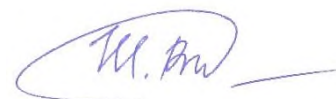


Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Факультет психології
Кафедра загальної психології

ДИПЛОМНА РОБОТА
СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ ЗАЛЕЖНО
ВІД АКЦЕНТУАЦІЇ ХАРАКТЕРУ
на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня
«бакалавр» за спеціальністю «Психологія»

студентки ОР «бакалавр»
факультету психології
спеціальності 053 «Психологія»
Брень Марії Олегівни



Науковий керівник:
кандидат психологічних наук
Абрамов Володимир Володимирович

Допущено до захисту в ДЕК
Кафедрою загальної психології
Протокол № _____ від _____
завідувач кафедри загальної психології
кандидат психологічних наук, доцент
Юрчинська Ганна Кирилівна

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ПОНЯТТЯ АКЦЕНТУАЦІЇ ХАРАКТЕРУ ОСОБИСТОСТІ, ТОБТО ПСИХОТИПІВ, ТА СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ	
1. 1.Підходи до вивчення акцентуацій характеру.....	5
1. 2.Поняття конфлікту в психології	14
1. 3.Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях.....	15
1. 4. Теоретична модель взаємозв'язку акцентуацій характеру зі стратегіями поведінки у конфліктних ситуаціях.....	18
1.5. Висновки до першого розділу.....	20
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ	
2.1 Опитувальник Леонгарда-Шмішека.....	22
2.2.Тест на поведінку в конфліктних ситуаціях Томаса-Кілмана.....	22
РОЗДІЛ 3. ТИПИ АКЦЕНТУАЦІЇ ХАРАКТЕРУ ТА СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТІ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ОСОБЛИВОСТІ.....	25
ВИСНОВКИ.....	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	46

ВСТУП

Актуальність дослідження. Посилення інтенсивності комунікаційних процесів у сучасному суспільстві, прискорення темпу життя, нестабільність та трансформації у сучасному українському та світовому суспільстві зумовлюють тиск на індивідуальні ресурси та вимагають навичок вирішення конфліктних ситуацій, що невідворотно постають. Кожна людина має свої посилені, яскраво виражені риси характеру, що можна іншими словами назвати «акцентуацією характеру» (К. Леонгард, А. Є. Лічко, Г. Шмішек). Спосіб поведінки та власне життя особистості тісно пов'язані з типом акцентуації. Акцентуація характеру має вагомий вплив у різних сферах життя особистості: у навчанні, роботі, відносинах (І. Зозуля, О. Герман). Також врахування психологічних аспектів акцентуації характеру є важливим у питанні використання стратегій поведінки саме у конфліктних ситуаціях – у дослідженні теоретичному та практичному.

Разом з тим недостатньо дослідженою є проблема стратегій поведінки у конфлікті у особистостей з певними акцентуйованими рисами характеру.

Метою роботи є дослідження зв'язку акцентуацій характеру особистості зі стратегіями поведінки у конфліктних ситуаціях.

Завдання дослідження такі:

1) Проаналізувати теоретико-методологічні підходи до вивчення поняття акцентуації характеру особистості та стратегій поведінки особистості в конфліктних ситуаціях;

2) Побудувати теоретичну модель акцентуйованих рис у конфліктних ситуаціях;

3) Визначити стратегії поведінки у осіб з різним типом акцентуації.

Об'єктом дослідження поведінка особистості у конфліктній ситуації.

Предмет дослідження – стратегії поведінки у конфліктній ситуації залежно від акцентуації характеру.

Методи наукового дослідження. Теоретичні: аналіз наукових джерел, типологізація, синтез. Емпіричні: опитувальник Леонгарда-Шмішека, тест на поведінку у конфліктних ситуаціях Томаса-Кілмана.

Елементи наукової новизни та теоретична значущість роботи полягає у тому, що з'ясовано взаємозв'язок між наявним типом акцентуації особистості та поведінкою у конфліктних ситуаціях.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що види опитувальників, котрими послуговувалися у даній роботі, можуть використовуватися у діяльності психолога, у загальноосвітніх навчальних закладах, у закладах вищої освіти, у інших державних та приватних установах для виявлення типу акцентуації та конфліктності у групи індивідів, а також для виокремлення найчастіше уживаних особою стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях.

Надійність та достовірність результатів. Дане дослідження – теоретичне та практичне – було здійснено чесним шляхом, і йому можна довіряти: воно відповідає усім вимогам проведення, опрацювання, аналізу та інтерпретації.

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ПОНЯТТЯ АКЦЕНТУАЦІЙ ХАРАКТЕРУ ОСОБИСТОСТІ, ТОБТО ПСИХОТИПІВ, ТА СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

1. 1. Підходи до вивчення акцентуацій характеру

Карл Леонгард у дослідженні поняття акцентуації особистості вважав, що, притримуючись лише теоретичних засад чи лише експериментальних дослідів, неможливо досягнути належну глибину при вивченні саме структури особистості фактично. Тому при написанні книги «Акцентуовані особистості» Карл Леонгард надавав багато прикладів та описів людей, взаємин, особливостей та конфліктів людей по відношенню до оточуючого світу [11, с. 6].

Людина від іншої людини відрізняється індивідуальними рисами, різницею у розвитку, що пов'язана в принципі з життям особистості. Також Карл Леонгард зазначає, що поведінка особи залежить ще від того, у якій родині росла та виховувалася дитина, у якому оточенні, школі та університеті розвивалась, ким стала працювати, а також з ким віддає перевагу у спілкуванні [11, с.7]. Автор пише, що й професію особистість обирає через свої індивідуальні прихильності.

Індивідуальні риси особистості не є нескінченними, тому й Карл Леонгард виділив дванадцять типів акцентуації характеру. Основні риси, котрі визначають особистість, а також характер людини, є численними, але й їх не можна вважати необмеженими. Варто зазначити, що типи акцентуацій характеру поділяються К. Леонгардом за принципом акцентуації рис, або характеру, або темпераменту. Акцентуація характеру – це крайні варіанти норми, при яких окремі риси характеру надмірно посилені. Отже, переходячи до акцентуації характеру особистості можна виділити наступні типи:

1) *Демонстративний тип*, або іншими словами, – *истеричний тип* – має аномальну схильність до «витіснення». Відходячи від положень З. Фрейда щодо «витіснення», треба зазначити, що будь-яка людина може

витіснити зі своєї пам'яті, викреслити, але, натомість, не стерти певні спогади. Однак, ці витіснені знання нікуди не зникають, тому ігнорувати їх не можна. У демонстративного типу ця риса відхиляється від звичної норми: як пише К. Леонгард «вони можуть зовсім «забути» про те, чого не бажають знати, вони здатні брехати, зовсім не розуміючи, що брешуть» [11, с. 71]. Звичайна людина буде сприймати «істерика» як брехуна та симулянта. І. Зозуля у своїй статті «Акцентуації характеру особистості» зазначає, що особи з демонстративним типом акцентуації характеру прагнуть завжди знаходитися у центрі уваги, вони мають завищену самооцінку та приймають бажане за дійсне [8, с. 1]. Як пише О. Герман у статті «Особливості прояву конфліктних форм поведінки особистості з вираженими акцентуаціями рис характеру», «істерики» захоплюють людей акторським хистом, ввічливістю та неординарністю [4, с. 47]. Окрім цього особистості демонстративного типу мають риси, котрі відштовхують та відражають від них оточуючих: це егоїзм, схильність до інтриг та пліток, брехливість, хвалькуватість, необдумані вчинки, а також ухилення від роботи чи обов'язків. Переходячи таким особистостям дорогу, зазвичай наражаєшся на істеричний конфлікт [4, с. 47].

Більш того, демонстративний тип, окрім витіснення спогадів про щось, може вдатися до витіснення фізичного болю – наприклад, така особистість може не відчувати болю, якщо вколе себе голкою [11, с. 72]. На останок про істеричний тип хочеться навести цитату К. Леонгарда: «Вони брешуть з невинним виразом обличчя, говорять зі співрозмовником по-товариськи, просто та правдиво. Невимушеність їх поведінки пояснюється тим, що запекла брехня для істерика в момент спілкування стає істиною» [11, с. 72];

2) *Педантичний тип* на противагу демонстративному практично не має механізму «витіснення». Цей тип дуже зважений – перед початком дій педантичний тип (чи «ананкаст», як називає його К. Леонгард: від «ананкастична психопатія» – психопатія, що характеризується делікатністю, совісністю та тривожно-помисливістю; але це трохи різні речі: педантичним типом ми називаємо людину з такою акцентуацією характеру, натомість

ананкастом – особу, у кого педантизм є не просто рисою характеру) має довести собі, перепроверити, що кращого рішення, аніж придумав він, не існує. Як зазначає К. Леонгард, ананкаст не може витіснити сумніви, і це сповільнює його дії.

Отже, педантичному типу належать нерішучість, добросовісність у виконанні роботи, дбайливість щодо власного здоров'я, «загрузання» у дрібницях. Цей тип приваблює оточуючих охайністю, сумлінністю, рівним настроєм, серйозністю, надійністю у справах та почуттях, але їх відштовхує занудливість, перекладання важливо рішення на будь-кого, формалізм.

Ананкаста можна розрізнити за такою поведінкою: нав'язливі перевірки – особа перевіряє, чи закриті двері квартири, чи вимкнута праска з розетки, навіть якщо вже відійшли від дому, скрупульозність – тривале приготування їжі, прибирання домівки та миття посуду, іпохондрія; ананкаст не може виконувати відповідальну роботу на відміну від педантичного типу, бо з підвищеним рівнем відповідальності зростає і його нерішучість [11, с. 102-118];

3) *Застряглий тип, чи параноїчний*, має за основу патологічну стійкість афекту, тобто афект (наприклад, образа чи гнів) тримається набагато довше, ніж у інших осіб. Застрягаючий тип особистості описують найчастіше як злопам'ятних або мстивих людей, бо вони не забувають особистісні образи (егоїстичний афект).

Зарозумілість та самовпевненість також проявляються у цього типу при успіху. Марнославство є особливо яскравою рисою застряглого типу – вона супроводжується самовпевненістю та жадністю до компліментів. Спостерігається тенденція «розкачування» від невдач до успіхів (може бути наслідком «маятникового виховання»). Особа із застряглим типом акцентуації також має таку рису як підозрілість – у неї підозрілість має всеохоплюючий характер.

Акцентуація застряглого типу може розвиватися як у позитивному, так і у негативному ключі. Наростаючий рівень афекту призводить до

параноїчних ідей, що є негативним наслідком. Параноїчний афект може розвиватися через ревності у застряглого типу [11, с. 118-138].

Отже, застряглий тип за класифікацією К. Леонгарда можна охарактеризувати таким чином: злопам'ятність, стійкість афекту, зациклення на власних інтересах, марнославство, самовпевненість, ревнивість, підозрілість. У конфліктах найчастіше бувають сильною, активною стороною; у них є чітке розмежування друзів та ворогів [4, с. 45];

4) *Збудливий тип* керується інстинктами, потягами та неконтрольованими спонуканнями, а не логічним підходом до вирішення будь-яких питань. Збудливий тип не приймає до уваги те, що підказує йому розум, як пише К. Леонгард.

Цей тип реагує на будь-який подразник дуже емоційно та імпульсивно, вступити у конфлікт такій особі нічого не варте. Збудливий тип відкрито заявляє про своє негативне ставлення, про свої вимоги, не соромиться гнівної міміки та слів роздратування. Особа збудливого типу часто змінює місце роботи через свої дорікання на те, що їм не подобається (зарплатня, колектив, організаційні моменти, ставлення до неї – особи збудливого типу).

У стані гніву така особа не любить обмінюватися поглядами та думками щодо певного питання, і тому часто після своєї думки вдається до бійки, а то й замість слів. Можна помітити, що цим особам потрібна фізична розрядка (наприклад, для них найкраща робота – це фізична робота, де працює тіло, а не мозок).

Посеред хронічних алкоголіків можна знайти чимало осіб із збудливим типом акцентуації, бо за бажання випити вони не думають про наслідки чи небезпеку. Тож можна сказати, що моральні норми у них відсутні – людина здатна на підлі вчинки.

К. Леонгард зауважує, що збудливий тип має сповільнений тип мислення, тобто іншим іноді треба вдаватися до детальних роз'яснень для правильного розуміння. Якщо дати слово збудливому типу, то він буде приділяти увагу подробицям, відходячи від суті розмови. Натомість фізичний

стан у них добрий, часто вони мають атлетичну статуру. При підвищеній акцентуації розвивається епілептична психопатія [11, с. 138-156].

Таким чином, збудливий тип має такі риси: дратівливість, імпульсивність, схильність до лайки чи навпаки мовчання, туподумність, керування потягами. Такі люди часто входять у конфліктну ситуацію, нерідко вирішуючи її бійкою;

5) *Гіпертимний тип* можна охарактеризувати так: оптимістично налаштована особа, котра завжди прагне чимось зайняти руки. Такі особи майже завжди у гарному настрої, а смуток вони швидко долають. Гіпертимний тип досягає успіхів у творчості та на роботі через жадобу до діяльності. Ця особа є чудовим співрозмовником: вони усіх розважають та знаходяться у центрі уваги. Вони можуть балакати без упину, аби тільки були слухачі. З такою людиною ніколи не буває сумно.

