

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

КИЇВСЬКИЙ СТОЛИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА

Факультет психології, соціальної роботи та спеціальної освіти

Кафедра практичної психології

**ЗВ'ЯЗОК АКЦЕНТУАЦІЙ ХАРАКТЕРУ З ПОВЕДІНКОЮ
ОСОБИСТОСТІ В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ**

Бакалаврська робота

Студентка групи: ППб-1-21-4.0д

ЗІНЬЧУК ЛЮБОВ МИКОЛАЇВНА

Науковий керівник:

кандидат психологічних наук,

доцент кафедри практичної психології

ЦИГАНЧУК ТЕТЯНА ВОЛОДИМИРІВНА

Київ-2025

ЗМІСТ

ЗМІСТ	- 2 -
ВСТУП.....	- 4 -
РОЗДІЛ 1. Теоретико-методологічні основи дослідження поняття акцентуацій характеру та їх зв'язку з поведінкою особистості в конфліктних ситуаціях	- 7 -
1.1. Поняття про характер та акцентуації.....	- 7 -
1.2. Види та класифікація акцентуацій.....	- 12 -
1.3. Зв'язок акцентуацій характеру з поведінкою особистості в конфліктних ситуаціях	- 19 -
ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ	- 35 -
РОЗДІЛ 2. Емпіричне дослідження поведінки особистості в конфліктних ситуаціях та вираженим типом акцентуацій характеру	- 37 -
2.1. Обґрунтування методів дослідження, характеристика етапів та вибірки	- 37 -
2.2. Емпіричне дослідження взаємозв'язку між акцентуаціями характеру особистості та атрибутивним стилем в конфліктній ситуації.....	- 41 -
2.3. Рекомендації щодо покращення адаптивності та ефективної комунікації особистості в конфліктних ситуаціях.....	- 58 -
ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ	- 62 -
ВИСНОВКИ	- 65 -
ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА.....	- 68 -

ДОДАТОК 1	- 72 -
Тестовий матеріал (питання) опитувальника дослідження акцентуації характеру (Х. Шмішек)	- 72 -
ДОДАТОК 2	- 77 -
Тестовий матеріал (питання) методики стратегія поведінки особистості в конфліктній ситуації (К. Томаса).....	- 77 -
ДОДАТОК 3	- 81 -
Тестовий матеріал (питання) до шкали оптимізму і активності, AOS	- 81 -
ДОДАТОК 4	- 82 -

ВСТУП

У сучасному світі, на тлі зростання міжособистісних і політичних конфліктів, питання конструктивного розв'язання конфліктів набуло особливої актуальності. На даний момент конфлікти стали невід'ємною частиною міжособистісної взаємодії, виникаючи в різних сферах життєдіяльності особистості— від особистих стосунків до професійного середовища. Одним із важливих чинників, що безпосередньо визначають поведінку людини та її стратегії у конфліктних ситуаціях, є акцентуації характеру.

Актуальність вивчення зв'язку між акцентуаціями характеру і поведінкою у конфліктних ситуаціях зумовлена потребою в глибокому розумінні механізмів, які визначають реакції особистості на зовнішні подразники. Актуальність і доцільність дослідження зв'язку акцентуацій характеру з поведінкою в конфліктних ситуаціях пов'язане в першу чергу з глибоким розумінням того, як різні типи особистостей реагують на конфліктні ситуації, що є ключовим для ефективної комунікації, розв'язання конфліктів і побудови гармонійних відносин між оточуючими.

До того ж, актуальність даної теми полягає в тому, аби визначити чи здатна людина контролювати прояви своїх акцентуацій характеру в конфліктних ситуаціях і зважено вирішувати проблеми, які виникли під впливом соціума та середовища.

Дослідження зв'язку між акцентуаціями характеру й поведінкою у конфліктних ситуаціях допомагає не тільки зрозуміти психологічні механізми реакцій особистості, але й сприяє пошуку ефективних стратегій управління емоціями й поведінкою в стресових ситуаціях. Досліджувати вплив акцентуацій характеру на вибір стратегії в конфлікті — це в першу чергу можливість

зрозуміти закономірність поведінки людини в залежності від найвиразніших акцентуацій. Також це здатність не тільки до самовдосконалення, а й крок до покращення навичок конструктивної комунікації, що сприяє взаєморозумінню та стабільності як в міжособистісних стосунках так і в професійному середовищі.

Об'єкт дослідження-характер особистості.

Предмет дослідження- зв'язок акцентуацій характеру з поведінкою особистості в конфліктній ситуації.

Мета дослідження- теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити, як різні типи акцентуацій характеру впливають на стратегії подолання конфліктів.

Завдання дослідження:

- 1) Здійснити теоретико-методологічний аналіз поняття характеру, акцентуацій.
- 2) Визначити види акцентуацій.
- 3) Виявити вплив акцентуацій характеру на поведінку особистості в умовах конфліктних ситуацій.
- 4) Емпірично дослідити зв'язок акцентуацій характеру з поведінкою особистості в конфліктних ситуаціях.
- 5) Надати практичні рекомендації стосовно конструктивних вирішень та ефективної комунікації особистості в конфліктних ситуаціях.

Методи дослідження- для вирішення поставлених завдань був використаний комплекс теоретичних, емпіричних, статистичних методів, а також і конкретних методик: опитувальник акцентуацій характеру Леонгарда-Шмішека, методика виявлення стратегії поведінки в конфлікті (тест К. Томаса) та тест на визначення оптимізму і активності AOS.

База дослідження- дослідження проводилося на вибірці, яке складалася з 50 респондентів різного віку та статі, серед яких було 40 жінок та 10 чоловіків, що дозволило врахувати індивідуально-психологічні особливості представників різних вікових груп у контексті аналізу поведінки особистості в конфліктних ситуаціях.

Теоретичне підґрунтя роботи- у роботі були використані наукові підходи та теоретичні положення таких дослідників, як К. Леонгард, Х. Шмішек, Я. Стреляу, Е. Фромм, К.Левін, К. Хорні, а також К.Томас.

Структура роботи- бакалаврська робота складається з вступу, теоретичної та емпіричної частини, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Практична значимість- знання про вплив акцентуацій характеру на конфліктну поведінку допоможе психологам краще зрозуміти джерела конфліктних реакцій і згодом розробити індивідуальні стратегії для роботи з клієнтами, допомагаючи їм ефективніше справлятися з конфліктами. До того ж, отримані знання стануть корисними для особистостей, котрі прагнуть до самопізнання та конструктивного варіанту вирішення конфліктів.

РОЗДІЛ 1. Теоретико-методологічні основи дослідження поняття акцентуацій характеру та їх зв'язку з поведінкою особистості в конфліктних ситуаціях

1.1. Поняття про характер та акцентуації

Перш ніж почати детально розглядати питання акцентуацій та їх проявів у повсякденному житті, слід спочатку з'ясувати поняття характеру та визначити, чи існує взаємозв'язок між характером і проявами акцентуацій особистості.

Насамперед, характер— це сукупність стійких індивідуальних особливостей особистості, які визначаються як генетичними передумовами, так і впливом зовнішнього середовища на людину [6]. Прояви окремих рис характеру проявляються через типові для людини способи поведінки, реакції на певні подразники, котрі вимагають прийняття миттєвих рішень. що формуються в процесі діяльності й спілкування. Основою формування характеру є безпосередньо процес соціалізації, включення людини в різноманітні соціальні спільноти, внаслідок яких, в особистості формуються відповідні реакції, звички на різні життєві ситуації.

Дослідження характеру особистості має глибоку історію та широкий спектр теоретичних підходів. Від античних часів і до сьогодення філософи та психологи прагнули зрозуміти, які чинники впливають на формування особистісних рис та як їх можна класифікувати. На даний момент, поняття характер розглядається як багатокomпонентне явище, що формується у поєднанні біологічних, психологічних і соціальних факторів. Особливу увагу приділяють дослідженню акцентуацій характеру, як межового різновиду між нормою і патологією, що дозволяє глибше зрозуміти внутрішню динаміку особистості та її поведінкові прояви в різних життєвих обставинах.

Найпершим філософом, котрий спробував сформулювати поняття характер був давньогрецький філософ Теофраст який у своєму трактаті «Етичні характери» описав більше тридцяти рис характеру намагаючись систематизувати та класифікувати типові поведінкові особливості людей. Теофраст прагнув показати, як окремі риси проявляються в різних ситуаціях, що згодом дало змогу, скласти більш цілісне уявлення про поведінку людини в суспільстві. Проте, пройшли століття, ніж дане поняття почало активно використовуватись в науковому тлумаченні.

Інший давньогрецький філософ, Аристотель, вважав, що характер людини тісно пов'язаний з її вольовими якостями [15]. Він поділяв характер на сильні та слабкі якості, які виділялися залежно від наявності таких вольових рис, як рішучість, витримка та здатність протистояти труднощам. У подальших дослідженнях філософи й психологи також намагалися знайти зв'язок між характером та фізичними особливостями особистості.

Один із таких підходів до типології характеру розвинув німецький психолог Ернст Кречмер, який висунув теорію зв'язку між фізичною будовою тіла та характером особистості. Згідно з його теорією, Кречмер виділяє три основні типи будови тіла — астенічний, атлетичний і пікнічний. Пікнічний тип, за його спостереженнями, має схильність до маніакально-депресивного психозу, а астенічний та атлетичний типи частіше пов'язані зі схильністю до самозаглиблення, відчуженості під час взаємодії з оточуючими. До того ж, вони можуть мати внутрішній конфлікт, що призводить до душевного напруження та трагічного світосприйняття [11].

Згодом, науковці почали знаходити взаємозв'язок між характером та вродженою якістю людини-темпераментом. Передусім, слід зазначити, що

темперамент є базою, на якій формується і утримується характер. Темперамент входить до структури характеру як одна з основних його частин і як було зазначено раніше, є вродженою якістю людини, натомість характер, формується протягом соціалізації особистості та накопиченню життєвого досвіду. Хоча темперамент і не визначає характер, між ними існує тісний взаємозв'язок: темперамент впливає на розвиток характеру, сприяючи формуванню певних рис і перешкоджаючи розвитку інших. Зворотній зв'язок також існує: завдяки певним якостям характеру людина може стримувати небажані прояви темпераменту.

На відміну від темпераменту, характер формується протягом усього життя людини. Формування характеру залежить від нервової системи, а його розвиток – від соціального середовища [22]. Значною мірою характер, як ми зазначили раніше, формується під впливом соціальних факторів, таких як найближче оточення, вид діяльності, культура в якій зростає дитина. Зазвичай саме в юнацькому віці, особистість вже має сформований характер, котрий базується на її мисленні, цінностях, життєвих принципах та активної діяльності в повсякденному житті.

Науковці виділяють такі відмінності між характером і темпераментом, наприклад, темперамент є стабільним, а характер може змінюватися протягом життя. Для глибшого розуміння темпераменту варто звернути увагу на класифікацію Я. Стреляу, який досліджував роль у пристосуванні людини до умов життя та діяльності. На думку вченого, для визначення типу темпераменту та домінуючих рис характеру людини, необхідно дослідити повсякденну життєдіяльність людей в різних сферах діяльності. Також значну увагу слід приділяти комунікації з оточенням, оскільки саме через міжособистісні відносини можна спостерігати прояви як темпераменту, так і характеру людини так і загальні стратегії поведінки в налагодження відносин з оточуючими.

Інший німецький філософ та психолог Еріх Фромм, дотримувався принципу, що “характер особистості є результатом пристосування людини до вимог суспільства” [3]. Тобто іншими словами, при народженні, кожна людина має набір своїх власних рис, які згодом проявляються під час інтеграції в суспільство. До того ж, Е. Фромм підкреслював, що характер є своєрідною формою захисту та взаємодії людини з навколишнім середовищем, що дозволяє їй зберігати стабільність у поведінці та емоційному стані.

Характер, на думку Еріха Фромма, це не лише набір індивідуальних рис особистості, а й фактор, який допомагає людині вирішувати як внутрішні так і зовнішні конфлікти, приймати рішення базуючись не лише на миттєвій реакції на подразник, але й зважаючи на, соціальні норми, моральні цінності та звичайно особистий досвід.

Загалом, за рівнем прояву характерологічних рис характер особистості поділяють на три основні категорії [26]:

- середні (нормальні) риси, котрі є достатніми для формування стійкої особистості. Людина з домінуючими середніми характерологічними рисами здатна приймати зважені рішення навіть у стресових ситуаціях, керуючись логікою та здоровим глуздом. Такі риси не створюють суттєвих перешкод у процесі соціальної адаптації, дозволяючи ефективно взаємодіяти з іншими та адаптуватися до навколишніх змін;
- виражені (акцентуйовані риси)- перевага окремих рис характеру людини. Саме з акцентуйованим характером особи, як правило, здатні функціонувати в суспільстві, але в певних обставинах (особливо стресових чи нестандартних) можуть демонструвати поведінку, що виходить за межі соціально прийнятої. Особливість акцентуйованих рис у тому, що вони можуть бути як

слабкістю, так і перевагою. У сприятливих умовах вони допомагають досягати успіху або виділятися, а у складних – викликати труднощі в комунікації. Поведінка таких людей переважно визначається характером їхніх домінуючих акцентуацій;

- психопатія- риси, котрі виходять за межі норми і потребують психіатричного лікування. Зазвичай, дані риси, перешкоджають нормальному функціонуванню, встановленню міжособистісних стосунків та інтеграції особистості в суспільстві.

Згідно з дослідженнями, виникнення акцентуацій зумовлюються біологічними та соціально-психологічними чинниками, серед яких найважливішими є:

1. Вплив спадковості (до цього фактора належать тип нервової системи, захворювання нервової системи, фізичні вади, спадкові та хронічні хвороби);
2. Органічні ураження головного мозку (наприклад, інфекційні захворювання мозку чи черепно-мозкові травми);
3. Дисгармонійність Я-образу (проявляється у неадекватних та суперечливих уявленнях про себе, заниженій або завищеній самооцінці, невідповідному рівні домагань, а також у почутті неповноцінності);
4. Вплив середовища (умови виховання значною мірою впливають на формування акцентуацій характеру та розвиток негативних поведінкових тенденцій у підлітків. Часто до цього призводять такі чинники, як відсутність контролю або, навпаки, надмірна опіка з боку дорослих).

Якщо ж, розглядати поняття акцентуацій рис характеру особистості, то тут виокремлюється чітка різниця між характером і темпераментом людини. Адже, в першу чергу, характер людини в соціальному аспекті, є складним поєднанням як властивостей людини, впливу середовища, інтелектуальних та вольових

властивостей, котрі формуються в процесі вирішенню життєвих проблем. У системі характеру визначальну роль відіграють безпосередньо моральні та вольові риси, а над усіма іншими компонентами домінує бачення свого власного “Я” та внутрішніх цінностях [22].

Акцентуація характеру являє собою надмірний прояв окремих його рис, що підвищує вразливість особистості до певних ситуацій. Це не є патологією, але в умовах стресу акцентуйовані риси можуть посилюватися, викликаючи труднощі в спілкуванні чи професійній діяльності. Наприклад, людина з акцентуацією на тривожності може реагувати надмірним занепокоєнням на незначні ситуації, які для інших здаються несуттєвими.

Таким чином, характер відображає сукупність стійких індивідуальних особливостей, а акцентуація — це надмірний прояв певних рис, що залежить від реакції людини на будь-які зовнішні події. Темперамент, своєю чергою, створює основу для формування характеру й акцентуацій. Взаємодія цих компонентів формує унікальну особистість, яка здатна реагувати на життєві ситуації як стабільно, так і з проявом акцентуйованих рис у складних умовах.

1.2. Види та класифікація акцентуацій

Перш за все, слід зазначити, що акцентуації характеру є проявом психологічної норми поведінки людини в певних ситуаціях, який формується під впливом біологічних та соціальних факторів. Натомість якщо брати до увагу психопатію, з яким явищем достатньо часто плутають прояв акцентуацій характеру, є патологією рис характеру, що порушують адаптацію та взаємодію особистості з оточуючими людьми [8]. До того ж, психопатія може виникнути внаслідок генетичних порушень, або ж несприятливих соціальних умов, які на відміну від акцентуацій характеру проявляються незалежно від ситуацій.

Людина з акцентуацією характеру здатна успішно адаптуватися в суспільстві за відсутності чинників, що провокують надмірний прояв її загострених рис. Наприклад, домінуючі риси можуть стати мотиватором у досягненні цілей: наполегливість може сприяти подоланню труднощів, а підвищена емоційність – забезпечити креативний підхід до вирішення завдань. У певних ситуаціях ці риси навіть перетворюються на перевагу, підсилюючи сильні сторони особистості та допомагаючи їй виділятися серед інших.

