

УДК 159.9:378
DOI 10.32999/2663-970X/2019-1-9

СПОСІБ РЕАГУВАННЯ НА КОНФЛІКТНУ СИТУАЦІЮ У ЮНАКІВ THE WAY TO RESPOND IN CONFLICT SITUATION BY YOUNG PEOPLE

Яцюк Анастасія Миколаївна

кандидат психологічних наук,
доцент кафедри
загальної та соціальної психології
Херсонський державний університет
asbyus.13@gmail.com
ORCID 0000-0003-0854-1795

Yatsiuk Anastasiia Mykolaivna

Candidate of Psychological Sciences,
Assistant professor of the Department
of General and Social Psychology
Kherson State University
asbyus.13@gmail.com
ORCID 0000-0003-0854-1795

У статті висвітлено результати емпіричного дослідження стилів поведінки в конфлікті, копінг-стратегій та особистісних рис. **Метою** статті було встановити взаємозалежність цих показників. Дослідження було проведено на базі Херсонського державного університету. Вибірку склали студенти віком від 19 до 23 років.

Методи. В роботі були використані наступні методики: копінг-тест Р. Лазаруса, адаптований Т. Крюковою, Е. Куфтяк та М. Замишляєвою; методика К. Томаса, в адаптації Н. Гришиної «Стиль конфліктної поведінки»; 16-ти факторний опитувальник Р. Кеттела; «Особистісний опитувальник» Г. Айзенка. В якості математичного методу, був обраний лінійний коефіцієнт кореляції r-Пірсона. В основній частині статті наводяться результати кореляційного аналізу. Стилю суперництва відповідає копінг-стратегія конфронтація; стиль співпраці виключає можливість використання копінгів самоконтролю, прийняття відповідальності та дистанціювання; компроміс виключає копінги конфронтації та позитивної переоцінки; стиль поступки позитивно корелює з копінг-стратегіями самоконтролю, прийняття відповідальності, дистанціювання і негативно корелює з конфронтацією; стиль ухилення не має статистично значущих кореляційних зв'язків. Серед особистісних рис було встановлено залежність між стилями поведінки й факторами «Н» та «Е». Суперництву відповідає сміливість та домігантність, в той час як для стилю поведінки поступки характерна боязкість.

Результати. В результаті дослідження було встановлено, що стилю поведінки суперництва відповідає тип темпераменту холерик, а тип темпераменту флегматик має негативний кореляційний зв'язок. Наукова новизна роботи полягає в тому, що вперше на емпіричному рівні було досліджено взаємозв'язок між стилями поведінки в конфлікті та копінг-стратегіями, що дає можливість ширше дослідити зазначену проблему.

Висновки. Отримані результати можуть бути використані для подальших психологічних досліджень, розробки діагностичного та терапевтичного інструментарію.

Ключові слова: стиль поведінки в конфлікті, копінг-стратегія, конфронтація, суперництво, компроміс, поступки, співпраця.

The results of the empirical research of conflict behavior, coping strategies and personality traits The article presents.

The **purpose** of the article was to establish the interdependence of these indicators. The study was conducted at the Kherson State University. The sample consisted of students aged 19 to 23 years.

Methods. In this research work the following methods and techniques have been used: the copy-test of R. Lazarus, adapted by T. Kryukov, E. Kuftyak and M. Zamyshlyeva; the method of K. Thomas, in the adaptation of N. Grishina "The style of conflict behavior"; R. Kettel's 16th Factor Questionnaire; "Personal Questionnaire" by G. Aizenk. As a mathematical method, a linear r-Pearson correlation coefficient has been selected. The main part of the article presented the results of correlation analysis. The rivalry style is matched by the confrontation coping strategy; style of cooperation eliminates the possibility of using self-control copies, accepting responsibility and distance; compromise eliminates confrontation and positive reappraisal; the style of the assignment positively correlates with coping strategies of self-control, acceptance of responsibility, distance and negatively correlates with confrontation; the evasion style had no statistically significant correlation. A correlation between the behavior styles and the "H" and "E" factors among the personality traits has been established. Rivalry is responsible for courage and dominance, while the style of conduct is characterized by timidity.

Results. The research has found that the rivalry style corresponds to the type of temperament choleric, and the phlegmatic type of temperament has a negative correlation. The scientific novelty of the work is that, for the first time, the correlation between conflict behavior styles and coping strategies has been explored at the empirical level, which makes it possible to explore the problem more broadly.