Через підвищену акцентуацію особа гіпертимного типу набуває гіпоманіакального стану. Вона не звертає уваги на етичні норми суспільства, а жадоба до діяльності до позитивного не призводить: особа хватається за усе, але нічого не доводить до логічної кінцівки [11, с. 176-182].

Отже, особа з гіпертимним типом темпераменту є веселою, енергійною, оптимістичною, балакучою та цікавою, з безліччю ідей, жагою до діяльності та потягом до авантур. Але оточуючим не подобається легковажність, схильність до аморальних вчинків та несерйозне ставлення до буденних обов'язків [4, с. 46];

6) *Дистимічний тип* є протилежним гіпертимному. Дистимічна особа майже завжди серйозно та меланхолійно налаштована, вона частіше помічає похмурі та сумні сторони життя, аніж позитивні та радісні. Ті події, котрі сильно вразять дистимічний тип, можуть довести особу до реактивної депресії (зазвичай за умови, що акцентуація підвищена – субдепресивний темперамент). Також через такі особливості характеру дистимічний тип ніколи не заведе першим розмову, не буде активним співбесідником – він може лишень вставити декілька фраз після пауз. Також варто зазначити, що

серйозні погляди на життя у дистимічного типу стоять поряд із стійкою етичною позицією [11, с. 176-186].

Отже, дистимічний тип є пасивним у своїх діях, має сповільнене мислення та похмуру налаштованість, що разом дає відсутність бажання вступати у розмову. Песимістична установка заважає дистимічному типові проживати своє життя у задоволенні. Саме зміна звичного способу життя (наприклад, зміна роботи) негативно впливає на таких осіб. Цей тип нечасто вступає у конфлікти, але якщо і вступили, то займають завжди пасивну роль [4, с. 46];

7) *Циклоїдний чи афективно-лабільний тип* – це особи, для котрих характерна зміна гіпертимних та дистимічних станів. У зв'язку з різними подіями на перший план виходить той чи інший стан. Наприклад, негативні та сумні події викликають скачок дистимічного стану: особа впадає у меланхолію, сповільнюється не тільки тіло, а ще й мислення. На противагу – радісні події викликають гіпертимний стан, що за собою веде жагу до діяльності, підвищену говірливість, утворення нових ідей.

Даний темперамент має паралель із психічним захворюванням – маніакально-депресивним психозом, котрий також проходить між двома полюсами [11, с. 186-189].

Отже, афективно-лабільний тип є дуже мінливим – настрої змінюється від піднесеного до пригніченого у край непередбачувано. У такої особи поєднані гіпертимний та дистимічний тип темпераменту [4, с. 46];

8) *Афективно-екзальтований тип* має різке коливання настрою – як пише К. Леонгард це «темперамент тривоги та щастя» [11, с. 189]. Афективно-екзальтована особа реагує на життя більш бурхливо, аніж всі інші. Їхнє зовнішнє проявлення реакцій виділяється інтенсивністю, тобто афективно-екзальтована особи однаково легко входять у стан захвату та позитиву від радісних подій і у стан відчаю від негативних подій.

Підвищена вразливість з приводу сумних фактів є іншою стороною цього типу особистості і є доволі логічною: у край емоційна людина є

вразливою. Тут присутні жалість та співчуття до хворих тварин, безхатків – і ці відчуття доводять афективно-екзальтовану особу до відчаю. Легке розчарування, котре інші забувають на наступний день, така особистість буде ще довго оплакувати. Також у такого типу відчуття страху посилене: з наростанням реакції помітні фізичні прояви – наприклад, тремтіння та холодний піт.

Варто зазначити, що даний темперамент мають більшість художників, артистів, письменників та поетів, і саме через свою підвищену вразливість вони творять [11, с. 189-194].

Таким чином, афективно-екзальтований тип акцентуації характеризується мінливим настроєм особи, балакучістю, відсутністю концентрації. Присутні риси альтруїзму, творчого обдарування, яскравості та бурхливості почуттів, що подобається оточуючим людям у цьому типі. Негативними рисами є надмірна вразливість, панікерство, схильність до розпачу. Також афективно-екзальтований тип трагічно сприймає конфлікти та має схильність до невротичної депресії [4, с. 47];

9) *Тривожний тип* має підвищений рівень тривоги та страху. У дитячому віці почуття страху тривожного типу досягає критичної точки. Діти бояться засипати самотійно у кімнаті, виходити у темний коридор, лякаються собак та інших дітей. Через те, що вони бояться інших дітей, ті їх часто ображають, дразнять та переслідують. Дитина тривожного типу стає для інших «мішенню», як зазначає К. Леонгард.

У дорослому віці тривожність та страх не так кидається в очі: дорослий тривожний тип вже не боїться інших людей, але все одно так само не може відстояти себе у суперечці. Такі особи відрізняються боязливістю, у котрій є елементи покірності та приниженості [11, с. 194-198]. Також присутня полохливість, котра може бути як проявом раптового страху, так і рефлексом. К. Леонгард пише: «Чим яскравіше виділена полохливість, тим більш вірогідна супроводжуюча її підвищена збудливість автономної нервової системи, що посилює соматичну реакцію страху, котра через

систему іннервації серця може зробити страх ще більш інтенсивним» [11, с. 196]. Безпорадність є слідством страху. На фоні тривожності та страху особа часто стає іпохондриком.

Отже, підбиваючи підсумки щодо тривожного типу особистості, варто зазначити, що ці люди відрізняються заниженим фоном настрою, тривожністю, боязкістю, невпевненістю у собі, мовчазністю та пасивністю у конфліктах. Такі особи побоюються за себе та своїх близьких, сумніваються у правильності своїх дій та довго переживають свої невдачі. Ці особи самокритичні та старанні [4, с. 47];

10) *Емотивний тип* характеризується підвищеною чутливістю у духовній, гуманній сфері. Афективно-екзальтований темперамент подібний до емотивного, але емотивний тип не вдається в емоційні крайнощі – їхні емоції розвиваються з меншою швидкістю. Емотивну особу можна описати так: вразлива, чуттєва, м'якосердна. Цей тип більш жалісливий до усього, часто відчуває зворушеність, радість від споглядання творів мистецтва чи природи. Вони часто плачуть від поганої новини, трагічної кінцівки фільму чи книги, розповідаючи про це вони також плачуть. Емотивним дітям не можна читати казки з поганим кінцем. Емотивні чоловіки також часто плачуть, хоч і соромляться цього.

Через підвищену чутливість особи емотивного типу часто зазнають душевних потрясінь, що призводить до реактивної депресії. Також цей тип легко піддається емоції радості, котра охоплює особу повністю [11, с. 198-204].

Отже, емотивна персона відноситься до подій із більшою серйозністю, аніж інші типи, легко піддається радості та співчуттю. Ці особи відрізняються душевною добротою, чутливістю до оточуючого світу та альтруїзмом. Вони люблять милуватися прекрасним та проливати над цим сльози. У великих компаніях ніяково себе почувають, розкриваються із давно знайомими людьми. У конфлікти намагаються не вступати, а якщо вступили

– займають пасивну позицію, що дозволяє опонентів морально давити цю особу [4, с. 46-47];

11) *Екстравертивний або конформний тип* легко піддається впливу ззовні, є «стадною» особою. У великій компанії легко та піднесено себе відчуває, бо можна почути багато нової інформації та набалакатись з людьми. Через поверховість мислення нова інформація не піддається обробці та критичному аналізу особи такого темпераменту. Це обумовлює їхня схильність до віри у чужі слова. Усе, що поглинає ця особа з новин, від знайомих, телевізора є істиною [11, с. 231-236].

Отже, особи екстравертивного типу дуже товариські та балакучі, знаходять швидко собі знайомих та друзів обох статей. Зазвичай не мають критичного мислення та власної думки, спираються на думку «авторитетів» - чоловіка, знайомих, телевізора чи жінки у черзі на касу. Цей тип є неорганізованим. Лідерство відають іншим особам. При конфліктах вони не обдумують свої вчинки та слова [4, с. 47].

12) *Інтровертований тип* керується власною думкою, а не зовнішніми подіями, тобто на них у суспільства немає такого потужного впливу як на екстравертивний тип. Інтровертивний тип відштовхується в першу чергу від свого власного досвіду. У них є схильність до роздумів та слабка готовність до вчинків. Цей тип сповільнений та нерішучий у своїй діяльності. Яскраво виражена інтровертивність призводить до ізоляції від людей або слабким контактуванням з оточуючими. Також варто додати, що інтровертивний тип не любить великі компанії, у нього є декілька друзів, з котрими він може поділитися своїми думками, ідеями та теоріями [11, с. 236-242].

Отже, особа інтровертивного типу є замкнутою, зануреною у власні думки, вони є холодними і стриманими навіть зі своїми близькими, оточуючі люди їх часто не можуть зрозуміти. Такі особи зрідка вступають у конфліктну ситуацію, тільки за спроби іншої особи вторгнутися у їхній внутрішній світ. Людей від них відштовхує наявність власної точки зору, що відрізняється від більшості [4, с. 47];

Таким чином К. Леонгард вбачав класифікацію типів акцентуації характеру. Описуючи їх, він наводив багато прикладів хворих, з котрими мав змогу поговорити. Найчастіше у цих прикладах він описував підвищену акцентуацію. Дана класифікація К. Леонгарда дасть змогу нам надалі провести чіткий аналіз вибірки.

1.2. Поняття конфлікту в психології

Певно, кожна людина хоча б раз на тиждень стикається з конфліктними ситуаціями, – ми живемо у суспільстві, де, на жаль, конфлікти є частиною нашого буття. Кожна особа має різні стратегії поведінки у конфліктах, і це залежить від багатьох факторів, у тому числі від ступеня тривожності особистості. У соціальній психології є окремий напрямок для детального вивчення даної тематики – конфліктологія.

В. Багаева у статті “Стратегії поведінки в конфлікті” наводить таке визначення конфлікту: “Конфлікт – найбільш гострий спосіб вирішення протиріччя в інтересах, цілях, точках зору, що виникають у процесі соціальної взаємодії, котрий полягає у протидії учасників цієї взаємодії і зазвичай котрий супроводжується негативними емоціями, що виходять за рамки правил та норм” [1, с. 91]. У повсякденному розумінні поняття “конфлікт” завжди несе негативну конотацію. Поняття “конфлікт” ми можемо трактувати як боротьбу, суперечку, конкуренцію і т.д. Є. Петрова, котра присвятила статтю особливостям вибору стратегії у конфліктних ситуаціях, надає таке тлумачення “конфлікту”: “Конфлікт – це зіткнення протилежних, несумісних один з одним тенденцій у свідомості окремого індивіда, у міжособистісних і міжгрупових відносинах, що пов’язане з гострим негативним хвилюванням” [13, с. 284]. У конфліктах завжди є суб’єкти, опоненти та предмет суперечки. Також В. Багаева слушно зазначає, що конфлікт – це про динаміку. Конфліктна ситуація нестійка – можуть різко змінитися погляди опонентів, відносин “опонент-суб’єкт” і т. д.

Першочергово в основі конфлікту лежить протиріччя. Для того, щоб звичайне протиріччя переросло в конфліктну ситуацію необхідні такі пункти: 1) ситуація суперечки має бути важливою; 2) наявність перепон, котрі створює опонент; 3) закінчення терпимості однієї сторони [13, с 284].

У вітчизняній психології питанням конфліктних ситуацій займався Ф. Василюк, відносячи їх до “критичних ситуацій” Окрім конфлікту, до них він зараховував ще три поняття: стрес, фрустрація, криза.

На противагу Ф. Василюку, А. Анцупова та А. Шипилова виділяють два типи конфліктних ситуацій:

1) проста ситуація, тобто повсякденна, – особистість чи група діє у нормальному для себе режимі;

2) складна, тобто напружена, екстремальна, – вимоги до особистості чи групи виходять за рамки поняття “норми”[13, с. 284].

1.3. Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях

Сучасному суспільству характерні зріст конфліктів у спілкуванні та зниження стабільності у взаємодії між особами. Саме стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях встановлюють успіх особистості у суспільстві та у гарних взаємозв'язках у міжособистісних відносинах. На етапі соціального становлення, котре відбувається у підлітковому віці, стратегії поведінки відіграють не останню роль, бо вони є провідником для ефективного функціонування у суспільстві.

У науковій роботі С. Дубровіна, Т. Клімонтова та Ю. Чепурко відзначають, що загалом стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях пов'язані з особливостями емоційно-волевої регуляції поведінки, типом реакції на фрустрацію, особистісними характеристиками, акцентуаціями характеру, темпераментом, психологічним захистом, самооцінкою особистості, здібностями та інтелектом, емоційним інтелектом, креативністю, цілями та цінностями у житті, гендерною приналежністю [5, с. 335]. О. Романенко та М. Лукашенко наголошують, що стратегія поведінки

формується на підставах саме типу особистості. Стратегії поведінки у певному конфлікті визначаються тим, як індивід хоче задовольнити свій інтерес – активно чи пасивно – та інтереси протилежної сторони – спільно чи індивідуально [14, с. 23].