Акцентуйовані особистості, за визначенням К.Леонгарда, який, власне розробив і описав класифікацію акцентуацій особистості та ввів цей термін в психологію, є здоровими людьми з індивідуальними особливостями, які можуть яскравіше проявлятися в певних стресових або нових для людини ситуаціях, проте вони ніяк не є патологіями. На думку К. Леонгарда: “Акцентуації - це загострення окремих рис характеру особистості, в результаті якого взаємодія з оточуючими може погіршуватися” [28]. До того ж, німецький психолог описує акцентуації як надмірно посилені індивідуальні риси особистості, які мають тенденцією до переходу в патологічний стан в несприятливих умовах.

У своїх роботах відомий німецький психолог виділив 12 типів акцентуацій характеру, класифікуючи їх на основі стилю взаємодії людини з оточенням. Типи акцентуацій поділив на дві групи: ті, що пов'язані з рисами характеру, і ті, що стосуються особливостей темпераменту. При цьому, слід також зауважити, що інколи в характері людини можуть перетинатися декілька видів акцентуацій, і це може як сприяти ефективній взаємодії з оточенням, так і створювати труднощі в комунікації або у вирішенні життєвих проблем.

Типи акцентуацій характеру і темпераменту можна поділити на дві основні групи: акцентуації, пов'язані з рисами темпераменту, та акцентуації, які

відображають особливості характеру [8]. До акцентуацій, які пов'язані з рисами характеру, К.Леонгард відніс наступні види: демонстративний, педантичний, застряглий та збудливий типи. Акцентуованість рис характеру виявляється лише за певних умов, за інших умов, люди з такими рисами діють спокійно, керуються логікою та здатні до свідомого прийняття рішень.

Наприклад, демонстративні особистості завжди прагнуть бути в центрі уваги, при цьому доволі часто ігноруючи думки оточуючих. До того ж, поведінка людей, котрі мають саме переважаючий демонстративний тип акцентуацій, залежить від співрозмовника з яким спілкується людина. Такі особи самовпевнені, впertі, відкриті у вираженні своїх емоцій, при цьому постійно прагнуть демонструвати свої сильні якості і виділяються неймовірним бажанням привернути увагу будь-яким способом. Вони готові до необдуманих вчинків, аби тільки залишатися помітними, адже для них важливіше бути об'єктом уваги, навіть якщо ця увага негативна, ніж залишатися непоміченими. Демонстративна людина швидко забуває свої дії, які могли б бути неприйнятними для інших, тому в конфліктних ситуаціях така людина може проявляти високу емоційність і не зберігати довготривале почуття провини за нанесену шкоду оточуючим. Тобто інколи така поведінка може стати причиною, не усвідомлення своєї провини і зосередженість лише на власних емоціях та вражень від ситуації.

Натомість педантичні особистості мають надто сильне вираження до ідеальності, і якщо порівнювати з демонстративним типом, де люди зважають лише на власні бачення ситуації, то педанти вимагають такої точності не лише від себе, а від оточуючих людей. Саме через цю особливість в характері, відносини з оточенням можуть бути складними, оскільки педантичні люди часто створюють атмосферу напруженості через свою схильність до формальностей, акуратності та надмірної критичності. До того ж, їх вимоги можуть сприйматися

як надмірні або неприязні, особливо коли інші не поділяють їхнього бачення порядку.

Проте зовсім іншу поведінку мають люди у котрих домінуючим є застряглий тип акцентуацій характеру, адже зазвичай вони характеризуються сильною стійкістю афекту, що проявляється у "злопам'ятності" і складності забути свої неприємні ситуації [14]. Людина з таким типом схильна до тривалого переживання негативних емоцій і довготривалим проживанням минулих подій, які викликали ці емоції, що робить їх емоційно ригідними та нестабільними у своїх вчинках. В більшості випадках, особистості із застряглим типом до кінця відстоюють свою позицію, при тому навіть якщо вона не має об'єктивного обґрунтування.

При цьому, для особистостей зі збудливим типом акцентуації характеру характерні вже постійні спалахи гніву та імпульсивності. Навіть незначна проблема, може сприйматися як серйозна загроза, що може призвести до невинуватих подій. Як я зазначила, імпульсивність таких людей часто призводить до прийняття поспішних рішень без урахування можливих наслідків, що, в свою чергу, може погіршувати їхні стосунки з оточенням. Ну і до того ж, люди зі збудливим типом мають проблеми із самоконтролем, тому під час конфліктів зазвичай керуються в першу чергу емоціями, а не раціональними судженнями. В багатьох випадках це призводить до того, що вони не замислюються над наслідками своїх дій та вчинків, тому їм важко конструктивно оцінювати свою поведінку.

Що ж до акцентуацій, пов'язаних із темпераментом, К. Леонгард також визначив характерні типи, які ґрунтуються на емоційній і динамічній складових особистості. До цієї групи акцентуацій німецький психолог включив

гіпертимний, дистимічний, тривожний, циклоїдний, екзальтований, емотивний, екстравертований, інтровертований типи.

Якщо розглянути детальніше поведінку людей з гіпертимним типом, то для них характерним буде високий рівень оптимізму, жагою до постійної діяльності та енергійності. При цьому, доволі часто, особи саме гіпертимного типу мають схильність до завищеного настрою, який часто не відповідає реальній ситуації. Тому зважаючи на це, їм властиво переоцінювати свої можливості і часто через завищені очікування від своїх сил та поверхневого ставлення до проблеми, попри свою ініціативність і активність, вони часто не завершують розпочаті справи до кінця.

Натомість на противагу гіпертимному типу, дистимічний тип характеризується акцентуацією песимістичні, замкнутості, схильні зосереджуватися на негативних аспектах життя. У робочій сфері діяльності, дистимічні люди перш за все цінують самотність і віддають перевагу роботі, що не потребує інтенсивної взаємодії з оточуючими людьми. Попри стриманість і схильність до меланхолії, дистимічні особистості демонструють серйозність, високу моральність, сумлінність і справедливість. Вони відповідально ставляться до своїх обов'язків і вирізняються внутрішньою стійкістю.

Тривожний тип вирізняється від попередніх акцентуацій високим рівнем тривожності, заниженою самооцінкою та схильністю до постійного сумніву у власних діях. Для осіб з тривожним типом дуже складно прийняти миттєво рішення, оскільки перед прийняттям рішення вони мають зважити всі можливі варіанти розвитку подій й наслідки. Також слід зазначити, що люди з тривожним типом акцентуацій часто стають об'єктом маніпуляцій з боку оточуючих, бо через страх висловити свою позицію та постійного самоаналізу своєї минулої

поведінки, вони стають занадто чутливими до слів інших людей. Отож, вони можуть надмірно переживати свої невдачі та помилки, що ще більше поглиблює їхні внутрішні сумніви і тривогу.

Ще одним типом акцентуації є циклоїдний тип, який характеризується “різкою зміною настрою протягом короткого часового інтервалу: від підвищено-оптимістичного до знижено-песимістичного і навпаки” [25]. У періоди підйому такі люди зазвичай проявляють енергійність, комунікабельність, життєрадісність і готові ставити перед собою нові цілі, натомість в фазах пригніченого настрою, вони стають дратівливими, замкнутими й інколи неприємними, можуть спровокувати думки аж до суїцидальних спроб. Як я зазначила вище, через постійну нестабільність в емоційній сфері, передбачити поведінку осіб з циклоїдним типом вкрай важко, тому ця непередбачуваність часто ускладнює встановлення довірливих стосунків з оточуючими.

Однак, що стосується екзальтованої акцентуації, то особам з цим типом також властива емоційна нестабільність, і якщо порівнювати з циклоїдним типом, то для екзальтованого – емоційні реакції зазвичай спричиняються зовнішніми подіями і мають яскраво виражений спектр всіх емоцій. Замість цього, в циклоїдному типі, такі коливання є періодичними і зазвичай об’єктивними без очевидних на це причин.

До того ж, ще однією ознакою саме екзальтованого типу акцентуації є порушення уваги, неуважність, складність в сприйнятті та запам’ятовування важливої інформації. Якщо говорити про емотивний тип, то він подібний до екзальтованого, проте менш бурхливий, з високою чутливістю і вразливістю до дрібниць. Для емотивних особистостей характерний сумний настрій, що впливає на їхнє самопочуття та працездатність. Адже всі переживання вони зазвичай

тримають в собі, тому у конфлікти вступають рідко, віддаючи перевагу уникненню суперечок.

На противагу попереднім типам інтровертний та екстравертний типи акцентуацій демонструють дві протилежні моделі сприйняття світу, що впливають на особистісну поведінку, стиль спілкування та взаємодію з соціумом. Для осіб з інтровертним типом характерне зосередження на внутрішньому світі, своїх власних думках та сприйнятті ситуації. Люди цього типу віддають перевагу роздумам, саморефлексії та усамітненню заняттям, котрі не потребують потрійної командної роботи. Інтроверти, як зазначав К. Леонгард у своїх працях, серйозні, стримані й уникають відкритого спілкування, іноді здаючись оточуючим відчуженими. Вони рідко вступають у конфлікти, однак гостро реагують на втручання в особистий простір [17].

Інтровертована акцентуація, на відміну від екстравертованої, характеризується тим, що люди діють відповідно до власних уявлень та цінностей, і перед прийняттям важливих рішень особливо детально все обмірковують уникаючи імпульсивності в своїх діях. Екстравертний тип, навпаки, вирізняється своєю відкритістю, соціальною активністю та прагненням до спілкування. Такі особи легко встановлюють нові контакти, мають широке коло знайомств, проте інколи особи з екстравертним типом можуть приймати поспішні висновки, базуючись лише на емоціях. До того ж, особи з даним типом схильні до впливу оточення, добре пристосовуються до нових та незвичних ситуаціях, де необхідно приймати миттєві рішення. Проте, доволі часто, відсутність організованості можуть створювати проблеми у відповідальних справах екстравертованих людей з іншими.

1.3. Зв'язок акцентуацій характеру з поведінкою особистості в конфліктних ситуаціях

Загалом, акцентуації характеру є унікальними рисами, які можуть по-різному впливати на комунікацію людини з іншими. У різних ситуаціях вони здатні як створювати труднощі в спілкуванні, так і сприяти особистісному зростанню та досягненню успіху. Наприклад, демонстративний тип часто прагне привертати увагу до себе, що можуть надалі призводити до конфліктів та руйнації міжособистісних взаємин, проте водночас, ті ж самі риси характеру роблять людей з демонстративним типом впевненими в собі та своїх рішеннях. Натомість як-от тривожний тип, котрий, схильний уникати ризику та спонтанності в своїх рішеннях, що певним чином ускладнює процес прийняття рішень у стресових ситуаціях. Своєю чергою, люди саме з переважаючою тривожною акцентуацією завжди відповідальні за свою роботу, вони ретельно підходять до будь-якої справи, намагаючись уникнути помилок і забезпечити максимально якісний результат.

Особливості акцентуацій характеру полягають у їхній динамічності, яка проявляється в тому, що ці риси не є постійними та можуть змінюватися залежно від зовнішніх обставин, умов виховання та впливу соціального середовища, наприклад, зміна оточення або життєві виклики здатні як посилювати, так і згладжувати прояви акцентуацій. Між іншим, ступінь вираженості акцентуєваних рис також може бути різною: у деяких випадках акцентуації майже непомітні й не впливають на взаємодію особистості з іншими, тоді як у інших випадках, вони настільки яскраво виражені, що ускладнюють соціальну адаптацію, провокують труднощі у спілкуванні або як наслідок призводять до виникнення конфліктів. Проте також слід обов'язково зазначити, що помірний ступінь вираженості акцентуацій характеру може стимулювати особистість до

саморозвитку, досягненню бажаних цілей та виступає рушійною силою для досягнення високих результатів у професійній діяльності людини. Водночас надмірна акцентуацій може мати негативні наслідки, заважаючи конструктивному спілкуванню з іншими, провокуючи як конфлікти, так і загалом негативно впливати на емоційний стан самої людини.

Розглядаючи ступені акцентуації, важливо зазначити, що існують два види ступеня вираженості акцентуацій характеру, а саме: явний та прихований. Явний ступінь акцентуації характеризується тим, що акцентуаційні риси характеру стають більш помітними в міжособистісному спілкуванні та професійній діяльності особистості [27]. У нормальних життєвих умовах ці риси можуть бути навіть корисними і допомагати людині самореалізовуватися та досягати успіху у своїх починаннях. Проте у складних або стресових ситуаціях вони здатні призводити до проблем або неадекватної поведінки людини. Наприклад, така риса, як наполегливість, притаманна деяким видам акцентуацій, може сприяти досягненню успіху в професійній діяльності, а комунікабельність— у побудові соціальних зв'язків. Натомість в умовах психоемоційного перевантаження акцентуовані риси можуть призводити до зародженню конфліктної ситуації та непорозумінь з боку обох конфліктуючих сторін.

На відміну від цього, прихована акцентуація відрізняється своєю слабкістю вираженості та проявом лише в окремих ситуаціях. За звичайних умов, прихована акцентуація залишається потенційно активною, навіть якщо впродовж тривалого часу вона не виявлялася. Така акцентуація може несподівано проявитися у важких чи незвичних обставинах, але в більшості випадків не призводить до серйозних порушень соціального дисфункціонування.

Акцентуації характеру у більшості типів найбільш яскраво проявляються саме в підлітковому віці. Підлітковий вік є періодом інтенсивного формування особистості, коли фізіологічні, емоційні та соціальні зміни досягають свого піку [4]. Усе перераховане створює сприятливу атмосферу для формування та прояву акцентуацій характеру, які стають особливо яскравими саме в цей період через підвищену чутливість до зовнішніх впливів, нестійку емоційну сферу та часткову зміну настрою. З часом, до завершення підліткового періоду, коли нервова система стабілізується, гормональний фон врівноважується, а соціальні навички стають більш розвиненими, прояви акцентуацій характеру зазвичай стабілізуються. У таких випадках вони набувають прихованої компенсованої форми, відомої як приховані акцентуації.

Один із ключових аспектів вивчення акцентуацій характеру — це розуміння яким чином вони змінюються під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників. Та попри це, обидва типи акцентуацій можуть переходити один в інший під впливом різних чинників, серед яких особливості сімейного виховання, соціального оточення та професійної діяльності.

Сімейне середовище відіграє вирішальну роль у формуванні акцентуацій. Наприклад, авторитарний стиль виховання може посилити такі акцентуації, як тривожність, надмірний страх прийняття самостійних рішень, а також схильність до залежності від думки інших. Натомість гіперопіка з боку батьків може сприяти формуванню інфантильності, недостатньої самостійності та уникнення відповідальності. Такі діти можуть мати труднощі з ухваленням рішень та розв'язанням конфліктів, оскільки звикли, що всі важливі питання за них вирішують дорослі [27].

Інший вид чинників як соціальне оточення, зокрема спілкування з однолітками, друзями та загалом соціальна позиція в колективі, значно впливає на прояв акцентуацій. Приміром, у дружньому та підтримуючому середовищі людина з тривожною акцентуацією може почуватися більш впевненою, вчитися долати страхи та брати активнішу участь у соціальних взаємодіях. Демонстративна особистість у такій ситуації може знайти позитивний спосіб самовираження, не вдаючись до маніпуляцій чи надмірної потреби у визнанні з боку оточуючих.

Професійна діяльність є ще одним важливим чинником формування та прояву акцентуацій характеру особистості. Успішність у професії значною мірою залежить від того, наскільки риси характеру людини гармонійно поєднуються з вимогами обраної сфери діяльності. Важливим також є здатність особистості адаптувати свої характерологічні особливості до специфіки професійного середовища, що сприяє як ефективній реалізації, так і особистісному зростанню.

Для прикладу, людина з педантичним типом акцентуації, яка характеризується уважністю до деталей, відповідальністю та високим рівнем організованості, може чудово реалізувати себе в професіях, котрі вимагають точності та довготривалої сконцентрованості під час виконання поставленого завдання. При цьому середовище, яке вимагає порядку та структурованості, підтримує їх сильні сторони й дозволяє уникнути конфліктів, які могли б виникати в менш хаотичних умовах.

Кризові ситуації також мають суттєвий вплив на акцентуації характеру. У стресових обставинах тривожні люди можуть стати ще більш невпевненими, тоді як емоційно стабільні особистості здатні трансформувати свої акцентуації у стійкі позитивні риси, що допомагають їм ефективно адаптуватися до стресових

ситуацій. Наприклад як я зазначала раніше, у кризових ситуаціях педантичні особистості здатні проявляти ще більшу увагу до деталей, що може стати як перевагою, так і недоліком у роботі. З одного боку, ця риса дозволяє передбачати можливі ризики та продумувати альтернативні дії у разі неочікуваних подій. З іншого боку, схильність до надмірного аналізу може затягувати процес прийняття рішень і провокувати можливі конфлікти з оточуючими через бажаний ідеалізм від себе та інших.

