

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Психолого-педагогічний факультет
Кафедра практичної психології

«Допущено до захисту»

Завідувач кафедри

_____ О.А. Чаркіна

« _____ » _____ 2024 р.

Реєстраційний № _____

« _____ » _____ 2024 р.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОКАЗНИКІВ ВЕЛИКОЇ П'ЯТІРКИ
РИС ОСОБИСТОСТІ І СТРАТЕГІЙ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ
У РАННІЙ ДОРОСЛОСТІ

Кваліфікаційна робота
студентки групи ППМ-23
ступінь вищої освіти магістр
спеціальності 053 Психологія
Смаровоз Євгенії Олександрівни

Керівник: доктор психологічних наук,
професор кафедри практичної психології

Мірошник З.М.

Оцінка:

Національна шкала _____

Шкала ECTS _____ Кількість балів _____

Голова ЕК _____

(підпис) (прізвище, ініціали)

Члени ЕК _____

(підпис) (прізвище, ініціали)

(підпис) (прізвище, ініціали)

(підпис) (прізвище, ініціали)

ЗАПЕВНЕННЯ

Я, **Смаровоз Євгенія Олександрівна**, розумію і підтримую політику Криворізького державного педагогічного університету з академічної доброчесності. Запевняю, що ця кваліфікаційна робота виконана самостійно, не містить академічного плагіату, фабрикації, фальсифікації. Я не надавала і не одержувала недозволену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають покликання на відповідне джерело.

Із чинним «Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в роботах здобувачів вищої освіти Криворізького державного педагогічного університету» ознайомена. Чітко усвідомлюю, що в разі виявлення у кваліфікаційній роботі порушення академічної доброчесності робота не допускається до захисту або оцінюється незадовільно.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	1
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПОКАЗНИКІВ ВЕЛИКОЇ П'ЯТІРКИ РИС ОСОБИСТОСТІ ТА СТРАТЕГІЙ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ.....	5
1.1. Теоретичні основи моделі Великої п'ятірки рис особистості.....	5
1.2. Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях: теоретичні підходи та класифікація.....	12
1.3 Взаємозв'язок особистісних рис і вибір стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях періоду ранньої дорослості.	18
Висновки до розділу 1.....	20
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПРОЯВУ ВЕЛИКОЇ П'ЯТІРКИ РИС ОСОБИСТОСТІ НА ВИБІР СТРАТЕГІЙ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ В РАННІЙ ДОРΟΣЛОСТІ	22
2.1. Планування та організація дослідження впливу прояву рис Великої п'ятірки на вибір стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях в ранній дорослості.....	22
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження	27
Висновки до розділу 2.....	37
РОЗДІЛ 3. РОЗВИВАЛЬНА ПРОГРАМА	39
3.1 Теоретико-методологічне обґрунтування програми.....	39
3.2 Структура та зміст програми	43
Висновки до розділу 3.....	46
ВИСНОВКИ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	51
ДОДАТКИ.....	56

ВСТУП

Актуальність дослідження. Тема "Взаємозв'язок показників Великої п'ятірки рис особистості і стратегій в конфліктних ситуаціях в ранній дорослості" є напрочуд актуальною в сучасній психології. Враховуючи те, що конфлікти є невід'ємною частиною життя кожної людини, вміння доречно обирати стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях має значний вплив не лише на якість міжособистісних стосунків опонентів, а і на загальний психологічний стан людини, рівень стресу, та навіть на авторитетність в колективі.

Детальне вивчення вищеписаних аспектів є надзвичайно важливим у період ранньої дорослості, адже в цей період особистість ще продовжує формуватись і вибір стратегій поведінки в конфліктах, і їх результат, можуть суттєво вплинути як на подальший розвиток особистості так і на встановлення соціальних зв'язків людиною.

Період ранньої дорослості є важливим етапом, в цей період людина активно формує не лише свою професійну але і особистісну ідентичність, будуються міжособистісні зв'язки. Також на цьому етапі особистість активно намагається пристосуватись до соціальних і професійних вимог, та оволодіває багатьма соціальними ролями, також в цей період найчастіше відбувається створення сім'ї.

Саме тому, конфлікти, що виникають у цей період, можуть суттєво впливати на важливі аспекти життя особистості, що підкреслює необхідність детальнішого вивчення вибору стратегій в конфліктних ситуаціях.

Однією з найбільш досліджених моделей особистості є модель Великої п'ятірки, яка включає п'ять ключових характеристик, таких як: відкритість досвіду, сумлінність, екстраверсія, приємність і невротизм. Те, як люди реагують на життєві виклики, включаючи конфлікти, залежить від цих рис.

Проте, не дивлячись на вже проведені дослідження, й досі взаємозв'язок між рисами особистості та вибором стратегій поведінки у конфліктах залишається

неоднозначним, що зумовлює необхідність детальнішого вивчення даного питання, особливо в контексті ранньої дорослості.

Вивчення того, як особистісні риси впливають на вибір стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях, дозволяє сприяти створенню ефективних психологічних інтервенцій, які допоможуть розвивати навички конструктивного управління конфліктами. Це має особливе значення для осіб ранньої дорослості, які стикаються з новими викликами на роботі, в сім'ї та в соціальних взаєминах.

Дослідження має практичне значення для фахівців різних сфер, таких як: психологічне консультування, HR-менеджерів, викладачів, коучів, є корисним при управлінні персоналом, оскільки допомагає адаптувати стратегії вирішення конфліктів до індивідуальних особливостей особистості. Ці знання підвищують ефективність комунікації, сприятимуть особистісному розвитку та покращать здатність до саморегуляції в складних соціальних ситуаціях.

Отже, тема магістерської роботи "Взаємозв'язок показників Великої п'ятірки рис особистості і стратегій в конфліктних ситуаціях в ранній дорослості" є актуальною, оскільки поглиблює теоретичне розуміння зв'язку між проявом особистісних рис та поведінкою у конфліктах, а також має значний прикладний потенціал для покращення якості життя в сучасному суспільстві.

Мета дослідження: дослідити взаємозв'язок показників вираженості Великої п'ятірки рис особистості та стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях.

Завдання дослідження:

1) проаналізувати літературу. Дослідити, що таке велика п'ятірка рис особистості та які існують стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях.

2) визначити теоретично та емпірично, як різні риси особистості з Великої п'ятірки впливають на вибір стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях у ранній дорослості.

3) описати використані способи дослідження та методи збору даних.

4) провести аналіз та інтерпретувати результати емпіричного дослідження.

5) розробити авторську психокорекційну програму щодо розвитку здатності саморегуляції та ефективного управління конфліктами

Об'єкт дослідження: поведінка людей (періоду ранньої дорослості) у конфліктних ситуаціях.

Предмет дослідження: взаємозв'язок між показниками Великої п'ятірки рис особистості і вибором стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях у ранній дорослості

Гіпотеза дослідження: У разі переважання конкретних рис особистості з Великої п'ятірки або їх поєднання, людина буде схильна вибирати певні стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях.

Методи дослідження. Задля досягнення поставлених задач було залучено загальнонаукові методи, а також методи психолого-педагогічного дослідження.

- теоретичні методи: теоретичний аналіз, синтез та порівняння даних, а також узагальнення даних;

- емпіричні методи:

- П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI [23. с.160-168].
- Опитувальник BFI-10 (Адаптований опитувальник “Велика п'ятірка” рис особистості) [18].
- Опитувальник Томаса-Кілмана: типи поведінки у конфлікті (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI)[1].

Обрані нами методика є валідними, а також адаптованими у вітчизняній психологічній науці, що в свою чергу доводить надійність використання даного психодіагностичного інструментарію.

- статистико-математичні методи: статистична обробка отриманих показників за ключем методик, а також обробка середніх показників по вибірковій сукупності респондентів, обробка відсоткових показників досліджуваного явища; кореляційний аналіз.

Практичне значення одержаних результатів: Важливість отриманих результатів має міждисциплінарний характер. Отримані результати можуть бути корисними у галузях практичної психології, в освіті, в соціальній роботі, та інших сферах де присутня тісна взаємодія з людьми. Результати можуть бути використані для створення програм консультування та групових тренінгів з вирішення конфліктів, враховуючи риси особистості. Також, отриману інформацію можна використовувати для кращого розуміння поведінки людей у конфліктних ситуаціях та обирати оптимальний стиль спілкування.

Апробація результатів: підготовлено тези на тему «Розвивальна програма в роботі зі стратегіями поведінки в конфліктних ситуаціях», та подано на XII Міжнародну міждисциплінарну науково-практичну конференцію “Педагогіка мистецтва для збереження і розвитку психічного і фізичного здоров’я та культурного зростання особистості впродовж життя” яка відбудеться 5-6 грудня 2024 року.

Означення бази дослідження та опис вибіркової сукупності: Дослідження проводилось протягом вересня 2024 року. Загальна вибірка склала 30 осіб, незалежно від статі, віком від 19 до 25 років. Дослідження проводилося за допомогою таких інтернет ресурсів як: Google Форми.

Структура роботи: Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків (до кожного розділу, та загальних висновків), авторської розвиткової програми, списку використаних джерел. Робота містить 7 діаграм, 2 таблиці. Основний зміст роботи викладено на 46 сторінках комп’ютерного набору. Загальний обсяг роботи складає 55 сторінок.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПОКАЗНИКІВ ВЕЛИКОЇ П'ЯТІРКИ РИС ОСОБИСТОСТІ ТА СТРАТЕГІЙ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

1.1. Теоретичні основи моделі Великої п'ятірки рис особистості

Особистість є ключовим поняттям у психології, і сучасна наука пропонує різноманітні визначення, концепції та моделі для її пояснення та опису. Визначення «особистості» є складним і має багато трактувань залежно від різних поглядів. В роботах провідних вчених, та в наукових концепціях виявляються як спільні тенденції, так і розбіжності думок щодо понять особистість та особистісні риси.

У процесі становлення поняття особистості в психології існували дві основні парадигми: одна зосереджувалася на структурних аспектах особистості, а інша — на її процесуальних характеристиках. Перша парадигма розглядала особистість як ієрархічну структуру з постійними базовими характеристиками, такими як темперамент, та змінними вищого порядку, як-от поведінкові тенденції. Ця тенденція вивчення індивідуальних відмінностей бере свій початок у працях європейських дослідників і продовжувалася в працях вітчизняних вчених.

Друга парадигма розглядає особистість як динамічну систему, що розвивається під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників протягом онтогенезу. Велике значення приділяється умовам розвитку психічних структур, які визначають взаємодію особистості з навколишнім середовищем на різних етапах життя. Досліджуються також чинники що впливають на формування особистості, такі як міжособистісні стосунки та соціальні події [33].

Видатний український психолог, та академік С. Д. Максименко визначав особистість як цілісну форму існування людини, якій притаманні саморегуляція, саморозвиток, а також характерна свідома предметна діяльність. Також

Максименко підкреслює, що психічні явища є взаємопов'язаними і формують цілісну, єдину систему в психіці людини [22].

Подібні погляди були присутні у багатьох роботах вітчизняних науковців, філософів та психологів. Головною думкою, щодо суті особистості, було цілісність самого явища особистості, яка характеризується системою відношень до соціуму. Не дивлячись на те, що сама система відношення може безкінечно ділитися залежно від різних об'єктів реальності, проте кожне з цих відношень лишається особистісним [26].

На думку вітчизняних науковців «Поняття особистості визначає людського індивіда як члена суспільства, узагальнює інтегровані в ньому соціально значимі риси» [30].

Відомий американський психолог Джо Гілфорд також мав схожий погляд на структуру особистості. На його думку, кожна особистість є унікальною, а сама структура особистості людини складається з неповторного набору рис [30].

До початку ХХ століття, в часи так званого клінічного періоду, літературні описи особистості стали доповнюватись психологічними спостереженнями та дослідженнями в клінічних умовах. Психіатри, аналізуючи клінічний матеріал про психічні прояви хворих, виявили психологічні особливості, які притаманні як хворим, так і здоровим людям, але у хворих вони виявляються в гіпертрофованій формі. У цей період акцент робився на визначенні особистості через «риси особистості», що дозволяло описувати як нормальні, так і патологічні аспекти особистості [36].

Модель особистості австрійського психолога Зигмунда Фрейда є однією з ключових у психології особистості. Фрейд розділив структуру особистості на три складові: Воно (або Ід), Я (або Его) та Над-Я (Супер-Его). Він описує Ід як несвідому, примітивну частину особистості, з якої виникають Его та Супер-Его. Ід містить біологічні, сексуальні та агресивні потяги, які в свою чергу мають вплив на поведінку людини. Воно керується принципом задоволення. Его є свідомою та раціональною частиною особистості, що формується під впливом

суспільства і відповідає за ухвалення рішень, втамовуючи потреби Ід. Супер-Его, третя складова особистості, відображає моральні цінності та норми, засвоєні під час виховання, спочатку залежачи від батьків, а згодом – від соціуму. Воно спрямовує особистість до досконалості.

Отже, Фрейд відповідно до своєї концепції описує особистість як механізм, що функціонує завдяки своїм складовим які подібно механізму є рушійною силою особистості [16].

Тема поняття особистості завжди була актуальною не лише в сфері психології, а й до прикладу в медицині. Всесвітньо відомий лікар, академік Національної академії наук України та Академії медичних наук України М.М.Амосов, також давав визначення поняттю особистості: «Особистість - це сукупність вроджених і набутих якостей, які надають людині його індивідуальність». В даному випадку якостями є риси особистості, поєднання яких і формують унікальність кожної людини [5].

