

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ХАРКІВСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.Н.КАРАЗІНА

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ

КАФЕДРА
ЗАГАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «Властивості темпераменту як предиктори поведінки у конфліктних
ситуаціях»

Студента 4 курсу групи ПС-42
першого (бакалаврського) рівня вищої
освіти освітньо-професійної програми
«Психологія» за спеціальністю 053 –
ПСИХОЛОГІЯ

Нестеренко Івана Олеговича

Керівник доктор психологічних наук, доцент,
доцент кафедри загальної психології
Олефір Валерій Олександрович

Чотирьохрівнева шкала оцінювання _____
Кількість балів: _____

Члени комісії _____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)

м. Харків – 2024 рік

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. Теоретичні підходи до дослідження властивостей темпераменту та поведінки в конфліктних ситуаціях.....	6
1.1 Аналіз сучасних концепцій темпераменту та його властивостей.....	6
1.2 Теоретичне підґрунтя поведінки людини у конфліктних ситуаціях.....	11
1.3 Аналіз попередніх досліджень, які стосуються властивостей темпераменту та його зв'язку із поведінкою людини у конфлікті.....	14
Висновки до розділу I.....	17
РОЗДІЛ II. Емпіричне дослідження зв'язку властивостей темпераменту із стратегіями поведінки у конфліктних ситуаціях.....	18
2.1 Соціально-демографічний опис учасників та організація дослідження..	18
2.2 Характеристика методик дослідження.....	19
2.3 Статистичний аналіз.....	23
2.4 Аналіз статистичних даних емпіричного дослідження.....	24
Висновки до II розділу.....	31
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	32
ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА.....	34
ДОДАТКИ.....	37

ВСТУП

Дослідницьке питання: аналіз попередніх досліджень свідчить про те, що існують емпіричні протирічливі дані між зв'язком властивостей темпераменту та поведінкою людей у конфліктах. Тому наше дослідницьке питання полягало в наступному: як властивості темпераменту взаємопов'язані із патернами поведінки у конфліктних ситуаціях?

Актуальність: необхідність дослідження цього питання на сьогодні полягає у тому, що виявлення взаємозв'язку між темпераментом і певним патерном поведінки людини в конфліктних ситуаціях може допомогти розробити індивідуалізовані підходи до врегулювання конфліктів та зменшення їх негативних наслідків.

Об'єкт дослідження - властивості темпераменту.

Предмет дослідження: предметом дослідження є зв'язок властивостей темпераменту людини із певним типом поведінки у конфлікті.

Теоретичним підґрунтям нашого дослідження являлись: модель темпераменту Айзенка та модель поведінки у конфліктних ситуаціях Томаса-Кілманна.

Мета дослідження: полягала у вивченні зв'язку властивостей темпераменту людини із її поведінкою у конфліктах.

Гіпотези дослідження:

1. Ми припустили, що особи з вираженим екстравертним темпераментом є більш схильними до активних форм взаємодії та швидше вступають у конфліктні ситуації порівняно з особами інтровертного типу.
2. Також ми припустили, що особи з високим рівнем нейротизму мають більшу схильність до агресивних або негативних реакцій у конфліктних ситуаціях порівняно з особами з низьким рівнем нейротизму.

Завдання дослідження:

1. Провести теоретичний аналіз підходів до вивчення типів темпераменту, його властивостей, типів конфліктної поведінки, а також їх емпіричний зв'язок.

2. Дослідити особливості поведінки у конфліктних ситуаціях в залежності від статі.
3. Виявити взаємозв'язки властивостей темпераменту із стратегіями поведінки у конфліктних ситуаціях.

Методи дослідження: теоретичні (аналіз, узагальнення, систематизація); емпіричні (опитування, кількість та якісний аналіз результатів), методи математичної статистики (t - критерій Стюдента, кореляційний аналіз за Пірсоном, алгоритм латентно-профільного аналізу (LPA).

Методики дослідження:

1. Тест Томаса-Кілманна, ТКІ (1974) в україномовній адаптації М.М Фурс (2021) [5].
2. Методика Айзенка, EPQ-RS (1985) в україномовній адаптації О. Р. Крива (2022) [4].

Характеристика вибірки: вибірку нашого дослідження склали учасники у кількості 40 осіб з яких 20 жінок та 20 чоловіків. Середній вік цієї вибірки складає 24 роки. Усі учасники дослідження мають неповну вищу освіту, більшість з них студенти.

Практична значущість: дослідження властивостей темпераменту як предикторів у конфліктних ситуаціях може мати практичне застосування у різних областях психологічної практики, таких як консультативна психологія, психотерапія, розвиток особистості тощо. Додаткові дослідження у цій галузі можуть допомогти підібрати ефективніші методи роботи з клієнтами в залежності від їхніх індивідуальних особливостей.

Не менш важливим буде зазначити те, що індивіди з різними властивостями темпераменту можуть мати різний рівень успішності у вирішенні конфліктів та адаптації до нових умов. Поглиблене вивчення цієї теми може допомогти визначити стратегії підтримки та підвищення соціальної адаптації для різних груп населення.

Дослідження властивостей темпераменту, як предикторів поведінки у конфліктних ситуаціях є важливим кроком у розумінні динаміки міжособистісних взаємодій. Врахування цього зв'язку може сприяти покращенню міжособистісних відносин, зменшенню конфліктів та збільшенню загальної психологічної безпеки. Гіпотеза про взаємозв'язок між властивостями темпераменту та способом реагування особистості у конфліктних ситуаціях вимагає наукового дослідження, що буде проведене у цій кваліфікаційній роботі, яке може мати практичне застосування у різних областях психологічної практики, сприяючи розвитку ефективних стратегій роботи з індивідуальними особливостями та підвищенню рівня соціальної адаптації різних груп населення.

РОЗДІЛ I. Теоретичні підходи до дослідження властивостей темпераменту та поведінки в конфліктних ситуаціях.

1.1 Аналіз сучасних концепцій темпераменту та його властивостей.

У вивченні властивостей темпераменту та їх зв'язку із поведінкою в конфліктних ситуаціях дослідники використовують різні теорії, які дозволяють розуміти природу внутрішніх процесів та взаємозв'язок із зовнішнім середовищем.

Наприклад, однією з таких є “Регулятивна теорія темпераменту” Яна Стреляу. Це психологічна концепція, яка висвітлює взаємозв'язок між темпераментом і саморегуляцією особистості. Ця теорія розглядає темперамент як вроджену складову особистості, яка визначається фізіологічними та біологічними особливостями людини, такими як активність нервової системи, чутливість до стимулів тощо [6].

Одним із ключових понять в регулятивній теорії темпераменту є поняття "саморегуляція". Стреляу вважає, що темперамент впливає на спосіб, як людина реагує на зовнішні подразники та як вона регулює свої емоції, поведінку та діяльність. Саморегуляція в цьому контексті визначається як здатність особистості ефективно контролювати свої дії, емоції та увагу з метою досягнення поставлених цілей та адаптації до змін у навколишньому середовищі, що також перекликається із можливою поведінкою у конфліктних ситуаціях.

Стреляу ідентифікує чотири основні типи темпераменту, які впливають на саморегуляцію:

1. Екстраверсія - люди з високим рівнем екстраверсії мають тенденцію до активності, суспільності та пошуку нових вражень. Вони можуть мати складнощі зі зосередженістю та самоконтролем.
2. Нейротизм - цей тип темпераменту характеризується високою емоційною чутливістю та нестабільністю настрою. Люди з високим рівнем нейротизму можуть мати проблеми зі стресом та емоційним контролем.