Ступінь вираженості акцентуєваних рис також може бути різним: у деяких випадках акцентуації майже непомітні й не впливають на взаємодію з іншими, тоді як в інших випадках вони настільки яскраво виражені, що ускладнюють соціальну адаптацію, провокують труднощі у спілкуванні або призводять до виникнення конфліктів. Помірний ступінь вираженості акцентуацій характеру може стимулювати особистість до саморозвитку й досягнення бажаних цілей, виступаючи рушійною силою для досягнення високих результатів у професійній діяльності. Водночас надмірна акцентуація може мати негативні наслідки, заважаючи конструктивному спілкуванню, провокуючи конфлікти та негативно впливаючи на емоційний стан самої людини [9].

Конфлікти, їх поширеність та вплив на суспільне життя завжди привертали особливу увагу давніх філософів та науковців. Ще у давнину філософи розглядали конфлікти як невід'ємний елемент суспільного розвитку кожної людини. Зокрема, Геракліт підкреслював, що саме зіткнення інтересів і наслідки воєн змушують людей прагнути миру, а боротьба протиріч є джерелом оновлення світу [18]. Втім, не всі античні філософи поділяли погляди Геракліта щодо можливих позитивних наслідків вирішення конфлікту.

Арістотель у своїй праці «Політика» пропонує глибокий аналіз причин конфліктів у суспільстві. На думку філософа, люди вступають у конфлікти не тільки через незакриття своїх базових потреб, а й через бажання жити в достатку, насолоджуватися життям і уникати при цьому будь-яких життєвих труднощів. Поведінка особистості в конфліктній ситуації, за Арістотелем, залежить від її моральних якостей, рівня доброчесності та здатності до розсудливості. Люди вступають у конфлікти, коли відчують несправедливість або порушення власної гідності, і саме характер людини скеровує поведінку людини до певних вчинків [18].

Основним положенням конфліктологічної концепції німецького психолога Курта Левіна є те, що доросла людина більшу частину свого життя функціонує не лише як окрема особистість, а й як член соціальної групи [30]. Саме соціальне середовище формує її поведінку, впливає на рівень напруженості та визначає ймовірність виникнення конфліктів. На думку Левіна, чи переросте певна ситуація в конфлікт, залежить безпосередньо від соціальної атмосфери в самій групі, в якій перебуває особистість. Крім того, конфлікт може виникнути через розбіжність цілей її членів. Тобто іншими словами, чим більше спільних інтересів та готовності всіх членів групи до співпраці або ж знаходження компромісу, тим нижча ймовірність виникнення конфліктних ситуацій. Натомість значні розбіжності в мотивах і прагнення досягти власної мети, не зважаючи на інтереси інших, може як призводити до суперечок, так і до ескалації конфлікту.

Також досить важливу роль відіграє і відповідність цілей членів групи – що більше вони співпадають і що вищий рівень взаєморозуміння, то менш імовірні конфлікти. За Левіним, адаптація людини в групі залежить від її здатності реалізовувати власні потреби, не порушуючи інтересів інших. Незважаючи на це,

спосіб вирішення конфліктів залежить не лише від соціальної атмосфери в групі, а й від рівня психологічної гнучкості безпосередньої її членів.

Натомість, проблематика внутрішніх конфліктів була особливо важливою для американської психологині Карен Хорні, яка присвятила цій темі низку фундаментальних досліджень. Вона виокремила три основні типи соціальної поведінки: рух до людей, рух від людей і рух проти людей [30]. У здорової особистості ці три моделі поведінки можуть гнучко змінюватися залежно від ситуації, наприклад, концепція руху до людей проявляється у прагненні до співпраці та компромісу, тоді як рух від людей відображає схильність до уникнення соціальних контактів, емоційну відстороненість і прагнення до самотійності. Особливо небезпечною, на думку Хорні, є стратегія "руху проти людей", оскільки вона базується на сприйнятті навколишнього світу як ворожого середовища. Така людина постійно прагне конфронтації, використовує боротьбу як основний спосіб взаємодії та намагається довести свою перевагу, що тільки посилює її внутрішній конфлікт. Людина, яка обирає цю модель поведінки, схильна до постійної конфронтації, використовуючи суперництво, як основний спосіб взаємодії та прагнення домінувати над іншими людьми.

У сучасній науці конфлікт трактується як складний процес, що охоплює емоційні, когнітивні та поведінкові аспекти, і характеризується протистоянням між сторонами, що мають різні інтереси чи цілі. Конфлікт може бути як деструктивним, так і конструктивним, залежно від способу його вирішення та впливу на учасників і соціальне середовище. Конструктивний конфлікт виникає тоді, коли зіткнення інтересів або поглядів сприяє вирішенню проблем, покращенню взаєморозуміння, розвитку нових ідей чи вдосконаленню відносин. Він характеризується відкритим діалогом, взаємною повагою, пошуком компромісу та зосередженням на проблемі, а не на особистостях. Позитивними

наслідками конструктивних конфліктів є створення нових соціальних груп, регулювання майбутніх протиріч, зняття напруги між сторонами, виявлення альтернатив вирішення конфліктної ситуації, розвиток співпраці. Як вважав американський соціолог Льюїс Козер, котрий довготривалий час вивчав причини виникнення та функції розвитку конфлікту, зазначав, що конфлікт виконує низку позитивних функцій [10]. Зокрема, він сприяє розвитку самої людини, стимулює до внутрішніх змін та кращому аналізу ситуації. Конфлікти дають можливість людям не тільки об'єктивно оцінювати проблемну ситуацію, а також знаходити альтернативні її вирішення, враховуючи думки та побажання усіх конфліктуючих сторін. До того ж, вони також допомагають зменшити надмірну покірність і розвивають стійкість людини до подібних ситуацій у майбутньому.

Попри свій потенціал для розвитку, конфлікти також можуть мати негативні наслідки. Вони здатні погіршувати соціальний клімат, знижувати продуктивність праці, призводити до звільнення працівників чи збільшення плинності кадрів. Конфлікти можуть зумовлювати емоційне та матеріальне виснаження, неадекватне сприйняття сторонами одна одної, зменшення співпраці та створення напруженості в стосунках як під час, так і після завершення конфлікту.

Деструктивний конфлікт навпаки має негативний вплив, супроводжується ворожістю, емоційною напругою, агресією та порушенням взаєморозуміння. У такому конфлікті сторони зосереджуються переважно на власних інтересах, що часто призводить до руйнування міжособистісних відносин, зростанню суперництва між конфліктуючими сторонами, а також швидкого емоційного виснаження учасників. Ознаками деструктивного конфлікту виступає ескалація, коли агресія між учасниками посилюється і конфлікт набуває свого піку.

Зазвичай саме на цьому етапі конфлікт може тимчасово затихнути, проте залишається невирішеним до кінця.

До того ж, доволі часто, у конфліктних ситуаціях часто трапляється, що обидві сторони починають переходити на особисті звинувачення, забуваючи при цьому про саму суть конфлікту. Така поведінка є характерною ознакою деструктивного розвитку конфлікту і формуванню негативних шаблонів вирішень подальших конфліктів.

Загалом серед видів конфліктів в психології виділяють наступні види як: внутрішньоособистісні, міжособистісні, міжгрупові і конфлікти котрі виникають між особистістю та групою людей [18]. Внутрішньоособистісний конфлікт є одним із найбільш складних видів конфліктів, оскільки він розгортається всередині самої людини, у її внутрішньому світі. Такий конфлікт виникає через зіткнення протилежних бажань, цінностей, потреб чи мотивів самої людини й супроводжується відчуттям внутрішньої тривоги та дисгармонії.

Внутрішньоособистісні конфлікти можуть також виникати через невідповідність між реальними досягненнями людини та особистими уявленнями про бажану мету [24] . Тобто за таких умов людина з усіх сил прагне досягти певного рівня, але стикається з обмеженнями власних можливостей або зовнішніми перешкодами. Наприклад, людина з демонстративною акцентуацією характеру, для якої особливо важливими є увага, визнання та схвалення з боку оточуючих, може прагнути отримувати завжди похвалу та схвалення своїх вчинків від інших. Однак, людина з даною акцентуацією, як і будь-яка інша людина, може стикатися з людьми котрі мають більший досвід, краще розвинені навички які потребує виконання завдання.

Наприклад, особа з демонстративною акцентуацією характеру, для якої особливо важливими є увага, схвалення та визнання з боку оточуючих, може прагнути постійно отримувати похвалу за свої дії від інших. Однак у процесі досягнення цілей вона може зустрітися з людьми, які мають кращі навички чи більший досвід у роботі. Тому через дану невідповідність між бажанням бути в центрі уваги й реальними можливостями виникає саме внутрішній конфлікт, що супроводжується сумнівами у власних здібностях і, водночас, сильним прагненням довести свою унікальність та неповторність.

Натомість міжособистісний конфлікт – це зіткнення інтересів між людьми, які мають різні погляди, цілі, характери або темпераменти, що виникає у процесі їхньої взаємодії та охоплюють практично всі сфери людських взаємин [12]. Часто причиною саме міжособистісних конфліктів виступає бажання однієї із сторін відстояти свою думку, здобувши при цьому явний авторитет. Прикладом міжособистісного конфлікту може бути взаємодія двох людей із різними акцентуаціями характеру.

Розгляньмо ситуацію в якій взаємодіють двоє людей із різними акцентуаціями характеру. Один із них має гіпертимну акцентуацію, що проявляється в надмірній активності, занадтій імпульсивності та завищеній оцінці власних можливостей. Натомість інша людина демонструє тривожно акцентуацію, яка характеризується страхом до невдач та схильністю до ретельного планування. У процесі взаємодії між собою гіпертимна людина може брати всю відповідальність на себе, приймати рішення без урахування думки свого співрозмовника, через що, в тривожної людини може підвищуватися рівень занепокоєння та роздратування. Тривожна людина, зі свого боку, може постійно ставити під сумнів дії гіпертима, пропонуючи кращий обдуманий підхід до вирішення проблеми. Людина з переважаючою гіпертимною акцентуацією може

сприймати обережність співрозмовника як перешкоду в досягненні бажаної мети, тоді як особистість із тривожною акцентуацією вбачає в імпульсивності партнера ризикованість і безвідповідальність.

Наступний вид конфлікту, як міжгруповий, виникає у процесі взаємодії між групами людей або між окремими представниками цих груп, які ідентифікують себе як членів різних соціальних спільнот, тобто іншими словами, це конфлікт між членами окремих груп. Міжгруповий конфлікт є протистоянням інтересів різних груп або спільнот, а не окремих суб'єктів, як в попередніх видах. Даний конфлікт може утворюватися в будь-якій сфері, де існують взаємодії між окремими групами людей, наприклад як, у професійній діяльності.

Міжгруповий конфлікт може виникнути між групою людей, де одна група складається переважно з людей з емотивною акцентуацією характеру, а інша – з дистимічною. Емотивні люди зазвичай ставляться до будь-яких подій занадто емоційно, проте поставлені цілі вони виконують із великим ентузіазмом та захватом. Натомість дистимічні особистості схильні до стриманості своїх емоцій й критичного сприйняття реальності, що може сприйматися як байдужість до розв'язання спільної проблеми.

У конфліктній ситуації учасники з емотивною акцентуацією можуть сприймати поведінку дистимічних як холодну, недружню або навіть ворожу, тоді як дистимічні люди можуть бачити в емотивних надмірну оптимістичність і наївність. Дистимічні люди, маючи схильність до песимізму, можуть також сприймати емоційний підйом емотивних як несерйозний або навіть безвідповідальність. Вони можуть думати, що надмірний оптимізм призводить до недооцінки всіх можливих ризиків, що у свою чергу підсилює в них страх та тривогу.

Ну і останній вид конфлікту як особистісно-груповий виникає у ситуаціях, коли поведінка особистості не відповідає встановленим нормам, цінностям або цілям групи, до якої вона належить. Такі конфлікти часто загострюються, тому що особистість (особливо зі збудливим типом характеру) може мати кардинально інші погляди на вирішення проблеми ніж в інших учасників групи. У таких подібних ситуаціях група зазвичай прагне зберегти свою цілісність, стабільність в дотриманні встановлених правил, які безперечно забезпечують ефективність роботи. Натомість особистість, зі свого боку, може притримуватися своєї власної думки та не йти на компроміс з оточуючими людьми.

Залежно від індивідуального стилю поведінки, особливостей характеру та власних цілей, кожна особистість обирає свою стратегію поведінки в конфліктних ситуаціях. Серед найпоширеніших стратегій виділяють ухилення, пристосування, суперництво, компроміс і співпраця. Кожна із виокремлених типологій має свою унікальність, та в першу чергу залежить від самої особистості, яка є її внутрішня вмотивованість, чи то задовільнити свої власні бажання нехтуючи при цьому інтересами інших, або ж, знайти оптимальне рішення яке задовольнить обох учасників конфлікту. Внутрішня мотивація визначає, наскільки значущою є для людини мета конфлікту, а також її готовність докладати зусилля у вирішення проблеми та об'єктивно оцінювати ситуацію, відстоюючи власну позицію

Слід також зазначити, що бажання людини та її готовність вести діалог у конфлікті залежить від впевненості в собі, емоційної зрілості, здатності до самоконтролю та саморефлексії [21]. Люди, які володіють цими якостями, частіше обирають стратегії співпраці або компромісу, адже вони готові вислухати іншу сторону, врахувати її потреби й знайти спільне рішення. Водночас низький рівень самоконтролю чи емоційної зрілості може призводити

до використання деструктивних стратегій поведінки, таких як суперництво або уникнення, які рідко сприяють вирішенню конфлікту і призводять до незавершених конфліктних ситуацій [34].

Високий рівень впевненості в собі та усвідомлення власних цілей допомагає людині обирати конструктивні стратегії, такі як співпраця та компроміс. Компроміс, як правило, обирають люди з прагматичним підходом до вирішення проблем, котрі готові йти на поступки, аби досягти взаємного результату. Основна увага, під час пошуку компромісів, зосереджується на спільних інтересах та бажаннях, що в подальшому допомагає уникнути ескалації конфлікту. У результаті компромісу жодна зі сторін не отримує повного задоволення своїх очікувань, проте їм вдається зберегти гарні відносини між собою.

Натомість співпраця, що також можна віднести до конструктивних способів вирішення конфліктів, передбачає готовності обидві сторони працювати разом над вирішення спільної проблеми. Стратегія співпраці є особливо ефективною в ситуаціях, коли вирішення проблеми має довгострокову перспективу і компромісні варіанти не є прийнятними. Під час саме співпраці, кожна сторона відкрито обговорює свої бажання, не уникаючи розбіжностей і чітко окреслюючи зони конфлікту. Між цим, важливо зафіксувати, що під час пошуку компромісу одна зі сторін може знехтувати своїми бажаннями та поставити інтереси свого опонента вище за свої, тоді як під час співпраці, конфліктуючі сторони якнайкраще намагаються задовольнити не тільки власні потреби, а й бажання іншої людини. Тому співпраця є більш конструктивним підходом, оскільки вона базується на відкритому діалозі і проговоренні своїх цілей.

Однак, попри це, не завжди всі люди готові обирати активну стратегію поведінки під час вирішення конфліктної ситуації, тоді в таких випадках, людина приймає пасивну сторону, намагаючись мінімізувати власну участь в конфлікті. Яскравим прикладом може виступати поведінка уникнення, яка передбачає свідоме відсторонення від конфлікту та активного обговорення своїх власних бажань. Людина, яка обирає дану стратегію поведінки, прагне уникнути сильного емоційного напруження та витрат власних ресурсів на детальне відстоювання своїх особистих кордонів.

Такий підхід може бути доцільним у деяких обставинах, таких як недостатня кількість сил та енергії на розв'язання проблем, або коли обмежений час змушує діяти швидко, а проблема вимагає негайного втручання. У таких випадках стратегія уникнення дозволяє тимчасово знизити рівень напруження та уникнути ескалації конфлікту. Однак її використання не завжди є найкращим рішенням, адже незакриті питання можуть накопичуватися і згодом можуть перерости в більш серйозніші проблеми. До того ж, під час обирання стратегії уникнення, людина зазвичай може займати позицію «спостерігача», при цьому, залишаючи можливість іншим прийняти остаточне рішення щодо вирішення конфліктної ситуації [31].

Ще одним видом пасивної поведінки особистості в конфліктній ситуації є пристосування, яке характеризується частковим нехтуванням власних інтересів, на користь збереження добрих стосунків зі своїм співрозмовником. Іншими словами, особистість в першу чергу, ставить у пріоритет бажання зберегти товариські стосунки з оточуючими, ніж досягнути власних цілей та відстояти свої бажання. Також, такий стиль людина може свідомо обирати, якщо в неї обмаль влади та досвідченості в обговоренні предмету конфлікту і таким чином, усвідомлюючи низьку ймовірність досягнення успіху.