Не менш важливий внесок в розуміння конструкту особистості вніс Ерік Берн який є засновником транзактного аналізу. Він був переконаний, що кожна людина має в собі такі інстанції як “дорослий”, “дитина”, “батько”. Так званий “дорослий” бере на себе відповідальність і самостійно приймає рішення, в результаті чого може ефективно взаємодіяти. Інстанція “дитина” відповідає за творчість і спонтанність, але може проявлятися в егоцентризмі та примхливості. Інстанція “Батька” виконує дії які спрямовані на дотримання норм, загальних правил, традицій які людина засвоює під впливом батьків в процесі виховання.

Згідно з есенціалістськими гуманістичними поглядами, особистість формується як соціальна оболонка, що захищає її внутрішнє “ядро”. Проте вчені сучасності намагаються відходити від концепції що існує певне стабільне “ядро” яке, незважаючи на життєві перешкоди, досвід, та вплив різних чинників - весь час залишається незмінним [33].

Новітнє поняття особистості включає в себе індивідуальні характеристики психіки, а також поведінки людини, ці особливості формуються під впливом різноманітних чинників. Такими чинниками є генетичні, тобто вроджені, та соціальні, ті які виникають під впливом соціуму. Індивідуальні характеристики особистості відображаються у певних рисах особистості які в свою чергу можна виокремити, виміряти, описати, та класифікувати за допомогою різноманітних психологічних методик, таких як до прикладу опитування і тестування [17].

Американські психологи, визначає особистість як відкриту систему, що є динамічною організацією мотивацій, звичок, установок і рис, які в свою чергу і формують унікальність взаємодії індивіда з соціальним середовищем. Г. Олпорт визначав рису особистості як ключову одиницю для аналізу особистості. Він зазначив, що саме особистісна риса є ключовим елементом психологічної організації, яка об'єднує реакції на різні стимули. Також психолог розділив риси особистості на загальні, тобто ті які є спільними для певної групи людей, а також ті, які є індивідуальними, що характеризують унікальність кожної особи.

Інше бачення теми рис особистості висловив відомий німецько-британський вчений-психолог, Ганс Айзенк. Відповідно до його теорії, риси особистості можна організувати в ієрархічну структуру що включає суперриса (екстраверсія-інтроверсія, нейротизм, психотизм), складові риси та специфічні реакції. Суперриса мають значний вплив на поведінку людини і складаються з кількох складових, які можуть бути як поверхневими, так і специфічними. Ці складові, в свою чергу, формуються з багатьох звичних та зі специфічних реакцій [4].

На рівні з виокремленням поняття рис, також постало питання і щодо їх етіології. Різноманітні дослідження привели вчених до єдиної думки стосовно впливу генетичних факторів. Завдяки дослідженню з однойцевими близнюками, було підтверджено вплив генетичного чинника на формування, та прояв рис особистості [42].

Розглядаючи тему особистості, серед вчених психологічного напрямку, велися дискусії щодо питань необхідності виокремлення конкретної кількості рис для

більш точного опису особистості, та про перевагу конструктів – рис або типів. На думку британського психолога Реймонда Бернара Кеттела, кожній людині характерні 16 рис особистості які є базовими [35].

Він стверджував, що особистість являє собою сукупність цих шістнадцяти рис, і що саме це дає змогу прогнозувати реакцію людини в тих чи інших соціальних умовах. Деякі риси можуть бути основними, тоді як інші другорядними. І саме риси які є основними - спонукають людину до стабільної поведінки.

В 1981 роки, великої популярності набрала така модель особистісних рис як Велика П'ятірка (Big Five), або так звана "OCEAN", яка і досі, не дивлячись на різноманіття досліджень, залишається провідною.

Варто зазначити, що вчені, а саме Дж.В. Капрара і Д. Сервон, виділяють два види п'ятифакторних підходів до вивчення особистості: перша модель «Великої п'ятірки» – була розроблена Л.Р. Голдбергом, О.П. Джон і С. Шриваставою. Проте Голдберг ввів сам термін "Big Five" і акцентував саме на широкому спектрі особистісних проявів та здатності враховувати фактори, та розглядав їх як суму фенотипних тенденцій. Другу п'ятифакторну модель розглядали Р. МакКрей і П. Коста і тлумачили її як теорію особистості, яка пояснює узгодженість у різних сферах, таких як: афективній, когнітивній, та поведінковій [5].

В своїх роботах, при розгляді моделі особистості, Голдберг спирався на трифакторну модель Ганса Айзенка, що включала в себе, як вже було сказано попередньо, три критерії: екстраверсію, нейротизм і психотизм, та доповнив модель своїми напрацюваннями [31].

Такі характеристики як екстраверсія та нейротизм отримали загальне визнання в науковому середовищі, тоді як психотизм викликав критику через свою різноманітність, що ускладнює його визначення як єдиної ознаки особистості. Саме ці розбіжності в тлумаченні понять і стали причиною виникнення моделі

Великий П'ятірки, яка намагається подолати емпіричні труднощі, пов'язані з виокремленням психотизму.

П'ятифакторна модель рис особистості П. Коста і Р. МакКрея, визначає особистість як комбінацію п'яти основних рис, що складається з: сумлінності, відкритість до досвіду, екстраверсію, приємність та нейротизм [5].

Задля покращення запам'ятовування п'яти рис особистості, в англійських публікаціях, риси складають в акронім «OCEAN». Тобто: Openness to experience - відкритість до досвіду, Conscientiousness - сумлінність, Extraversion - екстраверсія, Agreeableness - доброзичливість та Neuroticism - нейротизм. Звідси і походить друга назва даної моделі.

Openness to experience, тобто відкритість досвіду - відображає зацікавленість людини у нових враженнях, знайомствах та загальному пізнанні і розвитку. Люди, яким притаманний високий рівень даної риси, як правило характеризуються як творчі, інтелектуально активні персони, що мають розвинуту уяву, та мають високу готовність до зворотного зв'язку, такі люди мають широке коло інтересів та різноплановість занять. Тоді як низькі показники відкритості - характерні для людей, які не схильні до експериментів, творчої діяльності, змін, та зазвичай надають перевагу вже сталим і відомим їм захопленням, а також до прикладу, обирають знайомі місця, таким людям не притаманне фантазування щодо нового [38].

Сумлінність (англ. Conscientiousness)- відображає міру планування, наполегливості та орієнтацію на досягнення. Люди з високим показником вираженості сумлінності, цілеспрямовані, старанно виконують поставлені перед ними завдання, є дисциплінованими, пунктуальними, та педантичними. Особи які мають низькі показники сумлінності – є легковажними, невідповідальними, мають слабку волю, а також таким людям характерна така характеристика як лінивість [46].

Екстраверсія (англ. Extraversion) - визначає ступінь з якою людина взаємодіє з зовнішнім світом. Також прояв цього фактору відображає те, наскільки людина

активна у спілкуванні з іншими. Характерним буде привернення уваги до себе, також буде присутнє бажання висловлювати свою думку. Такі люди легко йдуть на контакт і взаємодію з іншими.

Інтроверти ж в свою чергу, відрізняються спокійністю, незалежністю від соціуму та зосередженістю на своєму внутрішньому світі. Таким людям не потрібні стимули ззовні, вони надають перевагу усамітненню.

Привітність (з англ. Agreeableness) - міра з якою люди ладнають з іншими. Характерним буде цінування співпраці, чесності, злагоди та довіри у взаємодії з іншими. Такі люди схильні бути чуйними до інших, добродушними, та ввічливими. Говорячи про людей яким притаманний низький рівень привітності, їм характерні прояв грубість, вони різкі у ставленні до інших, та не проявляють емпатію [38].

Нейротизм (з англ. Neuroticism) - відображає ступінь з якою люди схильні емоційно надмірно реагувати, та відчувати негативні почуття. Притаманним буде дратівливість, занепокоєння, відчуття тривожності, та надмірне занепокоєння [37].

Це основні елементи структури особистості відповідно до прихильників п'ятифакторної моделі.

П'ятифакторна модель особистості піддавалась критиці з боку різних вчених, які в свою чергу висловлюють теоретичні заперечення, як до самої теорії рис, так і до самої моделі. В основі моделі лежить філософія. Відповідно до п'ятифакторної моделі дії відображають справжню природу людської особистості. Філософія, що лежить в основі п'ятифакторної моделі, базується саме на цій передумові. Ця ідея розкривається у роботах Олпорта і залишається основою сучасної теорії п'ятифакторної моделі.

Серед вчених існує думка, що опис рис особистості є просто тавтологіями, подібними до ранніх теорій. Протягом 20 століття біхевіористи критикували теорію рис за її тавтологію та реіфікацію.

У своїх дослідженнях провідні психологи намагаються виключити проміжні змінні, такі як риси особистості. Однак сучасна критика стверджує, що стабільність ознаки в п'ятифакторній моделі є доємпіричним припущенням, що ускладнює наукову перевірку. Він зазначає, що логіка цієї моделі призводить до висновків, які вона намагається передбачити, і підкреслює, що риси є лише мовним описом поведінки без пояснювальної цінності [41].

Також варто зазначити, що хоч і припускається що риси особистості є відносно стабільними, вони все ж можуть змінюватися протягом життя. Дослідження свідчать, що деякі риси, наприклад, емоційна стабільність і доброзичливість, зазвичай зростають з віком. Водночас інші риси, такі як екстраверсія та відкритість до нових вражень, можуть проявляти більшу варіативність [43].

Варто пам'ятати, що поведінка людини є результатом взаємодії як її особистісних рис так і ситуаційних факторів. Ситуація впливає на реакції людини, проте як правило відповіді людей відображають їхні основні особистісні характеристики [47].

Розуміння сутності, та походження рис особистості, має значне значення не лише в психології, а й соціології, адже допомагає зрозуміти їх значний вплив на поведінку людини. Що передбачає врахування не лише інтенсивності рис, але й їхнього впливу на функціонування та якість життя людини [24].

1.2. Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях: теоретичні підходи та класифікація

Конфлікт є частиною життя сучасного суспільства і виникає в найрізноманітніших сферах, починаючи від міжособистісних відносин і закінчуючи міжнародною взаємодією. Конфлікт може чинити як деструктивний, так і конструктивний вплив на суспільство, сприяючи його розвитку або,

навпаки, призводячи до погіршення соціальних, економічних, а також політичних відносин.

Міжособистісний конфлікт є поширеною формою соціальної взаємодії, що проявляється через розбіжності та непорозуміння між людьми. Він може виникати в різних сферах життя, таких як сім'я, робота, дружба та освіта.

Конфлікт має різні рівні застосування: у повсякденному розумінні його сприймають як сварку чи суперечку, на семантичному рівні він визначається як зіткнення або розбіжність, а на конвенціональному рівні термін залежить від предмета дослідження [10].

Явище конфлікту має місце ще в первісні часи коли люди зображували свої протистояння чи суперечки на наскальном у живописі. Як правило основні інциденти які були описані наскельними малюнками - були конфлікти між людиною та вищими силами, які в свою чергу на той час були природними явищами.

Роздуми про саме поняття, та суть конфлікту має свої витoki ще в стародавніх філософських вченнях, де протягом століть відомі давньогрецькі філософи намагалися пояснити природу протиріч у суспільстві. Існують різні підходи до розуміння конфлікту: теорії «порядку» вважають його аномалією, акцентуючи на руйнівному аспекті, тоді як теорії «конфлікту» підкреслюють його природність і значення в соціальному та політичному процесі.

Також конфлікт є ключовим елементом багатьох міфів Стародавньої Греції, Китаю, Риму та інших великих цивілізацій давнини, де його природа пояснюється через емоційні образи, особливо це спостерігається в героїчних міфах, що зображують боротьбу між героями та їх противниками.

Конфлікт у працях стародавньокитайського філософа та мислителя Конфуція розглядається як наслідок нерівності та несхожості людей, а також їхніх пороків, таких як: брехливість, користолюбство, упертість, самолюбство, лестоці та ін. [19].

Давньогрецький філософ, Платон вважав війну, яка являє собою конфлікт, найбільшим злом і вірив, що колись існував «золотий вік», коли люди жили в любові та доброзичливості один до одного.

Натомість Арістотель, який був учнем Платона, у своєму трактаті «Політика» описував, що на його думку, конфлікти виникають через майнову нерівність та надмірне звеличення одних людей над іншими, що призводить до марнославства і невдоволеності, як наслідок, може викликати державні перевороти [51].

Концепція італійських мислителів полягала в тому, що конфлікт є невід'ємною частиною суспільства, є зумовленим людською природою та прагненням до матеріального збагачення, але також визнавав його творчу роль і наголошував на важливості правильного управління конфліктами для зменшення їх негативних наслідків [34].

Дослідження в філософії кінця XVIII – першої половини XIX ст. зробили значний внесок у розуміння поняття конфлікту, підкреслюючи, що основним джерелом конфлікту є людські почуття та воля, які неможливо усунути. Європейські мислителі і філософи, в своїх працях описували що конфлікти виникають з різних причин і факторів таких як: соціальні, особистісні, психологічні, політичні, духовні та інші фактори.

Іммануїл Кант, німецький філософ, розглядаючи природу конфлікту через призму війни вважав, що природний стан між людьми не є миром, а скоріше є станом війни, також на його думку існує постійна загроза ворожих дій. Він підкреслював необхідність встановлення миру, оскільки навіть у відсутності активних конфліктів, небезпека ворожнечі залишається.

Видатний політик та теоретик війни Карл фон Клаузевіц, описував конфлікти як природне явище, що виникає у суспільстві [32].

Всесвітньо відомий біолог Чарльз Дарвін, міркуючи про сутність конфлікту вважав його важливим фактором еволюційного розвитку, оскільки відповідно до теорії природного відбору, виживання відбувається через постійну боротьбу, тобто конфлікт, що сприяє відбору найбільш адаптованих осіб [19].

Конфлікт розглядається як психологічне явище, що виникає внаслідок внутрішніх структур і тенденцій психіки, відповідно до психоаналітичних теорій [11].