3. Дослідження новизни - цей аспект темпераменту визначає ступінь, до якої людина зацікавлена в нових досвідах і стимулах. Люди з високим рівнем цієї характеристики можуть шукати нові враження та пригоди, що може впливати на їхню саморегуляцію.
4. Щільність ситуативного контролю - це міра, до якої людина вірить у свою здатність контролювати події у своєму житті. Люди з високим рівнем цього аспекту темпераменту можуть мати кращу саморегуляцію через впевненість у власних силах і можливостях впливати на своє середовище [6].

Згідно з регулятивною теорією темпераменту, взаємодія між цими типами темпераменту та саморегуляцією визначає спосіб, яким людина адаптується до різних життєвих ситуацій та досягає своїх цілей.

Ще одна важлива теорія, що враховує вплив темпераменту на поведінку в конфліктних ситуаціях, - це теорія "Біоекологічних систем" Урі Бронфенбреннера. Вона висвітлює взаємозв'язок між внутрішніми характеристиками особистості та зовнішнім середовищем, у якому вона функціонує. Згідно з цією теорією, властивості темпераменту взаємодіють з різними рівнями оточуючого середовища, що може впливати на реакцію особистості на конфліктні ситуації [3].

1. Мікросистема: Перший рівень, що складається з найближчого оточення особи. Сюди входять сім'я, школа, друзі та інші прямі взаємодії. Наприклад, сімейні вечори, уроки з друзями тощо.
2. Мезосистема: Другий рівень, що описує взаємодію між різними мікросистемами в житті особи. Наприклад, вплив батьківських відносин на успішність у навчанні у школі.
3. Екзосистема: Третій рівень, що описує вплив віддалених, але все ще значущих для особи кола оточень. Це може включати робоче місце батьків або політичні події, що впливають на сім'ю.

4. Макросистема: Четвертий рівень, що описує загальні культурні та соціальні норми, цінності та ідеології, що впливають на життя особи. Наприклад, релігійні переконання або політичні системи.

“Теорія біоекологічних систем підкреслює” важливість вивчення впливу різних рівнів оточення на розвиток та функціонування особистості. Вона надає інтегративний підхід до розуміння взаємозв'язків між людьми та їх оточенням [5].

Також для нашої роботи буде важливим розглянути модель PEN за Айзенком, тому що з неї у подальшому був розроблений особистісний опитувальник, який є однією з головних методик, що ми використовували для дослідження.

Перш ніж розробити модель PEN, Айзенк намагався виміряти особистість на основі двох вимірів: екстраверсії-інтроверсії та нейротизму-емоційної стабільності.

Люди з високим рівнем екстраверсії більше залучені до соціальної активності. Вони, як правило, більш балакучі, товариські і почуваються більш невимушено в групах. Екстраверти люблять бути в центрі уваги і часто накопичують велику соціальну мережу друзів та однодумців.

Екстраверсія вимірюється на континуумі, починаючи від високої (екстравертованої) до низької (інтровертованої).

Інтроверти, як правило, тихіші, уникають великих соціальних зібрань і можуть відчувати дискомфорт при спілкуванні з незнайомцями. Натомість вони підтримують невеликі групи близьких друзів і частіше насолоджуються спогляданням.

Швейцарський психоаналітик Карл Юнг припустив, що рівень екстраверсії-інтроверсії залежить від спрямованості психічної енергії людини. Він вважав, що в екстравертів ця енергія спрямована назовні - на інших людей, що призводить до більшої соціальної взаємодії. Натомість психічна енергія інтровертів проектується всередину, що призводить до того,

що вони віддаються внутрішньо зосередженим, менш товариським видам діяльності.

Айзенк вважав, що екстраверсія пов'язана з рівнем мозкової активності, або збудженням кори головного мозку. Екстраверти мають нижчий рівень збудження кори головного мозку, що призводить до того, що вони шукають збудження від зовнішніх стимулів. Вищий рівень збудження в інтровертів змушує їх уникати стимулів, які можуть призвести до подальшого підвищення збудження.

Айзенк також запропонував другий вимір: емоційна стабільність - емоційна нестабільність, або невротизм. Люди з високими показниками за шкалою невротизму, як правило, відчують вищий рівень стресу і тривоги. Вони турбуються про відносно незначні речі, перебільшуючи їхню значущість і відчуючи себе нездатними впоратися з життєвими стресами. Зосередженість на негативних аспектах ситуації, а не на позитивних, може призвести до того, що людина може прийняти непропорційно негативний світогляд. Вона може відчувати заздрість або ревності до інших, які, на її думку, перебувають у більш сприятливому становищі.

Невротизм також характеризується перфекціонізмом і схильністю відчувати незадоволення, злість або розчарування в інших, коли їхні бажання не виконуються, або коли їхні очікування не виправдовуються. Людина з низьким показником невротизму, як правило, відчуває більшу емоційну стабільність. Вони відчують себе більш здатними справлятися зі стресовими подіями і ставлять до себе менш суворі вимоги. Люди з низьким рівнем невротизму більш толерантні до невдач інших і залишаються більш спокійними у складних ситуаціях [13].

Психотизм був пізнім доповненням до теорії особистості Айзенка і був включений в 1976 році, коли Ганс працював зі своєю дружиною Сибіл Айзенк. Цей третій вимір особистості варіюється від норми до високого психотизму. Особи з високими показниками психотизму більш схильні до безвідповідальної або прорахованої поведінки. Вони також можуть

суперечити прийнятим соціальним нормам і мотивуватися потребою в негайному задоволенні, незалежно від його наслідків.

Однак психотизм має і більш позитивні асоціації. У дослідженні 1993 року Айзенк порівняв результати учасників за мистецькою шкалою Баррона-Велша та особистісним опитувальником Айзенка і виявив, що люди з високими показниками психотизму, як правило, мають більш розвинені творчі здібності [13].

Згідно з моделлю PEN, високий рівень таких рис, як психотизм, знижує чутливість людини до умовних рефлексів, а це означає, що вона не сприймає соціальні норми, які можна засвоїти через винагороду і покарання. Як наслідок, теорія припускає, що люди можуть бути більш схильними до злочинної поведінки, оскільки вони прагнуть задовольнити власні інтереси, порушуючи при цьому правила поведінки, прийняті іншими.

Існує безліч інструментів для вимірювання окремих вимірів моделі особистості PEN. Ганс і Сибіла Айзенки розробили особистісний опитувальник Айзенка (EPQ), щоб дослідити риси, описані в моделі.

Розуміння властивостей темпераменту та їх зв'язку із поведінкою у конфліктних ситуаціях важливе для психологічного аналізу і підходів до психологічної практики. “Регулятивна теорія темпераменту Яна Стреляу” та “Теорія “біоекологічних систем” У. Бронфенбреннера надають різні підходи до цієї проблематики. Перша розглядає темперамент як вроджену складову особистості, яка впливає на саморегуляцію, а друга зосереджується на взаємодії між темпераментом та зовнішнім середовищем, розглядаючи різні рівні оточення, що впливають на особистість. Обидві теорії підкреслюють важливість інтегративного підходу до розуміння людської поведінки та її контекстуальної природи.

1.2 Теоретичне підґрунтя поведінки людини у конфліктних ситуаціях.

Поняття конфлікту в літературі визначається наступним чином - це стан напруженості, що виникає внаслідок протиріч у потребах, інтересах, цінностях або діяльності осіб чи соціальних груп. Він характеризується наявністю конфліктуючих сторін, протистоянням і прагненням до зміни ситуації [2].

Загальні характеристики конфлікту включають: протиріччя інтересів чи цінностей, емоційне напруження, присутність конфліктуючих сторін та прагнення до зміни ситуації.

Крім загальних ознак, конфлікт може мати ряд особливостей, які залежать від його контексту та природи:

Сфера виникнення: конфлікти можуть виникати в особистій сфері (наприклад, між членами сім'ї), у робочому середовищі (конфлікти між колегами чи начальством), у політиці, економіці тощо.