Крім того, стратегія пристосування може бути доцільною у ситуаціях, де предмет конфлікту не має значення або коли конфронтація може спричинити більшу шкоду, ніж знаходження спільного компромісу. Та й фактивно, пристосування ґрунтується на жертвуванні своїх власних інтересів заради бажань свого опонента. Проте, надмірне використання техніки пристосування може зашкодити досягненню власних цілей, адже під час нової конфліктної ситуації особистості буде все важче і важче відстоювати особисті інтреси та погляди.

Останній тип поведінки в конфліктних ситуаціях – це суперництво, яке характеризується прагненням особистості нав'язати іншій стороні рішення, яке вигідне виключно для однієї сторони конфлікту. Особи, які обирають цей стиль поведінки в конфліктах, не зацікавлені у співпраці з іншими та часто приймають рішення, ґрунтуючись на своїх вольових якостях. Для досягнення власної мети, в багатьох випадках, люди з поведінкою конкуренції, готові поступатися інтересами інших, змушуючи своїх співрозмовників приймати їх варіант рішення. Між цим, доволі часто, для людей, які дотримуються стратегії суперництва, головною метою є вихід із конфлікту переможцем. В окремих випадках вони можуть застосовувати тиск і навіть порушувати особисті межі іншої сторони задля досягнення бажаного результату.

Загалом, суперництво передбачає активну залученість у конфлікт і є найбільш ефективним у випадках, коли особистість має явну перевагу або авторитет над своїм співрозмовником. Крім того, суперництво також може бути виправданим у критичних обставинах, що вимагають оперативного прийняття рішень або несуть потенційну загрозу для самої людини. Однак часте застосування стратегії суперництва може призводити до загострення міжособистісної комунікації, ескалації конфлікту та формування домінантних типів поведінки під час конфлікту.

Разом із тим, багато науковців, особливо тих, хто займався вивченням поняття конфлікту, вважають дану стратегію поведінки малоефективною для довгострокового вирішення проблем. Оскільки, під час суперництва, задовольняються потреби лише однієї людини, тому згодом, це може призвести подальшу ескалацію конфлікту [19]. Ну і між цим, надмірне використання суперництва як основної стратегії значно погіршує взаємини між людиною та відчуття довіри у людини, чий інтерес були проігноровані.

Люди, для яких результат конфлікту має високу цінність, схильні до використання таких стратегій, як суперництво або співпраця, оскільки вони прагнуть максимально задовольнити свої інтереси. Натомість ті, хто надає перевагу уникненню конфліктів, можуть демонструвати пасивність або поступливість, особливо якщо вважають конфлікт малозначущим або бояться можливих наслідків.

Готовність людини до конфліктної взаємодії також залежить від рівня її впевненості, емоційної зрілості та здатності до самоконтролю. Високий рівень самосвідомості та усвідомлення власних цілей допомагають обрати конструктивні стратегії, такі як співпраця чи компроміс, що сприяють не лише вирішенню ситуації, а й збереженню або покращенню відносин із іншими. Натомість низький рівень саморефлексії та схильність до імпульсивних реакцій можуть зумовлювати використання деструктивних стратегій — уникнення або суперництва, що часто може призводити до ескалації конфлікту. Таким чином, емоційна компетентність виступає важливим чинником у виборі стилю поведінки: людина, яка розуміє власні емоції, здатна краще оцінювати та аналізувати ситуацію, а згодом приймати рішення базуючись на своїх реальних мотивах.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ

Відповідно до першого завдання нашої роботи “здійснити теоретико-методологічний аналіз поняття характеру, акцентуацій” було визначено поняття характеру та акцентуацій. Характер визначається як ціла сукупність індивідуальних особливостей особистості, які проявляються в її побуті, повсякденному житті, вирішенню життєвих проблем, у ставленні до інших та до самого себе. Акцентуація характеру — це надмірний прояв окремих рис, який залежить від обставин і може впливати на взаємодію людини з навколишнім середовищем. Хоча акцентуація не є патологією, вона може підсилювати вразливість особистості до певних ситуацій, особливо за умов стресової ситуації. Акцентуації характеру є яскраво вираженими рисами особистості, які можуть позитивно чи негативно впливати на взаємодію людини з оточенням залежно від самої ж ситуації.

У другому завданні були визначені види акцентуацій характеру відповідно до класифікації К. Леонгарда, які включають типи, пов’язані з рисами характеру та темпераменту. Дані типи демонструють різноманітність проявів особистості: від емоційно нестабільних (циклоїдний, екзальтований) до соціально спрямованих (екстравертний) чи замкнутих (інтровертний). Кожен описаний тип має свої особливості прояву, які можуть бути як перевагою, так і недоліком в соціальній адаптації людини.

Таким чином, ступінь вираженості акцентуацій і їхній вплив на поведінку людини значною мірою залежать від сукупності біологічних, соціальних і професійних чинників. До того ж, акцентуації характеру можуть як сприяти особистісному розвитку та досягненню успіху, так і створювати труднощі в міжособистісних взаємодіях. Виявляючись у різних формах — явних або

прихованих, акцентуації можуть змінюватися під впливом зовнішніх обставин, таких як сімейне виховання, соціальне оточення та професійна діяльність. Важливим є помірний рівень вираженості акцентуацій, який може стимулювати досягнення цілей і особистісного зростання, тоді як надмірна виразність може призводити до конфліктів та емоційних труднощів.

Щодо третього завдання "виявити вплив акцентуацій характеру на поведінку особистості в умовах конфліктних ситуацій", у роботі показано, що акцентуації можуть значною мірою визначати вибір стратегії поведінки людини. Конфлікти у суспільстві мають різноманітні прояви та причини та їх класифікація залежить від рівня, характеру взаємодії та суб'єктів, що беруть участь у конфліктних ситуаціях. Сучасний погляд розглядає конфлікт як процес, що включає емоційні, когнітивні та поведінкові аспекти. Конфлікти можуть бути конструктивними (сприяють вирішенню проблем та збагаченню життєвого досвіду) або деструктивними (призводять до руйнування відносин між людьми).

Отже, характер, темперамент та акцентуації є важливими компонентами, що безпосередньо впливають на формування унікальності особистості та комунікацію її з оточуючими людьми. Характер є результатом взаємодії природних, соціальних і психологічних факторів, що визначають, як людина реагує на зовнішні стимули, як вирішує життєві проблеми та яким чином організовує свою діяльність. Взаємодія цих компонентів забезпечує здатність людини адаптуватися до життєвих умов та в потрібний момент проявляти акцентуйовані риси в складних або ж стресових обставинах. Отож, темперамент і характер доповнюють один одного: темперамент задає динаміку, а характер — змістовність поведінки.

РОЗДІЛ 2. Емпіричне дослідження поведінки особистості в конфліктних ситуаціях та вираженим типом акцентуацій характеру

2.1. Обґрунтування методів дослідження, характеристика етапів та вибірки

Метою даного емпіричного дослідження є виявлення взаємозв'язку між акцентуаціями характеру та стильовими особливостями поведінки особистості в конфліктних ситуаціях. Конкретними завданнями на даному етапі є:

- 1) Емпірично вивчити акцентуації характеру та стилі поведінки особистості у конфліктних ситуаціях.
- 2) Дослідити взаємозв'язок вираженості акцентуацій характеру особистостей в конфліктних ситуаціях.
- 3) Розробити рекомендації щодо покращення поведінки особистості у конфліктних ситуаціях з урахуванням типів акцентуацій характеру.

Таким чином, в ході написання бакалаврської роботи на тему “зв'язок акцентуацій характеру з поведінкою особистості в конфліктній ситуації” було проведено три емпіричних дослідження для визначення переважаючих типів акцентуацій характеру та загальним ступенем їх вираженості в конфліктних ситуаціях.

Для емпіричного дослідження роботи були використані наступні психодіагностичні методики:

- Методика дослідження акцентуації характеру (Х. Шмішек);
- Методика «стратегія поведінки у конфліктній ситуації» (К. Томаса);
- Шкала оптимізму і активності, AOS (за І.С.Шуллером).

Вибірка дослідження становила 50 осіб (40 жінок та 10 чоловіків) віком від:

- до 18 років – 3 особи;
- 18-25 років – 15 осіб;
- 25-35 років – 6 осіб;
- 35-45 років – 6 осіб;
- 45-55 років – 17 осіб;
- більше 55 років – 3 особи.

Методика дослідження акцентуації характеру (Х. Шмішек)

Методика призначена для діагностики типу акцентуації особистості. В основу опитувальника, розробленого Х. Смішеком, закладена концепція акцентуованої особистості К. Леонгарда. Згідно з цією концепцією індивідуальні якості особистості можуть бути розділені на дві групи: головну і додаткову. Стрижень особистості складають головні риси і вони визначають її індивідуальність, розвиток, адаптацію, психічне здоров'я.

Методика призначена для діагностики типу акцентуації особистості і складається з 88 питань, на які потрібно відповісти «так» чи «ні». (Додаток 1). Максимальний показник кожного типу акцентуації дорівнює 24 балам. Ознакою акцентуації, тобто високої вираженості даної властивості, вважається показник, що перевищує 12 балів. Якщо жодна властивість не виходить за межі 12 балів, то підраховується середній показник за всіма 10 шкалами. При збігу відповідей на питання з ключем відповіді присвоюється один бал. Коли підраховуємо бали за кожною шкалою опитувальника, для стандартизації результатів значення кожної шкали множаться на визначене число.

За допомогою даної методики визначаються наступні 10 типів акцентуації особистості: демонстративний, педантичний, застрягаючий, збуджений типи особистості, які автор методики відніс до акцентуації рис характеру. Інші типи акцентуацій відносяться К. Леонгардом до акцентуацій темпераменту (гіпертимний, дистимічний, тривожно-боязливий, циклотимічний, афективно-екзальтований та емотивний).

Методика «стратегія поведінки у конфліктній ситуації» (К. Томаса)

Методика «Стратегія поведінки у конфліктній ситуації» К. Томаса. Тест спрямований на визначення домінуючого способу поведінки особистості в конфліктній ситуації. Для опису типів поведінки людей в конфліктних ситуаціях, К.Томас запропонував двовимірну модель регулювання конфліктів, основними вимірами в якій є кооперація (пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених до конфлікту) і напористість (для якої характерний акцент на захисті власних інтересів). Ґрунтуючись на характеристиках цих вимірів були виділені такі способи подолання конфлікту:

- 1) суперництво-прагнення досягти своїх інтересів на шкоду іншому;
- 2) пристосування — на противагу суперництву, принесення в жертву власних інтересів заради іншого;
- 3) компроміс;
- 4) уникнення — відсутність як прагнення до кооперації, так і тенденції до досягнення власних цілей;
- 5) співпраця, коли учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін.

Дана методика складається з 30 пар тверджень (Додаток 2), які відносяться до різних стилів поведінки під час конфліктної ситуації. З кожної такої пари

потрібно обрати одне твердження, яке найбільше виражає ставлення респондента до конфлікту та позначити його у бланку відповідей. Відповідно до ключа методики проводиться обробка отриманих даних та їх інтерпретація. Максимальний бал за кожною шкалою становить 12. Чим вищий бал з тієї або іншої стратегії поведінки, тим домінуючою вона є для респондента при вирішенні конфліктної ситуації.

Шкала оптимізму і активності, AOS

Методика AOS спрямована на оцінку особистісних факторів, що визначають стресостійкість, зокрема рівень оптимізму та активності людини. Оптимізм розглядається як стійка особистісна установка, що визначає віру в можливість подолання труднощів, а активність – як рівень енергійності та готовності до дій у складних життєвих ситуаціях.

Методика дозволяє визначити п'ять психологічних типів особистості залежно від ступеня вираженості оптимізму та активності. Також шкала використовується для оцінки психологічної стійкості, адаптивності та схильності до стресових реакцій.

Опитуваному пропонується список із 15 тверджень (Додаток 3). Опитуваний має вибрати відповідну цифру для кожного твердження та позначити її у бланку відповідей. Респонденту необхідно оцінити ступінь своєї згоди з кожним із них, використовуючи таку шкалу відповідей:

- 1 – повністю не згоден (-на)
- 2 – скоріше не згоден (-на)
- 3 – важко сказати
- 4 – скоріше згоден (-на)
- 5 – повністю згоден (-на)

Оптимізм у даній методиці розуміється як схильність людини вірити в свої сили та успіх, мати переважно позитивні очікування від життя і від інших людей. “Оптимісти”, як правило, екстравертовані, доброзичливі і відкриті для спілкування. Протилежній категорії людей, “песимістам”, властиві сумніви в своїх силах і доброзичливості інших людей, очікування невдачі, прагнення уникати широких контактів, замкнутість на своєму внутрішньому світі (інтровертованість).

2.2. Емпіричне дослідження взаємозв'язку між акцентуаціями характеру особистості та атрибутивним стилем в конфліктній ситуації

На першому етапі дослідження ми використали характерологічний опитувальник Х.Шмішека для визначення акцентуацій характеру респондентів. Методика діагностує 10 акцентуацій, описаних попередньо у теоретичній частині цього дослідження: гіпертимну, тривожну, дистимічну, педантичну, збудливу, емотивну, застрягаючу, демонстративну, циклотимну та екзальтовану. Результати підраховуються згідно ключа до методики. Вираженою вважається та акцентуація, за якою досліджуваний набрав не менше 12 балів, а максимальний бал за кожною шкалою може сягати 24 бали.

Спираючись на отримані результати за методикою визначення домінуючих акцентуацій характеру особистості Х.Шмішека, представлених на діаграмі (рис.2.1) середніх значень, можна зробити наступні статистичні висновки:

- емотивний тип- 16 опитаних;
- екзальтований- 12 опитаних;
- гіпертимний- 10 опитаних;
- циклотимічний- 4 опитувані;
- тривожний- 2 опитаних;

- дистимічний- 2 опитаних;
- педантичний- 1 опитуваний;
- збудливий- 1 опитуваний;
- застряглий-1 опитуваний;
- демонстративний- 1 опитуваний.



Рис. 2.1 Середні бали за методикою визначення акцентуацій характеру Х.Шмішека

На основі отриманих емпіричних даних, зібраних за методикою Х. Шмішека, було виявлено, що серед опитаних респондентів переважають акцентуації, пов'язані з емоційною чутливістю до зовнішніх впливів та виразною реакцією на будь-які подразники. Зокрема, найбільш вираженою серед досліджуваних є емотивна акцентуація характеру, яку продемонстрували 16 осіб, що свідчить про домінування таких рис, як глибока емоційна вразливість,

співчуття, схильність до переживань та прив'язаність у міжособистісних стосунках. Зазвичай, для емотивних людей, настроїв залежить від навколишнього середовища та комунікації з іншими людьми. До того ж, особистості з переважаючим даним типом акцентуації є доволі емпатійними та співчутливими до проблем іншим.

Наступною акцентуацією, яка також має поширеність серед респондентів є екзальтована (12 опитаних), яка характеризується також емоційною збудливістю та схильністю до вираження бурхливих емоцій в спілкуванні з оточуючими людьми. У контексті міжособистісної взаємодії такі люди здатні формувати глибокі емоційні зв'язки, проявляти щиру підтримку та співпереживання, що сприяє розвитку довірливих взаємин у колективі.

Також помітною є група з гіпертимною акцентуацією характеру, яка налічує 10 респондентів. Гіпертимний тип акцентуацій, як ми згадували раніше, проявляється через підвищену активність, оптимізм, товариськість і схильність до лідерства. Гіпертимні особистості зазвичай енергійні, ініціативні, легко адаптуються до нових ситуацій та мають високу працездатність. Проте, для них характерна поверхневність у вирішенні серйозних справ, схильність до недотримання дисципліни та уникнення будь-яких обмежень у роботі.

Меншою мірою представлені такі типи акцентуацій, як циклотимічна (4 особи), тривожна та дистимічна (по 2 особи відповідно), що може свідчити про наявність у частини респондентів схильності до емоційної нестабільності, зниженої самооцінки та прояву рис тривожності. Такі особистості зазвичай вразливі до критики, бояться оцінки з боку інших, і в стресових ситуаціях можуть демонструвати унікальну поведінку та відсторонення від оточуючих. Також було зафіксовано по одному випадку наявності педантичного, збудливого,

застяглою та демонстративною типів акцентуації, що вказує на їх низьку поширеність у вибірці.

Таким чином, результати дослідження вказують на те, що серед респондентів, які взяли участь в опитуванні, домінують акцентуації, котрі пов'язані з емоційною сферою людини— емотивна, екзальтована та гіпертимна. Тобто дані результати, можуть свідчити про високий рівень емоційної включеності, активності в соціальних контактах і потребу у будівництві глибоких міжособистісних зв'язків. Деталізовані дані щодо кількісного та процентного розподілу респондентів за типами акцентуацій подано на рис. 2.2.

