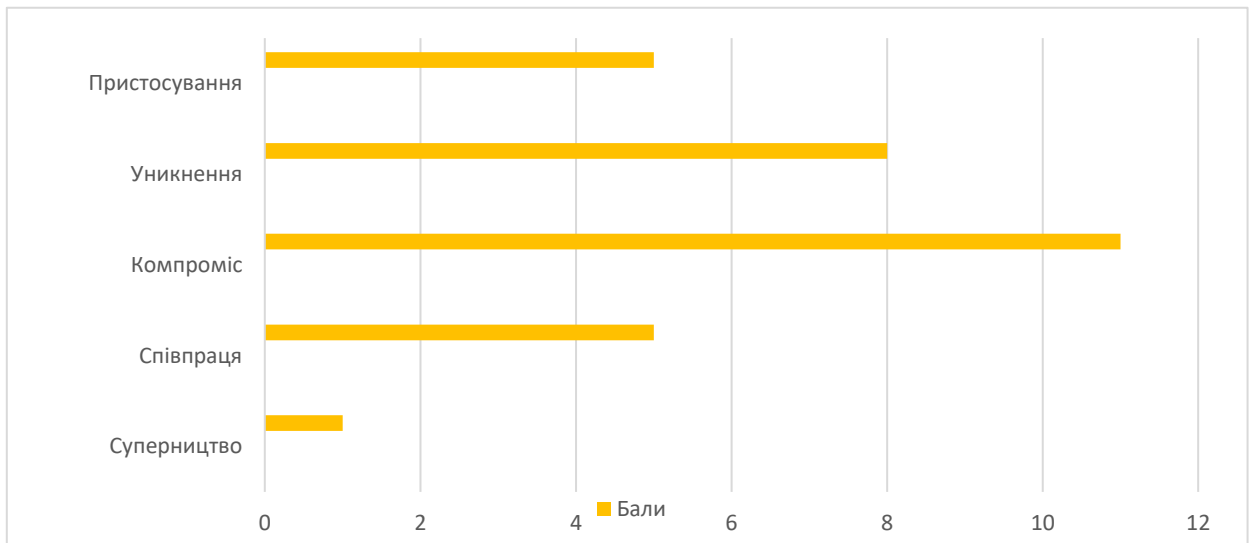
№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь	№	Відповідь
1	Б	7	А	13	А	19	Б	25	Б
2	А	8	Б	14	А	20	Б	26	А
3	Б	9	А	15	Б	21	Б	27	А
4	А	10	Б	16	А	22	А	28	А
5	Б	11	Б	17	Б	23	А	29	А
6	А	12	Б	18	Б	24	Б	30	Б

## Обробка та інтерпретація

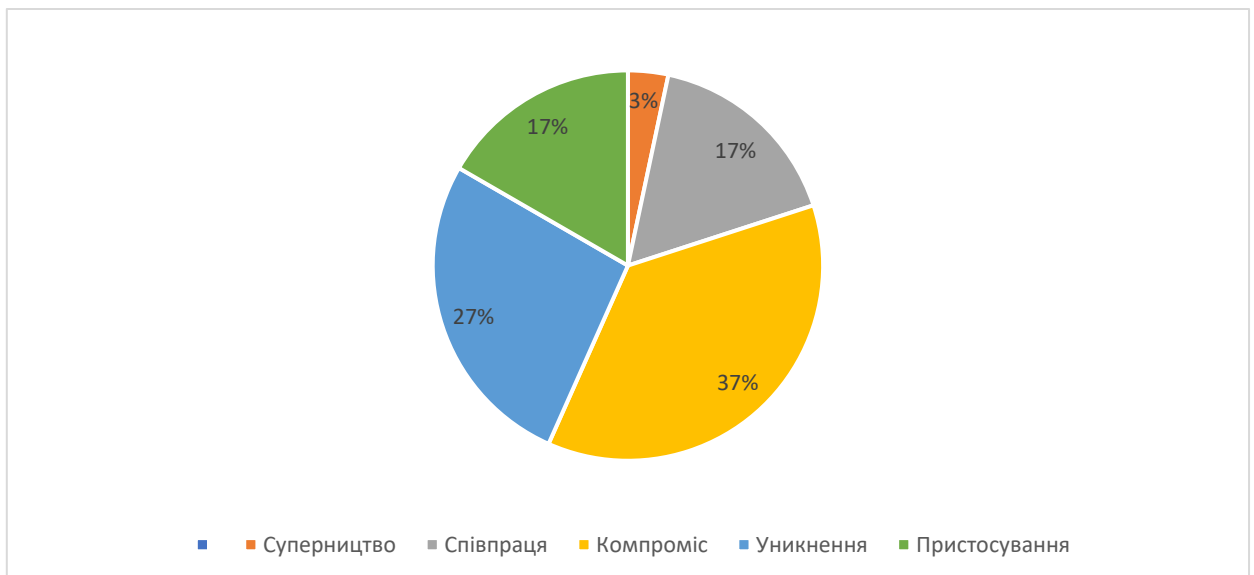
Таблиця Ж.6

Способи регулювання конфліктів	Бали	% від 12	% від 30	Рівень використання стилю поведінки
Суперництво	1	8,33%	3%	дуже слабкий
Співпраця	5	41,67%	17%	слабкий
Компроміс	11	91,67%	37%	дуже високий
Уникнення	8	66,67%	27%	середній
Пристосування	5	41,67%	17%	слабкий

## Продовження Додатку Ж



**Рис. Ж.1 Розподіл розвитку стилів поведінки**



**Рис. Ж.2. Розподіл використання стилів поведінки**

### Висновок

Респондент відкритий до нових знайомств. В конфлікті намагається домогтися взаємних поступок. Якщо не вийде, то скоріш за все ухилиться від конфлікту. Якщо спілкування продовжиться, то або пристосуватися, або буде співпрацювати.

## Продовження Додатку Ж ЗАКЛЮЧЕННЯ ПСИХОЛОГА

Респондент є інтровертом. Тобто, це спокійна, сором'язлива, інтроєктивна людина, схильна до самоаналізу. Стримана і віддалена від усіх, окрім близьких друзів. Планує та обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, її нелегко вивести з себе. Дещо песимістична, високо цінує моральні норми. Опитувана має середній рівень емоційної стійкості, тобто має середньої сили емоції, які в звичайних умовах не заважають їй в процесі життєдіяльності. Може проявляти характеристики, як меланхоліка, так і флегматика. Ближче до меланхоліка.

За результатами підрахунку виражені акцентуації характеру  
емотивність, екзальтованість, тривожність, дистимність

Респондент відкритий до нових знайомств. В конфлікті намагається домогтися взаємних поступок. Якщо не вийде, то скоріш за все ухилиться від конфлікту. Якщо спілкування продовжиться, то або пристосуватися, або буде співпрацювати.