Відомий австрійський невролог і засновник психоаналізу, який зробив значний внесок у розвиток психології, психіатрії - Зигмунд Фрейд вважає, що існує невирішений конфлікт між індивідом і культурою, оскільки культура потребує від людини відмови від її природних потягів або їх сублимації, що призводить до почуття незадоволеності та можливих психічних розладів. А отже призводить до виникнення конфліктів при взаємодії з іншими.

Згідно концепції Юнга, конфліктна природа особистості проявляється через два основні психотипи: інтровертів і екстравертів. Інтроверти зосереджені на своїх внутрішніх переживаннях, тоді як екстраверти орієнтуються на зовнішній світ. Внаслідок цього екстравертам більш притаманні психологічні конфлікти [25].

Розгляд конфлікту як окремого напрямку в науці, починає розвиватися з кінця XIX - середини XX століття, через поширеність робіт відомих вчених зі сфер психології, соціології, філософії та інших, хоча накопичення знань у цій галузі відбувалося і в рамках інших наук.

Американський соціолог німецького походження, один з провідних представників соціології конфлікту Льюїс Козер, описував конфлікти як невід'ємну частину соціального життя, також він був переконаний що конфлікти слід сприймати як норму та їх необхідність для розвитку суспільства [10].

Відомий дослідник, психолог Курт Левін є автором теорії конфлікту. Згідно його теорії, конфлікт визначається як ситуація, в якій на суб'єкта діють сили, що мають протилежні напрямки і приблизно однакову силу [23].

Левін виділив три основні типи конфліктних ситуацій:

1) конфлікт «прагнення – прагнення», що виникає, коли два об'єкти мають позитивну та приблизно однакову привабливість (спонуку), але неможливо

одночасно прагнути або володіти обома, що вимагає вибору між двома варіантами.

2) конфлікт «уникання – уникання», виникає в разі потреби вибору між двома приблизно однаковими неприємностями, обираючи ту, що є меншою з двох.

3) конфлікт «прагнення – уникання», коли один об'єкт одночасно викликає привабливість і відразу [9].

Ефективність вирішення конфліктів залежить від вибору правильних стратегій поведінки, що в свою чергу вимагає розуміння сутності концепту стратегії. Стратегії поведінки в конфлікті — це дії та\або підходи, які обирають особи або групи для взаємодії з іншими сторонами з метою врегулювання суперечностей, досягнення цілей або збереження стосунків [18].

Хоча існує багато інтерпретацій самого терміна, Г.Мінцберг запропонував, найбільш популярне до тепер, визначення сутності стратегій, яке включає п'ять ключових елементів:

1. План - така стратегія є свідомо визначеним порядком дій для вирішення певних ситуацій. План характеризується тим, що він є цілеспрямованим і розробляється заздалегідь.

2. Прийом - характеризується маневром який спрямований на те щоб перевершити опонента.

3. Патерн - це певна модель поведінки з визначеною послідовністю дій. Такі стратегії поділяються на ті які є продуманими, тобто реалізація вже існуючих намірів, та ті стратегії в яких були відсутні попередньо сплановані наміри, тобто спонтанні.

4. Позиція - така стратегія передбачає позиціонування організації у своєму середовищі, і є медіатором між зовнішніми та внутрішніми обставинами.

5. Перспектива - характеризується спільним поглядом чи думкою, що формується на основі цілей та вчинків [14].

В 70-ті роки ХХ століття, великого визнання отримала модель подвійної зацікавленості американських психологів Кена Томаса і Ральфа Кілмана. Дана модель стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях описується у вигляді координатної системи і має 5 стратегій вирішення конфлікту: суперництво, співпраця, уникнення, компроміс та пристосування які залежать від двох параметрів: наполегливість, яка відображає рівень прагнення людини задовольнити власні потреби, та кооперативності, яка вказує на ступінь готовності враховувати інтереси інших людей [39].

Стратегія уникнення застосовується в складних ситуаціях, коли негайне вирішення проблеми може погіршити обставини, або коли результат не є важливим для особи. Вона передбачає нейтральну позицію, де людина уникає конфлікту і не бере на себе відповідальність за прийняття рішення.

Стратегія пристосування полягає в пріоритеті інтересів іншої сторони конфлікту над власними, що сприяє збереженню відносин. Є ефективною в ситуаціях, коли особа визнає помилковість своїх переконань або в тому випадку коли питання є важливішим для іншої сторони.

Стратегія компромісу полягає в досягненні взаємовигідного рішення, яке в достатній мірі задовольняє обидві сторони. Така стратегія застосовується, коли наміри сторін є рівнозначними, коли обидві сторони мають однакову владу, і обидві сторони прагнуть знайти спільне рішення.

Стратегія суперництва або ж конкуренції, застосовується в кризових ситуаціях, коли потрібно швидко приймати рішення. Вона характеризується в нав'язуванні своїх інтересів іншій стороні, ігноруючи думки інших учасників конфлікту.

Стратегія співробітництва передбачає активну взаємодію між конфліктуючими сторонами, які мають рівний рівень влади і спільний інтерес у вирішенні проблеми. Вона акцентує увагу на задоволенні потреб обох сторін, визнанні їхніх розбіжностей та готовності до взаєморозуміння [15].

Ефективність моделей поведінки в конфлікті залежить від конкретних умов. Зазвичай для вирішення конфліктів необхідно використовувати комбінацію різних моделей, оскільки на їх вибір впливають багато факторів таких як: загальна обстановка, оцінки і ставлення учасників один до одного. а також індивідуальні риси особистості учасників [9].

1.3 Взаємозв'язок особистісних рис і вибір стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях періоду ранньої дорослості.

Дослідження поведінки в конфліктах охоплює різні підходи, зокрема організаційний, мотиваційний та ситуативний. Особливу увагу в даному дослідженні приділено психодинамічному підходу, представники якого вважають, що поведінка людини більше залежить від її внутрішніх особливостей, ніж від зовнішніх обставин, а конфлікти є складовою частиною життя індивіда, що впливає на його розвиток.

Дослідник в галузі психології Ю. Тонг і Г.-М. Чен, підкреслюють важливість зв'язку між особистістю та стилями конфлікту, зазначаючи, що риси особистості впливають на конфліктну поведінку. В ході їх досліджень було виявлено зв'язок між параметрами особистості та п'ятьма стилями вирішення конфліктів відповідно до моделі Томаса-Кілмана, проте суперечливі результати залишають питання відкритими. Аналіз цих зв'язків може допомогти краще зрозуміти вплив особистісних рис на поведінку в конфліктних ситуаціях [20].

Етап раннього дорослішання є вирішальним етапом, оскільки він відіграє значну роль у формуванні особистості та соціальних здібностей людини. Поняття «ранньої дорослості» розглядається з різних наукових позицій і тлумачиться різними дослідниками. Наприклад, згідно Еріксону, цей період має назву рання зрілість, та характеризується появою потреби та здатності до інтимного психологічного контакту і сексуальної близькості з іншою людиною. На думку вченого період ранньої зрілості триває з 20 до 25 років. Такої ж думки притримувався Деніел Левінсон.

Інший психолог, Г. Крайг, в своїх роботах описує початок періоду ранньої дорослості починається в 20 і триває до 40.

Більшість сучасних психологів, особливо американських, наприклад, відомий американський психолог Джон Бромлі, визначають ранню дорослість як період від 18 до 25 років. На його думку це саме той період, коли люди починають стикатися з новими перешкодами та обов'язками, які вимагають від них уміння розв'язувати конфлікти [8].

Цей віковий діапазон (20-25 років) був обраний тому, що саме в цей період людина стикається з найбільш інтенсивними соціальними, емоційними та кар'єрними змінами, які потребують розвиненої саморегуляції та навичок управління конфліктами. У цей час молоді люди сформували власну ідентичність, визначили свій кар'єрний шлях, встановили більш стабільні міжособистісні стосунки та часто вперше стикаються з необхідністю самостійного прийняття рішень, які впливають на їхнє майбутнє. Період у віці від 20 до 25 років є вирішальним, оскільки це час активної інтеграції у доросле життя, а разом з ним підвищується рівень відповідальності та соціальних очікувань. У цей час особистісні риси, такі як екстраверсія, відкритість до досвіду, приємність, нейротизм і сумлінність, впливають на те, як молоді люди сприймають конфлікти та вибирають методи їх вирішення. Вибір поведінкового підходу, який узгоджується з індивідуальними особливостями, може значно вплинути на якість стосунків, соціальну інтеграцію та загальне психологічне здоров'я. Саме тому розуміння того, як особистісні якості впливають на вибір стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях, дозволяє створити ефективні психокорекційні програми, які допоможуть дорослим людям розвинути навички саморегуляції та конструктивного розв'язання конфліктів, що є важливими для їх подальшого успіху, та взаємодії.

Висновки до розділу 1

У процесі вивчення поняття особистості в психології існувало два основних підходи: один розглядав структуру особистості, а інший розглядав її процесуальні елементи. Початкова точка зору на особистість розглядала її як структуровану ієрархію. Друга парадигма розглядає особистість як систему, яка розвивається і змінюється з часом, формується як внутрішніми, так і зовнішніми впливами в процесі розвитку. Розвиток психічних структур, які впливають на те, як індивіди взаємодіють з навколишнім середовищем на різних етапах життя, має велике значення.

На початку 20 століття, все більш розповсюдженішими ставали клінічні дослідження, і в той час літературні зображення особистості були доповнені психологічними спостереженнями та дослідженнями, проведеними в клінічних умовах. Психіатри, вивчаючи клінічний матеріал, пов'язаний з психічною симптоматикою хворих, виявили психологічні особливості, які присутні як у психічно хворих, так і у психічно здорових осіб, але у хворих вони більш виражені. Протягом цього часу основна увага була зосереджена на визначенні особистості через «особистісні риси», що дозволило описати як типові, так і ті аспекти особистості які виходили за вже існуючі розуміння.

У галузі психології дослідники брали участь у дебатах щодо необхідності ідентифікації певної кількості рис для забезпечення всебічного розуміння особистості та переваг використання конструктів - рис або типів - для більш точного опису особистості. Риса особистості вважається основоположним елементом для проведення всебічного аналізу особистості.

Риси особистості були оптимізовані в п'ятифакторну модель. Згідно з цією моделлю, особистість визначається поєднанням п'яти основних рис, які включають відкритість до нового досвіду, сумлінність, екстраверсію, приємність і невротизм.

Міжособистісний конфлікт - це поширена форма соціальної взаємодії, яка характеризується розбіжностями та непорозуміннями між людьми. Він може виникати в багатьох сферах життя, включаючи сім'ю, роботу, дружбу та освіту.

Ефективність вирішення конфліктів залежить від вибору відповідних стратегій поведінки, що вимагає розуміння поняття стратегії. Конфліктні стратегії - це поведінка і підходи, які окремі особи і групи обирають для взаємодії з іншими сторонами, щоб вирішити суперечки, досягти цілей і зберегти стосунки.

Значного поширення набула модель подвійного інтересу. Дана модель стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях представлена у вигляді п'яти стратегій вирішення конфліктів, таких як: уникнення, пристосування, компроміс, конкуренція та співпраця.

Період ранньої дорослості (20-25 років) було обрано через те, що саме в цей період люди стикаються з найбільш інтенсивними соціальними, емоційними та кар'єрними змінами, які вимагають розвинених навичок саморегуляції та управління конфліктами. В цьому віці, люди часто вперше стикаються з необхідністю формувати власну ідентичність, визначати свій кар'єрний шлях, розвивати більш стабільні міжособистісні стосунки та приймати рішення, які впливатимуть на їхнє майбутнє.

Період 20 - 25 років - це період підвищеної відповідальності та соціальних очікувань, період активної інтеграції у доросле життя. У цей період такі риси особистості, як екстраверсія, відкритість до досвіду, нейротизм, приємність і сумлінність впливають на те, як молоді люди сприймають конфлікти і які рішення вони обирають. Вибір поведінкових підходів, що відповідають особистісним характеристикам таким як риси, може мати значний вплив на якість стосунків, соціальну інтеграцію та загальне психологічне благополуччя.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПРОЯВУ ВЕЛИКОЇ П'ЯТІРКИ РИС ОСОБИСТОСТІ НА ВИБІР СТРАТЕГІЙ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ В РАННІЙ ДОРОСЛОСТІ

2.1. Планування та організація дослідження впливу прояву рис Великої п'ятірки на вибір стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях в ранній дорослості

Емпіричне дослідження проводилось у вересні 2024 року на базі Криворізького Державного педагогічного університету. Загальна вибірка склала 30 осіб віком від 19 до 25 років, чоловічої і жіночої статі. Дослідження проводилося за допомогою таких інтернет ресурсів як: Google Форми.

Задля дослідження впливу прояву Великої п'ятірки рис особистості на вибір стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях періоду ранньої дорослості, було використано комплекс діагностичних методик:

- «П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI» (опитувальник спрямований на дослідження вираженості особистісних рис) ;
- Опитувальник BFI-10 (Адаптований опитувальник “Велика п'ятірка” рис особистості). (для дослідження прояву рис особистості);
- Опитувальник Томаса-Кілмана: типи поведінки у конфлікті (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI). (Опитувальник спрямований на діагностику поведінки особистості у конфліктах) .

1) Методика «П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI »

Опитувальник складається з 75 висловлювань які є протилежними за значенням. Кожна пара висловів оцінюється за шкалою від -2 до 2, відповідно до того як досліджувані оцінюють ступінь виразності ознаки.

Опитувальник має на меті оцінити п'ять основних особистісних рис: нейротизм (Neuroticism), екстраверсія (Extraversion), відкритість до досвіду (Openness to Experience), сумлінність (Conscientiousness), привітність (Agreeableness).