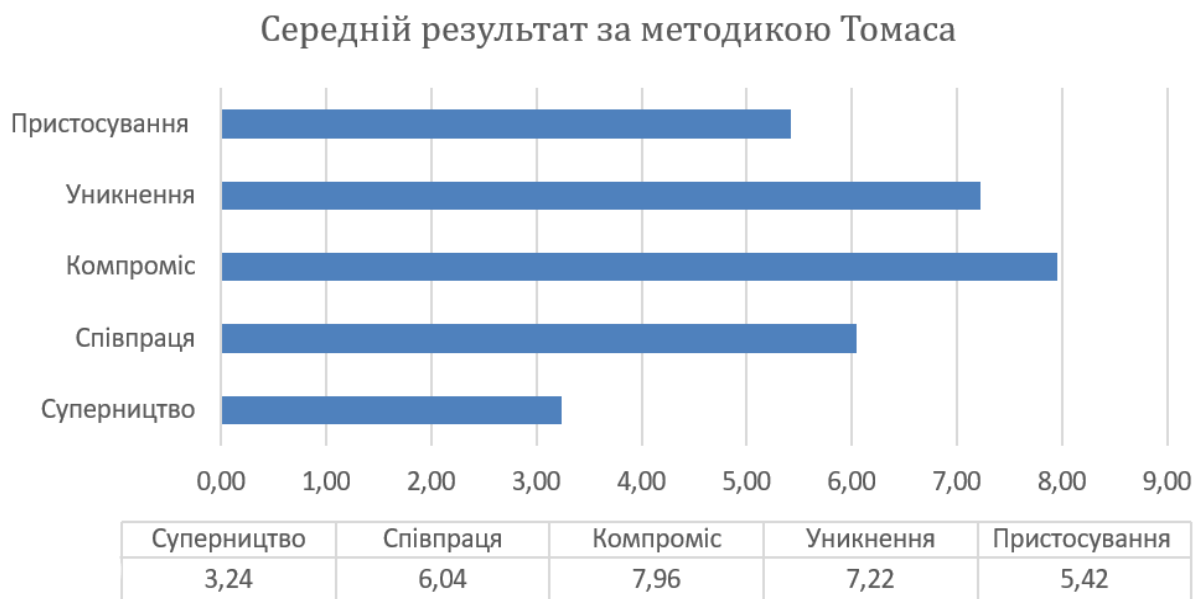


Рис. 2.2. Розподіл респондентів за типами акцентуацій характеру за методикою Х. Шмішека

На наступному етапі дослідження була використана методика «Стратегії поведінки у конфліктній ситуації» К. Томаса, яка дозволяє виявити переважні стилі поведінки особистості під час конфлікту. Методика К. Томаса дає змогу класифікувати індивідуальні копінг-стратегії в конфлікті за п'ятьма основними стилями: суперництво, співпраця, компроміс, уникнення та пристосування, що

створює основу для аналізу взаємозв'язку між характерологічними особливостями та конфліктною поведінкою (узагальнені дані наведені в табл. 2.3).

Таблиця 2.3. Середні бали за методикою К.Томаса

Тип акцентуації характеру	Відсоткове співвідношення (%)
Гіпертимний	17,27%
Тривожний	9,61%
Дистимічний	12,24%
Педантичний	13,47%
Збудливий	13,65%
Емотивний	19,71%
Застяглий	12,90%
Демонстративний	12,61%
Циклотимічний	16,84%
Екзальтований	18,00%

Як свідчать отримані табличні дані дослідження, домінуючим стилем поведінки особистості в конфліктних ситуаціях виступає стиль компроміс. Таким чином, можна припустити, що в середньому респонденти найчастіше обирають саме компромісні стратегії поведінки врегулювання конфліктів, а саме: знаходять рішення, яке задовільнить обидві конфліктуючі сторони. Компроміс як стиль

поведінки дозволяє уникнути ескалації конфлікту та зберегти міжособистісні взаємини, адже при знаходженні компромісу, для самої особистості важливо, аби всі бажання були задоволені.

Проте, слід обов'язково враховувати той факт, що саме під час компромісу, одна сторона може піти на поступки іншій, ігноруючи при цьому деякі свої бажання. Компроміс, хоч і дозволяє зменшити інтенсивність конфлікту на етапі його розгортання, натомість не завжди забезпечує глибоке вирішення суперечностей, оскільки жодна зі сторін не досягає повного задоволення власних потреб. У деяких випадках, це може вплинути на рівень внутрішньої гармонії та накопиченню напруги.

Другим за поширеністю виявився стиль уникнення, що може свідчити про тенденцію значної частини респондентів уникати відкритого вирішення конфліктів. Дана стратегія поведінки характеризується як відсутністю прагнення до кооперації, так і небажанням активно відстоювати власні цілі і в довгостроковій перспективі може призвести до надмірного накопичення проблем, формуванню пасивної позиції в міжособистісних стосунках та емоційного напруження.

Натомість, найменше опитувані наділені такими особливостями поведінки під час конфліктних ситуацій як суперництво, співпраці, пристосування. Іншими словами, переважає менша схильність до соціальної взаємодії та гнучкості, що проявляється у конфліктних обставинах. Відповідно до отриманих результатів (табл. 2.4.) всього 12 % опитаних вибирають саме стиль поведінки як суперництво у вирішенні конфліктів, що значно впливає на конструктивне вирішення спільної проблеми. Такий результат свідчить про схильність більшості респондентів уникати конфронтаційної моделі поведінки, що базується

на нав'язуванні власної точки зору, домінуванні та нав'язування власної думки. Відмова від стратегії суперництва на перевагу іншим методам поведінки, може свідчити про достатньо високий рівень емоційного інтелекту та різносторонніх способів знайти спільного вирішення конфлікту, враховуючи бажання усіх сторін.

Таблиця 2.4 Кількісні дані за методикою К.Томаса

Стилі поведінки	Відсотковий розподіл (%)
Суперництво	12
Компроміс	40
Співпраця	12
Уникнення	28
Пристосування	8

Зокрема також співпраця, за своєю схожістю на компроміс, має також менший рівень вибору серед вибірки досліджуваних (12%). На відміну від компромісу, який передбачає часткове задоволення потреб обох сторін, співпраця орієнтована на повне задоволення інтересів усіх учасників конфлікту, що потребує залученості обох конфліктуючих сторін. Як було зазначено раніше, компроміс виступає більш прагматичним підходом і ґрунтується на взаємних поступках, співпраця ж, потребує глибшого залучення учасників у процес пошуку рішень, що задовольняють інтереси кожної зі сторін повною мірою.

Стиль пристосування також є малопоширеним -8% від усієї вибірки. Згідно з чим, мала кількість респондентів, готові повністю поступатися власній меті у

конфлікті даний стиль передбачає добровільне нехтування власних позицій задля уникнення конфлікту або збереженню довірливих взаємин з оточуючими. Надмірна орієнтація на уникнення конфліктів часто призводить не тільки до накопичення нерозв'язаних проблем, а й погіршенню взаєморозуміння зі сторони співрозмовника, адже особистість котра обирає стиль поведінки пристосування не відстоює свої інтереси і водночас не готова враховувати інтереси інших, що лише посилює напруження серед учасників конфлікту.

Аналіз частотного розподілу показав, що найбільша кількість респондентів (40%) продемонструвала домінування компромісного стилю, що узгоджується із найвищим середнім показником. На другому місці — уникнення (28%), що може вказувати на певну схильність до пасивного стилю поведінки в конфлікті. Значно менше респондентів надають перевагу стилям співпраці (12%), суперництва (12%) та пристосування (8%).

Загальна характеристика вибірки

Загалом результати вказують на те, що респонденти в конфліктних ситуаціях переважно схильні до компромісів або уникнення прямої конфронтації, при цьому стиль співпраці, який вважається найбільш конструктивним і орієнтованим на довгострокове вирішення конфліктів, спостерігається менш виражено. Таким чином, дані результати можуть свідчити про потребу у розвитку навичок конструктивного діалогу та відкритої комунікації в умовах конфлікту.

І нарешті, на завершальному етапі нашого дослідження, була використана методика AOS, яка спрямована на оцінку особистісних факторів, що зумовлюють рівень загальної енергійності особистості. Зокрема, шкала дозволяє виміряти оптимізм і активність як ключові характеристики, що відіграють важливу роль у

вирішення конфліктних ситуацій. За показниками шкали AOS респонденти були умовно поділені на кілька психологічних типів:

- реалісти — помірні значення активності та оптимізму, без вираженого переважання однієї з характеристик;
- активні оптимісти — особи з високими рівнями як активності, так і оптимізму;
- активні песимісти- низькі значення за обома шкалами;
- пасивні оптимісти — низький рівень активності при високому оптимізмі;
- пасивні песимісти — низькі показники за обома шкалами.

Згідно з отриманими даними (рис. 2.5), найбільш чисельною групою виявилися реалісти — 24 осіб (48%). Таким чином, отриманий результат свідчить про збалансованість підходів до вирішення конфліктів, стресостійкості та схильності до прийняття конструктивних рішень навіть у складних життєвих обставинах. До того ж, реалісти зазвичай об'єктивно оцінюють власні можливості та сили, тому у разі виникнення суперечностей здатні зберігати раціональність, що в свою чергу, призводить до конструктивного діалу. Реалісти, як правило, не схильні до імпульсивних рішень і саме завдяки помірному рівню активності та оптимізму, представники цього типу шукають реалістичні шляхи розв'язання проблем, орієнтуючись на факти та обставини, а не лише на власні емоції.

Водночас значна частина респондентів (понад третину вибірки) віднесена до категорії активних оптимістів- 16 осіб (32%), що свідчить про наявність високого рівня життєвої енергії, ініціативності та позитивного ставлення до майбутнього. Представники цієї групи, як правило, не уникають труднощів,

активно включаються у процеси розв’язання проблем і мають внутрішню мотивацію до досягнення цілей.

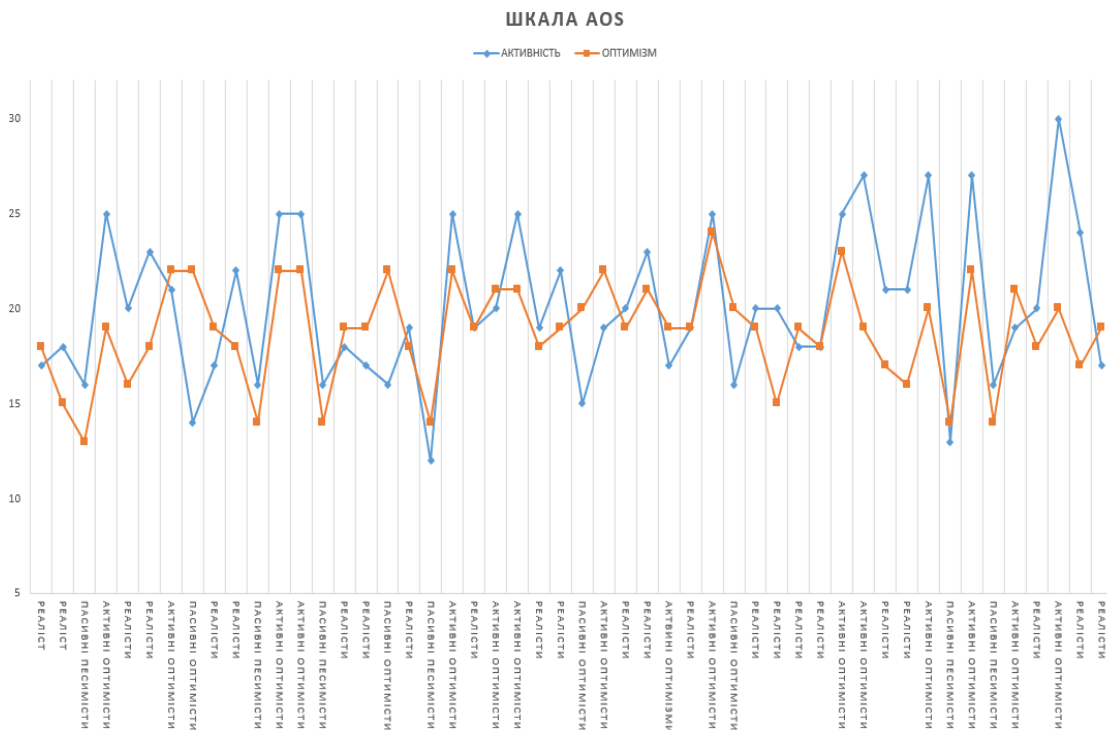


Рис. 2.5 Результати балів за шкалою AOS

У конфліктних ситуаціях активні оптимісти зазвичай виявляють високу готовність до конструктивного діалогу, демонструючи при цьому стриманість у вираженні своїх негативних емоцій. Особистості з даним психологічним типом будуть проявляти активність у вирішенні проблеми, при цьому, ключовим критерієм для них є знаходження компромісного рішення. До того ж, якщо порівнювати активних оптимістів з реалістами, то зазвичай, вони рідко уникають відповідальності, а навпаки — беруть ініціативу на себе, часто виступаючи як ініціатором вирішення спірних питань. Саме ця установка допомагає їм трансформувати та направити всі сили на вирішення спільної проблеми.

Менш численними виявилися пасивні песимісти (6 осіб, 12%) та пасивні оптимісти (4 осіб, 8%). Щодо першої групи, пасивних песимістів, то під час спілкування з оточуючими, вони мають низький рівень впевненості у собі та власних силах. Внаслідок цього, у взаємодії з оточенням вони можуть виявляти схильність до уникання відповідальності, перекладаючи розв'язання проблем на інших. Що стосується пасивних оптимістів, то вони характеризуються низьким рівнем активності при водночас високому оптимізмі. Мислення людей з даним типом зорієнтоване більше на позитивний перебіг подій, натомість, через суб'єктивне сприйняття власної невпевненості та недостатньої рішучості, що, у свою чергу, сприяє накопиченню нерозв'язаних проблем і зниженню рівня самооцінки. Така поведінка може уповільнювати процес прийняття рішень, проте водночас знижує рівень емоційного напруження в групі, сприяючи уникненню ескалації конфлікту.

На останньому етапі дослідження було проведено кореляційний аналіз за методом Пірсона при рівні значущості $p \leq 0,05$. Враховуючи мету дослідження — встановити взаємозв'язок між акцентуаціями характеру та стратегіями поведінки особистості у конфліктній ситуації — основну увагу було зосереджено на аналізі кореляційних зв'язків (табл. 2.6.) між показниками методики діагностики акцентуацій характеру та результатами методики поведінки особистості у конфліктних ситуаціях. Результати кореляційного аналізу дозволили виявити систему статистично значущих зв'язків між акцентуаціями характеру за Х. Шмішеком та стратегіями поведінки особистості у конфліктній ситуації за К. Томасом. Кожен тип акцентуації розглядався як незалежна змінна, а п'ять стратегій поведінки — як залежні. Таким чином, було визначено, які саме типи акцентуацій виявляють позитивні або негативні кореляції з конкретними моделями поведінки в конфліктних ситуаціях.