Ступінь інтенсивності: конфлікти можуть бути відносно м'якими (наприклад, дискусії) та дуже напруженими і конфліктогенними (наприклад, збройні конфлікти).

Масштаб: вони можуть бути локальними або глобальними.

Конфлікти можуть мати різну природу залежно від причин їх виникнення та способів вирішення. Серед основних типів конфліктів можна виділити:

Міжособистісні конфлікти: виникають між окремими особами через протиріччя у їхніх потребах, інтересах чи цінностях.

Міжгрупові конфлікти: виникають між різними соціальними групами.

Міжнаціональні конфлікти: виникають між різними національностями або державами через територіальні, політичні або історичні протиріччя [1].

Конфлікти можуть мати різні причини, серед яких можна виділити: неспівробітність та непорозуміння, протистояння інтересів чи цінностей,

економічні причини, політичні чи територіальні протиріччя, релігійні чи етнічні розбіжності.

Модель Кеннета Томаса і Ральфа Кілманна є однією з найбільш використовуваних та визнаних моделей для розуміння поведінки в конфліктних ситуаціях. Ця модель пропонує підхід до аналізу та розв'язання конфліктів, який зосереджений на взаємозв'язку між основними стратегіями, які люди використовують для досягнення своїх цілей у конфлікті [11].

Конфліктні ситуації: Згідно з Кеннетом Томасом і Ральфом Кілманном, конфлікт виникає, коли існують різниці у вподобаннях, цінностях, потребах або очікуваннях між двома або більше особами або групами.

Конкуренція - це напористість і відмова від співпраці, це режим, орієнтований на владу. Конкуруючи, людина переслідує власні інтереси за рахунок іншої людини, використовуючи будь що, аби завоювати свою позицію. Конкуренція, також може означати відстоювання своїх прав, та позиції, яку ви вважаєте правильною, або просто бажання перемогти.

Співпраця - це одночасно і напористість, і співпраця. Співпрацюючи, людина намагається працювати з іншою людиною, щоб знайти рішення, яке повністю задовольнятиме інтереси обох. Це передбачає заглиблення в проблему, щоб визначити основні занепокоєння обох людей і знайти альтернативу вирішення конфлікту. Співпраця між двома особами може відбуватися у формі вивчення розбіжностей, щоб навчитися на досвіді одне одного, та знайти творче вирішення міжособистісної проблеми.

Компроміс є проміжним між напористістю та кооперативністю. При компромісі метою є пошук доцільного, взаємоприйнятного рішення, яке частково задовольняє обидві сторони. Компроміс - це щось середнє між суперництвом і пристосуванням, коли ви обираєте більше поступитись, ніж протистояти. Крім того, він вирішує проблему більш опосередковано, ніж уникнення, але не досліджує її так глибоко, як співпраця. Компроміс може означати поділ розбіжностей, обмін поступками або пошук швидкої позиції "золотої середини".

Уникання - це невпевненість у собі та небажання співпрацювати. Уникаючи, людина не відразу переслідує свої власні інтереси або інтереси іншої людини. Він або вона не вирішує конфлікт. Уникнення може набувати форми дипломатичного обходу проблеми, відкладання питання до кращих часів або просто виходу із загрозової ситуації.

Пристосування - це не напористість і співпраця, тобто протилежність конкуренції. Коли пристосовуючись, людина нехтує власними інтересами, щоб задовольнити інтереси іншої людини; в цьому є елемент самопожертви. Пристосування може приймати форму безкорисливої щедрості чи милосердя, підпорядкування наказу іншої людини, коли ви не хотіли б чогось робити, але поступились щодо точки зору іншої людини [9].

Ця модель надає рамки для розуміння та аналізу конфліктних ситуацій, а також може бути корисною для розв'язання конфліктів шляхом вибору стратегії, яка найбільш відповідає конкретній ситуації та цілям сторін.

Отже ми визначили, що конфлікт - це стан напруженості, що виникає з протиріч у потребах осіб чи соціальних груп. Він характеризується наявністю конфліктуючих сторін, протистоянням і прагненням до зміни ситуації. Конфлікти можуть мати різну природу, виникати у різних сферах і мати різний масштаб, а також вони можуть бути вирішені різними стратегіями, такими як конкуренція, співпраця, компроміс, уникнення або пристосування. Модель, запропонована Кеннетом Томасом і Ральфом Кілманном, надає рамки для розуміння та аналізу конфліктних ситуацій і може бути корисною для розв'язання конфліктів шляхом вибору стратегії, яка найбільш відповідає конкретній ситуації та цілям сторін.

1.3 Аналіз попередніх досліджень, які стосуються властивостей темпераменту та його зв'язку із поведінкою людини у конфлікті.

Щодо зв'язку між рисами особистості та стилями вирішення конфліктів, за останні роки, цікавим є мета-аналітичне дослідження проведене іранськими дослідниками Хосейном Д. Т. та Сарою Я. [8].

Пошук літератури виявив 20 відповідних досліджень і 5337 учасників. За основу рис особистості тут були взяті риси "Великої п'ятірки" (екстраверсія, відкритість досвіду, приємність, сумлінність та нейротизм). Результати цього огляду показують, що нейротизм і приємність позитивно пов'язані зі стилем уникнення. Позитивні асоціації спостерігаються між приємністю, екстравертністю, відкритістю до досвіду та сумлінністю з компромісним стилем.

Існують позитивні і негативні зв'язки між екстравертністю і приємністю з конкурентним стилем відповідно. Виявлено позитивний зв'язок між приємністю та стилем пристосування. Нарешті, приємність, екстравертність, відкритість до досвіду та сумлінність позитивно корелюють зі стилем співпраці, а нейротизм негативно пов'язаний зі стилем співпраці. Висновки модераторського аналізу вказують на те, що між роботою та академічним середовищем існує різна закономірність щодо співвідношення між пристосуванням та компромісом. Подібним чином, результати академічної обстановки показали різну популяцію як робочу обстановку, коли йдеться про зв'язок між нейротизмом і компромісним стилем [8].

Також цікавим є дослідження Абдули Н. А. та Бакі М. С., автори якого вивчали зв'язок між особистістю та стилем управління конфліктами консультантів у Селангорі [9].

Метою дослідження було вивчення взаємозв'язку між особистісними якостями та "стилем управління конфліктами", як із загальним конструктом, а не із якоюсь окремою стратегією (по типу співпраці, компромісу тощо), серед шкільних психологів. У дослідженні використовувався метод опитування з використанням 2 стандартизованих шкал. Для визначення особистості

використовувався опитувальник темпераменту Кірсі, а для визначення стратегії управління конфліктами - опитувальник Томаса і Кілманна (ТКІ). Загалом у дослідженні взяли участь 470 респондентів. Дані були проаналізовані за допомогою критерію хі-квадрат для незалежності.

Результати показали, що існує значний зв'язок між екстравертами, інтровертами та типом управління конфліктами, відчуттям, інтуїцією, а також судженням, сприйняттям та стратегією управління конфліктами, але немає значного зв'язку між мисленням, почуттями та стилем управління конфліктами. Був зроблений висновок про те, що консультантам необхідно розуміти свій тип управління конфліктами, щоб у майбутньому краще вирішувати конфліктні ситуації [7].

Ще одне дослідження, яке частково перекликається із нашою темою, було проведено дослідниками з Нігерії де вивчався зв'язок між тривалістю шлюбу, рисами особистості, статтю та стратегіями вирішення конфліктів подружжя [10].