На основі особистісних рис, методика має 5 шкал: інтроверсія-екстраверсія, прив'язаність-відстороненість, самоконтроль-імпульсивність, емоційна стійкість- емоційна нестійкість, експресивність-практичність.

Шкала інтроверсії-екстраверсії вимірює, наскільки індивід схильний до соціальних взаємодій. Екстраверти як правило активні, комунікабельні, жадають зовнішньої стимуляції, тоді як інтроверти зосереджені на собі, віддають перевагу самотній діяльності.

Прив'язаність-відстороненість — про здатність формувати емоційні зв'язки: люди з високими показниками прив'язаності віддають перевагу близькості та взаємодії, тоді як люди з відстороненістю віддають перевагу незалежності та емоційній дистанції.

Самоконтроль-імпульсивність характеризує здатність людини регулювати свою поведінку та приймати обдумані рішення. Високий самоконтроль характеризується здатністю думати, перш ніж діяти, тоді як імпульсивні люди, як правило, діють необдуманно, без особливого роздуму, і можуть ризикувати в невизначених ситуаціях.

Емоційна стабільність - емоційна нестабільність вказує на здатність людини зберігати самовладання та рівновагу під час складних обставин. Люди, які володіють емоційною стабільністю, рідше відчувають раптові зміни настрою та краще контролюють свої емоційні реакції, тоді як емоційна нестабільність характеризується частими змінами настрою та підвищеним рівнем тривоги.

Шкала експресивність-практичність відноситься до способу мислення і поведінки: експресивні люди емоційно відкриті, творчі, часто зосереджені на своїх почуттях і переживаннях, тоді як практичні люди більше зосереджені на конкретних діях, раціональних рішеннях і ефективності в повсякденних

справах [3].

2) Опитувальник BFI-10 (Адаптований опитувальник “Велика п’ятірка” рис особистості).

Даний опитувальник є адаптованим та скороченим варіантом великого опитувальника “Big Five”. Сама п’ятифакторна модель особистості, яка лежить в основі опитувальника, визначає п’ять основних рис, які є відносно незалежними. Ці риси групуються в п’ять шкал: нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, сумлінність та приємність.

Нейротизм (Neuroticism) - дана шкала вимірює, наскільки добре особистість може впоратися зі своїми емоціями і як часто він відчуває тривогу, сум, злість або страх. Особам з високим рівнем притаманна стійкість та стабільність, з низьким - характерні коливання емоцій.

Екстраверсія (Extraversion) – ця шкала вимірює рівень комунікабельності, соціальної активності. Дана риса відображає екстравертів та інтровертів. Екстраверти - прагнуть спілкування та надають перевагу спілкуванню з людьми. Інтроверти ж віддають перевагу власному товариству та знаходять розраду в тихі хвилини самороздумів.

Відкритість до досвіду (Openness to Experience)- Цей фактор показує рівень відкритості до нової інформації, до творчості, та цікавості . Людям з високим рівнем відкритості притаманним є цікавість до нових сфер, інтересів, нових вражень. Такі люди зазвичай мислять нестандартно. Натомість людям з низькими показниками по даній шкалі характерна закритість, вони як правило, дотримуються традиційних способів рішення проблем і рідше приймають зміни.

Добросовісність або сумлінність (Conscientiousness) - вимірює дисциплінованість організованість, та готовність брати на себе відповідальність за свої дії. Високі показники вказують на готовність людини брати на себе ініціативу, будувати плани, діяти, та брати за це відповідальність. Низькі показники свідчать про те, що людині притаманні спонтанні дії, які не супроводжують попередніми роздумами, такі люди ведуть безтурботний спосіб

життя.

Привітність (Agreeableness) - дана риса відображає рівень доброзичливості, готовності працювати в групі, та рівень емпатії. Особи з високим рівнем прояву цієї риси, схильні легко довіряти іншим, готові допомагати комусь не очікуючи нічого натомість. Низькі показники відображають схильність особи до конкуренції з іншими, таким людям важко довіряти оточуючим, а також виникають труднощі в порозумінні та взаємодії.

Кожна риса має відповідні субзапитання в даному опитувальнику. Опитувальник складається з 10 тверджень (до кожної шкали по 2 твердження).

Респондентам пропонується оцінити наскільки вони погоджуються з наведеними судженнями про них, та пропонуються такі варіанти відповіді: “повністю не згоден” що оцінюється в 1 бал, “скоріше не згоден” оцінюється в 2 бали, “важко відповісти” в 3 бали, “скоріше згоден” 4 бали, та “повністю згоден” оцінюється в 5 балів.

Оцінки вираженості особистісного фактору варіюються від 2 до 10 балів. Також слід зазначити що обчислення балів відбувається за ключем адже в деяких шкалах реверсивне оцінювання балів, де 1 перетворюється на 5, 2 на 4, 4 на 2 і 5 на 1 [29].

3) Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI)

Опитувальник спрямований на дослідження поведінки людей в конфліктних ситуаціях.

Методика включає в себе 30 пар тверджень. Респондентам пропонується обрати те твердження, яке на його думку більше описує його. Шкали: суперництво, співпраця, компроміс уникнення та пристосування, кожна з яких має по 12 питань. Також опитувальник має ключ, в разі співпадіння відповідей респондента з ключем, зараховується 1 бал, в разі не співпадіння - зараховується 0. Відповідно максимальна кількість балів 12, мінімальна 0. Чим

більше балів отримала шкала - така стратегія поведінки в конфліктних ситуаціях відповідно і буде переважати у людини.

Шкала суперництва характеризує активний і наполегливий підхід. Суперництво проявляється агресивним і постійним прагненням досягти власних цілей без урахування інтересів іншої сторони. Люди які використовують стратегію суперництва, зосереджуються на безкомпромісному контролі ситуації та намагаються вирішити конфлікт на свою користь. Можна сказати що цей стиль поведінки в конфліктних ситуаціях є ефективним в тих випадках коли потрібно швидко приймати рішення або захищати важливі інтереси, а також у випадках Великої конкуренції. Проте така стратегія може призвести до конфліктів і напружених відносин.

Співпраця - зосередження на пошук взаємної вигоди та вирішенні конфліктів, що задовольняє всі сторони. Ті, хто використовує стратегію співпраці, як правило намагаються обговорювати проблему і знайти спільне рішення, яке враховує інтереси всіх сторін конфлікту. Така стратегія передбачає участь обох сторін у обговоренні та прийнятті рішень Співпраця може бути ефективною у складних ситуаціях, коли важливо зберегти відносини між сторонами і досягти глибокого взаєморозуміння, але вона вимагає багато часу і зусиль.

Стратегія уникнення полягає у ігноруванні або призупиненні конфлікту. Це пасивний підхід, який не передбачає активної участі у вирішенні проблеми та намагання її подолати. Доречним уникнення може бути у тих випадках, коли конфлікт не є важливим.

Пристосування - це позиція поступливості іншій стороні яка спрямована на збереження відносин або уникнення ескалації конфлікту. При використанні такої стратегії особисті інтереси не враховуються, а підпорядковуються інтересам іншої сторони.

Компроміс - це стратегія, яка передбачає взаємні поступки. При такій стратегії кожен з опонентів конфлікту готові на поступки своїми інтересами та

потребами аби задовольнити іншу частину. Компроміс може сприяти швидкому досягненню згоди, а також взяти до уваги бачення ситуації обох сторін [6].

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження

В результаті психодіагностичного дослідження взаємозв'язку показників Великої п'ятірки рис особистості і стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях в ранній дорослості, за допомогою тесту «Опитувальник BFI-10» для діагностики вираженості рис особистості, було отримано наступні результати (рис. 2.1).

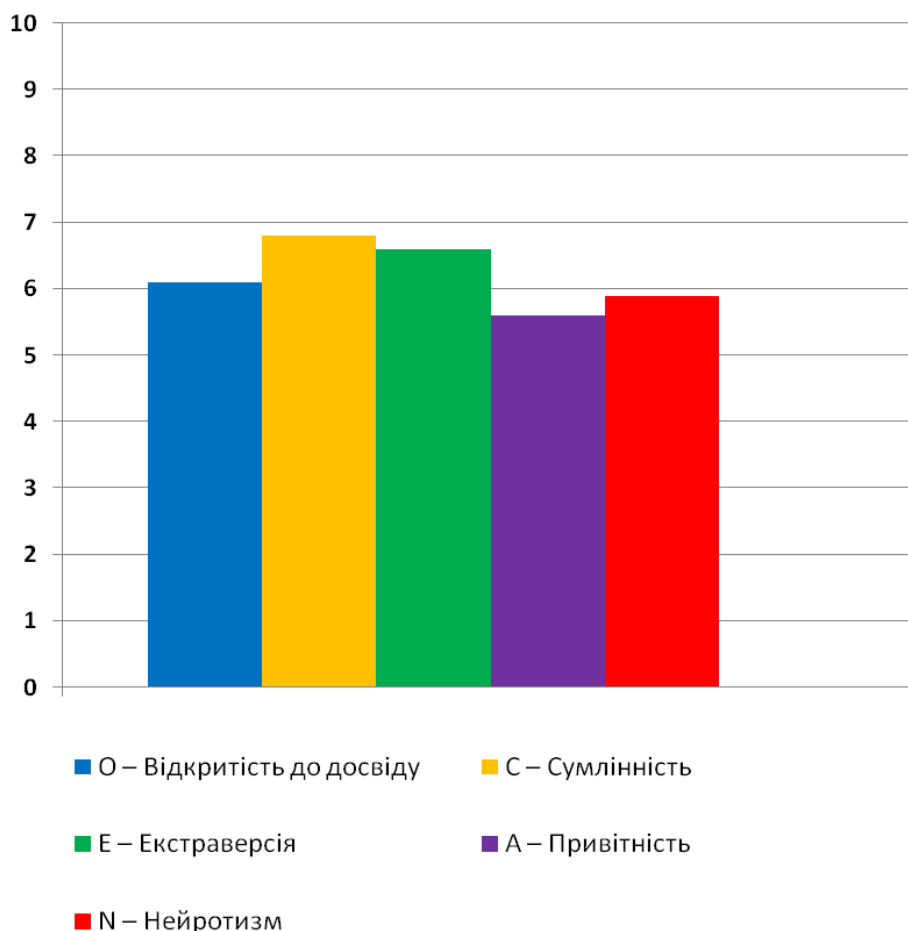


Рис. 2.1 Результати за методикою «Опитувальник BFI-10» (Адаптований опитувальник).

Аналіз отриманих результатів дає змогу зробити наступні висновки: середній бал за шкалою екстраверсії (Е) склав - 6,6 , що вказує на середній

рівень прояву даної риси; шкала (A) привітність - 5,6 балів ,що є помірним рівнем прояву цієї риси; (C) сумлінності - 6,8, що вказує на середній рівень прояву риси; (N) нейротизм -5,9 балів - середні показники вираженості риси; за шкалою (O) відкритості до досвіду - 6,1 бали що вказує на середній рівень вираженості риси.

Респонденти із середнім рівнем нейротизму, як правило, демонструють помірний рівень емоційної стійкості. Що проявляється в спроможності справлятися зі стресом і емоційними труднощами.

Люди із середнім рівнем екстраверсії, як правило, соціально активні та ініціативні, як правило обачніші в ситуаціях коли стикаються з незнайомими соціальними середовищами. Це дозволяє їм підтримувати дружні стосунки, але також може знадобитися деякий час, щоб відпочити та поновити сили в спокійний період.

Середні показники приємності, можуть вказувати на те, що людині притаманними будуть доброзичливість і готовність до співпраці, хоча іноді можуть проявляти критичну поведінку в конфліктних обставинах. Як правило такі люди готові знайти золоту середину, але також готові твердо відстоювати свої переконання.

Помірний рівень сумлінності вказує на надійність та високу організованість, такі люди здатні бути ефективними і досягати цілей . Зазвичай вони приділяють пильну увагу деталям, але іноді можуть відчувати себе надмірно перевантаженими справами.

Опитувані з помірно високим рівнем відкритості до досвіду зазвичай проявляють зацікавленість до нової діяльності, ідей, творчості та змін. Це може проявлятися в схильності пробувати нові підходи до вирішення питань та зацікавленості до нових видів діяльності.