Conclusions. The results obtained can be used for further psychological research, development of diagnostic and therapeutic tools.

Key words: conflict behavior styles, coping strategy, confrontation, rivalry, compromise, concession, cooperation.

Вступ. Люди з моменту народження використовують конфліктні форми поведінки у повсякденному житті. Адже конфлікт є неминучим і об'єктивно існуючим явищем будь-якої форми життєдіяльності та постійним супутником людського буття і суспільного розвитку. Це явище різнобічне, одночасно позитивне і негативне,

розвиваюче і руйнуюче, може бути стимулом до змін і причиною застою. Конфлікт – це таке відношення між суб'єктами соціальної взаємодії, що характеризується їх протидорожжям на основі протилежно спрямованих мотивів або суджень. Конфлікт має визначені межі, етапи, елементи та види (Deutsch, 1994).

Теоретичне обґрунтування проблеми. Вагомий внесок стосовно розуміння конфлікту та конфліктності зробили як науковці минулого – М. Дойч, Г. Зім-мель, Л. Козер, К. Левін, Д. Скотт, К. Томас, З. Фройд; так і сучасні психологи – А. Анцупов, А. Гостєв, Н. Гришина, Є. Ільїн, А. Ішмуратова, І. Коряка, Є. Кузьмін, Г. Ложкін, І. Мазоха, Л. Петровська, М. Пірен, Н. Пов'якель, Т. Титаренко, А. Шипілов.

Серед спектру досліджуваних явищ виокремлюють:

- характеристики конфліктів та конфліктної поведінки особистості, як загальні, так і специфічні (А. Анцупов, Є. Богданов, Н. Гришина, А. Єршов, В. Кудрявцев, М. Леонов, Л. Петровська);

- психологічні чинники конфлікту (Є. Богданов, Н. Гришина, В. Зазикін, Н. Нечаєва);

- психологічні характеристики конфліктних особистостей (В. Зазикін, О. Зайцева, М. Кашапов, А. Сухов);

- стратегії, стилі й тактики конфліктного протистояння та методи вирішення конфліктів (Н. Гришина, А. Гусєва, С. Ємельянов, В. Козлов, В. Лебедєв);

Феномен конфліктності вивчався в контексті властивостей особистості А. Анцуповим, Є. Богдановим, Н. Гришиною, В. Зазикіним, М. Кашаповим, Г. Ложкіним, міжособистісних стосунків Л. Петровською, М. Піреном, В. Шейновим. Проблеми конфлікту й конфліктної взаємодії в управлінні присвячені дослідження А. Бандури, Д. Кайдалова, О. Ковальова, А. Урбанович та ін. У ряді досліджень розглянуто психологічні аспекти конфліктів у контексті проблем вікової кризи (Л. Божович, Л. Виготський), шкільної дезадаптації (І. Дубровіна, В. Каган, О. Савицька).

Сучасні дослідники все частіше звертають увагу на взаємодетермінацію особистості і міжособистісних конфліктів: особистісні утворення впливають на результати спілкування, а ті, в свою чергу, впливають на особистість, формуючи її соціально-перцептивну сферу, систему стосунків, навички й уміння комунікативної поведінки тощо (Шама, 2015).

Котловою Л. було виявлено взаємозв'язки між рівнем конфліктності та комунікативними й організаторськими здібностями. Так особи з низьким рівнем комунікативних та організаторських здібностей мають вище середнього та високий рівень конфліктності (Котлова, 2013).

У попередніх дослідженнях нами було здійснено аналіз впливу емоційного реагування особистості на вибір стилю поведінки під час конфлікту (Одінцова, 2018). Це дослідження дозволило встановити певні особливості. Стиль поведінки «конкуренція» поєднується з найбільшою кількістю типів емоційного реагування – фізична, непряма, вербальна агресія, негативізм, підозрілість. Стиль поведінки «співпраця» обирають емоційно врівноважені люди. Стиль «уникнення» співвідноситься переважно кількістю з почуттям провини, негативізмом, вербальною агресією. Такі стилі поведінки в конфлікті, як «компроміс» та «приспосовання» пов'язані з незначними проявами емоційного реагування, що не мають статистично значущих взаємозв'язків.