Для відбору двохсот учасників із 100 чоловіків і 100 жінок використовувалися цілеспрямовані та зручні методи вибірки. Було використано два стандартизовані психологічні інструменти, а саме: Шкалу стратегій вирішення конфліктів (CRSS) та Опис великої п'ятірки (BFI). Дані були проаналізовані за допомогою незалежного t-критерію, одностороннього аналізу та множинної регресії. Результати показали, що хоча тривалість шлюбу не мала суттєвого зв'язку зі стратегіями вирішення конфлікту подружжя, риси особистості та стать показали значний зв'язок.

Результат також вказав на значний взаємозв'язок між тривалістю шлюбу, рисами особистості, статтю та стратегіями вирішення конфліктів подружжя. Тоді було рекомендовано, щоб консультанти брали до уваги взаємозв'язок тривалості шлюбу, особистісних рис і статі, коли виникають конфліктні питання, щоб допомогти подружжю прийняти корисні стратегії вирішення [8].

З урахуванням досліджень, що були проаналізовані, можна зробити висновок про існування значного зв'язку між рисами особистості та стилями вирішення конфліктів. Виявлено, що такі характеристики, як екстраверсія, приємність, відкритість до досвіду та сумлінність, мають важливе значення у виборі стратегій управління конфліктами. Зокрема, нейротизм і приємність позитивно пов'язані зі стилем уникнення, тоді як приємність, екстравертність, відкритість до досвіду та сумлінність корелюють з компромісним стилем. Значення таких взаємозв'язків підкреслює важливість розуміння власних особистісних рис для ефективного управління конфліктами як в особистому, так і в професійному житті.

Висновки до розділу I

Отже ми провели аналіз попередніх досліджень про те як саме властивості темпераменту виступають предикторами на поведінку у конфліктних ситуаціях, а також розглянули літературу із теоретичним підґрунтям цих конструктів.

У результаті аналізу та порівняння різних теорій, що розглядають властивості темпераменту та конфліктні ситуації, стає очевидним, що взаємозв'язок між ними є невід'ємним елементом розуміння людської поведінки. Регулятивна теорія темпераменту Яна Стреляу, теорія "Біоекологічних систем" У. Бронфенбреннера та модель PEN за Айзенком пропонують різні підходи до цього питання, але всі вони підкреслюють важливість інтегративного підходу для розуміння людської поведінки.

Крім того, аналізуючи природу конфліктів та стратегії їх вирішення, як запропоновано моделлю Кеннетом Томасом і Ральфом Кілманном, можна зрозуміти, що властивості темпераменту можуть впливати на вибір окремої стратегії. Наприклад, проаналізувавши ряд попередніх досліджень ми виявили, що різні риси особистості, такі як екстраверсія, приємність, відкритість до досвіду та сумлінність, корелюють з різними стилями вирішення конфліктів.

Таким чином, перший розділ вказує на важливість дослідження властивостей темпераменту та їх впливу на поведінку у конфліктних ситуаціях. Розуміння цих аспектів може допомогти як в особистому, так і в професійному житті в ефективному управлінні конфліктами та взаємодії з іншими людьми.

РОЗДІЛ II. Емпіричне дослідження зв'язку властивостей темпераменту із стратегіями поведінки у конфліктних ситуаціях.

2.1 Соціально-демографічний опис учасників та організація дослідження.

Дослідження властивостей темпераменту та типових стратегій поведінки людини у конфліктних ситуаціях проводилося загалом на 40 респондентах.

Вік групи: від 21 до 28 років.

Стать: 50% жінки, 50% чоловіки.

Статус: студенти різних вузів та спеціальностей.

Освіта: неповна вища та вища освіта (деякі респонденти здобували 2 вищу освіту). Соціально-демографічний опис учасників дослідження наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Демографічна характеристика вибірки досліджуваних із середнім віком та його стандартним відхиленням

Кількість учасників	Відсотковий розподіл за статтю	Середній вік	SD віку
40	50/50%	23.95	2.291

Середній вік вибірки складає 24 роки, тоді, як стандартне відхилення приблизно дорівнює 2.3, що є допустимим, та може підтверджувати валідність цього дослідження.

Процедури дослідження: методики що використовувалися були представлені у форматі Google Forms та надсилалися респондентам у електронному вигляді.

Етапи дослідження: підбір методів, проведення дослідження, збір відповідей, обробка та інтерпретація даних, застосування методів математичної статистики.

2.2 Характеристика методик дослідження.

Першою методикою для діагностики типової стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях був Тест Томаса-Кілманна ТКІ (1974). У 1974 році Кеннет В. Томас і Ральф Х. Кілманн представили свій інструмент визначення стилю конфлікту “Томаса-Кілманна”. Це найбільш розповсюджена оцінка конфліктного стилю, з накладом понад п'ять мільйонів копій .

ТКІ висвітлює звичний стиль поведінки людини в конфліктних ситуаціях і представляє п'ятибальну модель для зміни способу вирішення конфліктів з метою більш успішного реагування на різні ситуації.

Вимірювана в термінах «напористості» та «кооперативності», ТКІ охоплює п'ять основних типів вирішення конфліктних сценаріїв:

Конкуренція - напористість і відмова від співпраці: це тип реагування, заснований на силі, який часто використовується за таких обставин, як вимога своїх прав, просто намагання перемогти або відстояти свою позицію.

Співпраця - напористий і кооперативний: командна робота часто покращується, коли кожна людина намагається знайти рішення, яке повністю влаштовує всі сторони.

Компроміс - певною мірою і напористий, і кооперативний: компроміс може бути досягнутий, коли кожен учасник конфлікту віддає трохи і бере трохи, так що всі залишаються частково задоволеними.

Уникання - не напористий і не співпрацюючий: Ви реагуєте на конфлікт уникненням, коли повністю ігноруєте ситуацію, відкладаєте або обходите сценарій розвитку подій, або виходите з інциденту.

Пристосування - неагресивне та кооперативне: цей спосіб управління конфліктом передбачає відмову від власних проблем заради вирішення проблем іншої людини. Підкорення наказам, безкорисливість і прийняття висновків інших - це лише деякі з відповідей на конфлікт, пов'язані з пристосуванням [9].

Асертивність вимірює ступінь, до якого ви прагнете задовольнити власні проблеми, тоді як кооперативність оцінює ваші спроби задовольнити проблеми інших.

Опитувальник Томаса-Кілманна є коротким і швидким. Він складається всього з 30 питань. Оцінювання проводиться в одному з двох форматів: профіль та інтерпретаційний звіт ТКІ онлайн або буклет для самостійного заповнення, відформатований у вигляді паперу та олівця.

Кожне питання ТКІ складається з двох різних способів вирішення конфліктних ситуацій. Завдання полягає в тому, щоб вибрати варіант А або Б - той, який найбільш точно відображає вашу поведінку в конфліктній ситуації. Нижче наведено два приклади типів завдань, з якими ви зіткнетеся в тесті ТКІ:

1. а) Я намагаюся працювати з іншими заради успішного результату.
б) Я намагаюся відкласти вирішення проблем доти, доки їх не проаналізую.
2. а) Іноді я нехтую власними інтересами, щоб задовольнити іншу людину.
б) Я надаю перевагу пошуку компромісного рішення.

Другою методикою для діагностики властивостей темпераменту був “Особистісний опитувальник Айзенка” EPQ-RS (1985). Це тривимірний інструмент оцінки особистості, якому передував двовимірний опитувальник Айзенка (EPI). EPI був розроблений Гансом і Сибілою Айзенками для вимірювання двох широких вимірів: екстраверсії-інтроверсії* та нейротизму-стабільності [12]. Ці два 24-пунктові показники були доповнені 9-пунктовою шкалою брехні з метою запобігти різним занепокоєнням щодо стилю реагування. Обидва ці виміри (екстраверсія і нейротизм) були введені (і з тих пір підкреслюються) як темпераментні аспекти особистості, які успадковуються і проявляються при народженні (тобто, не вивчаються).