Для того, щоб визначити стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях використовуються різні тести та методики. Одним із найбільш популярних тестів є тест Томаса. Науковець розробив його у XX ст., і зараз ця методика дозволяє визначити основну стратегію поведінки у конфлікті.

За Томасом можна налічити п'ять стратегій поведінки у конфлікті: суперництво, пристосування, компроміс, ухилення (уникнення), співпраця.

Суперництво як стратегію поведінки зазвичай використовують активні, динамічні й агресивні індивіди. Такій особистості притаманно вирішувати конфлікт самостійно: цей індивід не зацікавлений у співпраці з іншими – він досягає мети лише своїми власними силами. За допомогою суперництва індивід хоче у першу чергу задовольнити свої інтереси – він примушує інших приймати своє вирішення проблеми, тобто протиріччя вирішується лише на користь однієї домінуючої сторони. Така стратегія поведінки часто підкріплюється мотивацією активно-оборонної поведінки або домінуючої мотивацією самоствердження.

Пристосування використовується зазвичай тоді, коли індивід приносить у жертву свої власні інтереси, тобто людина, котра вступила в конфлікт з іншою, по своїй ініціативі дає згоду робити те, що хоче опонент. Індивід, використовуючи стратегію поведінки “пристосування” не намагається відстоювати власні інтереси – він просто підкоряється, пристосовується, поступається. Як пише Е. Петрова, ця стратегія орієнтована насамперед на збереження соціальних відносин і домінує особистостей жіночої статі, котрі знаходяться у підлеглих та мають занижену самооцінку. Конфлікт вичерпується за допомогою того, що індивід поступається. При частому використанні цього стилю поведінки людина перестає бути

ініціативною та здатною на соціально активні дії – це призводить до зростання напруженості внутрішніх конфліктів [13, с. 286].

Компроміс можна назвати поверхневою стратегією співпраці. Він притаманний обережним людям, котрим важливо зберегти стабільні соціальні відносини. Дві сторони, що опинилися в конфлікті, один одному трохи поступаються у протиріччі за допомогою торгу чи обміну. Таким чином, індивіди можуть прийти до загального вирішення проблеми. Але компроміс використовується не для усунення причини конфлікту, а для знаходження рішення, котре може задовольнити опонентів зараз. Причина конфлікту якісно маскується індивідами. Тактикою цієї стратегії є поступове зближення інтересів і зведення їх до спільного балансу сил і потреб.

Ухилення (чи уникнення) полягає у тому, що індивід не відстоює свої права, відмовляється знаходити рішення, ухиляється від конфлікту. Це найбільш пасивна стратегія поведінки, та зазвичай вона притаманна особам із заниженою самооцінкою чи зі слабким соціальним інтелектом. Особистість, використовуючи дану стратегію поведінки, використовує ухилення від проблеми – може вийти з кімнати чи змінити тему розмови, ігнорує проблему, перекладає відповідальність щодо вирішення конфлікту на когось іншого. Таким чином, дана стратегія посилює внутрішній конфлікт індивіда; вона не здатна вирішити протиріччя, що є між двома сторонами, бо особистість не признає ці протиріччя як реальні.

Стратегія *співпраці* орієнтована на вирішення конфлікту з відстоюванням кожної сторони власних інтересів. Спершу опоненти проговорюють свій власний інтерес чи турботу, а далі – обговорюють разом. Індивіди разом шукають нові альтернативи вирішення протиріччя, що лежить в основі конфлікту. Співпраця є найбільш важкою стратегією поведінки, але найбільш дієвою. Мотивом є досягнення мети з позитивним розвитком соціального вольового контролю.

Загалом стратегії поведінки, що використовуються у конфлікті, несуть важливе значення для розвитку конфлікту та його завершення. К. Томас,

окрім стратегій, також виокремив умови ефективного завершення конфліктної ситуації:

- 1) адекватна оцінка конфлікту, за допомогою котрого індивід хоче задовольнити інтереси – власні й опонента;
- 2) усвідомлення правильної й доцільної стратегії поведінки у відповідності до конфліктної ситуації, що виникла;
- 3) врахування сил і можливостей другої сторони у конфлікті;
- 4) врахування особистих можливостей;
- 5) грамотне визначення джерела конфлікту.

Т. Короткова у своїй статті зазначає, що жіноча та чоловіча статі обирають різні способи взаємодії у конфліктній ситуації. Жіноча стать більш схильна до співпраці, а чоловіча стать – суперництва [10].

Отже, було розглянуто поняття конфлікту та стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях: суперництво, пристосування, компроміс, ухилення (уникнення), співпраця.

1.4. Теоретична модель акцентуацій особистості у конфліктних ситуаціях

Проблема агресивності та конфліктності особистості розглядається людством ще з давніх часів, а ще більшої актуальності набула у ХХ ст. при розвитку психоаналізу та біхевіоризму [2, с. 62].

Конфлікти, насамперед, є одним з основних типів взаємодії індивідів у суспільстві, що потребують правильного вирішення – конструктивного та раціонального. Рішення протиріччя впливає на розвиток соціальної системи. Використання конкретних стратегій поведінки у конфліктах зумовлене зовнішніми і внутрішніми чинниками.

К. Леонгард прийшов до висновку, що акцентуація характеру більшою мірою залежать від чинників зовнішнього середовища, формується у період становлення характеру, згладжується у період дорослішання, зрілості.

Акцентуація характеру може проявлятися не на постійній основі, а в деяких випадках, до прикладу, у конфліктній ситуації.

Наприклад, А. Лічко виділяв явну та приховану акцентуацію особистості. Явна акцентуація відноситься до межових варіантів норми; її можна охарактеризувати наявністю сталих рис в архітектурі характеру. Прихована акцентуація відноситься до звичайних варіантів норми, тобто у буденному житті риси акцентуації слабо виражені, або ж навіть і зовсім не виражені [2, с. 65].

О. Герман дослідила особливості вираження конфліктності при різних акцентуаційних типах характеру особистості:

1) *Гіпертимний тип* легко вступає у конфлікт при монотонній роботі, в умовах жорсткої дисципліни та при довгому знаходженні на самоті. Таким чином, гіпертимний тип, що є дуже енергійним, накопичує гнів та спалахує при нагоді;

2) *Дистимічний тип*, що характеризується меланхолійністю, вступають у конфлікти найчастіше у тій ситуації, коли від них вимагають активність. Зазвичай уникають конфліктів, або ж приймають у них пасивну роль;

3) *Циклоїдний тип чи афективно-лабільний тип* характеризується підвищеною дратівливістю та мінливим настроєм, тому у конфлікті така особистість є непередбачуваною;

4) *Збудливий тип* любить конфліктувати по будь-якій причині з усіма оточуючими людьми. Часто їхні спалахи гніву є неадекватними, жорстокими та деспотичними;

5) *Емотивний тип* є дуже чутливий, тому у конфлікт вступає зрідка, а якщо у вступає, то приймає у ньому пасивну роль. Якщо конфлікт стався з близькою людиною, то це сприймається ними як трагедія;

6) *Демонстративний тип* вступає у конфлікти при обмеженні його інтересів, недооцінці його заслуг. У егоїстичного демонстративного типа конфлікт викликає істерію;

7) *Застрагаючий тип* найчастіше є у конфлікті активною стороною, чітко визначає своїх ворогів. Вони не забувають образ та намагаються «звести рахунки» зі своїми кривдниками;

8) *Педантичний тип* не любитель вступати у конфлікти, але конфліктує у ситуації, коли їхні заслуги недооцінюють, в ситуації особистої відповідальності за важливу справу;

9) *Тривожний тип* конфліктує у ситуаціях страху, загрози, несправедливих звинувачень. Але більшою мірою у конфлікти вступає рідко, грає пасивну роль;

10) *Афективно-екзальтований тип* теж не полюбляє конфлікти, намагається в них не вступати, бо сильно панікує у таких випадках;

11) *Інтровертований тип* вступає у конфлікт лише коли хтось намагається вторгнутися в їхній внутрішній світ;

12) *Екстравертивний або конформний тип* не обмірковує свої слова та вчинки при конфліктних ситуаціях, в принципі у конфлікт вступають у випадку самотності чи безконтрольності [4, с. 45-47].

Таким чином, можна побачити яким чином та за яких умов різні типи вступають у конфлікт.

1.5. Висновки до першого розділу

Підбиваючи підсумки теоретичної частини, варто ще раз наголосити, що індивідуальні риси особистості не є нескінченними, тому й Карл Леонгард виділив дванадцять типів акцентуації характеру. Основні риси, котрі визначають особистість, а також характер людини, є численними, але й їх не можна вважати необмеженими. Варто також зазначити, що типи акцентуацій характеру поділяються за К. Леонгардом за принципом акцентуації рис, або характеру, або темпераменту. Акцентуація характеру – це крайні варіанти норми, при яких окремі риси характеру надмірно посилені. Карл Леонгард визначив дванадцять типів акцентуації характеру особистості, котрі ми розглянули вище, і серед них: демонстративний,

педантичний, застряглий, збудливий, гіпертимний, дистимічний, циклоїдний (афективно-лабільний), афективно-екзальтований, тривожний, емотивний, екстравертивний, інтровертивний.

Також було розглянуто тему конфлікту, котрий у нашому суспільстві є найпопулярнішим способом вирішення протиріч у певних питаннях. Конфлікт – це завжди про суперечку, конкуренцію, боротьбу, що супроводжується гострим та негативним хвилюванням.

Були описані стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях за Томасом, зокрема: суперництво, пристосування, компроміс, ухилення (уникнення), співпраця. Аби конфлікт не перетворився у крики й бійки, Томас зазначив, що опоненти мають давати конфлікту адекватну оцінку, мають усвідомити доцільну стратегію поведінки у даній ситуації, мають врахувати сили себе й опонента.

Останнім пунктом, котрий ми розглянули, є модель акцентуації особистості при конфліктних ситуаціях, тобто яким чином та за яких умов певний акцентуований тип вступає у конфлікт та як себе власно і поводить – чи активно приймає участь, чи є пасивною стороною.

У наступних розділах ми розглянемо саме питання стратегій поведінки у певного акцентуованого типу.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У даному розділі будуть розглянуті чотири психодіагностичні методики:

- 1) Опитувальник Леонгарда-Шмішека;
- 2) Тест на поведінку в конфліктних ситуаціях Томаса-Кілмана.

2.1. Опитувальник Леонгарда-Шмішека

Опитувальник Шмішека-Леонгарда призначений для діагностики типу акцентуації особистості. Це тестування було опубліковано Г. Шмішеком у 1970 р. і є модифікацією на «Методики вивчення акцентуацій особистості К. Леонгарда». Методика Шмішека-Леонгарда призначена для діагностики за характером та темпераментом. Згідно з К. Леонгардом акцентуація – це «загострення» деяких рис характеру, що простежується у кожній особистості.

Теоретичною основою опитувальника є концепція «акцентуєваних особистостей» К. Леонгарда. Відповідно до цієї концепції всі риси особи можуть бути поділені на основні та додаткові. Основні риси є стрижнем особистості, тобто вони визначають її розвиток, психічне здоров'я та процеси адаптації. Через значну виразність основні риси характеризують особистість загалом. У разі впливу несприятливих факторів вони можуть набувати патологічного характеру, руйнуючи структуру особистості.

Виділені К. Леонгардом типи акцентуєваних особистостей розділені на дві групи: акцентуації характеру (демонстративний, педантичний, застрягаючий, збудливий) та акцентуації темпераменту (гіпертимічний, дистимічний, тривожно-боязливий, циклотимічний, афективний, емотивний).

Опитувальник призначений для виявлення акцентуєваних рис характеру та темпераменту таких осіб: підлітків та дорослих. Опитувальник Леонгарда-Шмішека підходить для врахування акцентуацій характеру у процесі навчання, професійного відбору, психологічного консультування, профорієнтації і т.д.

Інтерпретація до опитувальника Леонгарда-Шмішека є такою:

Максимальний показник кожного типу акцентуації (за кожною шкалою опитувальника) дорівнює 24 бали.

За деякими джерелами, ознакою акцентуації вважається величина, що перевищує 12 балів. Інші підстави практичного застосування опитувальника вказують, що сума балів у діапазоні від 15 до 18 говорить лише про тенденції до того чи іншого типу акцентуації. І лише у разі перевищення 19 балів особистість акцентується.

Таким чином, висновок про рівень вираженості акцентуації робиться на підставі наступних показників за шкалами:

- 0-12 – акцентуація не виражена;
- 13-18 – середній ступінь виразності якості (тенденція до того чи іншого типу акцентуації особистості);
- 19-24 – ознака акцентуації.

2.2. Тест на поведінку в конфліктних ситуаціях Томаса-Кілмана

Методика “Тест на поведінку в конфліктних ситуаціях Томаса-Кілмана” (в адаптації Н. Гришиної) націлена на вивчення особистісної схильності до конфліктності та на виявлення певних домінуючих стратегій поведінки у конфліктній ситуації. Цей тест показує типову реакцію особи на конфліктну ситуацію. К. Томас виділяє п’ять способів поведінки людини у конфліктах: суперництво, пристосування, компроміс, ухилення та співпраця.