Визначивши взаємозв'язки між стилями поведінки в конфлікті та способами емоційного реагування, ми помітили недостатнє висвітлення проблеми саме механізму вибору стратегії поведінки особистістю. Адже стрімка зміна соціального середовища і підвищення конфліктності примушує людину шукати нові алгоритми і форми поведінки, яка дозволяє швидше адаптуватися до нової ситуації, при цьому використовуючи життєвий досвід, когнітивні здібності, проактивність, творчий потенціал й ініціативність. Це робить актуальним вивчення вміння опановувати себе, при зіткненні з важкими життєвими ситуаціями як механізму адаптації до соціальних умов, що змінюються, за допомогою копінг-стратегій і стилів поведінки у конфліктних ситуаціях у сучасних людей.

Серед науковців які займалися вивченням копінг-стратегій особистості, особливої уваги заслуговують дослідження: Д. Амірхан, Р. Грановскої, Е. Ісаєва, Р. Лазаруса, Н. Микільської, Р. Плутчіка, Дж. Роттера, Н. Сироти, Н. Сельє, С. Фолкмана, С. Фролова. При вивченні копінг-поведінки, великий вплив на успішність адаптації може надавати не тільки те, яку копінг-стратегію обирає особистість, а й яка особистість, з яким індивідуальним досвідом і характерологічними рисами обирає ці стратегії, а також і те, як вона буде оцінювати результат своїх дій (Анцупов, 2000).

Мета нашого дослідження полягає у визначенні взаємозв'язку між стилями поведінки в конфлікті та копінг-стратегіями.

Методологія та методи. Для досягнення поставленої мети нами було проведено дослідження на базі Херсонського державного університету. Вибірку склали студенти 2-4 курсу факультету психології та соціології, віком від 19 до 23 років. Загальна кількість досліджуваних – 35 осіб.

Серед емпіричних методів були обрані:

- копінг-тест Р. Лазаруса, адаптований Т. Крюковою, Е. Куфтяк та М. Замишляєвою (для дослідження поведінкової сфери особистості та способів подолання життєвих труднощів);

- методика К. Томаса, в адаптації Н. Гришиної «Стиль конфліктної поведінки» (для виявлення типових форм поведінки в конфліктній ситуації);

- 16-ти факторний опитувальник Р. Кеттела (16PF) (для діагностики показників емоційності, комунікативності та інтелектуальності);

- методика «Особистісний опитувальник» Г. Айзенка (EPI) (з метою визначення типу темпераменту з урахуванням інтроверсії і екстраверсії особистості та емоційної стійкості).

В якості математичного доказового методу, був обраний лінійний коефіцієнт кореляції г-Пірсона – з метою дослідження кореляційних зв'язків між показниками методик.

Отже, за допомогою лінійного коефіцієнту кореляції г-Пірсона, нами було встановлено взаємозалежність між копінг-стратегіями та стилями поведінки у конфліктній ситуації. А також, встановлено взаємозалежність між вище зазначеними поняттями

та типом темпераменту, характером і схильностями особистості.

Результати та дискусії. При високому прояві суперництва у людини, слід очікувати високий прояв конфронтації у поведінці ($r = 0,547$, $p \leq 0,001$). Отриманий кореляційний взаємозв'язок, можна пояснити схожістю теоретичних засад цих показників, загальною рисою для яких є відстоювання власних прав, інтересів і переконань. Друге припущення, пов'язане із характерною відсутністю гнучкості для стратегії конфронтація, що впливає на позитивний зв'язок із суперництвом. Якщо вивчати суперництво як стійку характеристику, вона формується з дитинства, під впливом батьківських відносин. Якщо відношення батьків до дитини було лідерським й авторитарним, у дитини формується бажання уникнути у подальшому зіткнення з таким ставленням до себе, відповідно для нього буде переможною й позитивною лише одна стратегія поведінки – це суперництво «або я, або мене». Якщо припустити, що домінування цієї стратегії залежало від батьківсько-дитячих відносин, у яких дитина бачила тільки один вихід – перемогу, то відповідно, навіть припущення можливості комусь підкоритися або відступити від своїх інтересів, буде вважатися поразкою й втратою контролю над ситуацією. Тому, конфронтація при виборі стратегії поведінки суперництво, може бути як допоміжна або захисна стратегія у конфліктній ситуації.