EPQ був представлений як суттєвий перегляд EPI в 1975 році, а подальший перегляд був опублікований в 1985 році [14]. EPQ було

розроблено відповідно до теоретичної моделі Ганса Айзенка, яка відтоді стала відомою як модель PEN [15]. Як випливає з цієї аббревіатури, опитувальник EPQ ввів третій вимір, що вимірює психотизм. Пункти шкали психотизму стосуються таких рис, як агресивність, напористість, егоцентричність, маніпулятивність та несимпатичність. Як зазначає Порціо, частина цієї теорії психотизму походить від знання того, що “людина буде проявляти деякі якості, які часто зустрічаються серед психотиків, і що вона може бути більш сприйнятливою, враховуючи певне середовище, до того, щоб стати психотиком». Деякі з цих психотичних тенденцій можуть включати «безрозсудність, нехтування здоровим глуздом або неадекватне емоційне вираження» [16].

Друга важлива зміна стосується операціоналізації екстраверсії. Вплив цієї важливої зміни детально оцінені Т. Рокліном та В. Ревеле [17]. По суті, багато пунктів, що стосуються екстраверсії в EPI, були вилучені зі шкали екстраверсії в EPQ, залишивши лише пункти, що стосуються товарищескості. Ця відмінність примітна тим, що вона не дозволяє оцінити вираженість збудження як ознаки екстравертованої поведінки.

EPQ і EPQ-R також відрізняються від багатьох інших особистісних опитувальників тим, що в них використовуються варіанти відповідей «так» і «ні» замість 5- або 6-бальної шкали типу Лайкерта. Завдання мають форму запитань на кшталт «Якщо ви обіцяєте щось зробити, чи завжди ви виконаєте свою обіцянку, незалежно від того, наскільки це може бути незручно?» або «Чи часто ви потребуєте друзів, які розуміють вас, щоб підняти вам настрій?» Дослідження надійності, проведене в 2001 році, показало, що результати за шкалами «нейротизм/стабільність» та «екстраверсія/інтроверсія» мають тенденцію бути більш надійними, ніж за шкалою «психотизм». Деякі дослідники відзначають необхідність більш вузько визначених аспектів шкали психотизму, і це підтверджується відносною відсутністю внутрішньої узгодженості в психотизмі порівняно з екстраверсією та нейротизмом [18].

Отже, "Тест Томаса Кілмана" дозволяє аналізувати стиль поведінки особистості в конфліктних ситуаціях та розкриває її тенденції до суперництва, співпраці, компромісу, уникнення або пристосування. Ця методика допомагає визначити, певну стратегію управління конфліктами людини.

З іншого боку, "Особистісний опитувальник Айзенка", який дозволяє оцінити темпераментні характеристики особистості, такі як екстраверсія, нейротизм і психотизм. Цей інструмент допомагає встановити, наскільки індивід може бути вразливим до стресу та його реакції на конфліктні ситуації.

Обидві ці методики є важливими компонентами дослідження, оскільки вони надають цінні відомості для розуміння того, як властивості темпераменту можуть впливати на поведінку у конфліктних ситуаціях. Використання їх разом допомагає глибше зрозуміти взаємозв'язок між особистістю та стратегіями управління конфліктами.

2.3 Статистичний аналіз.

Описова статистика, кореляція між змінними і були проаналізовані в пакеті безкоштовних статистичних програм JASP 0.18.1.0. Аналіз латентних профілів (LPA) проводився за допомогою програми MPlus [19].

Аналіз LPA дає можливість пристосуватися до різних типів даних, а також до метриків відповідності, щоб визначити ідеальну кількість профілів для даної конструкції [20]. LPA створює приховані змінні на основі вимірів у рамках аналізу; Значні різниці між перехопленнями прихованих змінних визначають склад профілю. Аналіз LPA за допомогою MPlus надає потрібну статистику, яка допомагає ідентифікувати ідеальну кількість профілів. Це також дозволяє протиставити гіпотетичну модель, яка визначає якісні відмінності між профілями, з нульовою моделлю, в якій профілі відрізняються лише кількісно на рівні конструкцій.

Профільний аналіз як форма особистісно-орієнтованого підходу виявляє якісні відмінності між людьми [21]. Це відрізняється від кількісного розмаїття, який відрізняє людей, які отримують оцінку у напрямку конфліктних стратегій за всіма п'ятьма вимірами, від тих, хто має середні оцінки за всіма п'ятьма, і від тих, хто набирає у напрямку взаємодії за всіма п'ятьма. Ці групи відрізнятимуться лише за балами на шкалах; відношення між вагами залишаються незмінними всюди. Якісний контраст, однак, був би між людьми, які оцінюють у напрямку конфліктних стратегій в одному вимірі (наприклад, суперництво, але позитивне в інших вимірах) з людьми, які оцінюють у напрямку конфліктних стратегій в іншому вимірі (наприклад, компроміс, але позитивним на чотирьох інших). Ці дві групи відрізнятимуться у відношеннях між шкалами.

2.4 Аналіз статистичних даних емпіричного дослідження.

Результати описової статистики змінних які використовувались у нашому дослідженні наведені у таблиці 2. Як видно з таблиці 2 ми можемо зробити припущення про нормальний розподіл, що дозволяє нам проводити наступний аналіз методами параметричної статистики.

Таблиця 2

Описова статистика змінних дослідження

	Середнє значення	Стандартне відхилення	Мінімальне	Максимальне
Суперництво	3.029	3.330	0.0	12.0
Співпраця	6.257	1.669	3.0	10.0
Компроміс	7.657	1.984	2.0	12.0
Уникнення	7.057	2.043	3.0	11.0
Пристосування	6.000	2.326	2.0	10.0
Екстраверсія	12.571	5.370	4.0	24.0
Нейротизм	12.286	7.595	0.0	24.0
Психотизм	2.914	2.381	0.0	9.0

Середнє значення для суперництва становило 3.029, що вказує на низьку частоту використання цієї стратегії. Співпраця мала середнє значення 6.257, що свідчить про досить часте її застосування. Тоді як компроміс із середнім значенням 7.657 є однією з найчастіше використовуваних стратегій. Також уникнення мало середнє значення 7.057, що також свідчить про його часте використання, а пристосування в свою чергу мало середнє значення 6.000, вказуючи на помірне застосування цієї стратегії.

Щодо властивостей темпераменту, то екстраверсія мала середнє значення 12.571, що може вказувати на високий рівень соціальної активності та товариськості серед респондентів. Нейротизм із середнім значенням 12.286 свідчить про значну емоційну нестабільність та схильність до переживань. Показник психотизму із середнім значенням 2.914 вказує на низький рівень агресивності та холодності.

Ці показники допомагають зрозуміти, які стратегії поведінки є найбільш поширеними серед респондентів, а також їхні темпераментні риси, що можуть впливати на їхню поведінку.

У таблиці 3 подані результати аналізу стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях за методикою Томаса-Кілменна.

Таблиця 3

Описова статистика стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях в залежності від гендеру.

	Групи	N	Середнє значення	Стандартне відхилення	Стандартна помилка	Коефіцієнт варіацій
Суперництво	0	20	1.550	1.146	0.256	0.739
	1	20	5.000	4.226	1.091	0.845
Співпраця	0	20	5.950	1.791	0.400	0.301
	1	20	6.667	1.447	0.374	0.217
Компроміс	0	20	7.900	1.586	0.355	0.201
	1	20	7.333	2.440	0.630	0.333
Уникнення	0	20	7.900	1.714	0.383	0.217
	1	20	5.933	1.944	0.502	0.328
Пристосування	0	20	6.700	2.055	0.459	0.307
	1	20	5.067	2.404	0.621	0.475

примітка: група 0 - жінки, група 1 - чоловіки

Результати таблиці показують, що чоловіки в середньому використовують стратегію суперництва більше, ніж жінки. Середнє значення для чоловіків становить 5.0 порівняно з 1.55 у жінок.