Наступним кроком було проведено методику “П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI” МакКрає-Коста, для дослідження рис особистості. Було отримано наступні результати за шкалами:

Шкала екстраверсії-інтроверсії : у 66,7% респондентів переважає така риса як екстраверсія, що складає 20 осіб; 33,3% опитуваних, тобто 10 людей, виявлено схильність до інтроверсії. Отримані результати за шкалою, схематично зображено на рис.2.2

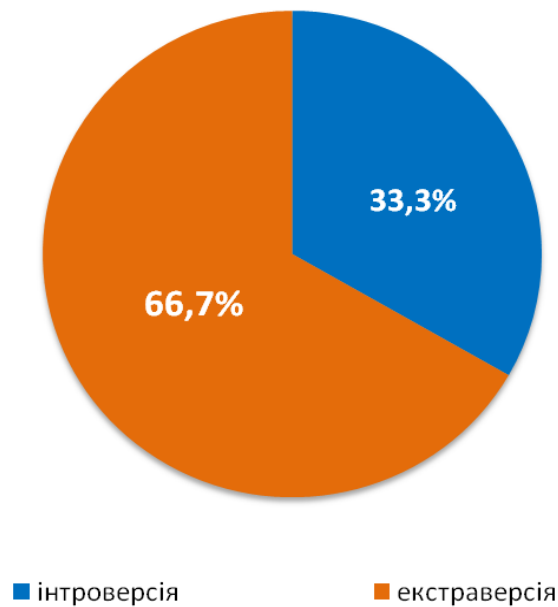


Рис. 2.2 Результати показників шкали екстраверсія-інтроверсія, за методикою “П’ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI”

Шкала прив’язаність -відстороненість: для 76,7% опитуваних характерна прив’язаність, що складає 23 осіб; 7 людей - 23,3% схильні до відстороненості. Отримані результати зображені на рис.2.3

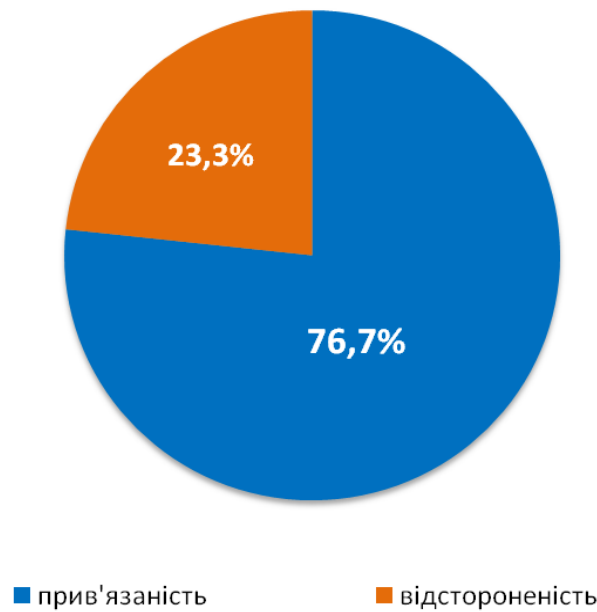


Рис. 2.3 Результати показників шкали прив'язаність-відстороненість, за методикою “П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI”

За шкалою самоконтроль -імпульсивність, було отримано наступні результати : у 21 осіб (70%) виявлено характерну рису самоконтроль, 9 особам (30%) притаманна імпульсивність. (рис.2.4)

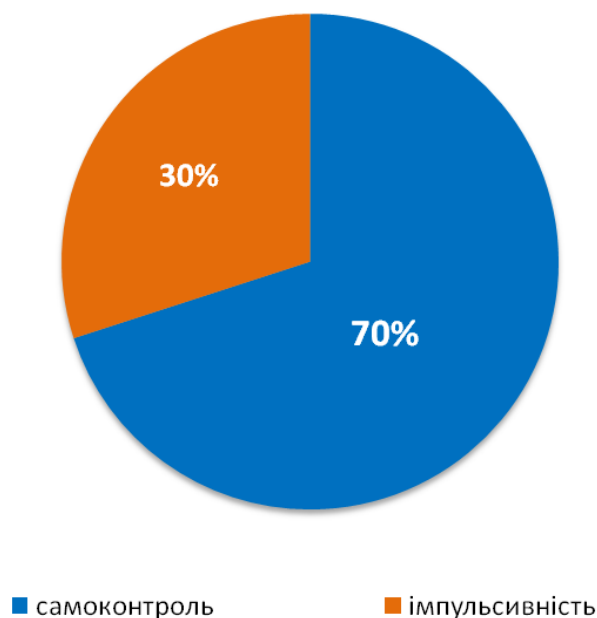


Рис. 2.4 Результати показників за шкалою самоконтроль-імпульсивність, за методикою “П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI”

Шкала емоційна стійкість -емоційна нестійкість: отримані результати

вказують що емоційна стійкість виявлена в 70% респондентів (21 особа), емоційна нестійкість притаманна 30% опитуваних (9 людей). Розподілення отриманих результатів за шкалою схематично зображено на рис.2.5.

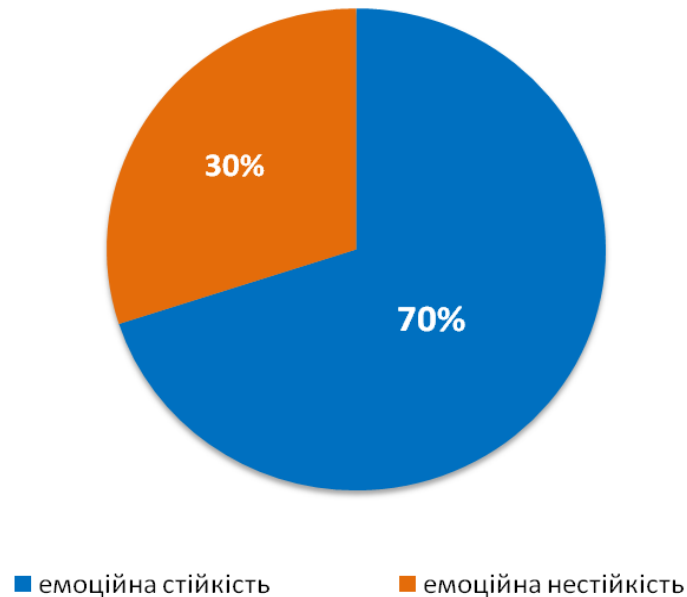


Рис. 2.5 Результати показників шкали емоційна стійкість-емоційна нестійкість , за методикою “П’ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI”

За шкалою експресивність-практичність було отримано наступні результати: експресивність притаманна 80% опитуваних (24 осіб), практичність 20% (6 осіб). (рис.2.6).

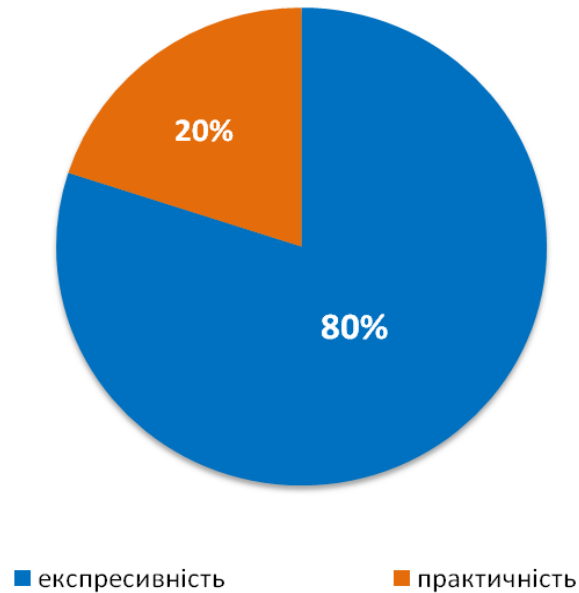


Рис. 2.6 Результати показників шкали експресивність-практичність, за методикою “П’ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI”

Наступним було проведено діагностику спрямовану на дослідження поведінки особистості у конфліктах, за допомогою «Опитувальника Томаса-Кілмана: типи поведінки у конфлікті» (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI). Опитуваним пропонувалось 30 пар тверджень, з переліку яких пропонувалось обрати те, яке на їх думку найбільше їх описує. Зафіксовані відповіді дали змогу отримати наступні результати (рис. 2.7)

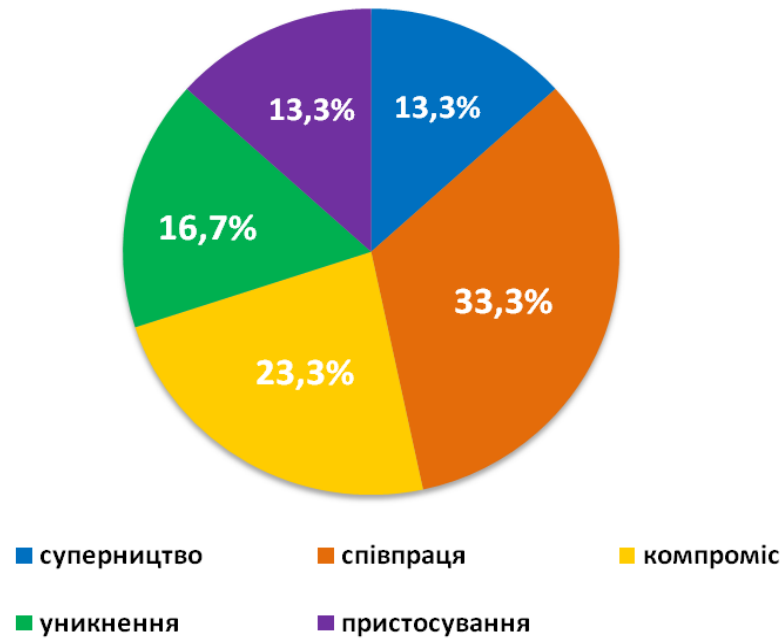


Рис. 2.7 Результати за методикою «Опитувальника Томаса-Кілмана: типи поведінки у конфлікті»

За результатами психодіагностичного дослідження, було отримано такі результати: в 13,3% опитаних респондентів переважає такий стиль поведінки в конфліктах як суперництво; в 33,3% переважає співпраця; у 23,3% опитаних домінує компроміс; в 16,7% уникнення; в 13,3% опитуваних домінує стратегія пристосування.

Людей які обирають стиль суперництва в конфліктних ситуаціях, в даній вибірці становило 4 особи, тобто 13,3%. Такі люди характеризуються тим, що пріоритетним є досягнення своїх цілей, навіть якщо це призводить до конфлікту з іншими. Як правило таким людям не важлива думка іншої сторони конфлікту. Пріоритетним є досягнення бажаного, ігноруючи бажання іншої сторони. Такі люди рішучі та готові приймати рішення. Часто, таким людям важко працювати в колективі, адже при виникненні розбіжностей може виникати напруження через надмірний тиск, це може погіршувати особистісні стосунки.

Для людей, у яких переважає стиль співпраці, а їх становило 10 осіб з даної вибірки - 33,3%, характерним є прагнення знайти рішення, які б задовольняли

інтереси обох сторін конфлікту. Характерним для таких людей буде прагнення взаємовигідного рішення, яке враховуватиме інтереси кожної зі сторін найвигідніше для всіх. Зазвичай люди які налаштовані на співпрацю, комунікативні і легко працюють в колективі. Характерним буде вміння будувати тривалі відносини.

Кількість осіб, хто обирає стиль компромісу, в досліджувані становить 7, це 23,3% від вибірки. Обираючи компроміс, кожна зі сторін конфлікту готова йти на компроміс і йти на поступки заради досягнення взаємовигідної угоди. Компроміс не завжди гарантує повне виконання бажань обох сторін, але він дозволяє не допустити загострення конфлікту і зберегти відносини. Компроміс як стратегія вимагає від учасників гнучкості, здатності слухати й розуміти точку зору іншої сторони, а також готовності відмовитися від деяких своїх вимог. Основною метою компромісу є пом'якшення напруженості та пошук рішення, прийнятного для всіх сторін, залучених у конфлікт, запобігання подальшій ескалації або погіршенню відносин.

Люди з унікаючим стилем поведінки під час конфліктних ситуацій, таких налічується 5 осіб, вони складають 16,7% вибірки, як правило, пасивні, не проявляють інтерес до вирішення суперечки чи непорозуміння які виникають. Вони уникають напружених ситуацій, а в разі все ж таки їх виникнення, обирають залишатись осторонь і вважають, що час вирішить їх або що конфлікт не вартий зусиль. Таким людям притаманно поводитися пасивно в конфліктних ситуаціях, та не відстоювати свої погляди. Також характерним буде вміння згладжувати конфлікти, через відсутність активної позиції, та приймаючи сторону опонента. Можна сказати, що такі люди не готові брати на себе відповідальність за вирішення проблем чи питань.

Для людей у яких переважає стиль пристосування, таких осіб в досліджувані становить 4, тобто 13,3%, є притаманним схильність нехтувати власними інтересами заради збереження спокійної атмосфери. Вони можуть ставити потреби інших вище своїх, намагаючись уникнути конфлікту. Для них важливо підтримувати гарні стосунки з іншими, навіть попри ігнорування

власних бажань і поглядів. Зазвичай такі люди легко йдуть на компроміси, тому легко працюють в команді, та зберігають міжособистісні стосунки. Проте постійне ігнорування власних поглядів і бажань, в подальшому може призвести до стресу та почуття пригніченості, а також емоційного виснаження.

Отже, враховуючи отримані результати за методиками, для визначення зв'язків між досліджуваними факторами було проведено кореляційний аналіз. Найбільш значущі кореляції між стратегіями поведінки в конфлікті та рисами особистості представлено в таблиці. (табл. 2.1)

Таблиця 2.1

Кореляційний зв'язок між рисами особистості та стратегіями поведінки в конфлікті

Риси Стратегії	Екстраверсія	Привітність	Сумлінність	Нейротизм	Відкритість до досвіду
Суперництво	0,35	-0,40	0,20	0,15	0,10
Співпраця	0,30	0,45	0,35	-0,25	0,30
Компроміс	0,20	0,40	0,30	-0,20	0,25
Уникнення	-0,40	0,15	-0,25	0,35	-0,20
Пристосування	-0,30	0,25	-0,20	0,30	-0,15

Аналіз кореляцій між стратегіями поведінки в конфлікті та рисами особистості виявив ряд взаємозв'язків:

Така стратегія як суперництво має помірну позитивну кореляцію з екстраверсією (0.35) і помірну негативну кореляцію з привітністю (-0.40). Отже, більш екстравертовані та менш привітні особи схильні обирати стратегію суперництва в конфліктних ситуаціях.

Стратегія співпраці має позитивну кореляцію з привітністю (0.45) та помірні позитивні кореляції з екстраверсією (0.30), сумлінністю (0.35) і відкритістю до

досвіду (0.30). Це означає, що люди з високим рівнем привітності, екстраверсії, сумлінності та відкритості більш схильні до співпраці при вирішенні конфліктів.

-Компроміс має помірні позитивні кореляції з привітністю (0.40) та сумлінністю (0.30). Це може свідчити, що особи з високим рівнем привітності та сумлінності частіше обирають стратегію компромісу в конфліктних ситуаціях.