Чим вищий прояв суперництва, тим вищий прояв фактору Н, що входить до групи комунікативних властивостей та відповідає за характеристику особистості – сміливість ($r = 0,332$, $p \leq 0,10$), вищий фактор Е з групи комунікативних властивостей, що відповідає за характеристику домінантності ($r = 0,302$, $p \leq 0,10$), тим вищий прояв типу темпераменту – холерик ($r = 0,432$, $p \leq 0,01$), тим нижчий прояв типу темпераменту – флегматик ($r = -0,293$, $p \leq 0,10$). Отже, люди, у яких виявляється домінантним стилем поведінки суперництво, заявляють про себе соціуму як: впевнені у собі й своїх силах; цілеспрямовані; ті, хто бачать свою перевагу над іншими; проявляють ініціативу; активно діють й динамічно досягають своїх цілей та швидко приймають рішення.



Рис. 1. Кореляційний взаємозв'язок стилю поведінки у конфліктній ситуації «Суперництво»

Людина яка має домінуючу копінг-стратегію «конфронтація», не схильна до прояву компромісу ($r = -0,296$, $p \leq 0,10$), та поступок ($r = -0,303$, $p \leq 0,10$) під час конфлікту. Тобто, люди, що активно захищають свої права й інтереси у конфліктній ситуації, не будуть йти на компроміс з іншими людьми та відступати від своїх інтересів. Якщо, як вже було сказано вище, конфронтація – це активна позиція людини, яка відстоює свої позиції і переконання, а можливість прийняти пропонувані рішення, ідеї й переконання інших людей розглядаються як поразка. Відповідно до цього, такі позиції як компроміс і пристосування, можуть бути мало задіяні або взагалі відсутніми у конфліктній ситуації.

Чим вищий прояв конфронтації, тим вищий прояв типу темпераменту – холерик ($r = 0,289$, $p \leq 0,10$). Можна сказати, такі люди гармонійно поєднують у собі стійку сукупність індивідуальної психофізіологічної особливості, що характеризується нестійкою нервовою системою, що в поведінці людини проявляються як: швидкість, імпульсивність, мінливість настрою та часті емоційні спалахи.

Особи, які під час конфлікту частіше поступаються власними інтересами та бажаннями, мають високий прояв копінг-стратегії дистанціювання ($r = 0,405$, $p \leq 0,05$), прийняття відповідальності ($r = 0,520$, $p \leq 0,01$), прояв самоконтролю ($r = 0,379$, $p \leq 0,05$). Отже, люди, у яких спрямованість на особисті інтереси низька, а міжособистісне спілкування дорожче ніж предмет конфлікту, будуть намагатися зберігати емоційну рівновагу, прагнути до емоційного відсторонення від ситуації. Також буде проявлятися розгубленість та невпевненість, що впливатиме та відсутність плану подальших дій. У той же час, людина намагається стримувати свої спонтанні прояви, контролювати свої дії та висловлювання.

Якщо більш детально розглядати взаємозв'язки між стратегіями, можна припустити, що при виборі стратегії поступки, соціальний контакт та взаємозв'язок з іншими людьми є дуже важливим – людина поступається. Це розглядається, як стиль поведінки для збереження відносин з іншими. Але, це не є свідченням того, що людині легко відпустити і відступити від своїх амбіцій, бажань, ідей і переконань. Можна припустити, що така поведінка, буде коштувати особі великих зусиль і старань, для збереження спокою і раціонального погляду на ситуацію. Що у свою чергу, характерно для копінг-поведінки «самоконтроль». Отже, в такому контексті позитивний зв'язок копіngu самоконтролю і стратегії пристосування буде логічним і вигідним для людини при вирішенні конфліктної або стресової ситуації.

Якщо взяти до уваги соціальні відносини опитаних в університеті, можна з упевненістю сказати, що в кожній групі є лідер. Відповідно до цього, можна припустити, що решта членів групи, менш активні і можуть дозволити поступитися своїм бажанням й ідеям на користь лідера, а як захисний механізм у такій ситуації може виступати дистанція, як спосіб усунення і придушення негативних емоцій і переживань, а також відмова глибоко замислюватися про те,