Таблиця 2.6 Кореляційні зв'язки між типами акцентуацій характеру (за Х. Шмішеком) та стратегіями поведінки в конфліктній ситуації (за К. Томасом)

Шкали	Гіперт имний	Триво жний	Дисти мічни й	Педан тични й	Збудл ивий	Емоти вний	Застря глий	Демон стра тивний	Цикло тимічн ий	Екзаль товани й	Супер ництво	Співпраця	Компр оміс	Уникн ення	Прист осуван ня
Гіперт имний	1	-.409*	-.535**	-.309*	-.029	-.183	-.166	-.601**	-.020	-.126	-.030	-.237	-.267	-.257	-.278
Триво жний	-.409**	1	-.542**	-.305*	-.108	-.334*	-.126	-.354*	-.205	-.502**	-.101	-.118	-.008	-.144	-.285*
Дисти мічний	-.535**	-.542**	1	-.253	-.112	-.200	-.180	-.501**	-.119	-.208	-.204	-.140	-.113	-.174	-.441**
Педан тични й	-.309*	-.305*	-.253	1	-.017	-.044	-.058	-.246	-.169	-.165	-.012	-.102	-.101	-.178	-.095
Збудли вий	-.029	-.108	-.112	-.017	1	-.217	-.374**	-.041	-.250	-.161	-.210	-.278	-.062	-.134	-.338*
Емоти вний	-.183	-.334*	-.200	-.044	-.217	1	-.261	-.015	-.053	-.071	-.082	-.011	-.076	-.107	-.057
Застря глий	-.166	-.126	-.180	-.058	-.374**	-.261	1	-.109	-.048	-.015	-.159	-.326*	-.169	-.233	-.204
Демон стра тивний	-.601**	-.354*	-.501**	-.246	-.041	-.015	-.109	1	-.121	-.011	-.262	-.226	-.100	-.234	-.300*
Цикло тимічн ий	-.020	-.205	-.119	-.169	-.250	-.053	-.048	-.121	1	-.286*	-.016	-.036	-.053	-.001	-.061
Екзаль товани й	-.126	-.502**	-.208	-.165	-.161	-.071	-.015	-.011	-.286*	1	-.037	-.109	-.016	-.025	-.188

Примітка: * - значимий коефіцієнт кореляції на рівні 0,05 для даної вибірки ** - значимий коефіцієнт кореляції на рівні 0,01 для даної вибірки

У контексті поставлених задач до дослідження ми розглянемо лише ті показники, між якими виявлено наявність кореляційних зв'язків, незалежно від рівня їх статистичної значущості (повна таблиця кореляційного аналізу результатів представлена у додатку 4). Отже, при детальному аналізі отриманих результатів, були виявлені наступні кореляційні зв'язки:

-позитивна кореляція між тривожним типом акцентуацій характеру і стратегією пристосування в конфліктних ситуаціях ($r = 0.285$, $p < 0.05$). Загалом, такий результат підтверджує інформацію, яка була представлена в теоретичній частині, що тривожні особистості під час конфліктів, як правило, уникають відкритої конфронтації, демонструють схильність до уникнення та низький рівень відстоювання власних кордонів. До того ж, слід зазначити, що під час кореляційного аналізу був виявлений зв'язок між гіпертимним та тривожним типом акцентуацій ($r = -0.409$, $p < 0.01$), який вказує на помірний негативний зв'язок. Тобто такий показник свідчить про те, що чим вищий рівень прояву гіпертимності — з її типовою активністю, оптимізмом та впевненістю, — тим менш вираженими є тривожні риси особистості. Такий результат є психологічно логічним, адже гіпертимна особистість зазвичай проявляє високу соціальну залученість, прагне домінувати у спілкуванні та не схильна до надмірного самозаглиблення в суть проблеми;

-дистимічний тип також виявив позитивний зв'язок із стратегією пристосування ($r = 0.441$, $p < 0.01$), що підтверджує схильність особистостей до пасивної, покірної поведінки в конфліктних ситуаціях. Особи з переважанням дистимічної акцентуації зазвичай характеризуються заниженою самооцінкою, підвищеною чутливістю до соціальної критики та внутрішньою невпевненістю, що знижує ймовірність відкритого діалогу з іншою конфліктуючою стороною та захисту власних інтересів. До того ж, слід зазначити, що під час кореляційного

аналізу був виявлений зв'язок між гіпертимним та тривожним типом акцентуацій;

-статистично значущий зворотній зв'язок між збудливим типом та стратегією пристосування ($r = -0.338$, $p < 0.05$), що свідчить про тенденцію до зниження пристосування до конфліктних ситуацій особистостей зі збудливим типом акцентуацій характеру;

- встановлено статистично значущий прямий зв'язок між застряглим типом акцентуації характеру та схильністю до використання методу співпраці в конфліктних ситуаціях ($r = 0.326$, $p < 0.05$). Коефіцієнт кореляції вказує, що особистості із застряглим типом акцентуацій, частіше використовують саме метод співпраці у конфліктних ситуаціях. Проте найцікавіше, що отриманий результат дослідження, суперечить теоретичному підґрунтя, адже поведінка осіб із застряглим типом зазвичай є ригідною, негнучкою, а як ми описували раніше, метод співпраці вимагає активного прагнення до врахування інтересів обох конфліктуючих сторін. Незважаючи на це, кореляція свідчить про статистично значущий зв'язок між вираженістю застряглого типу і вибором співпраці. Тобто, результат дослідження вказує на те, що в реальних умовах респонденти із застряглим типом можуть адаптувати свою поведінку, і в певних ситуаціях навіть використовувати співпрацю як засіб досягнення власних цілей;

-негативна статистично значуща кореляція між демонстративним типом акцентуацій зі стратегією пристосування в конфліктних ситуаціях ($r = -0.338$, $p < 0.05$). Даний результат свідчить про те, що особи з вираженою демонстративністю рідше обирають поведінку, спрямовану на згладжування конфліктів або пошуку компромісного вирішення проблеми. Подібна поведінка узгоджується з рисами демонстративних особистостей, серед яких — емоційна

експресивність, потреба у визнанні і схильність до маніпулювання оточенням задля досягнення бажаних цілей.

Крім того, з метою більш чіткішого розуміння взаємозв'язку між змінними, в роботі був проведений кореляційний аналіз між акцентуаціями характеру особистості та шкалою оптимізму і активності AOS. Дані щодо кореляційного зв'язку між акцентуаціями характеру (за методикою Х. Шмішека) та показниками шкали оптимізму й активності (AOS) за І.С. Шуллером, наведені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7. Кореляційні зв'язки між типами акцентуацій характеру (за Х. Шмішеком) та рівнями оптимізму й активності (за шкалою AOS І.С. Шуллера)

Шкали	Гіпер тимни й	Тривож ний	Дистимі чний	Педан тични й	Збудли вий	Емотив ний	Застряг лий	Демонст ративни й	Циклот имічни й	Екзаль товани й
Активніст ь	,501**	-,317*	-,552**	-,005	-,057	-,007	-,112	,568**	-,018	,007
Оптимізм	,560**	-,434**	-,455**	-,137	-,414**	-,107	-,128	,391**	-,132	,080

Примітка: * - значимий коефіцієнт кореляції на рівні 0,05 для даної вибірки ** - значимий коефіцієнт кореляції на рівні 0,01 для даної вибірки

На рівні статистичної значущості $p \leq 0,01$ та $p \leq 0,05$ виявлено низку істотних кореляційних зв'язків, а саме:

-гіпертимний тип має виражену позитивну кореляцію з активністю ($r = 0,501$, $p \leq 0,01$) і також оптимізмом ($r = 0,560$, $p \leq 0,01$), що цілком відповідає вищезгаданому опису цього типу- енергійністю, завзятістю та життєрадісність у комунікації з оточуючими людьми;

-тривожний тип та дистимічний тип акцентуації характеру також виявили негативний кореляційний зв'язок як з оптимізмом, так і з активністю, що загалом узгоджується з основними психологічними характеристиками даних типів. Отримані результати дають підстави припустити, що рівень активності особистості може бути тісно пов'язаний з рівнем її оптимізму. Низький рівень активності провокує собою схильність до песимістичних очікувань та внутрішньої тривоги, що в свою чергу, знижує рівень активності особистості у вирішенні проблемних ситуацій;

-збудливий тип акцентуації характеру також демонструє негативну кореляцію з оптимізмом, що, ймовірно, пов'язано з загальною підвищеною імпульсивністю, емоційною нестабільністю та схильністю до надмірної критичності. У сукупності всі ці риси, можуть значно погіршувати якість міжособистісних взаємин та на рівень саморегуляції самої ж особистості;

-позитивний кореляційний зв'язок як зі шкалою оптимізму, так і активності виявився у демонстративному типі акцентуацій характеру, що цілком відповідає характерологічним особливостям респондентів із цим типом. Як ми згадували раніше, для таких осіб, як правило, характерна впевненість у власних силах, тому у конфліктних ситуаціях вони демонструють рішучість та цілеспрямованість. Позитивне ставлення до життєвих подій та підвищена активність сприяють їх здатності швидко адаптуватися до стресових умов і долати труднощі без надмірних емоційних труднощів.

З метою глибшого розуміння психологічних чинників, що впливають на вибір стратегії поведінки особистості у конфліктних ситуаціях, було проведено також кореляційний аналіз між основними особистісними змінними (активністю

та оптимізмом) та ключовими стратегіями вирішення конфліктів (суперництво, співпраця, компроміс, уникнення, пристосування).

На основі отриманих даних (табл. 2.8) можна визначити, що існує низка статистично значущих кореляційних даних, а саме: негативний зв'язок між активністю та поведінкою уникнення/ пристосування. Іншими словами, можна припустити, що активні респонденти схильні до відкритого конструктивного спілкування з іншою конфліктуючою стороною, замість того щоб ухилятися від розв'язання проблеми або покласти цю відповідальність на інших осіб.

Таблиця 2.8 Кореляційні зв'язки між рівнями активності, оптимізму та стратегіями поведінки у конфлікті

Шкали	Активність	Оптимізм	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
Активність	1	,485**	,278	,157	,048	-,322*	-,344*
Оптимізм	,485**	1	-,093	,070	,082	-,069	-,035
Суперництво	,278	-,093	1	,005	-,430**	-,386**	-,646**
Співпраця	,157	,070	,005	1	-,066	-,527**	-,396**
Компроміс	,048	,082	-,430**	-,066	1	-,163	,082
Уникнення	-,322*	-,069	-,386**	-,527**	-,163	1	,296*
Пристосування	-,344*	-,035	-,646**	-,396**	,082	,296*	1

Примітка: * - значимий коефіцієнт кореляції на рівні 0,05 для даної вибірки ** - значимий коефіцієнт кореляції на рівні 0,01 для даної вибірки

Також, дані таблиці свідчать, що оптимізм має статистично значущий позитивний кореляційний зв'язок з активністю ($r = 0.485$; $p \leq 0.01$), однак не виявляє значущих зв'язків з іншими стратегіями поведінки в конфлікті (усі значення $p > 0.05$). Зазвичай оптимістичні особистості демонструють активну життєву позицію — вони ініціативні, відкриті до конструктивних діалогів та знаходження компромісів. У контексті конфліктних ситуацій це може сприяти тому, що такі люди прагнуть знайти можливі шляхи вирішення проблеми, враховуючи при цьому думки оточуючих.

Водночас, результати кореляційного аналізу не виявили статистично значущого прямого зв'язку між рівнем оптимізму та конкретними стратегіями поведінки у конфлікті (наприклад, компромісом). Таким чином, можна припустити, що рівень оптимізму ніяк не впливає на стратегію поведінки особистості в конфліктних ситуаціях. Натомість, стратегію, котру обере людина, передусє її внутрішня активність (в таблиці ми можемо побачити помітний кореляційний зв'язок між активністю і оптимізмом) та особистісний стимул для вирішення спільної проблеми.

2.3. Рекомендації щодо покращення адаптивності та ефективної комунікації особистості в конфліктних ситуаціях

Згідно з кореляційним аналізом було підібрано ряд психологічних вправ, які відповідають виявленим особистісним особливостям респондентів та спрямовані на покращення міжособистісних стосунків в конфлікті. Зокрема, домінуючим стилем поведінки особистості у конфліктних ситуаціях виявилася стратегія компромісу. Щодо акцентуацій характеру, результати дослідження свідчать, що серед опитаних переважають акцентуації, які пов'язані з

емоційними реакціями людини на навколишні події, високою активністю, імпульсивністю у прийнятті рішень та схильністю до частих змін настрою.

У зв'язку з цим рекомендовано зосередити корекційну роботу на розвитку навичок взаємодії в конфліктних ситуаціях і оволодінням навичками саморегуляції емоцій в стресових ситуаціях.

На основі теоретичного аналізу проявів акцентуацій характеру та їх впливу на поведінку особистості у конфліктних ситуаціях, а також за результатами проведеного емпіричного дослідження взаємозв'язку між досліджуваними явищами було визначено доцільним створення програми для покращення комунікації особистості в умовах конфлікту.

Найбільш дієвими та актуальними методами роботи можуть бути як самостійні оволодіння навичками саморегуляції, так і групові роботи, наприклад, тренінги. Отож, пропонуємо детальніше розглянути можливі варіанти саме групової роботи зосередженої на покращення ефективної комунікації особистості в конфліктних ситуаціях.

Метою тренінгу є формування навичок конструктивного діалогу, розвиток саморефлексії, усвідомлення власних емоційних реакцій та вміння регулювати поведінку в стресових міжособистісних ситуаціях. Зміст заняття передбачає психоедукацію, аналіз середніх балів за результатами опитування та виконання тренінгових вправ для закріплення отриманих знань.

У межах тренінгової програми на початковому етапі передбачалося проведення діагностичного тестування за методикою К. Томаса з метою визначення провідних стратегій поведінки особистості у конфліктних ситуаціях. Результати тестування показали, що більшість респондентів в основному орієнтуються на стратегію компромісу, однак помітною виявилася й частка

учасників, які демонструють схильність до стратегії уникнення. У зв'язку з цим, однією з ключових цілей тренінгової програми є покращення навичок активної участі в конфліктних ситуаціях та відстоювання власних позицій.

Структура тренінгу складається з кількох послідовних етапів:

1) Діагностичне тестування за методикою Томаса, з метою визначення домінуючих стратегій поведінки особистості в конфліктних ситуаціях.

2) Після завершення діагностичного етапу передбачено проведення психоедукаційного блоку, спрямованого на ознайомлення учасників тренінгу із найрозповсюдженішими типами поведінки в конфліктних ситуаціях. Також, респонденти зможуть співставити отримані знання із власними результатами та порівняти їх.

3) Третій блок тренінгово заняття буде присвячений вдосконаленню практичних навичок учасників. Зокрема, для покращення взаємодії доцільним буде використати вправу “Я-висловлювання”, яка навчає учасників формулювати власні думки з приводу конфлікту, не звинувачуючи при цьому іншу конфліктуючу сторону. Часто в конфліктних ситуаціях людині важко чітко висловити свої негативні емоції, і натомість вона схильна перекладати відповідальність за власні переживання на іншу особу. Техніка “Я-висловлювання” є інструментом до усвідомлення та вербалізації власного емоційного стану у зв'язку з певною ситуацією. Використання конструкції “Я-висловлювання” передбачає дотримання чіткої послідовності у формулюванні повідомлення: опису ситуації-висловлювання власного емоційного стану-формулювання власних потреб або бажань. Такий формат спілкування допомагає учасникам в першу чергу фокусувати увагу на власних емоціях, і на основі цього, робити відповідні висновки.

Зважаючи на, результати котрі ми отримали протягом дослідження, важливо також звернути увагу на поведінку осіб, які характеризуються імпульсивністю, бурхливою реакцією на будь-які події та прагненням до домінування у спілкуванні. Саме як-от для осіб із гіпертимним або демонстративним типом, які обертають зазвичай пасивний стиль поведінки у конфлікті, була підібрана наступна вправа “Конфлікт у присутності спостерігача”, що дозволяє оцінити ефективність власного стилю поведінки з урахуванням зовнішньої оцінки іншої людини.

Учасники тренінгу об'єднуються у підгрупи по три особи, серед яких розподіляються ролі: двоє учасників виступають активними учасниками суперечки, тоді як третій виконує функцію спостерігача. Основним завданням якого, є слідкувати за дотриманням конструктивного діалогу (наприклад, використовуючи техніку “Я-висловлювання”), правил активного слухання та повагою до позиції свого опонента. Після завершення обговорення спостерігач надає зворотний зв'язок щодо помічених результатів комунікації між учасниками та загального емоційного фону, який супроводжував процес розв'язання конфліктної ситуації. У подальшому учасники змінюються ролями, щоб кожен мав можливість побувати як у ролі активного учасника суперечки, так і у ролі спостерігача.

Також, серед ефективних тренінгових технік, спрямованих на розвиток гнучкості мислення, емпатії та саморефлексії у контексті конфліктної взаємодії, особливо цінною виявилася вправа “Суб’єктивне трактування конфлікту”. Дана вправа сприяє усвідомленню багатовимірності конфліктної ситуації, дозволяє учасникам проаналізувати її з різних точок зору, а також оцінити можливі наслідки застосування альтернативних моделей поведінки у конфліктних обставинах. Під час виконання вправи учасники поділяються на дві групи: перша

моделює конфліктну ситуацію, а друга — дублює їх, вербалізуючи ймовірні емоції, думки та мотиви поведінки кожного з учасників. Такий формат дозволяє глибше зрозуміти внутрішні переживання сторін конфлікту, а також виявити психологічні причини використання деструктивних методів спілкування.

До того ж, слід обов'язково зазначити, що техніка “Суб’єктивне трактування конфлікту” є особливо корисною для респондентів із застряглим або збудливим типом акцентуації характеру, оскільки саме такі особистості характеризуються високою імпульсивністю та фіксацією на пережитих негативних емоціях в конфлікті.