Суперництво є стратегією поведінки для важливих проблем та конфліктів. Ця стратегія може використовуватися особою, що має реальну владу й впевненість у собі, може використовуватися просто агресивними людьми, котрі вважають свою думку непохитною та єдиною правильною, котрим важливо морально “задавити” свого опонента, щоб на його фоні почувати себе краще.

Пристосування використовується особою у тих конфліктах, коли сама тема суперечки не важлива для неї таким чином, як важлива для опонента. У

цій стратегії важливо, щоб опонент побачив жертву, на які йде особо: це потрібно для того, щоб людина, котра поступається, не відчувала потім провини.

Компроміс необхідний для збереження міжособистісних стосунків. Авжеж, за допомогою цієї стратегії ніхто з двох людей, що вступили у конфлікт, не досягне своєї мети, тому вона рідко кому приносить задоволення.

Ухилення краще застосовувати у тих випадках, коли опонент є конфліктною особистістю. Ухилення у цьому разі є позитивною стратегією поведінки. У випадку, коли у людини занижена самооцінка, ця стратегія може бути найчастіше уживаною.

Співпраця – це гарна стратегія взаємодії людини з людиною. У нашому суспільстві вже стає популярним ця стратегія поведінки, бо це “екологічне” вирішення проблему в першу чергу. У близьких та довготривалих відносинах “співпраця” необхідна для їхньої підтримки. Дана стратегія дозволяє двом особам вирішити конфліктну ситуацію без відмови від своєї мети, але вона є найбільш складною та довгою: дві сторони проговорюють свої власні інтереси, слухають один одного, аналізують усе, обговорюють шляхи вирішення проблеми.

Методика складається з 30 пар тверджень, котрі відносяться до різних стратегій поведінки. З пари тверджень треба обрати одне, що найліпше підходить особі, котра проходить тестування.

РОЗДІЛ 3. ТИПИ АКЦЕНТУАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ ТА СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТІ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ОСОБЛИВОСТІ

Емпіричною базою для нашого дослідження – яким чином пов'язаний тип акцентуації особистості та її стратегії поведінки, за допомогою котрих вона вирішує конфліктну ситуацію, – постає 7 осіб різного віку та статі. Усі опитані дали згоду на розголошення інформації з тестувань без оголошення імен.

Отже, респондентом №1 є жінка 22 років. Після проходження першого опитувальника Леонгарда-Шмішека виявилось, що вона має наступні показники рівня вираженості акцентуації (рис. 3.1.1):

- Найменші показники відносяться до демонстративного, гіпертимного типів (по 6 балів), застряглому типу (8 балів), дистимічного типу (9 балів), тобто акцентуація цих типів не є вираженою;
- Середні показники зупинилися на таких типах акцентуації: педантичний (16 балів), збудливий (15 балів), тривожний, циклоїдний, емотивний (18 балів). Тобто у цієї особи є тенденція до того чи іншого типу акцентуації;
- Найвищий показник (24 бали) відноситься до афективно-екзальтованого типу.

Афективно-екзальтований тип має різкі коливання настрою кожен день – ця особа відчуває увесь спектр від тривоги до щастя. Афективно-екзальтована особа реагує на життя більш бурхливо, ніж всі інші. Їхнє зовнішнє проявлення реакцій виділяється інтенсивністю, тобто афективно-екзальтована особа однаково легко входить у стан захвату та позитиву від радісних подій і у стан відчаю від негативних подій. Афективно-екзальтований тип є дуже вразливим, тобто може заплакати від образи, жаліти скалічених тварин до сліз. При відчутті страху у такої особи можуть тремтіти руки та виникати холодний піт. Цей тип акцентуації характеризується мінливим настроєм, балакучістю, відсутністю концентрації.

Присутні риси альтруїзму, творчого обдарування, яскравості та бурхливості почуттів, а також надмірна вразливість, панікерство, схильність до розпачу.

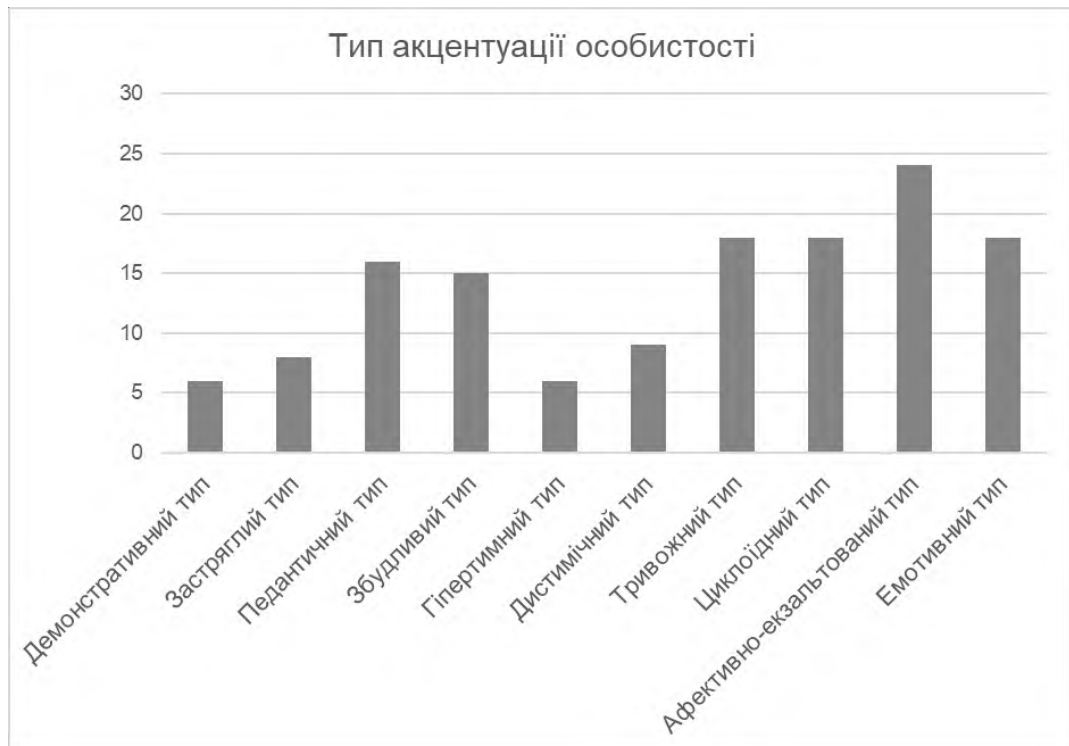


Рис. 3.1.1. Тип акцентуації особистості – респондент №1

Результатами другого опитувальника за Томасом-Кілманом щодо використання стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях є:

- 1) Низькі бали відносяться до стратегій суперництва (1 бал);
- 2) Середні бали виявлено у стратегіях пристосування (5 балів), компромісу (5 балів) та співпраці (8 балів)
- 3) Найвищий бал – стратегія ухилення (11 балів).

Розглянемо стратегію ухилення, котра набрала у респондента найвищу кількість балів. Ухилення (чи уникнення) полягає у тому, що індивід не відстоює свої права, відмовляється знаходити рішення, ухиляється від конфлікту. Це найбільш пасивна стратегія поведінки, та зазвичай вона притаманна особам із заниженою самооцінкою чи зі слабким соціальним інтелектом. Особистість, використовуючи дану стратегію поведінки, використовує ухилення від проблеми – може вийти з кімнати чи змінити тему розмови, ігнорує проблему, перекладає відповідальність щодо вирішення конфлікту на когось іншого. Таким чином, дана стратегія посилює

внутрішній конфлікт індивіда; вона не здатна вирішити протиріччя, що є між двома сторонами, бо особистість не признає ці протиріччя як реальні.

Отже, можна простежити відповідність між типом акцентуації характеру особи та її стилем поведінки у конфліктній ситуації. Афективно-екзальтований тип особистості – дуже вразливий, сполоханий, піддається легко паніці, майже усього боїться, тому і не дивно, що за таких високих результатів найпопулярнішою стратегією поведінки у даної особи є саме ухилення. Вразлива особа від відчуття негативу та дискомфорту під час конфлікту буде більшою мірою займати слабку позицію, не буде відстоювати свої права і буде намагатися якнайшвидше вийти з конфліктної ситуації, щоб позбутися відчуття паніки.

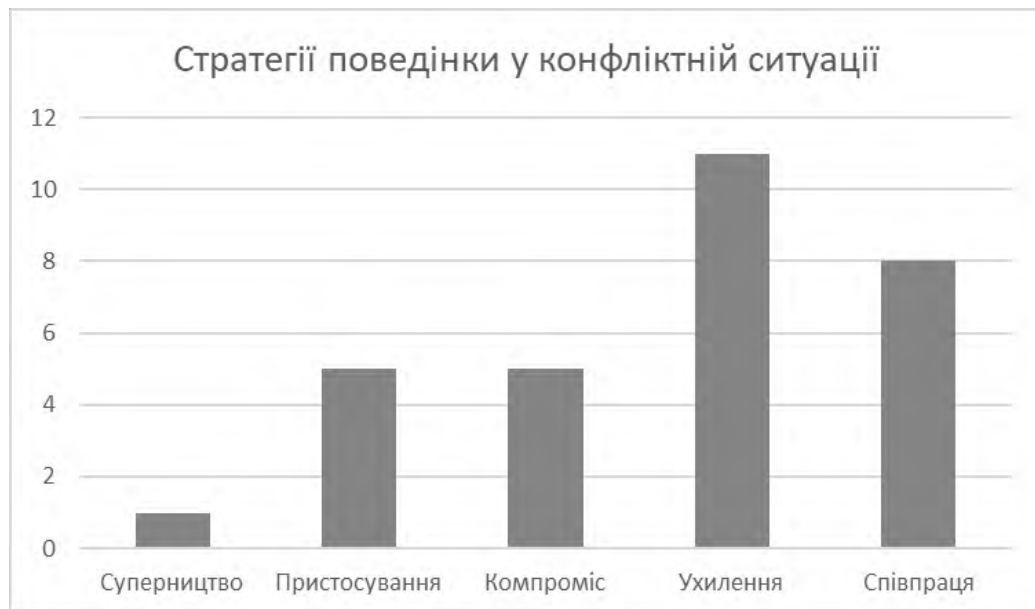


Рис. 3.1.2. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації – респондент №1

Другим респондентом є чоловік 27 років. За першим опитувальником Леонгарда-Шмішека у нього виявилися наступні результати (рис. 3.1.3):

- Найменші показники відносяться до таких типів акцентуації характеру: тривожний (0 балів), педантичний (2 бали), збудливий (3 бали), дистимічний (3 бали), застряглий (8 балів), циклоїдний (9 балів), емотивний (9 балів), демонстративний (10 балів);

- Середні показники – гіпертимний (18 балів) та афективно-екзальтований тип (18 балів).

У респондента №2 немає найвищих показників (19-24 бали), що говорить про яскраво виражену акцентуацію. Натомість середній показник показує нам тенденції до того чи іншого типу акцентуації характеру. Афективно-екзальтований тип, котрий описано вище, є вразливим, гіпертимний тип акцентуації характеру – це особа оптимістична, котра завжди прагне зайняти себе якоюсь діяльністю. Гіпертимний тип майже завжди перебуває у гарному настрої. Ця особа є чудовим співрозмовником: вони усіх розважають та знаходяться у центрі уваги. Вони можуть балакати без упину, аби тільки були слухачі. З такою людиною ніколи не буває сумно. Отже, у респондент №2 є найбільша тенденція до цих двох типів акцентуації, що виражені не на найвищому рівні.