-Уникнення демонструє помірну негативну кореляцію з екстраверсією (-0.40) і помірну позитивну кореляцію з нейротизмом (0.35). Це свідчить, що інтроверти та особи з вищим рівнем нейротизму більш схильні уникати конфліктів.

-Пристосування має слабкі кореляції з усіма рисами особистості, що може вказувати на меншу залежність цієї стратегії від рис особистості.

Отже, результати кореляційного аналізу підтвердили, що існує зв'язок між рисами особистості та стратегіями поведінки в конфліктах.

Висновки до розділу 2

Емпіричне дослідження проводилось у вересні 2024 року на базі Криворізького Державного педагогічного університету. Загальна вибірка становила 30 осіб віком від 19 до 25 років, чоловічої і жіночої статі. Дослідження проводилося за допомогою таких інтернет ресурсу Google Форми.

В результаті діагностики вираженості рис особистості, за допомогою методики «Опитувальник ВFI-10» було отримано наступні результати: середній бал за шкалою екстраверсії -6,6 (середній рівень прояву даної риси); шкала привітність -5,6 балів (помірний рівень прояву риси); середній бал за шкалою сумлінності -6,8, (середній рівень прояву риси); за шкалою нейротизм - 5,9 балів (середній рівень прояву); шкала відкритості до досвіду -6,1 бали (середній рівень прояву риси).

На основі отриманих результатів дослідження рис особистості, методикою “П’ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI” МакКрае-Коста, було отримано наступні результати за шкалами: екстраверсія-інтроверсія - екстраверсія переважає у 66,7% респондентів, інтроверсія- у 33,3%; прив’язаність-відстороненість - прив’язаність 76,7% , схильні до відстороненості - 23,3%; самоконтроль-імпульсивність - самоконтроль -70%, імпульсивність -30% ; емоційна стійкість-емоційна нестійкість - емоційна стійкість виявлена в 70%, емоційна нестійкість притаманна 30%; експресивність-практичність - експресивність притаманна 80% , практичність 20%.

Результати дослідження стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях, за допомогою «Опитувальника Томаса-Кілмана: типи поведінки у конфлікті» (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI), було отримано такі результати: в 13,3% опитаних респондентів переважає такий стиль поведінки в конфліктах як суперництво; в 33,3% переважає співпраця; у 23,3% респондентів переважає компроміс; в 16,7% уникнення; в 13,3% опитуваних виявлено

переважання пристосування.

Аналіз кореляцій між стратегіями поведінки в конфлікті та рисами особистості виявив ряд взаємозв'язків:

Стратегія суперництва має помірну позитивну кореляцію з екстраверсією (0.35) і помірну негативну кореляцію з привітністю (-0.40). Отже, більш екстравертовані та менш привітні особи схильні обирати стратегію суперництва.

Співпраця має позитивну кореляцію з привітністю (0.45) та помірні позитивні кореляції з екстраверсією (0.30), сумлінністю (0.35) і відкритістю до досвіду (0.30). Це означає, що люди які мають високий рівнем привітності, екстраверсії, сумлінності та відкритості більш схильні до співпраці при вирішенні конфліктів.

-Компроміс має помірні позитивні кореляції з привітністю (0.40) та сумлінністю (0.30). Це може свідчити, що особи з високим рівнем привітності та сумлінності частіше обирають стратегію компромісу в конфліктних ситуаціях.

-Уникнення демонструє помірну негативну кореляцію з екстраверсією (-0.40) і помірну позитивну кореляцію з нейротизмом (0.35). Це свідчить про те, що інтроверти та особи з вищим рівнем нейротизму більш схильні уникати конфліктів.

-Пристосування має слабкі кореляції з усіма рисами особистості, що може вказувати на меншу залежність цієї стратегії від рис особистості.

Отже, результати кореляційного аналізу підтвердили, що існує зв'язок між рисами особистості та стратегіями поведінки в конфліктах.

РОЗДІЛ 3

РОЗВИВАЛЬНА ПРОГРАМА

СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

3.1 Теоретико-методичне обґрунтування програми

Вид : розвивальна програма

Опис проблематики: Через взаємодію людини з соціумом, частим явищем є виникнення конфліктів, що є цілком нормальним. Проте у деяких можуть виникати труднощі з їх ефективним вирішенням через нестачу необхідних знань чи навичок. Також проблеми у вирішенні конфліктів можуть виникати через недостатнє розуміння причин їх виникнення, недостатні знання різновидів стратегій поведінки в конфлікті, а також через низький рівень комунікативних навичок і складнощі в управлінні власними емоціями, що ускладнюватиме взаємодію з опонентами.

Актуальність: Тема конфлікту, в даний час, є актуальною як ніколи адже через стан війни в країні щодня підвищується рівень напруженості і виникає багато розбіжностей думок та поглядів на різні аспекти життя, саме тому виникає потреба в підвищенні рівня обізнаності щодо конструктивного, та ефективного вирішення конфліктів між людьми.

Мета програми: розвиток розуміння та специфіки стратегій поведінки в конфлікті , а також навичок ефективного застосування отриманих знань.

Завдання:

1. Ознайомити учасників з основними теоретичними засадами, та природою конфліктів.
2. Розширити знання про стратегії поведінки в конфліктах, та їх переваги.
3. Розвинути навички управління власними емоціями під час конфлікту.

4. Ознайомитися з техніками ефективної комунікації.
5. Освоєння ефективних стратегій поведінки в конфліктах

Очікувані результати:

- підвищення обізнаності учасників тренінгу про поняття конфлікту
- розширення знань про стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях
- усвідомлення недоліків та переваги кожної зі стратегій
- самоусвідомлення емоцій під час конфліктів, та розуміння їх впливу на перебіг конфлікту
- покращення навичок активного слухання під час конфліктів
- покращення комунікації з опонентами
- усвідомлене прийняття відповідальності за власну поведінку в конфлікті
- засвоєння та розширення ефективного вибору поведінкових стратегій

Опис структури та змісту всіх сесій авторської програми спрямованої на розвиток обізнаності щодо стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях, представлено в таблиці (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Структура програми «Стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях»

Структурний блок	№, Тема сесії	Мета	План сесії
------------------	---------------	------	------------

Вступний блок	<p>Сесія 1:</p> <p>Теоретичні основи стратегій поведінки в конфлікті</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Знайомство учасників. -Актуалізація знань про конфлікт -Ознайомлення з основними стратегіями поведінки в конфлікті 	<ul style="list-style-type: none"> -Вправа «Ланцюг знайомств» \ "Сніжний ком" [7]. - Міні-лекція на тему “Що таке конфлікт [48]. Види стратегіями поведінки в конфлікті” [2].
Основний блок	<p>Сесія 2:</p> <p>Розпізнавання стратегій</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Оптимізація знань про причини виникнення конфліктів для їх кращого розуміння -Аналіз переваг та обмежень кожної стратегії 	<ul style="list-style-type: none"> - Міні-лекція на тему “Причини виникнення конфліктів” [49] . - Мозковий штурм на тему обмежень та переваг стратегій [13].

	<p>Сесія 3:</p> <p>Ефективна комунікація в конфлікті</p>	<p>-Розвиток навичок активного слухання</p> <p>-Відпрацювання техніки ефективної комунікації</p> <p>-Формування навичок управління емоціями</p>	<p>- Вправа «Приймаю відповідальність на себе» [45].</p> <p>-«Активне запитання» [41].</p> <p>-«Емоційний журнал» [12].</p>
	<p>Сесія 4:</p> <p>Саморефлексія отриманих знань.</p>	<p>-Повторна діагностика вибору стилів поведінки в конфліктах</p> <p>-Саморефлексія</p>	<p>- “Опитувальник Томаса- Кілмана” [50].</p> <p>-«Три головні відкриття» [44].</p>
<p>Завершальний блок</p>	<p>Сесія 5:</p> <p>Інтеграція досвіду</p>	<p>-Закріплення отриманих знань та навичок</p> <p>-Підведення підсумків програми</p>	<p>-Обговорення отриманих результатів тренінгу.</p> <p>-Вправа «Зворотній зв'язок» [45].</p>

Розгорнутий зміст програми наведено у додатку (Додаток Г).

3.2 Впровадження програми та результати

Організація: Розвивальна програма проводилась у жовтні-листопаді 2024 року на базі Криворізького Державного педагогічного університету. Програма розрахована на людей віком від 19 до 25 років, незалежно від гендерних особливостей. Програма передбачає 5 зустрічей, двічі на тиждень, тривалість кожної сесії - 60 хвилин.

Для проведення авторської програми було сформовано малу групу яка складається з 10 осіб. Така кількість учасників була обрана, оскільки невелика кількість учасників сприяє ефективнішій взаємодії між учасниками, між тренером та учасниками, а також в такому форматі відбувається краще засвоєння отриманого матеріалу що дозволяє значно підвищити ефективність проведення авторської програми.

Дана програма проводилась в форматі онлайн на платформі Zoom. Такий формат проведення зустрічей, був обраний через загрозу ракетного обстрілу. Тому така форма проведення сесій, передбачає більш безпечний перебіг сесій.

Оцінка ефективності проведеної програми відбувається за допомогою повторного діагностування за методикою “Опитувальник Томаса- Кілмана”, що проводилось в листопаді 2024 року, та співставлення отриманих результатів з початковими, тієї ж групи опитуваних.

Для опису отриманих результатів, позначимо «група А» первинні показники групи (10 осіб), до проходження програми, «група Б» отримані показники тестування тієї ж групи людей, після проходження авторської програми.

За результатами повторного опитування за допомогою “Опитувальника Томаса- Кілмана”, було отримано наступні результати, які представлені у таблиці (таб. 3.2).

Таблиця 3.2

Результати повторної діагностики “Опитувальник Томаса- Кілмана”

Назва групи	Досліджувані (10)									
	Домінуючі стратегії поведінки в конфліктах									
№ досл.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
група А	К	У	У	П	Су	Сп	К	К	У	У
група Б	Сп	К	П	П	Сп	Сп	Сп	К	Сп	Сп

Умовні позначення: Су-суперництво, Сп-співпраця, У-уникнення, П-приспособлення, К-компроміс.

Отже, за результатами повторної діагностики стратегій поведінки в конфлікті за допомогою “Опитувальника Томаса- Кілмана” після проходження авторської програми, бачимо значну різницю.

7 учасників з 10, тобто 70% учасників змінили домінуючу стратегію поведінки в конфлікті, результати 3 учасників лишились незмінними, що складає 30% загальної вибірки.

Проаналізувавши отримані результати 70% опитаних які пройшовши програму і змінили стратегії, можна помітити, що показники змінились на такі стратегії як: компроміс на співпрацю; уникнення на співпрацю, компроміс, приспособлення; суперництво на співпрацю. Тобто учасники перейшли від менш

конструктивних стратегій, які передбачають уникнення вирішень проблем, підвищення напруги, до більш конструктивних стратегій поведінки які передбачають активнішу взаємодію між опонентами, більшу включеність у процес обговорення, та врахування інтересів сторін.

Таким чином, можна сказати, що отримані результати вказують на успішність даної програми.

Висновки до розділу 3

Третій розділі нашої роботи представляє авторську розвивальну програму спрямовану на розвиток розуміння та специфіки стратегій поведінки в конфлікті, а також навичок ефективного застосування отриманих знань.

Програма містить: теоретичний план структури програми з переліком вправ на кожну сесію (5), їх назвою, та метою.

Розвивальна програма проводилось у жовтні-листопаді 2024 року на базі Криворізького Державного педагогічного університету. Програма розрахована на людей віком від 19 до 25 років, незалежно від гендерних особливостей. Загальна вибірка групи склала 10 осіб. Програма передбачає 5 зустрічей, двічі на тиждень, тривалість кожної сесії - 60 хвилин. Дана програма проводилась в форматі онлайн на платформі Zoom.

Оцінка ефективності проведеної програми відбувається за допомогою повторного діагностування за методикою “Опитувальник Томаса-Кілмана” що проводилось в листопаді 2024 року, та співставлення отриманих результатів з початковими, тієї ж групи опитуваних.

Було отримано наступні результати: 7 учасників з 10, тобто 70%, змінили домінуючу стратегію поведінки в конфлікті, результати 3 учасників лишились незмінними, що складає 30% загальної вибірки. Проаналізувавши отримані результати 70% опитаних які пройшовши програму і змінили стратегії, можна помітити, що показники змінились. Учасники перейшли від менш конструктивних стратегій, які передбачають уникнення вирішень проблем, підвищення напруги, до більш конструктивних стратегій поведінки які передбачають активнішу взаємодію між опонентами, більшу включеність у процес обговорення, та врахування інтересів сторін.

Таким чином, можна сказати, що отримані результати вказують на успішність даної програми.

ВИСНОВКИ

Дана кваліфікаційна робота має на меті дослідити взаємозв'язок показників вираженості Великої п'ятірки рис особистості та стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях .

У першому розділі було опрацьовано теоретичні основи моделі Великої п'ятірки рис особистості.

При розгляді поняття особистості, дослідники галузі психології, висловлювали думку щодо необхідності ідентифікації певної кількості рис для забезпечення всебічного розуміння особистості та переваг використання конструктів рис або типів для більш точного опису особистості. Риса особистості вважається основоположним елементом для проведення всебічного аналізу особистості.

Риси особистості були оптимізовані в п'ятифакторну модель. Згідно з цією моделлю, особистість визначається поєднанням п'яти основних рис, які включають: відкритість до нового досвіду, сумлінність, екстраверсію, приємність і нейротизм.

Поширеною формою соціальної взаємодії є міжособистісний конфлікт, який характеризується розбіжностями та непорозуміннями між людьми. Він може виникати в багатьох сферах життя, включаючи сім'ю, роботу, дружбу та освіту.