Отже, запропонована тренінгова програма дозволить не тільки респондентам на практиці усвідомити особливості власної поведінки у конфліктних ситуаціях, а й проаналізувати її вплив на перебіг комунікації та стан інших учасників конфлікту. Різноманітний формат тренінгово заняття сприяє практичному опануванню навичок конструктивної взаємодії, а також глибше зрозуміти психологічну динаміку конфлікту з різних позицій — як активного учасника, так і спостерігача. Програма орієнтована насамперед на осіб із різними типами акцентуацій характеру, зокрема тими, що виявляють схильність до імпульсивності, емоційної збудливості або застрягаючої поведінки. Основною метою є формування навичок конструктивної взаємодії, що дозволить респондентам в подальшому більш успішно долати труднощі у спілкуванні, знижувати рівень конфліктності та налагоджувати позитивні міжособистісні взаємини.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ

Отже, в результаті емпіричного дослідження акцентуацій характеру особистості в конфліктних ситуаціях ми дійшли наступних висновків:

-за середніми показниками у досліджуваній вибірці найяскравіше проявляються наступні акцентуації характеру: емотивний (19,71%), екзальтований (18,00%) та гіпертимний (17,27%); менше, порівняно з іншими акцентуаціями, проявляються такі типи акцентуацій: тривожний (9,61%) та демонстративний (12,61%) типи акцентуацій, що може свідчити про порівняно низький рівень емоційної нестабільності та потреби в самоствердженні серед більшості респондентів. Домінування емотивного та екзальтованого типів акцентуацій вказує на емоційно насичене сприйняття реальності, чутливості до міжособистісних взаємин, а також бажанням уникнути напруги при вирішенні конфліктної ситуації;

-за результатами методики AOS, серед 50 опитаних найбільш чисельною групою виявилися реалісти — 48% від загальної вибірки, які демонструють середні значення як за шкалою активності, так і за шкалою оптимізму. На другому місці за чисельністю опинилася група активних оптимістів — 32% з високим рівнем як активності, так і оптимізму. Ну і менш чисельними були пасивні песимісти — 12%, а також пасивні оптимісти — 8%, які виявляють нижчий рівень активності, що може позначатися на їх здатності активно приймати участь у вирішенні конфліктної ситуації;

-згідно з результатами, отриманими за методикою К. Томаса, домінуючими стратегіями поведінки в конфліктних ситуаціях серед респондентів виявилися компроміс (40%) та уникнення (28%). До того ж, досить високим виявився рівень співпраці (12%), що демонструє потенціал до конструктивного вирішення конфліктів, однак ця стратегія не є провідною. Менш вираженими були стратегії суперництва (12%) та пристосування (8%), що вказує на невисоку схильність респондентів до жорсткого відстоювання власної позиції або до активної конфронтації.

Таким чином, результати емпіричного дослідження вказують на переважання у вибірці конструктивних методів поведінки вирішення конфліктних ситуацій. Зокрема, домінування компромісної стратегії поведінки, високий рівень реалістичних поглядів та перевага емоційних типів акцентуацій характеру, свідчать про схильність більшості респондентів до уникнення відкритої конфронтації та пошуку вземовигідних рішень проблем.

Загальна тенденція результатів свідчить про варіативність рівнів активності та оптимізму серед респондентів. Тобто, в конфліктних ситуаціях, учасники з більшою вірогідністю будуть виступати в ролі активного учасника, з готовністю до відкритого діалогу та повагою до інтересів інших осіб. Водночас, на основі результатів дослідження виявлено потенційно деструктивні тенденції. Зокрема, респонденти з переважанням пасивного песимізму або тривожних рис акцентуацій характеру, мають схильність до уникнення конфліктів або перекладання відповідальності на інших.

Тому, згідно з отриманими результатами, була розроблена програма тренінгово заняття, яка спрямована на підвищення ефективності міжособистісної комунікації в умовах конфлікту. Програма передбачає поетапне навчання учасників конструктивним методам вирішення конфліктів, розвитку саморегуляції, підвищенню здатності до саморефлексії та усвідомленню власних потреб в конфлікті. Застосовані методи, зокрема техніки “Я-висловлювання”, “Конфлікт у присутності спостерігача” та “Суб’єктивне трактування конфлікту”, дають можливість учасникам зрозуміти внутрішню динаміку конфлікту, розвинути навички активного слухання та конструктивної комунікації.

ВИСНОВКИ

Отже, в результаті теоретико-методологічного та емпіричного дослідження, проведеного в межах дипломної роботи, було досягнуто поставлених цілей і підтверджено гіпотези щодо впливу акцентуацій характеру на поведінку особистості в конфліктних ситуаціях, а саме:

1) Характер є сукупністю індивідуальних рис особистості, що відображає її поведінку в міжособистісних взаєминах. Темперамент не визначає зміст поведінки, але впливає на те, як саме людина реалізує свої характерологічні риси, тобто — наскільки енергійно, стримано чи імпульсивно вона це робить. Тому на відміну від темпераменту, характер формується під впливом як біологічних, так і соціальних факторів.

2) Акцентуації характеру є крайніми варіантами норми, що виражаються в надмірному прояві окремих рис характеру, які, у звичайних умовах, не заважають комунікації з оточуючими людьми. Проте, в стресових або конфліктних ситуаціях можуть значно погіршувати якість вирішення проблемної ситуації. До того ж, варто обов'язково зазначити, що прояв та яскравість вираження акцентуацій характеру не є незмінними і може змінюватися в залежності від рівня саморегуляції особистості. Люди з вираженими акцентуаціями можуть навчитися контролювати прояви своїх рис і адаптувати їх до відповідних ситуацій.

3) Співвідношення між характером, темпераментом і акцентуаціями демонструє взаємопов'язану картинку поведінкових реакцій людини. Адже, темперамент- це біологічна основа, характер- сукупність соціально-поведінкових реакцій, а акцентуації - це особливості вираженості всіх зазначених характерологічних рис особистості. Відповідно до загальної взаємодії та

збалансованості цих особливостей поведінки формується цілісна структура людини, яка впливає на способи реагування на зовнішні стимули й на здатність до самоконтролю.

4) Поведінка характеру особистості в конфліктних ситуаціях напряду залежить від сукупності індивідуально-психологічних особливостей, зокрема: рівня емоційного інтелекту, здатності до саморефлексії та вміння вести конструктивний діалог. Особи з високим рівнем емоційної зрілості, як правило, обирають більш конструктивні методи вирішення проблем— компроміс або співпрацю. Натомість недостатній розвиток навичок саморегуляції може призводити до переважання деструктивних форм поведінки, таких як суперництво або уникнення, які не лише не вирішують проблему, а й призводять до ескалації та накопиченню проблем.

5) За даними емпіричних досліджень було встановлено, що більшість респондентів мають виражені акцентуації характеру, котрі пов'язані з емоційною сферою та корелюють з переважанням конструктивних стратегій вирішення конфлікту— компромісу. Тому, під час взаємодії, більшість опитаних вибирають саме конструктивні методи досягнення взаєморозуміння, враховуючи інтереси та бажання обох конфліктуючих сторін.

6) Результати кореляційного аналізу свідчать, що ключовим чинником, який впливає на вибір стратегії поведінки особистості у конфліктних ситуаціях, є рівень внутрішньої активності. Активні особистості, на відміну від пасивних, менш схильні до уникнення чи пристосування й більше спрямовані до відкритого діалогу. Оптимізм, хоча й має помітний кореляційний зв'язок з активністю, проте не демонструє прямого впливу на стратегії вирішення конфліктів, що дозволяє

зробити припущення, що на вибір стратегії поведінки в конфлікті впливають внутрішні риси та якості самої особистості.

Таким чином, результати дослідження підтверджують, що поведінка особистості в конфліктних ситуаціях є багатоаспектним феноменом, який формується під впливом багатьох факторів, як біологічних, так і соціальних. Особи зі збалансованим поєднанням цих аспектів демонструють більшу гнучкість у конфліктній взаємодії, зважаючи на спільні цілі та бажання усіх осіб в конфлікті. Кореляційні зв'язки між змінними і стратегіями поведінки вказують на те, що ефективне вирішення конфліктів потребує насамперед внутрішнього бажання самої особистості та усвідомлення своєї участі в конфлікті, як активного учасника процесу.

ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Anatoliyivna, d. S., arnoldovych, s. K., & mykolaivna, m. N. (2022). Dominant protection strategies of students' communication and their relation to character accentuations. *Grail of science*.
2. Cloninger, C. R., Svrakic, D. M., & Przybeck, T. R. (1993). A psychobiological model of temperament and character. *Archives of general psychiatry*, 50(12), 975-990.
3. Funk, r. (2024, april). Humanistic transformation and the ego-oriented social character. In *international forum of psychoanalysis* (vol. 33, no. 2, pp. 86-94). Routledge.
4. Бочаріна н.о., михайленко н.к. акцентуації характеру та їх вплив на поведінку підлітків. «молодий вчений». 2017. № 11 (51) с. 785–788
5. Герасіна л.м., панов м.і., осіпова н.п. конфліктологія /за ред л.н. герасіної, м.і. панова . – х.: право, 2002. – 256 с.
6. Дрозденко к.с. загальна психологія в таблицях і схемах: навч. Посібник. – к.: вд “професіонал”, 2004. – с. 270-285.
7. Загальна психологія. Навч. Посіб. / [сергеєнкова о. П., столярчук о. А., коханова о. П., пасєка о. В.] - к.: центр учбової літератури, 2012. - 296 с.
8. І. В.зозуля 1 акцентуації характеру особистості
9. Ігнатюк, о. М. Акцентуації особистості як фактор детермінації протиправної поведінки / науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: юриспруденція. — 2013. — № 6-3, т. 2.

10. К. О. Данілова. Олійнічук Сергій Тимофійович. Енциклопедія Сучасної України (2022)
11. К. О. Данілова. Олійнічук сергій тимофійович. Енциклопедія сучасної україни (2022)
12. К50 конфліктологія: конспект лекцій. Для підготовки магістрів усіх форм навчання /в.я.галаган, в.ф.орлов, о.м.отич. – к.: детут, 2008. – 293 с.
13. Клібайс, тетяна володимирівна, наталія володимирівна старинська, and тетяна володимирівна циганчук. "взаємозв'язок самоактуалізації та атрибутивних стилів студентів-психологів." *теорія і практика сучасної психології* 2 (2020)..
14. Клібайс, тетяна володимирівна. "вплив настановлення на динаміку мотивів суб'єктів зрізними атрибутивними стилями." *вплив настановлення на динаміку мотивів суб'єктів зрізними атрибутивними стилями* (2015): 376-379.
15. Костюк г.с. навчально-виховний процес і психологічний розвиток особистості. К., 1987.
16. Косьянова о.ю. методичні рекомендації з вивчення дисципліни «диференціальна та експериментальна психологія» призначені для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня зі спеціальності 231 «соціальна робота». Одеса, південноукраїнський національний педагогічний університет ім. К.д. ушинського, 2021, 56 с.
17. Левус, н., & ткачук, е. (2021). Схильність осіб з різними акцентуаціями характеру до певного стилю поведінки у конфлікті. Молодий вчений, (8 (96)), 25-29.

18. Ложкін г. В., пов'якель н. І. Л і психологія конфлікту: теорія і су,шна і практика: навчальний і осібшк. -к.: вд «професіонал», 2006. -416 с.
19. Лукаш, г., & анісімова, о. (2024). Конфліктогени та їх роль у розв'язанні конфліктів. *Редакційна колегія*, 64.
20. Мигалець о. І. Теорія конфлікту : історія та сучасність. Сучасні дослідження з іноземної філології. Ужгород, 2018. Вип. 16. С. 98—110.
21. Нехай, в. А. (2024). Конфліктологія в соціокультурній сфері: ключові аспекти та стратегії розв'язання. *М 65 мистецтво та освіта: новації і перспективи: матеріали*, 83.
22. Павлик н. В., ст. Наук. Сп., канд. Психол. Н. Характер як передумова духовної культури особистості
23. Папуча микола васильович – доктор психологічних наук, доцент, завідувач кафедри загальної та практичної психології ніжинського державного університету імені миколи гоголя. Статтю подано до друку 10.04.2015. Удк 159.9. І. М. Ревякіна, є.к. курбанова, 2015 р. І. М. Ревякіна, є. К. Курбанова (м. Київ) психологічні осо{бливості прояву акцентуацій характеру та їх вплив на процес самореалізації в юнацькому віці
24. Пірен м. І. Конфліктологія : підручник / м. І. Пірен. — київ : мауп, 2003. — 360 с
25. Подмазін с.і. роль установки у формуванні та виявленні акцентуйованих рис характеру у підлітків / под ред. Ю.з.гільбуха. - к.:1994. – 87с.
26. Психодіагностика особливостей характеру майбутнього педагога: метод. Рек. / наталія павлик. – к.: логос, 2013. – 48 с. – бібліогр.: с. 47-48.

27. Психологічні особливості професійно зумовлених акцентуацій рятувальників : монографія / е.і. михлюк, л.а. перелигіна, н.є. афанасьєва. – харків : видавництво «точка», 2018. – 184 с.

28. Ревякіна і. М; курбанова, є.к. психологічні особливості прояву акцентуацій характеру та їх вплив на процес самореалізації в юнацькому віці // науковий часопис національного педагогічного університету імені м. П. Драгоманова : збірник наукових праць. Вид-во нпу ім. М. П. Драгоманова, 2015. - серія 12 : психологічні науки, вип. 1 (46). - с. 235-241

29. Русіна н.с. вплив акцентуацій характеру на поведінку підлітків / с.м. русіна, н.с. карвацька, в.і. курик // клінічна та експериментальна патологія. – 2016. – т. XV, № 2 (56). – ч. 1. – с. 138–140

30. Столяренко о. Б. Психологія особистості. Навч. Посіб. – к.: центр учбової літератури, 2012. – 280 с.

31. Теорія і практика психологічної допомоги та реабілітації: підручник. Вид. 2-ге, доп. / кол. Авт. ; за заг. Ред. Василя осьодла. – київ : нуоу імені івана черняхівського, 2020. – 484 с.

32. Ткачова, м. С. (2024). Вплив оптимізму та песимізму на взаємостосунки осіб юнацького віку.

33. Цилінської, в., багрій, в., & угрин, о. Особливості навчальної успішності студентів з різними акцентуаціями характеру.

34. Шеленкова, н., & гудкова, о. Характер як предмет наукового дослідження: історія, структура, акцентуації. *Редакційна колегія*, 101

ДОДАТОК 1

Тестовий матеріал (питання) опитувальника дослідження акцентуації характеру
(Х. Шмішек)

1. У Вас переважно веселий та безтурботний настрій?
2. Ви чутливі до образ?
3. Чи буває так, що у Вас на очі навертаються сльози в кіно, театрі, бесіді і т.д.?
4. Зробивши щось, Ви сумніваєтесь, чи все зроблено правильно, і не заспокоїтесь доти, доки не переконаєтесь ще раз в тому, що все зроблено правильно?
5. В дитинстві Ви були таким же сміливим, як всі Ваші однолітки?
6. Чи часто у Вас різко змінюється настрій: від стану безпричинної радості до огиди до життя, до себе?
7. Звичайно Ви в центрі уваги компанії?
8. Чи буває так, що Ви безпричинно знаходитесь в такому поганому настрої, що з Вами краще не розмовляти?
9. Ви серйозна людина?
10. Здатні Ви захоплюватись, милуватися чим-небудь?
11. Чи завзяті Ви?
12. Ви швидко забуваєте, якщо Вас хтось образив?
13. Чи м'якосердий Ви?
14. Коли Ви кидаєте лист в поштову скриньку, чи перевіряєте Ви й проводите рукою по отвору скриньки, що лист потрапив до неї?
15. Чи прагнете Ви завжди бути в рядах кращих працівників?
16. Чи бувало Вам страшно в дитинстві під час грози або в разі зустрічі з незнайомою собакою (а можливо таке почуття буває й тепер, у зрілому віці)?
17. Чи прагнете Ви в усьому і всюди підтримувати порядок?

18. Чи залежить Ваш настрій від зовнішніх обставин?
19. Чи люблять Вас Ваші знайомі?
20. Чи часто у Вас буває почуття внутрішнього неспокою, почуття можливої біди, неприємностей?
21. У Вас часто дещо пригнічений настрій?
22. Чи бували у Вас хоча б один раз істерика або нервовий зрив?
23. Чи важко Вам довго всидіти на одному місці?
24. Якщо з Вами несправедливо поступили, чи будете енергійно відстоювати свої інтереси?
25. Чи можете Ви зарізати курку або вівцю?
26. Чи дратує Вас, якщо вдома занавіска або скатертина висять нерівно, і Ви відразу намагаєтесь поправити їх?
27. У дитинстві Ви боялись залишатись одні вдома?
28. Часто у Вас бувають коливання настрою без причин?
29. Чи завжди Ви прагнули бути достатньо сильним працівником в своїй професії?
30. Чи швидко Ви починаєте сердитись чи гніватись?
31. Чи можете Ви бути абсолютно безтурботним, веселим?
32. Буває так, що почуття повного щастя буквально пронизує Вас?
33. Як Ви думаєте, вийшов би з Вас ведучий гумористичної вистави?
34. Ви звичайно викладаєте свою думку людям досить відверто й прямо без натяку?
35. Вам важко переносити вид крові? Чи не викликає це у Вас неприємних почуттів?
36. Чи любите Ви роботу з високою особистою відповідальністю?
37. Чи схильні Ви захистити людей, до яких виявляють несправедливість?