Також можна свідчити про те, що жінки в середньому використовують стратегію співпраці більше, ніж чоловіки. Середнє значення для жінок становить 6.667 у співвідношенні з 5.950 у чоловіків.

Варто зазначити, що немає значних різниць у використанні стратегії компромісу між чоловіками та жінками. Обидва гендери в середньому використовують її приблизно на однаковому рівні.

Є доречним також відмітити, що жінки в середньому використовують стратегію уникнення менше, ніж чоловіки. Середнє значення для жінок становить 5.933 у порівнянні з 7.900 у чоловіків.

Також з цієї таблиці видно, що чоловіки в середньому використовують стратегію пристосування менше, ніж жінки. Середнє значення для чоловіків становить 5.067 порівняно з 6.700 у жінок.

У Таблиці 4 наведені результати порівняння стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях між жінками та чоловіками за t-критерієм Ст'юдента. Отримані результати свідчать про різні рівні статистичної значущості для порівняння середніх значень стратегій вирішення конфліктів за двома групами.

Таблиця 4

Результати порівняння стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях між жінками та чоловіками

	М чол.	SD чол.	М жін.	SD жін.	t-критерій	p-значення
Суперництво	5.000	4.226	1.550	1.146	-3.499	0.001
Співпраця	6.667	1.447	5.950	1.791	-1.269	0.213
Компроміс	7.333	2.440	7.900	1.586	0.832	0.411
Уникнення	5.933	1.944	7.900	1.714	3.172	0.003
Пристосування	5.067	2.404	6.700	2.055	2.164	0.038

Для стратегії суперництва середнє значення у чоловіків становило 5.000 при стандартному відхиленні 4.226, тоді як у жінок це значення було значно нижчим – 1.550 зі стандартним відхиленням 1.146, t-критерій становив -3.499, а p-значення було 0.001, що може свідчити про статистично значущу різницю між чоловіками та жінками у використанні стратегії суперництва. Це може вказувати на те, що чоловіки частіше використовують суперництво як стратегію поведінки.

Стосовно уникнення, середнє значення у жінок було 7.900 зі стандартним відхиленням 1.714, тоді як у чоловіків – 5.933 при стандартному відхиленні 1.944. t-критерій дорівнював 3.172, а p-значення – 0.003, що також

вказує на значущу різницю. Це свідчить про те, що жінки значно частіше застосовують стратегію уникнення порівняно з чоловіками.

Пристосування, у свою чергу, мало середнє значення у жінок 6.700 при стандартному відхиленні 2.055, а у чоловіків – 5.067 зі стандартним відхиленням 2.404. t-критерій становив 2.164, а р-значення – 0.038, що вказує на статистичну значущість. Це може означати, що жінки частіше використовують пристосування як стратегію поведінки.

Інші стратегії, такі як співпраця та компроміс, не показали статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками, оскільки їхні р-значення перевищували 0.05. Це може вказувати на те, що ці стратегії використовуються однаково часто незалежно від статі.

У таблиці 5 подані результати кореляційного аналізу за методом Пірсона між стратегіями поведінки та характеристиками темпераменту. З даної таблиці ми можемо проаналізувати певні взаємозв'язки між змінними дослідження.

Таблиця 5

Результати кореляційного аналізу за Пірсоном між стратегіями поведінки та властивостями темпераменту

Змінна		Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
Екстраверсія	Коефіцієнт кореляції	0.236	-0.207	0.140	-0.035	-0.278
	р-значення	0.172	0.232	0.421	0.841	0.106
Нейротизм	Коефіцієнт кореляції	-0.070	0.245	-0.149	0.010	0.043
	р-значення	0.689	0.157	0.392	0.953	0.805
Психотизм	Коефіцієнт кореляції	0.601	-0.187	-0.305	-0.174	-0.313
	р-значення	< .001	0.283	0.075	0.317	0.067

Кореляція показників суперництва з іншими змінними: значення кореляції зі стратегіями співпраці, компромісу, уникнення та пристосуванням низькі та статистично незначущі. Значення кореляції з особистісними рисами: кореляція з показниками психотизму велика та статистично значуща.

Виходячи з цих даних стратегія суперництва сильно пов'язана з психотизмом, але не дуже пов'язана з іншими стратегіями вирішення конфліктів або особистісними рисами.

Стратегія співпраці має слабку або незначну кореляцію з іншими змінними. Значення кореляції компромісу з іншими змінними: має високу негативну кореляцію зі стратегіями уникнення та пристосування. Значення кореляції з іншими змінними: має негативну кореляцію зі стратегією суперництва та незначну кореляцію з іншими стратегіями вирішення конфліктів. Отже, стратегія уникнення пов'язана з меншим використанням стратегії суперництва.

Значення кореляції пристосування з іншими змінними: має негативну кореляцію зі стратегією суперництва та незначну кореляцію з іншими стратегіями вирішення конфліктів. Отже, стратегія пристосування пов'язана з меншим використанням стратегії суперництва.

Особистісні риси можуть впливати на вибір стратегій вирішення конфліктів. Наприклад, психотизм має сильну кореляцію зі стратегією суперництва.

За даними алгоритму латентно-профільного аналізу (LPA), учасники дослідження були класифіковані на два різних класи в залежності від їхніх стратегій вирішення конфліктів. Результати цього аналізу подані на рисунку 1.

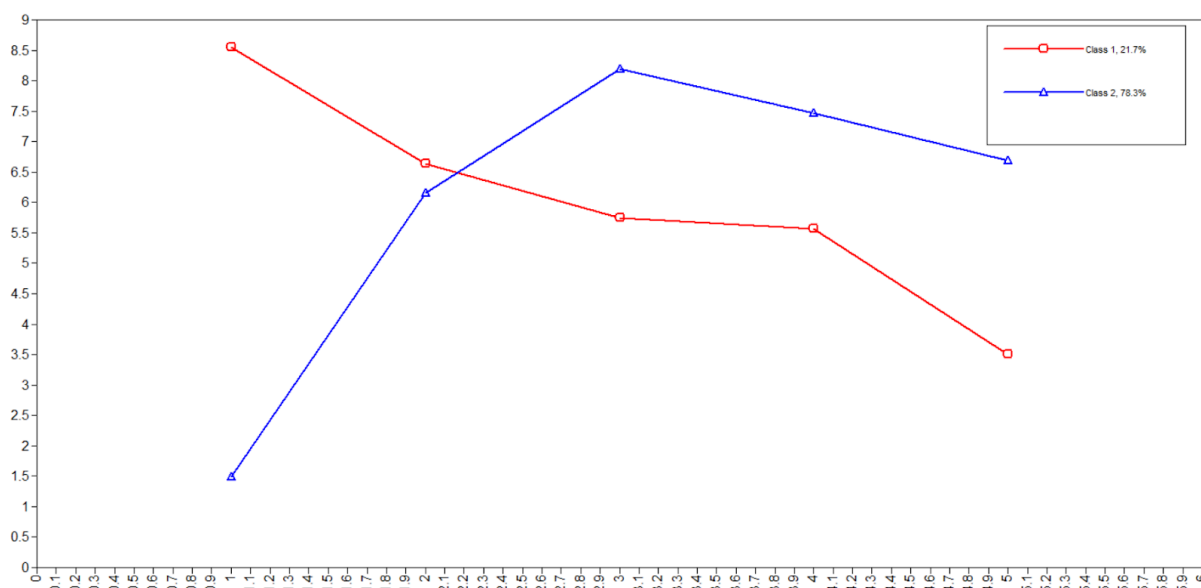


Рисунок 1. Два профілі конфліктності найкраще підходящої двокласової моделі.