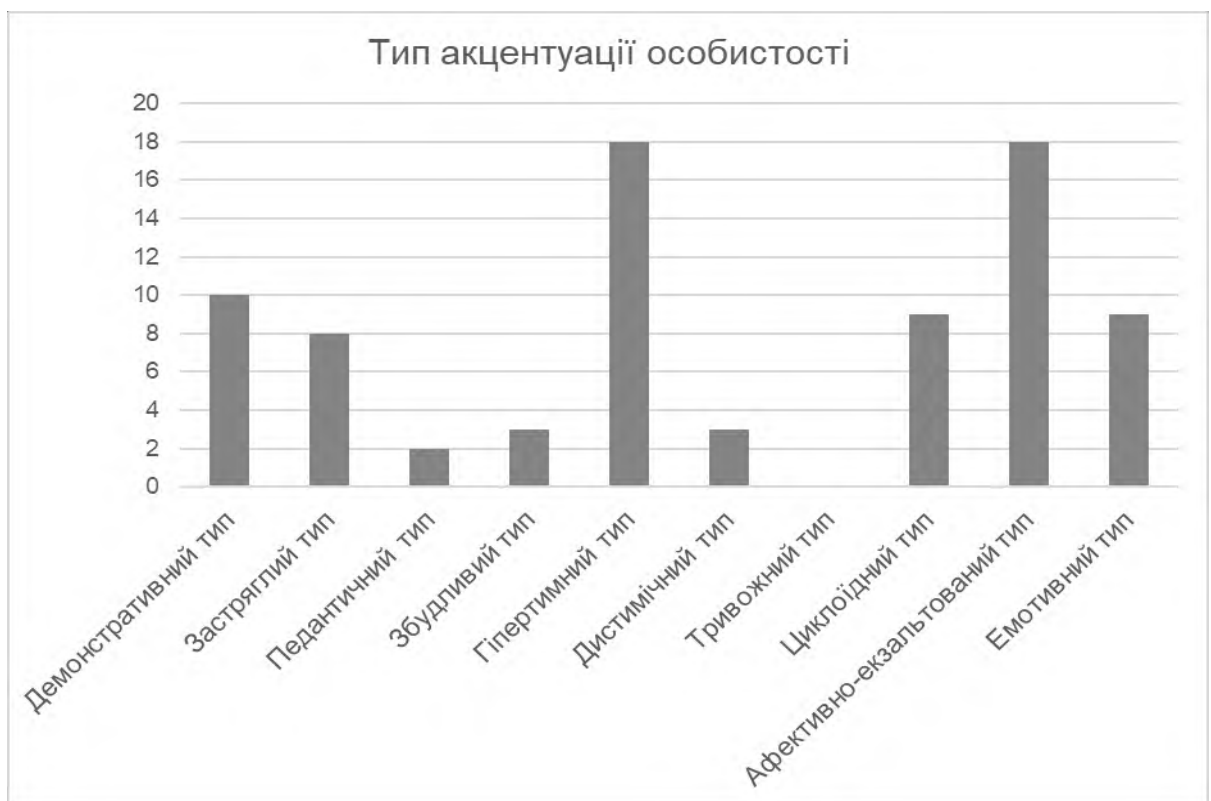


Рис.3.1.3. Тип акцентуації особистості – респондент №2

Наступними представлені результати за опитувальником Томаса-Кілмана у респондента №2 (рис. 3.1.4):

- Низькі бали охоплюють стратегії ухилення та співпраці (4 бали);

- Середні бали відносяться до використання стратегії компромісу (6 балів);
- Найвищий бал – стратегії суперництва (8 балів) та пристосування (8 балів).

Отже, респондент №2 із середньою акцентуацією афективно-екзальтованого та гіпертимного типу, що являє собою в принципі позитивно налаштовану особу, з певними коливаннями настрою, але при тому балакучу, працьовиту та наполегливу найчастіше використовує у конфліктній ситуації стратегії суперництва та пристосування.

Суперництво як стратегію поведінки зазвичай використовують активні, динамічні й агресивні індивіди. Натомість стратегія пристосування використовується зазвичай тоді, коли індивід приносить у жертву свої власні інтереси, тобто людина, котра вступила в конфлікт з іншою, по своїй ініціативі дає згоду робити те, що хоче опонент. Ця стратегія орієнтована насамперед на збереження соціальних відносин. Тож при середній акцентуації афективно-екзальтованого та гіпертимного респондент №2 найчастіше прибігає до використання стратегії суперництва та пристосування, тобто у різних ситуаціях та при різному настрої використовує різні стратегії.

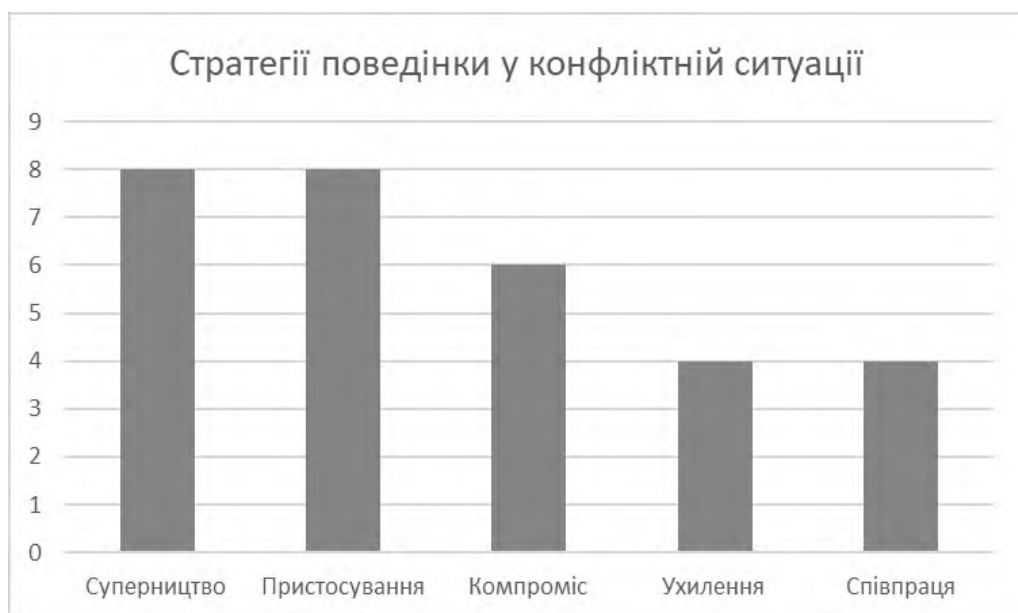
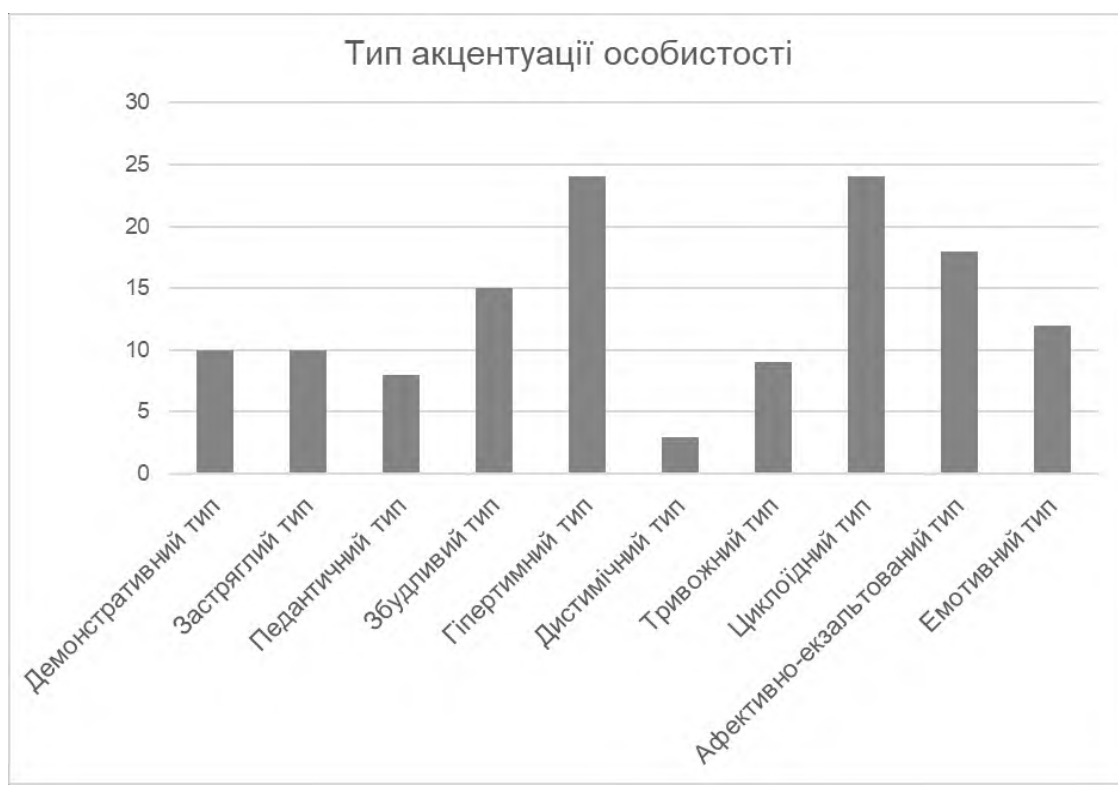


Рис. 3.1.4. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації – респондент №2

Респондентом №3 є жінка 28 років. Наступними є її результатами за опитувальником Леонгарда-Шмішека (рис. 3.1.5):

- Найменшими показниками є такі типи акцентуації: педантичний (8 балів), тривожний (9 балів), демонстративний (10 балів), застряглий (10 балів), емотивний (12 балів) типи;
- Середні показники: збудливий (15 балів), афективно-екзальтований (18 балів);
- Найвищі показники відносяться до таких типів: гіпертимний тип (24 бали) та циклоїдний тип (24 бали).

Отже, респондент №3 має найвищі показники на шкалах гіпертимного та циклоїдного типів. Опис гіпертимного типу можна знайти вище. Циклоїдний чи афективно-лабільний тип – це особи, для котрих характерна зміна гіпертимних та дистимічних станів. У зв'язку з різними подіями на перший план виходить той чи інший стан. Наприклад, негативні та сумні події викликають скачок дистимічного стану: особа впадає у меланхолію, сповільнюється не тільки тіло, а ще й мислення. На противагу – радісні події викликають гіпертимний стан, що за собою веде жагу до діяльності, підвищену говірливість, утворення нових ідей. Таким чином, можна зрозуміти, що у респондента №3 циклоїдний тип має більшу тенденцію до



гіпертимності, тобто позитивно

стану, балакучості та працьовитості.

Рис. 3.1.5. Тип акцентуації особистості – респондент №3

У респондента №3 результатами другого опитувальника за Томасом-Кілманом щодо використання стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях є (рис. 3.1.6):

- 1) Низькі бали відносяться до стратегій суперництва (1 бал);
- 2) Середні бали виявлено у стратегіях пристосування (5 балів), співпраці (8 балів);
- 3) Найвищі бали – стратегія компромісу (8 балів) та стратегія ухилення (9 балів).

Компромід можна назвати поверхневою стратегією співпраці. Він притаманний обережним людям, котрим важливо зберегти стабільні соціальні відносини. Дві сторони, що опинилися в конфлікті, один одному трохи поступаються у протиріччі за допомогою торгу чи обміну. Таким чином, індивіди можуть прийти до загального вирішення проблеми. Тактикою цієї стратегії є поступове зближення інтересів і зведення їх до спільного балансу сил і потреб. Натомість стратегія ухилення (чи уникнення) полягає у тому, що індивід не відстоює свої права, відмовляється знаходити рішення, ухиляється від конфлікту. Це найбільш пасивна стратегія поведінки, та зазвичай вона притаманна особам із заниженою самооцінкою чи зі слабким соціальним інтелектом. Особистість, використовуючи дану стратегію поведінки, використовує ухилення. Таким чином, дана стратегія посилює внутрішній конфлікт індивіда; вона не здатна вирішити протиріччя, що є між двома сторонами, бо особистість не признає ці протиріччя як реальні.

Отже, доволі логічно, що респондент №3 із циклоїдним типом акцентуації використовує різні типи стратегій поведінки: це залежить від психологічного стану, в котрому перебуває особа – у дистимічному чи гіпертимному. При дистимічному стані особа з більшою вірогідністю буде використовувати стратегію ухилення, а при гіпертимному стані – стратегію компромісу.

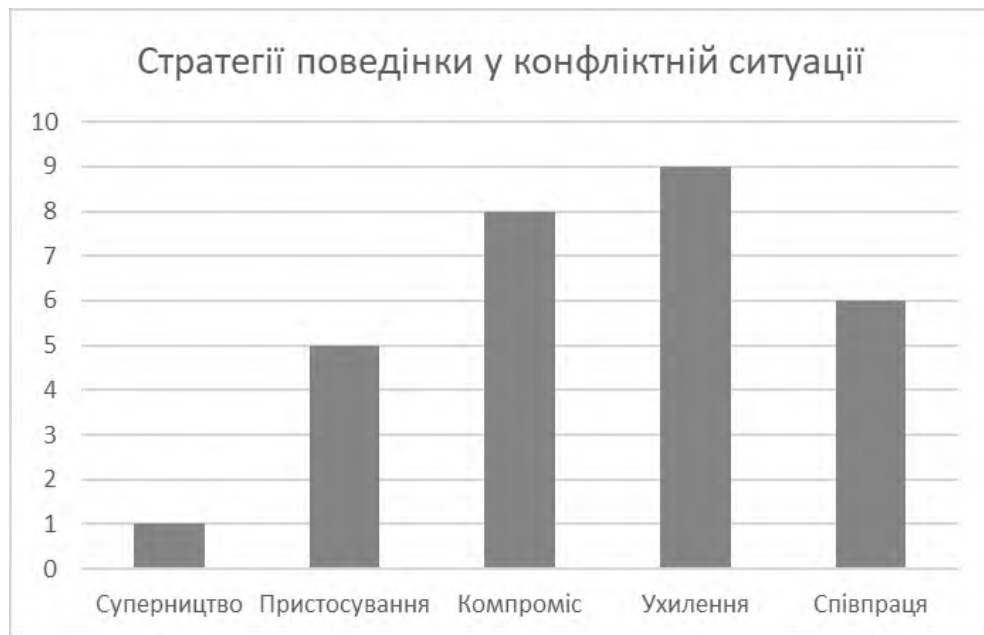


Рис. 3.1.6. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації – респондент №3

Респондентом №4 є особа жіночої статі 17 років. За опитувальником Леонгарда-Шмішека отримано наступні результати (рис. 3.1.7):

- Низький показник: дистимічний (3 бали), тривожний (3 бали), застряглий (6 балів), педантичний (6 балів), афективно-екзальтований (12 балів), збудливий (12 балів) типи;
- Середні показники: демонстративний (14 балів), емотивний (15 балів), циклоїдний (18 балів) типи;
- Найвищий показник відноситься до гіпертимного типу (21 бал).