Ефективність вирішення конфліктів залежить від вибору відповідних стратегій поведінки, що вимагає розуміння поняття стратегії. Конфліктні стратегії - це поведінка і підходи, які окремі особи і групи обирають для взаємодії з опонентами, щоб вирішити суперечки, досягти цілей і зберегти стосунки.

Значного поширення набула модель подвійного інтересу. Дана модель стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях складається з п'яти стратегій

вирішення конфліктів, таких як: уникнення, пристосування, компроміс, конкуренція та співпраця.

Період ранньої дорослості в нашій роботі, було обрано через те, що саме в цей період люди стикаються з найбільш інтенсивними соціальними, емоційними та кар'єрними змінами, які вимагають вміння саморегуляції та управління конфліктами.

В другому розділі роботи описані результати емпіричного дослідження впливу прояву рис Великої п'ятірки на вибір стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях в ранній дорослості.

В результаті діагностики вираженості рис особистості, за допомогою методики «Опитувальник ВFI-10» було отримано наступні результати: середній бал за шкалою екстраверсії -6,6 (середній рівень прояву даної риси); шкала привітність -5,6 балів (помірний рівень прояву риси); за шкалою сумлінності -6,8, (середній рівень прояву риси); за шкалою нейротизм -5,9 балів (середній рівень прояву); шкала відкритості до досвіду -6,1 бали (середній рівень прояву риси).

За результатами дослідження рис особистості, методикою “П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PI” МакКрае-Коста. Було отримано наступні результати за шкалами: екстраверсія-інтроверсія - екстраверсія переважає у 66,7% респондентів, інтроверсія- у 33,3%; прив'язаність-відстороненість - прив'язаність 76,7% , схильні до відстороненості - 23,3%; самоконтроль-імпульсивність - самоконтроль -70%, імпульсивність -30% ; емоційна стійкість-емоційна нестійкість - емоційна стійкість виявлена в 70%, емоційна нестійкість притаманна 30%; експресивність-практичність - експресивність притаманна 80% , практичність 20%.

Результати дослідження стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях, за допомогою «Опитувальника Томаса-Кілмана: типи поведінки у конфлікті» (The Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI), було отримано такі результати: в 13,3% опитаних респондентів переважає суперництво; в 33,3% переважає співпраця; у 23,3% компроміс; в 16,7% уникнення; в 13,3%

опитуваних виявлено переважання пристосування.

Також було проведено кореляційний аналіз між стратегіями поведінки в конфлікті та рисами особистості виявив ряд взаємозв'язків:

Стратегія суперництва має помірну позитивну кореляцію з екстраверсією (0.35) і помірну негативну кореляцію з привітністю (-0.40). Стратегія співпраці має позитивну кореляцію з привітністю (0.45) та помірні позитивні кореляції з екстраверсією (0.30), сумлінністю (0.35) і відкритістю до досвіду (0.30). Компроміс має помірні позитивні кореляції з привітністю (0.40) та сумлінністю (0.30). Уникнення демонструє помірну негативну кореляцію з екстраверсією (-0.40) і помірну позитивну кореляцію з нейротизмом (0.35). Пристосування має слабкі кореляції з усіма рисами особистості, що може вказувати на меншу залежність цієї стратегії від рис особистості.

Отже, результати кореляційного аналізу підтвердили, що існує зв'язок між рисами особистості та стратегіями поведінки в конфліктах.

Третій розділ нашої роботи містить опис авторської розвивальної програми яка спрямована на розвиток розуміння та специфіки стратегій поведінки в конфлікті, а також навичок ефективного застосування отриманих знань.

Програма проводилась у жовтні-листопаді 2024 року на базі Криворізького Державного педагогічного університету. Програма розрахована на людей віком від 19 до 25 років, незалежно від гендерних особливостей. Загальна вибірка групи склала 10 осіб. Програма передбачає 5 зустрічей, двічі на тиждень, тривалість кожної сесії - 60 хвилин. Дана програма проводилась в форматі онлайн на платформі Zoom.

Оцінка ефективності проведеної програми відбувається за допомогою повторного діагностування за методикою "Опитувальник Томаса-Кілмана" що проводилось в листопаді 2024 року, та співставлення отриманих результатів з початковими, тієї ж групи опитуваних.

Було отримано наступні результати: 7 учасників з 10, тобто 70%, змінили

домінуючу стратегію поведінки в конфлікті, результати 3 учасників лишилися незмінними, що складає 30% загальної вибірки.

Проаналізувавши отримані результати - 70% опитаних які пройшовши програму змінили стратегії поведінки в конфліктах, можна помітити, що: учасники перейшли від менш конструктивних стратегій, які передбачають уникнення вирішень проблем, підвищення напруги, до більш конструктивних стратегій поведінки які передбачають активнішу взаємодію між опонентами, більшу включеність у процес обговорення, та врахування інтересів сторін.

Отже, можна сказати, що отримані результати вказують на успішність даної програми.

Таким чином, поставлену мету даного дослідження було досягнуто, а гіпотезу, яка полягає у припущенні про те, що існує взаємозв'язок показників вираженості Великої п'ятірки рис особистості та стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях - повністю підтверджена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Актуальні проблеми психічного здоров'я: Збірник наукових праць [за матеріалами Всеукраїнської студентсько-викладацької науковопрактичної інтернет-конференції] / Ред. колегія: К. Гавриловська, І. Загурська, Г. Пирог, Ю. Дем'янчук / Житомир, Вид-во ЖДУ імені Івана Франка, 2024. -377 с.
2. Барабаш О. Стратегії поведінки в конфліктній ситуації. Підприємництво. Господарство і право. 2017. № 3. С. 208-212.
3. Барко В. І. Адаптація опитувальника "Великої п'ятірки" для використання психологами національної поліції України. ЮРИДИЧНА ПСИХОЛОГІЯ. 2018. №3(41). С. 229–236
4. Барко, В. І., Барко, В. В. і Євдокімова, О. О. Теоретичні підходи до вдосконалення термінологічного апарату психодіагностичних досліджень у системі Міністерства внутрішніх справ України. Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. 2024. №2. С. 249–263.
5. БЕРЕЗЮК О. Р. ФЕНОМЕН ВЛАСНОЇ НЕПОВНОЦІННОСТІ КРИЗЬ ПРИЗМУ П'ЯТИФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ ОСОБИСТОСТІ. УКРАЇНСЬКИЙ ВІСНИК ПСИХОНЕВРОЛОГІЇ. – 2023 .Том 31; вип. 4. - 42-48 с.
6. Бронніков В. Д. Політична конфліктологія: Навчально-методичні матеріали. Миколаїв. Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили. 2010. Вип. – (Методична серія)
7. Будас, Ю. О. Створення психологічно сприятливої атмосфери для формування професійної іншомовної компетентності. Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. 2015. №3(81), С. 58-63.
8. Вікова та педагогічна психологія: Навч. посібник [електронне видання]: — Дніпро: Середняк Т. К., 2021, 162 с.
9. Гарькавець С. О. Соціальні конфлікти: Словник-довідник.ю Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2020. – 120 с.

10. Гарькавець С.О., Л.П. Волченко. Конфлікти в освітньому середовищі: діагностика та практика вирішення: навчально-методичний посібник. Харків : Друкарня Мадрид, 2020. 92 с.
11. Гуменюк Л. Й. Соціальна конфліктологія: підручник / Л. Й. Гуменюк. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. – 564 с.
12. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. С.-Л. Гумецька. Харків: Vivat, 2018. 512 с.
13. Діденко Марина. РОЗВИТОК ПРОФЕСІЙНО ЗНАЧУЩИХ ЯКОСТЕЙ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ОРГАНІЗАЦІЙ ЗАСОБАМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ТРЕНІНГУ. *Psychological journal*, 2018, №16 (6), 24-37 с.
14. Дунська А. Р., Федун В. В. Концепція стратегічного розвитку міжнародної діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2021. Вип. 60. С. 74-79.
15. Жмай О. В., Конопля О. І. Стратегії поведінки в конфлікті: види, сутність та взаємозв'язок з емоційним інтелектом. *Economics: time realities*. 2019. № 6(46). С. 68-76.
16. Інтеграційний розвиток особистості та суспільства: психологічний і соціологічний виміри : матеріали II міжнарод. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 12 червня 2020 року) / за ред. д. ю. н., проф. Аракелян М. Р.; Національний університет «Одеська юридична академія». – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2020. – 316 с.
17. Конспект лекцій до дисципліни «Психологія особистості» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 012 Дошкільна освіта, додаткової спеціальності 053 Психологія. Одеса, 2021. 80 с.
18. Конфлікти: комунікативно-прагматичний аспект. // *Філологічний часопис*. – 2019. – №1. – С. 21–31.
19. Ложкін Г. В., Пов'якель Н. І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: Навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2006.- 416 с.

20. Ловка, О., Кондратюк, А. Стратегії поведінки в конфліктах працівників охорони з різними особистісними властивостями. ОРГАНІЗАЦІЙНА ПСИХОЛОГІЯ. ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ. 2022., №2(26), С. 82-90.
21. Максименко С. Д., Кокур, О. М., Панок, В. Г., Даниленко, Г. М., Лінський, І. В., Сердюк, О. О., Бурлака, В. В., Щербакова, О. О., Лунченко, Н. В. Українське лонгітюдне дослідження: Метод. рек. з використання психодіагност. інструментів другої хвилі дослідж. – Київ: Ін-т психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2021. – 72 с.
22. Максименко С. Д. Поняття особистості у психології. Психологія і особистість. 2016. № 1. С. 11-17
23. Опорний конспект лекцій із дисципліни «Конфліктологія» для студентів денної та заочної форм навчання зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» [Електронний ресурс] / укладачі: О. В. Головка, Н. О. Лисак, Н. В. Петренко. – Електрон. дані. – Х. : ХДУХТ, 2018.
24. Професійна підготовка психологів в Україні : стратегічні завдання : матеріали всеукраїнського круглого столу 23 квітня 2024 року: Зб. матеріалів // За ред. В.Г. Панка. Київ : УНМЦ практичної психології і соціальної роботи, 2024. 114 с. (електронне наукове видання)
25. Психологія конфлікту: Навчально-методичний посібник для підготовки магістрів усіх форм навчання/ В.Ф.Орлов, О.М.Отіч, О.О.Фурса. – К.: ДЕТУТ, 2008. – 422 с.
26. Психологія особистості: історія, сучасність та перспективи. / Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю(м. Київ, 22 листопада 2022 року) / за ред. С. Д. Максименка, В. В. Турбан. – Київ, Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2022. – 80 с
27. Рибалка В.В.Методологічні проблеми наукової психології: посібник.- К.: ШООД НАПН України, 2017. - 160 с.
28. Розіна І. В. ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ СХИЛЬНОСТІ ДО НУДЬГИ У ЛЮДЕЙ ЗРІЛОГО ВІКУ. ГАБІТУС. 2021. №30. С. 160–168.

29. Сердюк О. О., Базима Б. О. Адаптація скринінгового опитувальника п'яти факторів особистості BFI-10 та перевірка його діагностичних властивостей на прикладі осіб, які вживають наркотики. *Право і безпека*. 2021. № 4 (83). С. 100–110.
30. Столяренко О. Б. *Психологія особистості*. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.
31. Стрес в житті сучасної особистості: надбання та втрати. Збірник тез доповідей Всеукраїнського наукового круглого онлайн-столу / за ред. С. Д. Максименка, В. В. Турбан. – Київ, Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2023. – 63 с
32. Ситник Г.П. *Філософія війни та миру: курс лекцій*. К: ТОВ "САК Лтд.", 2023. –118 с.
33. Титаренко Т. М. *СУЧАСНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ* – Київ: КАРАВЕЛА, 2023. №2 – 372 с..
34. Трофименко А. В., Константинова Ю.В. *Конфліктологія та теорія переговорів : навчальний посібник*. Маріуполь : МДУ, 2020. – 375 с.
35. Шевчук О. . *ТЕОРІЇ ОСОБИСТОСТІ ДИСПОЗИЦІЙНОГО НАПРЯМКУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНСТРУКТІВ ТА ДІАГНОСТИЧНИХ ЗАСОБІВ*. Психологічні перспективи, 2019., №34, 249-260.
36. Яблонко В.Я. *Психолого – педагогічні основи формування особистості: Навч. пос.* – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 258 с.
37. Anagnostopoulos, F., Griva, F. . Exploring time perspective in Greek young adults: Validation of the Zimbardo Time Perspective Inventory and relationships with mental health indicators. *Social Indicators Research*, 2012., №106(1).
38. Chi J. Big Data Classification of Personality Types Based on Respondents' Big Five Personality Traits. *Journal of Applied Data Sciences*. 2022. Vol. 3, No. 2. P. 89-101.
39. Daisy. A. Conflict Management Models. *Advances in Business Strategy and Competitive Advantage*. 2020. 106–114.