38. В темний підвал Вам важко й страшно спускатись?
39. Чи віддасте Ви перевагу такій роботі, коли діяти потрібно швидко, а вимоги до якості виконання невисокі?
40. Чи товариський Ви?
41. В школі Ви охоче декламували вірші?
42. Чи втікали Ви в дитинстві з дому?
43. Чи здається Вам життя важким?
44. Буває так, що після конфлікту, образи Ви були до того вражені, що йти на роботу здавалось просто нестерпним?
45. Можна сказати, що в разі негараздів Ви не втрачаєте почуття гумору?
46. Зробили б Ви першим кроки до примирення, якщо Вас хто-небудь образив?
47. Ви дуже любите тварин?
48. Чи повертаєтесь Ви, щоб впевнитись, що залишили домівку чи робоче місце в такому стані, що там нічого не скоїться?
49. Чи переслідує Вас іноді неясна думка, що з Вами й Вашими близькими може скоїтись щось страшне?
50. Вважаєте Ви, що Ваш настрій дуже змінний?
51. Вам Важко доповідати (виступати) на сцені перед великою кількістю людей?
52. Ви можете вдарити того, хто Вас образив?
53. У Вас дуже велика потреба в спілкуванні з іншими людьми?
54. Ви належите до тих, хто при будь-яких розчаруваннях впадає у глибокий відчай?
55. Вам подобається робота, що потребує енергійної організаторської діяльності?
56. Чи наполегливо Ви добиватиметесь своєї мети, якщо на шляху до неї

знадобиться долати безліч перешкод?

57. Чи може трагічний фільм зворушити Вас так, що на очах виступають сльози?

58. Часто Вам буває важко заснути через те, що проблеми минулого дня чи майбутнє весь час крутяться в думках?

59. В школі Ви іноді підказували своїм товаришам чи давали списати?

60. Чи потрібна Вам велика напруга волі, щоб пройти одному через кладовище?

61. Чи ретельно Ви слідкуєте за тим, щоб кожна річ у Вашій квартирі була тільки на одному й тому самому місці?

62. Чи буває так, що перед сном Ви в доброму настрої, а наступного дня встаєте в пригніченому на декілька годин стані?

63. Чи легко Ви звикаєте до нових ситуацій?

64. Чи бувають у Вас головні болі?

65. Ви часто смієтесь?

66. Чи можете Ви бути ввічливим навіть з тим, кого Ви явно не цінуєте, не любите, не поважаєте?

67. Ви рухлива людина?

68. Ви дуже переживаєте через несправедливість?

69. Ви настільки любите природу, що можете називати її другом?

70. Виходячи з дому або лягаючи спати, перевіряєте Ви, чи закрили газ, вимкнули світло, закрили двері?

71. Ви дуже боязливі?

72. Чи змінюється Ваш настрій під впливом алкоголю?

73. У вашій молодості Ви з задоволенням приймали участь у художній самодіяльності?

74. Ви розцінюєте життя дещо песимістично, без передчуття радощів?

75. Чи часто Вас тягне подорожувати?
76. Чи може Ваш настрій змінитись так різко, що Ваш стан радощів раптово стане похмурим та пригніченим?
77. Чи легко Вам вдається підняти настрій друзям?
78. Чи довго Ви переживаєте образу?
79. Чи довгий час Ви переживаєте горе інших людей?
80. Чи часто, будучи школярем, Ви переписували сторінку в зошиті, якщо випадково ставили в ній пляму?
81. Чи ставитесь Ви до людей скоріше з недовірою й обережністю, ніж з добротою?
82. Чи часто Ви бачите жахливі сни?
83. Чи буває так, що Ви остерігаєтесь того, що кинетесь під поїзд або, коли стоїте біля вікна багатоповерхового будинку, раптово випадете?
84. У веселій компанії Ви звичайно веселі?
85. Здатні Ви відволікатись від важких проблем, які потребують рішень?
86. Ви стаєте менш стриманим і відчуваєте себе вільніше коли приймаєте алкоголь?
87. В бесіді Ви скупі на слова?
88. Якщо Вам необхідно було б грати на сцені, Ви змогли б так увійти в роль, щоб забути про те, що це тільки гра?

ДОДАТОК 2

Тестовий матеріал (питання) методики стратегія поведінки особистості в конфліктній ситуації (К. Томаса)

- 1 а) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.
б) Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджуємося.
- 2.а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.
б) Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних.
- 3.а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
б) Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки.
4. а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.
б) Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. а) Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся знайти підтримку в іншого.
б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження.
6. а) Я намагаюся уникнути прикромців.
б) Я намагаюся досягти свого.
7. а) Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно.
б) Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого.

8. а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.

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

б) Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого.

10.а) Я наполегливо прагну досягти свого.

б) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

11.а) Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.

б) Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.

12.а) Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки.

б) Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч.

13.а) Я пропоную серединну позицію.

б) Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму.

14.а) Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди.

б) Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.

15.а) Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.

б) Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.

16.а) Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.

б) Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції.

17.а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.

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

б) Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч.

19.а) Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання.

б) Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб згодом розв'язати його остаточно.

20.а) Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

б) Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох.

21.а) Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

б) Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.

22.а) Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини.

б) Я відстоюю свої бажання.

23.а) Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

б) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

24.а) Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагатимуся йти назустріч його бажанням.

б) Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу.

25.а) Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.

б) Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

26.а) Я пропоную серединну позицію.

б) Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

27.а) Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки.

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

28.а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого.

29.а) Я пропоную серединну позицію.

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

30.а) Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого.

б) Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху.

ДОДАТОК 3

Тестовий матеріал (питання) до шкали оптимізму і активності, AOS

1. Я люблю слухати гучну (енергійну) музику.
2. Я думаю, що моїх життєвих цілей занадто важко досягти.
3. Мені подобаються ситуації з деякою часткою невизначеності, коли я не знаю, що буде зі мною далі.
4. Я люблю кидати виклик долі.
5. Доля більш несправедлива до мене, ніж до інших.
6. У мене стільки енергії, що я не можу навіть два години просидіти без діла.
7. Я менш щасливий (а), ніж інші.
8. Мене дратують обережні (повільні або надмірно невпевнені) люди.
9. В даний час неможливо вірити у щось добре.
10. Мені подобається змагатися.
11. Я легко і з задоволенням спілкуюся з людьми протилежної статі.
12. Мене лякає моє майбутнє.
13. Я думаю, що в людях більше поганого, ніж хорошого.
14. Мені подобається відчувати гострі відчуття (бути в ситуаціях, пов'язаних з певним ризиком, екстремальні види спорту).
15. У мене життєрадісний, піднесений настрій.

ДОДАТОК 4

		Гіпертимний	Тривожний	Дистимічний	Педантичний
Гіпертимний	Корреляція Пирсона	1	-,409**	-,535**	-,309*
	Знч.(2-сторон)		,003	,000	,029
	N	50	50	50	50
Тривожний	Корреляція Пирсона	-,409**	1	,542**	,305*
	Знч.(2-сторон)	,003		,000	,031
	N	50	50	50	50
Дистимічний	Корреляція Пирсона	-,535**	,542**	1	,253
	Знч.(2-сторон)	,000	,000		,076
	N	50	50	50	50
Педантичний	Корреляція Пирсона	-,309*	,305*	,253	1
	Знч.(2-сторон)	,029	,031	,076	
	N	50	50	50	50
Збудливий	Корреляція Пирсона	-,029	,108	,112	,017
	Знч.(2-сторон)	,843	,456	,437	,909
	N	50	50	50	50
Емотивний	Корреляція Пирсона	-,183	,334*	,200	,044
	Знч.(2-сторон)	,203	,018	,164	,761
	N	50	50	50	50
Застраглий	Корреляція Пирсона	-,166	,126	,180	,058
	Знч.(2-сторон)	,250	,381	,211	,690
	N	50	50	50	50
Демонстративний	Корреляція Пирсона	,601**	-,354*	-,501**	-,246
	Знч.(2-сторон)	,000	,012	,000	,085
	N	50	50	50	50
Циклотимічний	Корреляція Пирсона	,020	,205	,119	,169
	Знч.(2-сторон)	,891	,153	,412	,240
	N	50	50	50	50
Екзальтований	Корреляція Пирсона	-,126	,502**	,208	,165
	Знч.(2-сторон)	,383	,000	,148	,253
	N	50	50	50	50
Суперництво	Корреляція Пирсона	-,030	-,101	-,204	-,012
	Знч.(2-сторон)	,834	,484	,155	,931
	N	50	50	50	50
Співпраця	Корреляція Пирсона	,237	-,118	-,140	-,102
	Знч.(2-сторон)	,098	,416	,331	,482
	N	50	50	50	50
Компроміс	Корреляція Пирсона	,267	,008	-,113	-,101
	Знч.(2-сторон)	,061	,958	,435	,487
	N	50	50	50	50

		Збудливий	Емотивний	Застраглий	Демонстративний
Гіпертимний	Корреляція Пирсона	-,029	-,183	-,166	,601**
	Знч.(2-сторон)	,843	,203	,250	,000
	N	50	50	50	50
Тривожний	Корреляція Пирсона	,108	,334*	,126	-,354*
	Знч.(2-сторон)	,456	,018	,381	,012
	N	50	50	50	50
Дистимічний	Корреляція Пирсона	,112	,200	,180	-,501**
	Знч.(2-сторон)	,437	,164	,211	,000
	N	50	50	50	50
Педантичний	Корреляція Пирсона	,017	,044	,058	-,246
	Знч.(2-сторон)	,909	,761	,690	,085
	N	50	50	50	50
Збудливий	Корреляція Пирсона	1	,217	,374**	-,041
	Знч.(2-сторон)		,131	,007	,779
	N	50	50	50	50
Емотивний	Корреляція Пирсона	,217	1	,261	,015
	Знч.(2-сторон)	,131		,067	,918
	N	50	50	50	50
Застраглий	Корреляція Пирсона	,374**	,261	1	-,109
	Знч.(2-сторон)	,007	,067		,452
	N	50	50	50	50
Демонстративний	Корреляція Пирсона	-,041	,015	-,109	1
	Знч.(2-сторон)	,779	,918	,452	
	N	50	50	50	50
Циклотимічний	Корреляція Пирсона	,250	-,053	,048	,121
	Знч.(2-сторон)	,080	,714	,738	,401
	N	50	50	50	50
Екзальтований	Корреляція Пирсона	,161	,071	,015	-,011
	Знч.(2-сторон)	,265	,623	,916	,941
	N	50	50	50	50
Суперництво	Корреляція Пирсона	,210	,082	,159	,262
	Знч.(2-сторон)	,143	,569	,271	,066
	N	50	50	50	50
Співпраця	Корреляція Пирсона	,278	,011	,326*	,226
	Знч.(2-сторон)	,050	,937	,021	,114
	N	50	50	50	50
Компроміс	Корреляція Пирсона	-,062	-,076	-,169	-,100
	Знч.(2-сторон)	,670	,600	,242	,488
	N	50	50	50	50

		Циклотимічний	Екзальтований	Суперництво
Гіпертимний	Корреляція Пирсона	,020	-,126	-,030
	Знч.(2-сторон)	,891	,383	,834
	N	50	50	50
Тривожний	Корреляція Пирсона	,205	,502**	-,101
	Знч.(2-сторон)	,153	,000	,484
	N	50	50	50
Дистимічний	Корреляція Пирсона	,119	,208	-,204
	Знч.(2-сторон)	,412	,148	,155
	N	50	50	50
Педантичний	Корреляція Пирсона	,169	,165	-,012
	Знч.(2-сторон)	,240	,253	,931
	N	50	50	50
Збудливий	Корреляція Пирсона	,250	,161	,210
	Знч.(2-сторон)	,080	,265	,143
	N	50	50	50
Емотивний	Корреляція Пирсона	-,053	,071	,082
	Знч.(2-сторон)	,714	,623	,569
	N	50	50	50
Застраглий	Корреляція Пирсона	,048	,015	,159
	Знч.(2-сторон)	,738	,916	,271
	N	50	50	50
Демонстративний	Корреляція Пирсона	,121	-,011	,262
	Знч.(2-сторон)	,401	,941	,066
	N	50	50	50
Циклотимічний	Корреляція Пирсона	1	,286*	,016
	Знч.(2-сторон)		,044	,911
	N	50	50	50
Екзальтований	Корреляція Пирсона	,286*	1	,037
	Знч.(2-сторон)	,044		,801
	N	50	50	50
Суперництво	Корреляція Пирсона	,016	,037	1
	Знч.(2-сторон)	,911	,801	
	N	50	50	50
Співпраця	Корреляція Пирсона	-,036	-,109	,005
	Знч.(2-сторон)	,805	,451	,971
	N	50	50	50
Компроміс	Корреляція Пирсона	-,053	,016	-,430**
	Знч.(2-сторон)	,713	,914	,002
	N	50	50	50

		Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
Гіпертимний	Корреляція Пирсона	,237	,267	-,257	-,278
	Знч.(2-сторон)	,098	,061	,071	,051
	N	50	50	50	50
Тривожний	Корреляція Пирсона	-,118	,008	,144	,285*
	Знч.(2-сторон)	,416	,958	,317	,045
	N	50	50	50	50
Дистимічний	Корреляція Пирсона	-,140	-,113	,174	,441**
	Знч.(2-сторон)	,331	,435	,226	,001
	N	50	50	50	50
Педантичний	Корреляція Пирсона	-,102	-,101	,178	,095
	Знч.(2-сторон)	,482	,487	,217	,511
	N	50	50	50	50
Збудливий	Корреляція Пирсона	,278	-,062	-,134	-,338*
	Знч.(2-сторон)	,050	,670	,355	,016
	N	50	50	50	50
Емотивний	Корреляція Пирсона	,011	-,076	,107	-,057
	Знч.(2-сторон)	,937	,600	,458	,694
	N	50	50	50	50
Застраглий	Корреляція Пирсона	,326*	-,169	-,233	-,204
	Знч.(2-сторон)	,021	,242	,103	,156
	N	50	50	50	50
Демонстративний	Корреляція Пирсона	,226	-,100	-,234	-,300*
	Знч.(2-сторон)	,114	,488	,101	,034
	N	50	50	50	50
Циклотимічний	Корреляція Пирсона	-,036	-,053	,001	,061
	Знч.(2-сторон)	,805	,713	,994	,675
	N	50	50	50	50
Екзальтований	Корреляція Пирсона	-,109	,016	-,025	,188
	Знч.(2-сторон)	,451	,914	,863	,191
	N	50	50	50	50
Суперництво	Корреляція Пирсона	,005	-,430**	-,386**	-,646**
	Знч.(2-сторон)	,971	,002	,006	,000
	N	50	50	50	50
Співпраця	Корреляція Пирсона	1	-,066	-,527**	-,396**
	Знч.(2-сторон)		,650	,000	,004
	N	50	50	50	50
Компроміс	Корреляція Пирсона	-,066	1	-,163	,082
	Знч.(2-сторон)	,650		,258	,571
	N	50	50	50	50

		Гіпертимний	Тривожний	Дистимічний	Педантичний
Уникнення	Корреляція Пірсона	-,257	,144	,174	,178
	Знч.(2-сторон)	,071	,317	,226	,217
	N	50	50	50	50
Пристосування	Корреляція Пірсона	-,278	,285*	,441**	,095
	Знч.(2-сторон)	,051	,045	,001	,511
	N	50	50	50	50

Корреляції

		Збудливий	Емотивний	Застраглий	Демонстративний
Уникнення	Корреляція Пірсона	-,134	,107	-,233	-,234
	Знч.(2-сторон)	,355	,458	,103	,101
	N	50	50	50	50
Пристосування	Корреляція Пірсона	-,338*	-,057	-,204	-,300*
	Знч.(2-сторон)	,016	,694	,156	,034
	N	50	50	50	50

Корреляції

		Циклотимічний	Екзальтований	Суперництво
Уникнення	Корреляція Пірсона	,001	-,025	-,386**
	Знч.(2-сторон)	,994	,863	,006
	N	50	50	50
Пристосування	Корреляція Пірсона	,061	,188	-,646**
	Знч.(2-сторон)	,675	,191	,000
	N	50	50	50

Корреляції

		Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
Уникнення	Корреляція Пірсона	-,527**	-,163	1	,296*
	Знч.(2-сторон)	,000	,258		,037
	N	50	50	50	50
Пристосування	Корреляція Пірсона	-,396**	,082	,296*	1
	Знч.(2-сторон)	,004	,571	,037	
	N	50	50	50	50

** . Корреляція значима на рівні 0.01 (2-сторон.).

* . Корреляція значима на рівні 0.05 (2-сторон.).