Як ми вже згадували раніше, особа гіпертимного типу – оптимістична, зацікавлена у роботі, не тримає довго образ і швидко долає смуток. Особа з підвищеною гіпертимною акцентуацією завжди буде у центрі розмови розважати інших історіями.

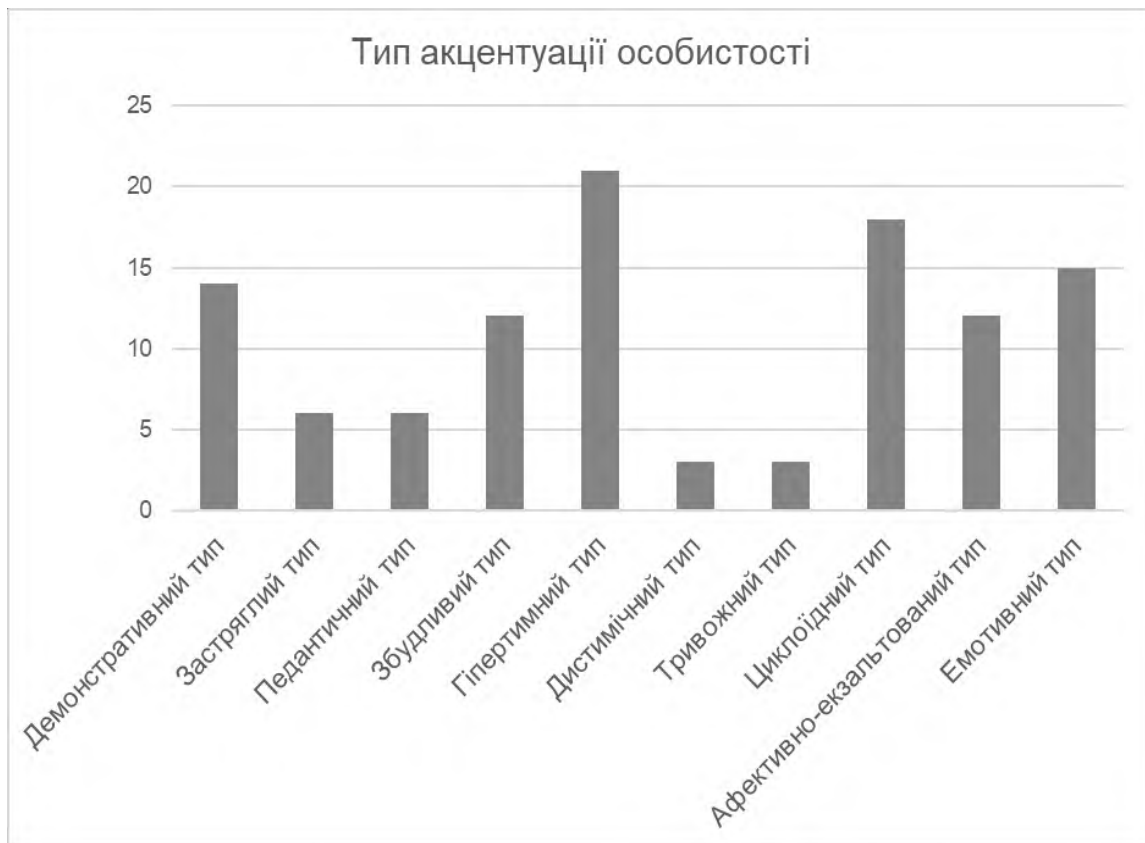


Рис. 3.1.7. Тип акцентуації особистості – респондент №4

За опитувальником Томаса-Кілмана респондент №4 має наступні результати (рис. 3.1.8):

- Низькі бали: стратегія суперництва (2 бали);
- Середні бали: стратегія компромісу (6 балів);
- Високі бали: стратегії пристосування (7 балів), ухилення (7 балів), співпраці (8 балів).

Отже, респондент №4 має тенденцію до використання більшою мірою стратегій пристосування, ухилення та співпраці в залежності від конфліктної ситуації та психологічного стану.

Стратегія співпраці орієнтована на вирішення конфлікту з відстоюванням кожної сторони власних інтересів. Спершу опоненти проговорюють свій власний інтерес чи турботу, а далі – обговорюють разом. Індивіди разом шукають нові альтернативи вирішення протиріччя, що лежить в основі конфлікту. Співпраця є найбільш важкою стратегією поведінки, але найбільш дієвою. Стратегія ухилення (чи уникнення) полягає у тому, що індивід не

відстоює свої права, відмовляється знаходити рішення, ухиляється від конфлікту. Пристосування використовується зазвичай тоді, коли індивід приносить у жертву свої власні інтереси, тобто людина, котра вступила в конфлікт з іншою, по своїй ініціативі дає згоду робити те, що хоче опонент. Ця стратегія орієнтована насамперед на збереження соціальних відносин і домінує особистостей жіночої статі, котрі знаходяться у підлеглості та мають занижену самооцінку. Конфлікт вичерпується за допомогою того, що індивід поступається.

Таким чином, у респондента №4 з вираженим гіпертимним типом акцентуації характеру найбільшу популярність мають стратегії ухилення, співпраці та пристосування.

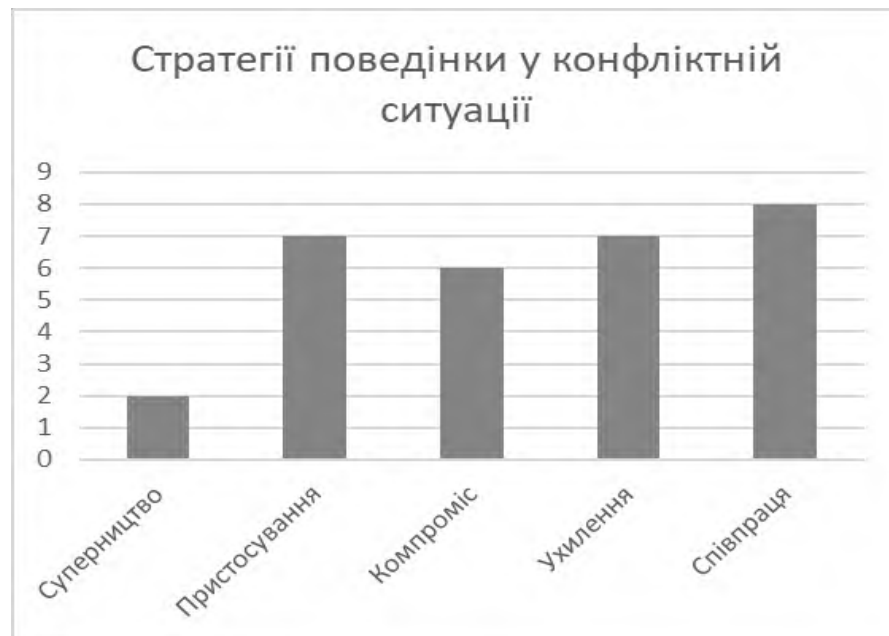


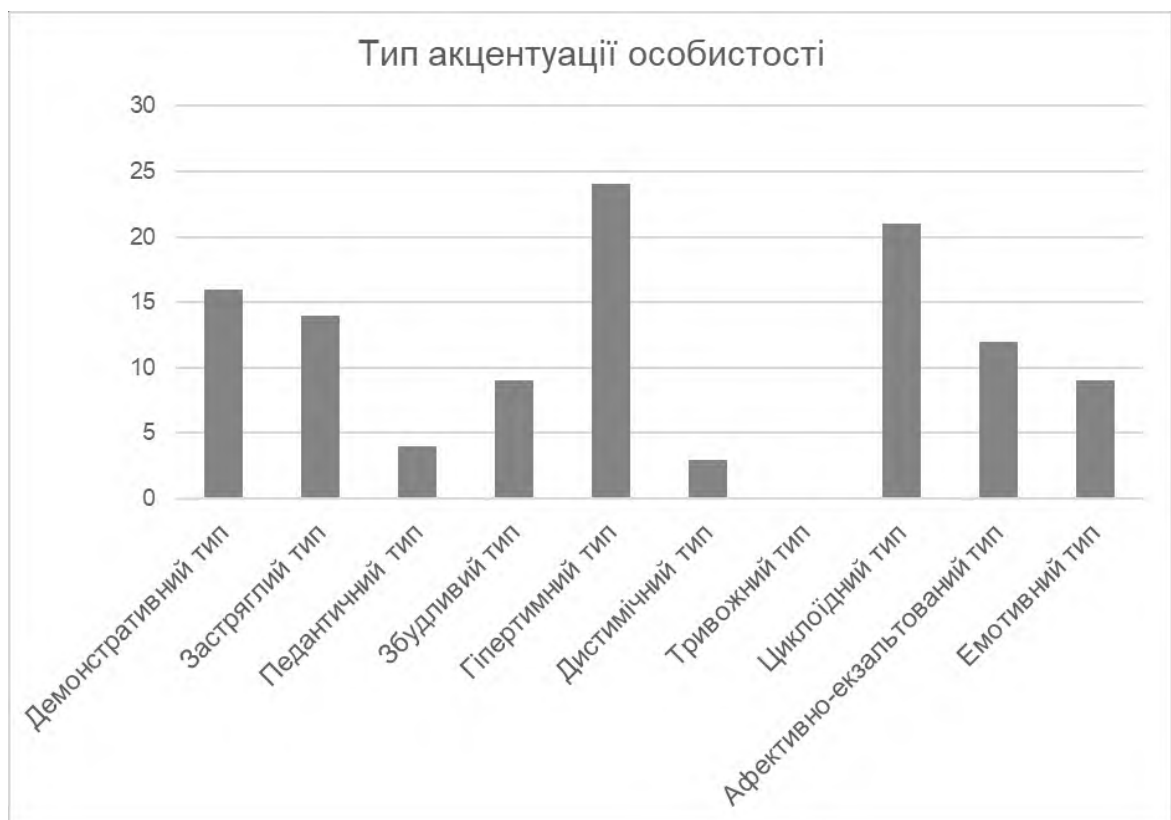
Рис. 3.1.8. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації – респондент №4

Респондент №5 – це особа жіночої статі 22 років. Після проходження тестування Леонгарда-Шмішека ми отримали наступні результати (рис. 3.1.9):

- Низькі показники типів акцентуації характеру: тривожний (0 балів), дистимічний (3 бали), педантичний (4 бали), емотивний (9 балів), збудливий (9 балів), афективно-екзальтований (12 балів) типи;

- Середні показники: застряглий тип (14 балів);
- Найвищі показники: циклоїдний (21 бал), гіпертимний (24 бали) типи.

Отже, респондент №5 має тенденцію до двох типів акцентуації рис особистості – циклоїдний та гіпертимний типи. Гіпертимний тип акцентуації характеру – це особа оптимістична, котра завжди прагне зайняти себе якоюсь діяльністю. Гіпертимний тип майже завжди перебуває у гарному настрої. Циклоїдний чи афективно-лабільний тип – це особи, для котрих характерна зміна гіпертимних та дистимічних станів. У зв'язку з різними подіями на перший план виходить той чи інший стан. Таким чином, можна зрозуміти, що респондент №5 більше тяжіє до гіпертимної сторони циклоїдного типу



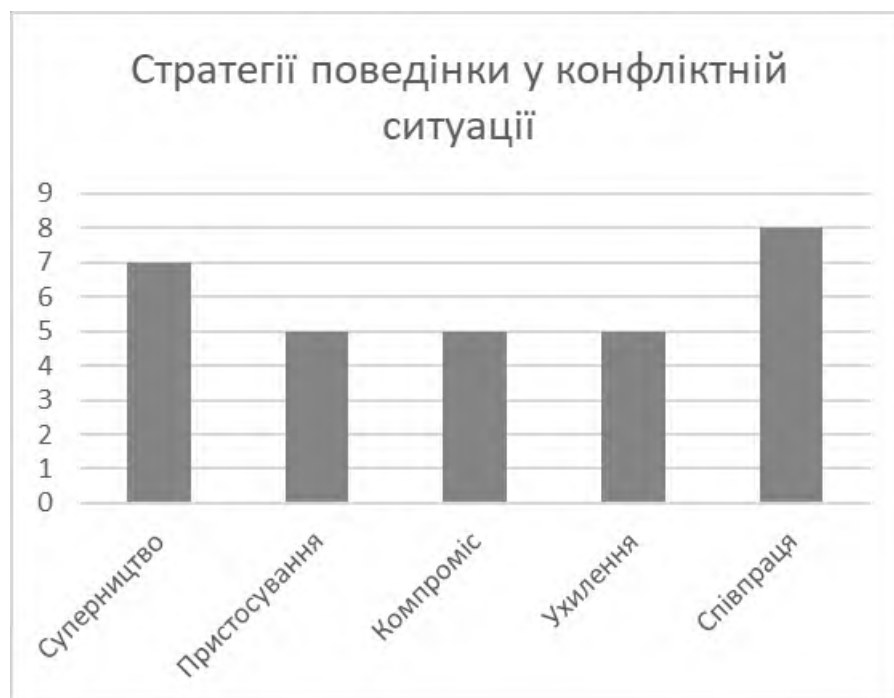
акцентуації.