40. Gregersen, H. . Questions Are the Answer: A Breakthrough Approach to Your Most Vexing Problems at Work and in Life. Harper Business. 2019.
41. Hastings B. M. ROY G. BIV and the OCEAN: A Heuristic Metaphor for Understanding the Role of the Five-Factor Model in Personality Research. Theory & Psychology. 2007. Vol. 17, No. 1. P. 87-99.
42. Maksymenko, S. Orthobiosis in Human Development: A genetic psychological perspective on personality traits and their pathologization. (2024)
43. Pavlov, A. & Lunov, V. . The illusion of the individual self: a convergence of philosophy, neuroscience, and cosmology. Social Science Research Network.(2023)
44. Peter M. Senge "The Fifth Discipline: The Art & Practice of The Learning Organization". Doubleday, 2006
45. Shevchenko, S.V. Psychological features of development of self-trust in future psychologists. - Qualification research, manuscript. G. S. Kostiuk Institute of Psychology of the National Academy of Educational Sciences of Ukraine, Kyiv, 2018.
46. Stolarski, M., Wiberg, B., & Osin, E.. Assessing temporal harmony: The issue of a balanced time perspective. In M. Stolarski, N. Fielaine, & W. van Beek (Eds.), Time perspective theory; review, research and application - essays in honor of Philip G. Zimbardo. Springer. 2014.
47. XXXI International scientific and practical conference «Scientific Research in the Conditions of Rapid Development of Information Technologies» (July 17-19, 2024) Helsinki, Finland. International Scientific Unity, 2024. 201 p.
48. Zhekalo, H. Main approaches to definition of concept 'conflict'. Skhid, 2015., №2(134), 62–65 pp.
49. Конфлікт: причини виникнення, особливості управління. osvita.ua. – 2010. :<https://osvita.ua/vnz/reports/management/13424/>.
50. Методика дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса (адаптація Н.В. Гришиної)/ Всеосвіта – <https://vseosvita.ua/library/metodika-doslidzenna-stilu-povedinki-v-konflikti-k-tomasa-adaptacia-nv-grisinoi-81099.html>
51. Арістотель. Політика / ЛІТОПИС – <http://litopys.org.ua/aristotle/arist06.htm>

ДОДАТОК Б

Отримані відповіді за методикою «Опитувальник Томаса-Кілманна»

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

ДОДАТОК В

Отримані відповіді за методикою «“П'ятифакторний особистісний
опитувальник NEO PI”»

шка ли	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	3,1	3,2	3,3	3,4	3,5	4,1	4,2	4,3	4,4	4,5	5,1	5,2	5,3	5,4	5,5
1.	3	9	7	12	5	7	7	11	7	8	7	4	8	6	8	5	7	7	10	6	12	6	6	7	7
2.	11	14	13	13	15	15	14	12	15	13	11	12	14	9	12	10	8	6	5	12	13	14	15	15	13
3.	11	11	12	11	12	12	9	9	12	13	10	12	13	8	10	9	9	9	8	8	13	10	13	12	10
4.	10	11	13	7	10	12	11	7	12	10	8	12	12	13	10	15	14	15	14	14	11	11	8	10	8
5.	3	6	3	5	5	14	14	7	12	9	13	7	6	6	12	11	9	15	14	13	4	15	11	11	7
6.	11	15	10	6	11	15	14	6	11	12	13	14	15	14	15	15	15	11	9	14	11	14	13	14	12
7.	6	14	10	7	14	15	12	8	14	12	8	14	15	3	14	15	15	13	5	14	9	15	8	12	9
8.	7	4	4	7	3	6	3	4	5	4	9	3	5	5	3	11	15	12	12	11	5	3	3	4	6
9.	15	13	11	10	12	6	11	7	6	9	9	10	8	9	8	3	5	3	4	4	11	8	5	7	12
10.	6	7	4	8	10	7	7	8	10	8	6	6	7	9	10	11	13	13	10	13	9	13	9	10	6
11.	7	8	9	9	11	8	7	9	11	10	9	12	9	10	9	9	10	12	12	11	11	11	9	9	11
12.	9	7	6	7	6	10	10	9	11	8	13	10	10	6	9	7	8	10	9	13	11	7	8	10	7
13.	11	8	10	10	10	7	8	10	9	8	8	9	9	4	8	8	5	9	8	7	6	10	7	12	6
14.	13	13	11	10	13	9	11	11	10	12	12	11	8	12	11	10	11	10	12	13	10	10	6	12	14
15.	4	5	7	7	5	5	5	6	8	6	6	4	6	5	6	5	4	7	5	6	5	7	6	6	6
16.	12	13	13	11	14	15	11	11	13	12	4	15	13	7	7	5	6	8	3	8	11	15	15	15	13
17.	4	7	4	7	7	5	10	3	7	11	3	4	5	8	5	7	10	13	10	12	11	10	7	11	11
18.	7	13	8	6	11	13	13	10	13	12	13	12	13	12	12	11	9	9	6	10	11	13	10	12	9
19.	11	10	7	7	7	12	12	6	9	10	10	12	11	11	12	4	4	7	10	3	10	12	11	11	8
20.	9	6	9	6	8	8	11	6	9	5	7	8	8	9	9	9	8	7	11	12	11	6	7	7	10
21.	7	9	10	6	12	7	7	8	12	12	14	15	14	10	13	14	11	11	9	15	8	15	15	13	14
22.	8	11	8	10	12	11	11	10	6	6	12	8	8	9	12	7	10	10	9	7	11	9	8	6	8
23.	11	11	6	10	12	8	8	12	9	9	12	11	6	12	9	12	11	6	12	9	11	11	10	9	8
24.	8	11	6	6	8	10	9	9	10	10	7	7	8	8	7	10	5	6	9	10	8	11	11	6	6
25.	7	7	7	10	8	9	10	11	8	6	9	10	5	9	12	9	8	13	10	4	9	9	6	10	11
26.	4	5	4	3	4	4	5	3	4	7	5	5	3	7	8	3	6	3	6	8	4	5	4	3	6
27.	4	3	3	3	6	7	4	7	3	6	4	4	3	7	6	8	3	3	8	6	11	4	7	3	3
28.	10	11	7	10	4	6	7	9	8	12	11	12	5	11	5	9	8	7	7	11	9	10	10	6	7
29.	9	6	10	9	5	5	7	5	8	4	6	4	8	8	6	9	7	11	8	5	7	4	5	6	4
30.	11	4	3	3	3	9	11	4	4	4	15	9	4	4	3	11	9	7	4	3	11	5	4	4	4

СТРУКТУРА АВТОРСЬКОЇ ПРОГРАМИ

Вступний блок.

Сесія 1.

Вправа «Ланцюг знайомств» \ "Сніжний ком" [7]

Мета: вправа спрямована на знайомство учасників тренінгу, запам'ятовування імен кожного з учасників, та сприяння створенню довірливої атмосфери в колективі.

Час виконання: 15-20 хв.

Стимульний матеріал: не потребується.

Інструкція: кожен має сказати про себе певну інформацію, але спочатку повинен повторити презентацію попередніх учасників. Першим інформацію про себе повідомляє викладач і він же наприкінці гри буде змушений повторити інформацію про кожного учасника. Це є справжній виклик для пам'яті, тому краще обрати групу дійсно із невеликою кількістю студентів. Інформація, яку учасники будуть презентувати, повинна бути дуже стислою. Наприклад, ім'я, рідне місто, хобі, улюблена страва або пора року, тощо.

Міні-лекція на тему "Що таке конфлікт."

Мета: інформування учасників

Час виконання: 25 хв.

Стимульний матеріал: не потребується.

Інструкція: Конфлікти існували завжди і всюди. Без них суспільство не могло б розвиватися. Філософи в своїх працях висловлювали думку що "там, де існує суспільство, існують також конфлікти".

Український дослідники виділяють такі аспекти визначення поняття "конфлікт": 1) структурна несумісність інтересів, взаємне виключення групових цілей, викликане обмеженою кількістю дефіцитних ресурсів; 2) певні дії чи взаємовідносини з метою нанесення шкоди або знищення суперника; 3) стан ворожості між групами чи особами. Також розповсюдженим є інший підхід пов'язаний із теорією інтересів, що лежать в основі конфлікту. В роботах такого напрямку описується розуміння конфлікту як зіткнення інтересів. серед яких можуть бути і протилежні, і взаємодоповнювані й навіть тотожні групи інтересів"

Вітчизняні вчені виділяють два концептуальні підходи до визначення конфлікту: перший орієнтований на актуальну поведінку, другий акцентує увагу на мотивах дії. Отож як бачимо одні автори пояснюють конфлікт через протиріччя і зіткнення позицій інші бачать сутність конфлікту через відмінності в інтересах, треті об'єднують ці два підходи і розглядають конфлікт як зіткнення суперечливих тенденцій, інтересів і норм поведінки четверті визначають конфлікт як відсутність згоди між сторонами. Також в працях різних напрямів, "конфлікт" в широкому значенні, розуміють як суперечку, змагання, конкуренція, протест, напруженість, агресія, боротьба, ворожість [39].

Досліджуючи питання конфліктних форм поведінки, дослідники зазначають, що в житті люди використовують різні тактики впливу на опонента в конфлікті з метою задоволення своїх потреб і вирішення ситуації.

Дослідники К.У. Томас і Р.Х Кілмен, виокремлюють п'ять основних стилів поведінки під час конфлікту: 1) уникання, відхід, ігнорування або відхилення; 2) суперництво, конкуренція, змагання, конфронтація; 3) пристосування; 4) компроміс; 5) співробітництво.

Стратегія уникання- людина будь-яким чином уникає конфлікту, намагається в будь-яких ситуаціях зробити вигляд, що нічого не сталось.

Стиль суперництва -це боротьба за власні інтереси до переможного кінця.

Стиль пристосування- або змушеної поступки.Стиль пристосування означає, що ви дієте разом з іншою стороною, проте при цьому не намагаєтесь відстоювати власні інтереси з метою згладжування атмосфери та відновлення нормальної робочої обстановки.

Стиль компромісу- Це ситуація, коли можна щось поділити нарівно. Інакше кажучи, ви сходитеся на частковому задоволенні свого бажання та частковому виконанні бажання іншої людини. Ви робите це, обмінюючись поступками й торгуючись для розробки компромісного рішення.

Стиль співробітництва - цей варіант добрий тим, що кожен учасник може виграти 100%, а можливо, і 150%. Один добровільно уступає іншому, оскільки до нього добре ставиться та не вважає, що другий йому зобов'язаний. Люди зберігають відносини [2].

Основний блок.

Сесія 2.

Міні-лекція на тему “причини виникнення конфліктів”

Мета: інформування учасників

Час виконання: 25 хв.

Стимульний матеріал: не потребується.

Основними причинами конфлікту вважаються:

- розподіл ресурсів (вони завжди обмежені, а претендує на їх використання кілька сторін):
- різниця у цілях (спеціалізація, конкретизація та дроблення на підрозділи передбачає їх різну стратегічну спрямованість);
- взаємозалежність у досягненні результату (вимагає співробітництва, хоча, реалізуючи власні завдання, люди інколи нехтують іншими);

- різниця в уяві та цінностях (відсутність об'єктивної оцінки ситуації);
- незадовільні комунікації (відсутність повної та достовірної інформації);
- різниця у досвіді та манері поведінки;
- різка зміна подій чи умов [40].

Мозковий штурм на тему переваг\обмежень стратегій

Мета: спільне обмірковування, та активна участь в процесі сприяє кращому засвоєнню інформації

Час виконання: 25 хв.

Стимульний матеріал: не потребується

Інструкція: учасники методом мозкового штурму обговорюють і виявляють можливі переваги та обмеження кожної зі стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях [12].

Сесія 3.

Вправа «Приймаю відповідальність на себе».

Мета: усвідомлення відповідальності за себе та інших.

Час виконання: 15-20 хв.

Стимульний матеріал: аркуш, ручка

Хід вправи: Давайте поговоримо про те, за що кожен з вас відповідає в житті. Думаю, ви погодитеся з тим, що людина стає зрілою тоді, коли добровільно і свідомо приймає на себе відповідальність. Так за що ви відповідаєте в цьому житті? Особисто ви? Подумайте і запишіть все, що прийде вам на думку.

По закінченні вправи відбувається групове обговорення. [36].

«Активне запитання»

Мета: розвинути навичку вислуховувати точку зору опонента

Час виконання: 15-20 хв.

Стимульний матеріал: не потребується.

Інструкція: Учасники вправляються у ставленні відкритих запитань, які допомагають співрозмовнику розкритися. Наприклад, замість запитання "Ти не згоден?" вони ставлять "Що ти думаєш про це..?". Це розширює діалог і дає можливість для більш глибокого розуміння опонента.[33].

«Емоційний журнал» [11].

Мета: усвідомлення власних емоцій.

Час виконання: 15-20 хв.

Стимульний матеріал: аркуш, ручка

Інструкція: Учасникам пропонується вести щоденний журнал, де вони записують емоції, які відчували протягом сесії, і ситуації чи питання, які їх викликали. Це допомагає виявити закономірності та зрозуміти, як певні події чи люди можуть впливати на їх емоційний стан. Також це дає змогу краще зрозуміти свої емоції під час конфліктів.

Сесія 4

Опитувальник Томаса- Кілмена

Мета: повторне тестування переважаючої стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях.

Час виконання: 25-30 хв.

Стимульний матеріал: бланк, ручка

Інструкція: Перед вами ряд тверджень, які допоможуть визначити деякі особливості вашої поведінки. Тут не може бути відповідей «правильних» або

«неправильних». Люди різні, і кожен може висловити свою думку.

Є два варіанти А і В, з яких ви повинні вибрати один, у більшою мірою відповідає вашим поглядам, вашу думку про себе. У бланку для відповідей поставте виразний хрестик відповідно до одного з варіантів (А або В) для кожного твердження. Відповідати треба як можна швидше [20].

«Три головні відкриття»

Мета: допомогти учасникам краще усвідомити отримані знання

Час виконання: 25 хв.

Стимульний матеріал: не потребується

Інструкція: Учасники підсумовують три основні інсайти, які вони отримали під час тренінгу, і планують, як інтегрують ці знання в подальшому. Ця вправа допоможе групі краще зрозуміти отримані результати, також обмінятись думками щодо результатів, а також краще зрозуміти власні інсайти [35].

Завершальний блок

Сесія 5

Вправа «Зворотній зв'язок».

Мета: підведення підсумків заняття, аналіз групової та індивідуальної роботи учасників, усвідомлення учасниками отриманого досвіду. Отримання зворотного зв'язку для тренера.

Час виконання: 30 хв.

Стимульний матеріал: не потребується