Як видно з рисунку 1 де жінки позначені синім кольором, а чоловіки червоним, група жінок характеризується низьким рівнем суперництва, середнім рівнем співпраці і високим рівнем компромісу, уникнення і пристосування.

Група чоловіків же у свою чергу характеризується високим рівнем суперництва, середнім рівнем співпраці і низьким рівнем компромісу, уникнення і пристосування.

Ці дані вказують на те, що жінки мають схильність до участі у конфліктах з меншим рівнем суперництва, але з більшими рівнями співпраці, компромісу, уникнення пристосування. У той час як чоловіки, зазвичай, виявляють більш високий рівень суперництва та меншу готовність до компромісу в порівнянні з іншими стратегіями вирішення конфліктів.

Отже, можна підвести підсумки аналізу статистичних даних та зазначити наступні висновки. Чоловіки схильні використовувати стратегію суперництва частіше, тоді як жінки переважно обирають співпрацю. Це може відображати відмінності у стилях комунікації та управління конфліктами між гендерами. Обидва гендери використовують ці стратегії приблизно на

однаковому рівні, але середнє значення стратегії уникнення більше для чоловіків. Це може вказувати на те, що чоловіки можуть більше уникати конфліктів у порівнянні з жінками. Виявлено, що жінки використовують стратегію пристосування більше, ніж чоловіки. Це може свідчити про більшу гнучкість жінок у різних ситуаціях конфлікту.

Психотизм має сильну кореляцію зі стратегією суперництва, що підкреслює важливість особистісних характеристик у виборі стратегій вирішення конфліктів. За алгоритмом латентно-профільного аналізу ми виявили, що жінки та чоловіки можуть бути класифіковані у різні групи залежно від їхніх стратегій вирішення конфліктів. Це підкреслює важливість розуміння індивідуальних відмінностей управління конфліктами.

Висновки до II розділу

Отже наше дослідження показало, що чоловіки та жінки мають відмінності у використанні різних стратегій управління конфліктами: чоловіки частіше використовують стратегію суперництва, тоді як жінки віддають перевагу співпраці та пристосуванню. Такі відмінності можуть бути пов'язані з різними стилями комунікації та управління конфліктами між гендерами.

Дослідження також підтвердило важливість особистісних характеристик, таких як психотизм, у виборі стратегій вирішення конфліктів. Зокрема, виявлено сильну кореляцію між психотизмом і стратегією суперництва. Це свідчить про вплив особистісних властивостей на підхід до управління конфліктами.

Додатково, використання комплексного підходу до дослідження, з використанням різних методик, таких як "Тест Томаса Кілмана" і "Особистісний опитувальник Айзенка", дозволяє отримати більш глибоке розуміння взаємозв'язку між темпераментом та стратегіями управління конфліктами. Такий підхід може допомогти покращити розуміння індивідуальних відмінностей управління конфліктами та сприяти розвитку більш ефективних стратегій вирішення конфліктів у різних соціальних і професійних контекстах.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Отже ми дослідили, що екстраверсія показує слабку, але позитивну кореляцію з суперництвом та слабку негативну зі співпрацею, що частково підтверджує нашу гіпотезу та може вказувати на те, що більш екстравертовані особи можуть бути більш схильні до конкуренції.

Проте друга гіпотеза не знайшла підтвердження, бо показники нейротизму не мають значущої кореляції з будь-якою зі стратегій конфліктного поведінки, що може означати, що ця особливість не значно впливає на спосіб, яким люди реагують у конфліктних ситуаціях

Психотизм має помірну позитивну кореляцію з суперництвом та помірну негативну з компромісом, уникненням та пристосуванням. Це може свідчити про те, що люди з вищим рівнем психотизму можуть бути більш схильні до конфліктної поведінки та менше схильні до укладання компромісів або уникнення конфлікту.

Також результати нашої роботи можна підсумувати у загальних висновках:

1. Теоретичний аналіз показав, що різні моделі темпераменту (наприклад, модель Айзенка) та поведінки у конфліктних ситуаціях (наприклад, модель Томаса-Кілманна) надають суттєве розуміння зв'язку між вродженими властивостями особистості та їх впливом на поведінку в конфліктах. Дослідження підтвердило, що властивості темпераменту, такі як екстраверсія та нейротизм, мають значний вплив на стратегії вирішення конфліктів, такі як суперництво або уникнення.
2. Емпіричне дослідження виявило гендерні відмінності у поведінці в конфліктних ситуаціях. Чоловіки частіше демонструють схильність до агресивної поведінки та суперництва, тоді як жінки більше схильні до уникнення конфліктів та співпраці. Ці відмінності можуть бути зумовлені як біологічними, так і соціокультурними факторами.
3. Аналіз результатів дослідження підтвердив існування значущих кореляцій між властивостями темпераменту та обраними стратегіями

поведінки в конфліктних ситуаціях. Наприклад, високий рівень екстраверсії корелює з частішим використанням стратегії суперництва, тоді як високий рівень нейротизму пов'язаний з агресивними або унікальними стратегіями поведінки.

Перспективи подальшого дослідження: подальше дослідження в цьому напрямку може включати розширення обсягу вивчення властивостей темпераменту та їх впливу на поведінку у конфліктних ситуаціях шляхом включення більш різноманітних варіантів темпераменту та врахування їх контекстуальних особливостей. Також важливим є дослідження взаємодії між темпераментом та іншими факторами, такими як культурні аспекти, освіта та рівень соціальної підтримки. Крім того, перспективи дослідження можуть включати розвиток більш точних методик для вимірювання темпераменту та стратегій управління конфліктами, що дозволить отримати більш детальні результати та поглиблене розуміння вивчуваних явищ.

ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Ложкін Г. В., Пов'якель Н. І. Психологія конфлікту : Теорія і сучасна практика : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2007. 410с.
URL:<https://core.ac.uk/download/pdf/323532033.pdf>
2. Долинська Л. В., Матяш-Заяц Л. П. Психологія конфлікту : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2010. 470с.
URL:<https://westudents.com.ua/knigi/527-psihologiya-konfliktu-dolinska-lv.html>
3. Теорія екологічних систем Урі Бронфенбреннера : електронна стаття.
URL:http://psychologis.com.ua/teoriya_ekologicheskikh_sistem_uri_bronfenbrennera.htm(дата звернення: 17.10.2023).
4. Крива О. Р. Адаптація : Особистісний опитувальник Айзенка ЕРІ. 2022.
URL:<https://vseosvita.ua/test/osobystisnyi-opytuvalnyk-aizenka-epi-946235.html>
5. Фурс М. М. Адаптація : Тест Томаса-Кілмена (ТКІ). 2021. URL:
<https://naurok.com.ua/test/test-viznachennya-stilyu-povedinki-v-konfliktnyi-situaci-za-metodikoyu-k-tomasa-709462.html>
6. Strelau J. Temperament as a regulator of behavior : After Fifty Years of Research New York : Eliot Werner Publications, Inc, 2008. 102-125p.
URL:<https://archive.org/details/temperamentasreg0000stre/page/n7/mode/2u>
7. Bronfenbrenner U. The ecology of human development : Experiments by nature and design. Cambridge : Harvard University Press, 1979 22-26p.
URL:https://khoerulanwarbk.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/08/ur_ie_bronfenbrenner_the_ecology_of_human_developbocos-z1.pdf
8. Dabiriyani Tehrani, H., Yamini, S. Personality traits and conflict resolution styles : A meta-analysis. *Personality and Individual Differences*. 2020 Vol. 157 DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109794>
9. Abdullah N. A., Mat Baki M. S. Understanding the Association between Personality and Conflict Management Style of Counselors in Selangor.