Рис. 3.1.9. Тип акцентуації особистості – респондент №5

За тестуванням Томаса-Кілмана респондент №5 має наступні показники (рис. 3.1.10):

- Середні бали: стратегії пристосування (5 балів), компромісу (5 балів), ухилення (5 балів);
- Високі бали: стратегії суперництва (7 балів) та співпраці (8 балів).

Можна побачити, що у респондента №5 розвинені добре усі стратегії поведінки, але вже одно основними є стратегії суперництва та співпраці. Стратегія співпраці орієнтована на вирішення конфлікту з відстоюванням кожної сторони власних інтересів. Спершу опоненти проговорюють свій власний інтерес чи турботу, а далі – обговорюють разом. Індивіди разом шукають нові альтернативи вирішення протиріччя, що лежить в основі конфлікту. Суперництво як стратегію поведінки зазвичай використовують активні, динамічні й агресивні індивіди. Такій особистості притаманно вирішувати конфлікт самостійно: цей індивід не зацікавлений у співпраці з іншими – він досягає мети лише своїми власними силами. Така стратегія поведінки часто підкріплюється мотивацією активно-оборонної поведінки або домінуючої мотивацією самоствердження. Отже, маючи на високих рівнях розвитку усі стратегії поведінки, респондент №5 – циклоїдний та гіпертимний тип – найчастіше використовує стратегії суперництва та співпраці.

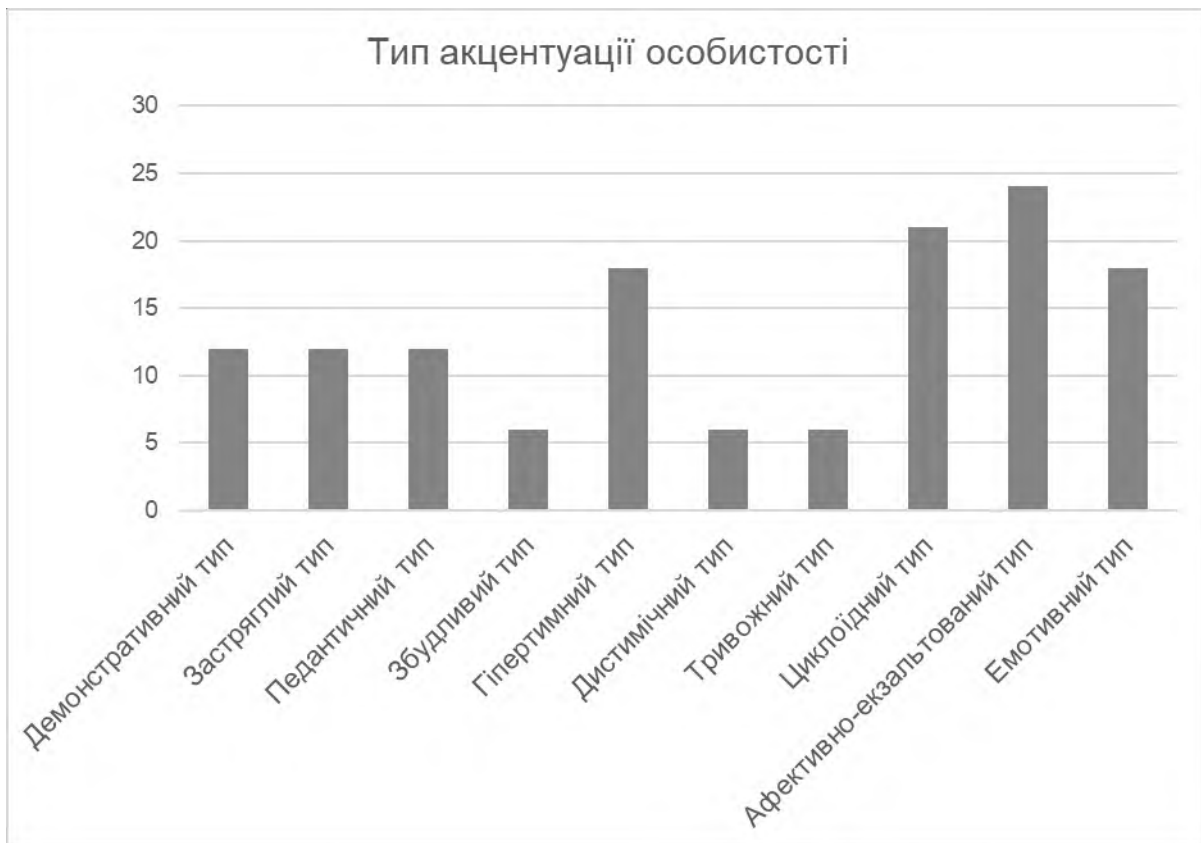


**Рис. 3.1.10. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації –
респондент №5**

Респондент №6 є чоловіком 28 років. Такими є його результати за опитувальником Леонгарда-Шмішека (рис. 3.1.11):

- Низькі показники: тривожний (6 балів), збудливий (6 балів), демонстративний (12 балів), застряглий (12 балів), педантичний (12 балів) типи;
- Середні показники: гіпертимний (18 балів) та емотивний (18 балів) типи;
- Високі показники: циклоїдний (21 бал) та афективно-екзальтований (24 бали) типи.

Таким чином, респондент №6 має основні два типи акцентуації особистості: циклоїдний та афективно-екзальтований типи. Циклоїдний чи афективно-лабільний тип – це особи, для котрих характерна зміна гіпертимних та дистимічних станів. У зв'язку з різними подіями на перший план виходить той чи інший стан. Наприклад, негативні та сумні події викликають скачок дистимічного стану: особа впадає у меланхолію, сповільнюється не тільки тіло, а ще й мислення. На противагу – радісні події викликають гіпертимний стан, що за собою веде жагу до діяльності, підвищену говірливість, утворення нових ідей. Афективно-екзальтована особа реагує на життя більш бурхливо, аніж всі інші. Їхнє зовнішнє проявлення реакцій виділяється інтенсивністю, тобто афективно-екзальтована особи однаково легко входять у стан захвату та позитиву від радісних подій і у стан відчаю від негативних подій. Таким чином, афективно-екзальтований тип акцентуації характеризується мінливим настроєм особи, балакучістю, відсутністю концентрації. Присутні риси альтруїзму, творчого обдарування, яскравості та бурхливості почуттів, що подобається оточуючим людям у цьому типі. Таким чином, респондент №6 є особою з мінливим настроєм, вразливою.



ис.
3.1.
11.
Ти
п
ак
це
нт
уа
ції
осо
би
сто

сті – респондент №6

За тестуванням Томаса-Кілмана респондент №6 має такі результати (рис. 3.1.12):

- Низькі бали: стратегії суперництва (5 балів), пристосування (5 балів);
- Середні бали: стратегії компромісу (6 балів), співпраці (6 балів);
- Високі бали: стратегія ухилення (8 балів).

Ухилення (чи уникнення) полягає у тому, що індивід не відстоює свої права, відмовляється знаходити рішення, ухиляється від конфлікту. Це найбільш пасивна стратегія поведінки, та зазвичай вона притаманна особам із заниженою самооцінкою чи зі слабким соціальним інтелектом. Таким чином, респондент №6 з афективно-екзальтованим типом акцентуації характеру більшою мірою використовує стратегію поведінки ухилення у конфліктних ситуаціях.

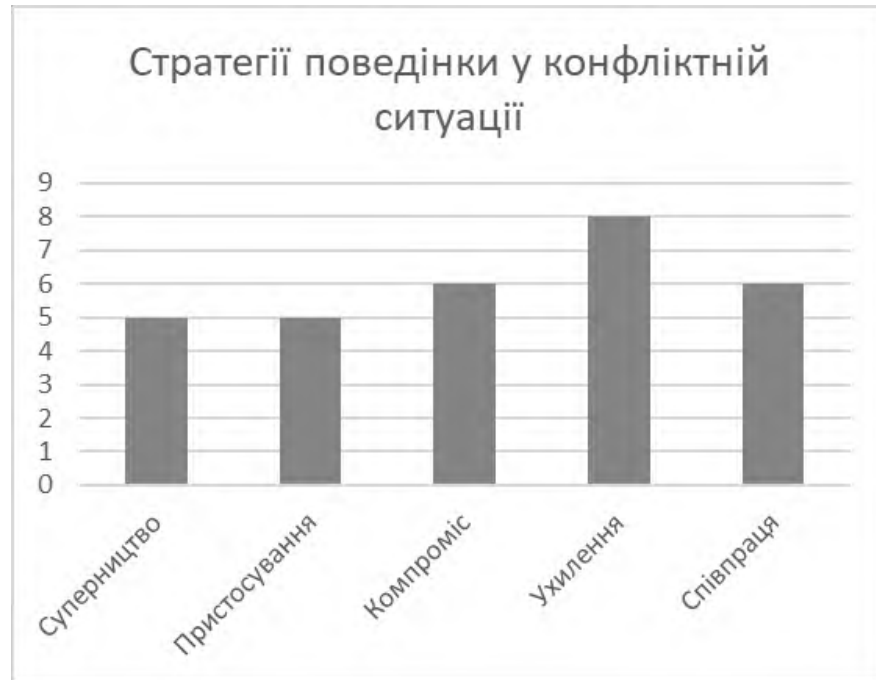


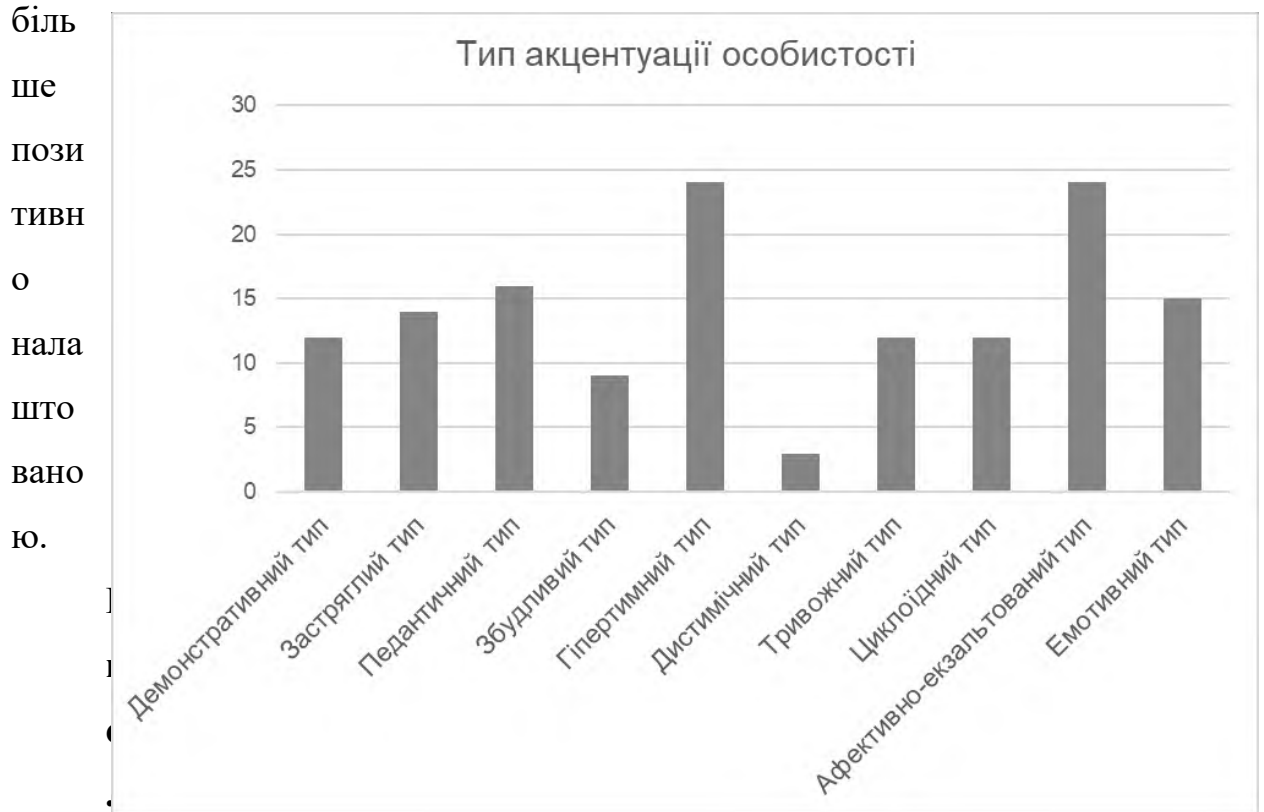
Рис. 3.1.11. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації – респондент №6

Респондент №7 – це жінка 50 років. За опитувальником Леонгарда-Шмішека вона має наступні результати (рис. 3.1.12):

- Низькі показники: дистимічний (3 бали), збудливий (9 балів), демонстративний (12 балів), тривожний (12 балів), циклоїдний (12 балів) типи;
- Середні показники: застряглий (14 балів), емотивний (15 балів), педантичний (16 балів) типи;
- Високі показники: гіпертимний (24 бали) та афективно-екзальтований (24 бали) типи.