International Journal of Business and Social Science. 2016 Vol. 7, No. 11
137-144p.

URL: https://ijbssnet.com/journals/Vol_7_No_11_November_2016/13.pdf

10. Igbo H. I., Awopetu R. G., Ekoja O. C. Relationship between Duration of Marriage. Personality Trait. Gender and Conflict Resolution Strategies of Spouses. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2015 Vol. 190 490-496p. DOI <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.05.032>

11. Thomas K. W., Kilmann R. H. Thomas-Kilmann conflict mode instrument. 1974 1-12p.

URL: https://www.researchgate.net/publication/265565339_Thomas-Kilman_n_conflict_MODE_instrument

12. Eysenck, H. J., Eysenck, S. B. G. Manual for the Eysenck Personality Inventory. London : Hodder and Stoughton, 1982. 4-23p.

URL: https://genepi.qimr.edu.au/contents/p/staff/1964_Eysenck_Manual.pdf

13. Jang K. M. Eysenck's PEN Model: Its Contribution to Personality Psychology. *Northwestern University*. 2003

URL: <http://www.personalityresearch.org/papers/jang.html>

14. Eysenck S. B. G., Eysenck H. J., Barrett. P. A revised version of the Psychoticism scale. *Personality and Individual Differences*. 1985 Vol. 6. No. 1. P. 21-29.

URL: https://www.pbarrett.net/publications/EPQR_1985_paper.pdf

15. Eysenck H. J. Dimensions of personality: 16, 5 or 3? — Criteria for a taxonomic paradigm. *Personality and Individual Differences*. 1991 Vol. 12. No. 8. P. 773-790.

URL: https://hanseysenck.com/wp-content/uploads/2019/12/1991_eysenck_-_dimensions_of_personality_or_-criteria_for_taxonomic_paradigm.pdf

16. Porzio S. K. A critical review of Eysenck's theory of psychoticism and how it relates to creativity. *Rochester Institute of Technology*. 2003

URL: <http://www.personalityresearch.org/papers/porzio.html>

17. Rocklin T., Revelle R. The measurement of Extraversion: A comparison of the Eysenck Personality Inventory and the Eysenck Personality Questionnaire. *British Journal of Social Psychology*. 1984 Vol. 20. No. 4. P. 279-284.
URL: https://www.researchgate.net/publication/227733337_The_measurement_of_extroversion_A_comparison_of_the_Eysenck_Personality_Inventory_and_the_Eysenck_Personality_Questionnaire
18. Caruso J. C., Witkiewitz K., Belcourt-Dittloff A., Gottlieb J. D. Reliability of scores from the Eysenck Personality Questionnaire: A reliability generalization study. *Educational and Psychological Measurement*. 2001 Vol. 61 No. 4. P. 675-689.
URL: <https://journals.sagepub.com/doi/epdf/10.1177/00131640121971437>
19. Muthén L. K., Muthén B. O. Statistical analysis with latent variables. User's Guide. Seventh Edition. Los Angeles, CA : Muthén & Muthén, 2010. 870 p.
URL: <https://www.statmodel.com/download/usersguide/MplusUserGuideVer7.pdf>
20. Meyer J. P., Stanley L. J. Vandenberg R. J. A person-centered approach to the study of commitment. *Human Resource Management Review*. 2013 Vol. 23 No. 2. P 190-202.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2012.07.007>
21. Vandenberg R. J., Stanley L. J. Statistical and methodological challenges for commitment researchers: Issues of invariance, change across time, and profile differences. *Commitment in organizations: Accumulated wisdom and new directions*. Florence, KY: Routledge, 2009. 383-416p.
URL: <https://psycnet.apa.org/record/2008-13466-012>

АНОТАЦІЯ

Тема: Властивості темпераменту як предиктори поведінки у конфліктних ситуаціях.

Автор: Нестеренко Іван Олегович, студент 4 курсу групи ПС-42 освітньо-професійної програми «Психологія» за спеціальністю 053 – Психологія

Керівник: Олефір Валерій Олександрович, доктор психологічних наук, доцент кафедри загальної психології

Мета дослідження: Вивчення взаємозв'язку між властивостями темпераменту та стратегіями поведінки у конфліктних ситуаціях.

Методи дослідження:

1. Тест Томаса-Кілманна (TKI) в україномовній адаптації М.М. Фурс (2021).
2. Методика Айзенка (EPQ-RS) в україномовній адаптації О.Р. Крива (2022).

Вибірка: 40 учасників, з яких 20 жінок та 20 чоловіків, середній вік - 24 роки. Усі учасники мають неповну вищу освіту, більшість з них - студенти.

Основні результати: Екстраверсія показує слабку позитивну кореляцію з суперництвом та слабку негативну зі співпрацею, що частково підтверджує гіпотезу про те, що більш екстравертовані особи можуть бути більш схильні до конкуренції.

Нейротизм не має значущої кореляції з будь-якою зі стратегій конфліктної поведінки, що вказує на незначний вплив цієї властивості на реакцію у конфліктних ситуаціях.

Психотизм має помірну позитивну кореляцію з суперництвом та помірну негативну з компромісом, уникненням та пристосуванням, що свідчить про схильність до конфліктної поведінки у осіб з вищим рівнем психотизму.

Практична значущість: Дослідження властивостей темпераменту як предикторів у конфліктних ситуаціях має значення для консультативної

психології, психотерапії та розвитку особистості. Отримані результати можуть бути використані для підбору ефективніших методів роботи з клієнтами в залежності від їхніх індивідуальних особливостей, а також для підвищення рівня соціальної адаптації різних груп населення.

Висновки: Теоретичний аналіз показав, що різні моделі темпераменту та поведінки у конфліктних ситуаціях надають суттєве розуміння зв'язку між вродженими властивостями особистості та їх впливом на поведінку в конфліктах. Результати дослідження підтверджують значний вплив властивостей темпераменту на стратегії вирішення конфліктів, такі як суперництво або уникнення.

ANNOTATION

Topic: Temperament properties as predictors of behavior in conflict situations.

Author: Ivan Nesterenko, 4th year student of the group PS-42 of the educational and professional program “Psychology”, specialty 053 - Psychology

Supervisor: Olefir Valerii Oleksandrovysh, Doctor of Psychology, Associate Professor of the Department of General Psychology

The purpose of the study: To study the relationship between temperament properties and behavioral strategies in conflict situations.

Research methods:

1. Thomas-Kilmann Test (TKI) in the Ukrainian-language adaptation of M.M. Furs (2021).
2. Eysenck's methodology (EPQ-RS) in the Ukrainian-language adaptation by O.R. Kryva (2022).

Sample: 40 participants, including 20 women and 20 men, with an average age of 24 years. All participants have incomplete higher education, most of them are students.

Main results: Extraversion shows a weak positive correlation with rivalry and a weak negative correlation with cooperation, which partially supports the hypothesis that more extraverted individuals may be more prone to competition.

Neuroticism does not have a significant correlation with any of the conflict behavior strategies, indicating that this trait has little influence on the reaction in conflict situations.

Psychoticism has a moderate positive correlation with rivalry and a moderate negative correlation with compromise, avoidance, and accommodation, indicating a tendency to conflict behavior in individuals with higher levels of psychoticism.

Practical significance: The study of temperament traits as predictors in conflict situations is important for counseling psychology, psychotherapy, and personality development. The results obtained can be used to select more effective

methods of working with clients depending on their individual characteristics, as well as to increase the level of social adaptation of different population groups.

Conclusions: The theoretical analysis has shown that different models of temperament and behavior in conflict situations provide a significant understanding of the relationship between innate personality traits and their impact on conflict behavior. The results of the study confirm the significant influence of temperament on conflict resolution strategies, such as rivalry or avoidance.