Таким чином, респондент №7 має основні два типи акцентуації особистості: гіпертимний та афективно-екзальтований типи. Гіпертимний тип акцентуації характеру – це особа оптимістична, котра завжди прагне зайняти себе якоюсь діяльністю. Гіпертимний тип майже завжди перебуває у гарному настрої. Афективно-екзальтована особа реагує на життя більш бурхливо, аніж всі інші. Їхнє зовнішнє проявлення реакцій виділяється

інтенсивністю, тобто афективно-екзальтована особи однаково легко входять у стан захвату та позитиву від радісних подій і у стан відчаю від негативних подій. Таким чином, афективно-екзальтований тип акцентуації характеризується мінливим настроєм особи, балакучістю, відсутністю концентрації. Таким чином, респондент №7 є хоч і вразливою особою, але



3.1.12. Тип акцентуації особистості – респондент №7

За опитувальником Томаса-Кілмана респондент №7 має наступні результати (рис. 3.1.13):

- Низькі бали: стратегія пристосування (3 бали);
- Середні бали: стратегія суперництва (5 балів);
- Високі бали: стратегії ухилення (7 балів), співпраці (7 балів), компромісу (8 балів).

Ухилення (чи уникнення) полягає у тому, що індивід не відстоює свої права, відмовляється знаходити рішення, ухиляється від конфлікту. Це найбільш пасивна стратегія поведінки. Стратегія співпраці орієнтована на вирішення конфлікту з відстоюванням кожної сторони власних інтересів. Спершу опоненти проговорюють свій власний інтерес чи турботу, а далі –

обговорюють разом. Індивіди разом шукають нові альтернативи вирішення протиріччя, що лежить в основі конфлікту. Компроміс можна назвати поверхневою стратегією співпраці. Він притаманний обережним людям, котрим важливо зберегти стабільні соціальні відносини. Дві сторони, що опинилися в конфлікті, один одному трохи поступаються у протиріччі за допомогою торгу чи обміну. Таким чином, респондент №7 з гіпертимним та афективно-екзальтованим типами акцентуації зазвичай використовує стратегії ухилення, співпраці та компромісу у конфліктах.

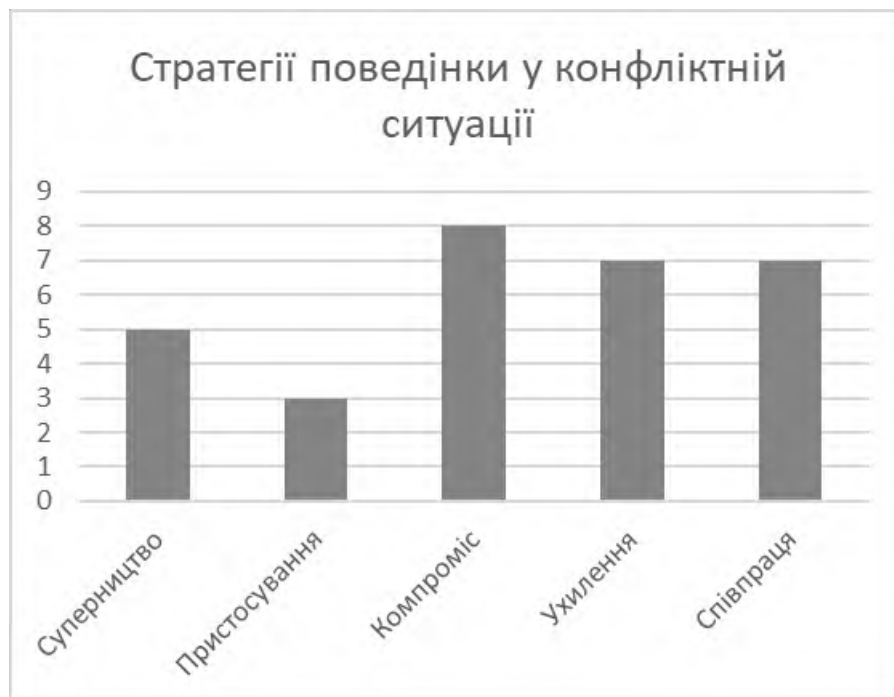


Рис. 3.1.13. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації – респондент №7

Проведене дослідження серед 6 респондентів та респонденток дає можливість висвітлити певні аспекти заданої тематики та поставлених питань на початку.

Два респонденти – №1 та №6 – є представниками афективно-екзальтованого типу. Зазначено, що респондент №1 найчастіше прибігає до використання стратегії поведінки ухилення при конфліктних ситуаціях, що можна сказати і про респондента №6. Було би краще мати більше результатів, але на цій підставі, можна стверджувати, що у афективно-екзальтованого типу є схильність до використання стратегії ухилення. О. Герман зазначила, що афективно-екзальтований тип не полюбляє конфлікти,

намагається в них не вступати, бо сильно панікує у таких випадках [4; с. 45-48].

Респондент №2 не має яскраво вираженої акцентуації характеру. Його тип акцентуації – на середньому рівні – між гіпертимним та афективно-екзальтованим. Респондент №2 найчастіше вживає у конфліктах стратегії суперництва та пристосування. Респондент №7 з гіпертимним та афективно-екзальтованим типами акцентуації зазвичай використовує стратегії ухилення, співпраці та компромісу у конфліктах.

Респондент №3 має циклоїдний тип акцентуації особистості з ухилом на гіпертимний, так само як і респондент №5. Якщо респондент №3 використовує стратегії компромісу чи ухилення найчастіше у конфліктних ситуаціях, то респондент №5 – стратегії суперництва та співпраці (але у респондента №5 розвинуті добре усі інші стратегії поведінки). Респондент №4 з гіпертимним типом акцентуації характеру найчастіше використовує стратегії пристосування, ухилення та співпраці. За О. Герман циклоїдний тип чи афективно-лабільний тип характеризується підвищеною дратівливістю та мінливим настроєм, тому у конфлікті така особистість є непередбачуваною [4; с. 45-48].

ВИСНОВКИ

1) Було проаналізовано теоретико-методологічні підходів до вивчення поняття акцентуації характеру особистості та стратегій поведінки особистості в конфліктних ситуаціях, що є повністю виконаним. Було теоретично розглянуто поняття акцентуації характеру особистості, інтерпретації, а також – стратегії поведінки особистості у конфліктах.

Карл Леонгард зазначає, що поведінка особи залежить ще від того, у якій родині росла та виховувалася дитина, у якому оточенні, школі та університеті розвивалась, ким стала працювати, а також з ким віддає перевагу у спілкуванні. Індивідуальні риси особистості не є нескінченними, тому й Карл Леонгард виділив дванадцять типів акцентуації характеру. Основні риси, котрі визначають особистість, а також характер людини, є численними, але й їх не можна вважати необмеженими. Варто зазначити, що типи акцентуацій характеру поділяються К. Леонгардом за принципом акцентуації рис, або характеру, або темпераменту. Акцентуація характеру – це крайні варіанти норми, при яких окремі риси характеру надмірно посилені.

Щодо стратегій поведінки, то за Томасом виділяють п'ять стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях: суперництво, пристосування, компроміс, ухилення (уникнення), співпраця. Безпосередній вибір певної стратегії поведінки залежить не тільки від інтересів сторін, що беруть участь у конфліктній ситуації, так і від внутрішнього стану та характеру їхніх дій. Рівень тривожності є важливим показником при вирішенні конфліктної взаємодії: з-поміж інших внутрішніх факторів він значно впливає на поведінку індивіда.

2) Була побудована теоретична модель акцентуєваних рис у конфліктних ситуаціях, що дало нам підґрунтя для виконання дослідження. Друге завдання також було виконано – побудована теоретична модель рис акцентуації у конфліктах.

Конфлікти є нормальним способом взаємодії осіб при зіткненні несумісних та протилежних поглядів на певну тему чи позицій та інтересів. Основою конфлікту є протиріччя, але для того, щоб воно переросло у конфліктну ситуацію, то тема протиріччя має бути важливою для обох сторін, мають бути перепони, котрі створює опонент, а також необхідний сплеск емоцій – закінчення терпимості хоча б однієї сторони.

Отже, конфлікт – найбільш гострий спосіб вирішення протиріччя в інтересах, цілях, точках зору, що виникають у процесі соціальної взаємодії, котрий полягає у протидії учасників цієї взаємодії і зазвичай котрий супроводжується негативними емоціями, що виходять за рамки правил та норм.

Було визначено, що гіпертимний тип легко вступає у конфлікт при монотонній роботі, в умовах жорсткої дисципліни та при довгому знаходженні на самоті. Дистимічний тип, що характеризується меланхолійністю, вступає у конфлікти найчастіше у тій ситуації, коли від них вимагають активність. Зазвичай уникають конфліктів, або ж приймають у них пасивну роль. Циклоїдний тип чи афективно-лабільний тип характеризується підвищеною дратівливістю та мінливим настроєм, тому у конфлікті така особистість є непередбачуваною. Збудливий тип любить конфліктувати по будь-якій причині з усіма оточуючими людьми. Часто їхні спалахи гніву є неадекватними, жорстокими та деспотичними. Емотивний тип є дуже чутливий, тому у конфлікт вступає зрідка, а якщо у вступає, то приймає у ньому пасивну роль. Якщо конфлікт стався з близькою людиною, то це сприймається ними як трагедія. Демонстративний тип вступає у конфлікти при обмеженні його інтересів, недооцінки його заслуг. У егоїстичного демонстративного типа конфлікт викликає істерію. Застрягаючий тип найчастіше є у конфлікті активною стороною, чітко визначає своїх ворогів. Вони не забувають образ та намагаються «звести рахунки» зі своїми кривдниками. Педантичний тип не любить вступати у конфлікти, але конфліктує у ситуації, коли їхні заслуги недооцінюють, в

ситуації особистої відповідальності за важливу справу. Тривожний тип конфліктує у ситуаціях страху, загрози, несправедливих звинувачень. Але більшою мірою у конфлікти вступає рідко, грає пасивну роль. Афективно-екзальтований тип теж не любить конфлікти, намагається в них не вступати, бо сильно панікує у таких випадках. Таким чином, можна побачити яким чином та за яких умов різні типи вступають у конфлікт.

3) З виконанням завдання визначення стратегій поведінки у осіб з різним типом акцентуації у конфліктних ситуаціях допомогла вибірка респондентів.

Перспективи майбутніх досліджень є такими: для отримання більшої кількості результатів необхідне проведення додаткових досліджень із урахуванням різних верств населення та аналізу більшої статистичної вибірки. Тоді можна буде прослідити певні тенденції у використанні стратегій поведінки різними акцентуйованими типами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багаева В. В. Стратегии поведения в конфликте. Сибирский торгово-экономический журнал. 2015. С. 91-92.
2. Вахоцька І. О. Зв'язок конфліктності з акцентуаціями характеру особистості в підлітковому віці. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Психологічні науки. Випуск 2. Том 1. 2017. С. 62-68.
3. Воронкевич А. В. Акцентуації характеру, їх прояви та психокорекція в підлітковому віці. Теоретико-методологічні проблеми практичної психології та її перспективи розвитку: Збірник доповідей Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції, присвяченої 125-річчю з Дня народження Жана Піаже. Кропивницький, 2021. С. 37-40.
4. Герман О. А. Особливості прояву конфліктних форм поведінки особистості з вираженими акцентуаціями рис характеру. Соціально-психологічні аспекти розвитку суб'єктів освітнього процесу компетентності педагога. Частина 2. С. 45-48.
5. Дубровина С., Климонтова Т., Чепурко Ю. Стратегия поведения в конфликтной ситуации при различной направленности личности (по параметру экстраверсия-интроверсия). АНИ: педагогика и психология. Т. 5. №4 (17). 2016. С. 335-337.
6. Дубчак Г. М. Акцентуації характеру в контексті стресостійкості особистості. С.1-15.
7. Єльчанінова Т. М., Жванія Т. В., Бабкіна Д. В. Захисні механізми акцентуованих особистостей. Вісник ХПНУ імені Г. С. Сковороди. Вип. 62. Харків, 2019. С. 123-144.
8. Зозуля І. Акцентуації характеру особистості. Вінницький національний технічний університет. 1-3 с.
9. Киричок С. Л. Психологічні особливості людини в зрілому віці. Сучасні тенденції прикладної психології. Спецвипуск за матеріалами XXV міжнародної науково-практичної конференції «Студент – Дослідник – Фахівець». С. 189-191.

10. Короткова Т. Г. Ведущие стратегии поведения в конфликте у преподавателей и студентов. Интерэкспо Гео-Сибирь. 2007.
11. Леонгард К. Акцентуированные личности. «Феникс», 2000. 544 с.
12. Олійник О. Ю. Акцентуації характеру. Актуальні питання психології: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2014. С. 73-75.
13. Петрова Е.Г. Особенности выбора стратегии поведения в конфликте в студенческой среде. Вестник Таганрогского ин-та им. П. П. Чехова. 2015. С. 283-288.
14. Романенко О. В., Лукашенко М. Ю. Особливості поведінки в конфліктних ситуаціях осіб із різним рівнем тривожності. Юридична психологія. 2017. № 2 (21).