що трапилося. Також варто звернути увагу і на рівень взаємин викладача і студента. Викладач для студентів – це кваліфікований фахівець, основна мета якого, в навчальному процесі, передавати знання та вимагати їх засвоєння (Кузьміна, 2013). З усього вище зазначеного, можна припустити, що входячи в цю соціальну систему, тобто при вступі до університету, студент вже активно використовує стиль пристосування, так як не всі його бажання, ідеї, переконання і бачення співпадають з вимогами. У більшості випадків ця стратегія поведінки спрацьовує, але коли вимоги лякають студента, або ж оцінювання педагогом було негативне або виникають яскраві суперечності щодо бачення сутності предмета, може спрацьовувати копінг дистанціювання, як захисний механізм. У наведених ситуаціях, він може виявлятися у відстороненні від ситуації як фізично (відсутність на заняттях) так і подумки у результаті чого відбувається переключення уваги від основного виду діяльності (не виконання домашнього завдання, відволікання на занятті або зацікавленість іншим предметом).

Позитивний кореляційний взаємозв'язок показників копіngu прийняття відповідальності та стилю поведінки поступки можна пояснити наступним чином. При виборі стратегії пристосування є припущення, що людина не впевнена у своїх силах, знаннях або ж правильності своїх думок. Також, при розгляді теоретичних характеристик цієї стратегії, вона може бути домінуючою для людини в силу її індивідуально-психологічних особливостей. Частіше, вибір характерний для конформістської особистості, конфліктної особистості «безконфліктного» типу. Якщо взяти за основу вище наведені характеристики як: невпевненість у собі й формування індивідуальної особливості конформістської особистості, можна зробити припущення, що стратегія прийняття відповідальності, буде використана у такій ситуації як захисний механізм, який в теорії за змістом схожий на захисний механізм «регресія» описаний З. Фройдом. І проявляється в невпевненості, відсутності чіткого плану, у фокусі уваги – власна некомпетентність і поглиблення у стан безпорадності.

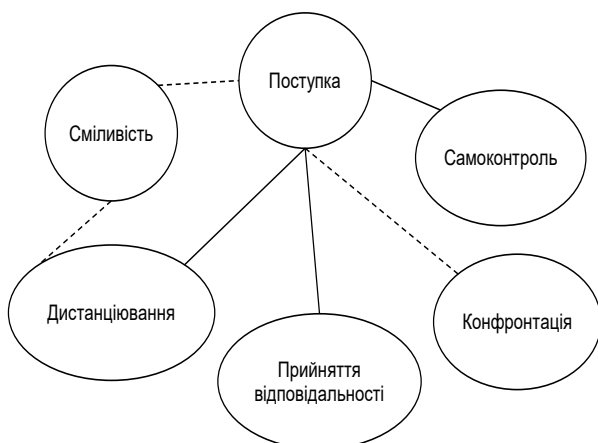


Рис. 2. Кореляційний взаємозв'язок стилю поведінки у конфліктній ситуації «Поступка»

Стратегія конфліктної поведінки «Поступка» та копінг дистанціювання пов'язані з такою особистісною рисою як боязкість ($r = -0,431$, $p \leq 0,01$), полюс фактору «Н». Отже, такі люди при виникненні стресової або конфліктної ситуації, не відчуваючи своїх сил та впевненості у собі, прагнуть піти від ситуації та зайняти відсторонену позицію. У цих людей домінує бажання уникнути негативних переживань, страх не впоратись зі своїми почуттями. І як результат цих дій та страхів, людина активно намагається раціоналізувати свої думки та уникнути ситуації не вирішивши її. Підґрунтям для цього є відсутність внутрішньої сміливості у людини для того, щоб подивитись правді у вічі, прийняти ситуацію та свої почуття, думки стосовно неї.

Особи для яких є характерним, під час конфліктної ситуації, прояв стилю співпраці, не мають копіngu дистанціювання ($r = -0,296$, $p \leq 0,10$), прийняття відповідальності ($r = -0,306$, $p \leq 0,10$), та прояву копіngu самоконтроль ($r = -0,296$, $p \leq 0,10$). По-перше, стиль співпраці й копінг дистанціювання теоретично і практично протилежні одна одній. Тому негативний кореляційний взаємозв'язок між ними, був передбачуваний у нашому дослідженні. У процесі співпраці, людина зацікавлена у вирішенні проблеми, вона є активним учасником, тому переключення уваги на інший вид діяльності і відсторонення на емоційному, когнітивному і поведінковому плані від ситуації є не логічним і не конструктивним для неї самої. По-друге, людина яка обирає співробітництво, бере на себе половину відповідальності за результат роботи, тому відсторонення як подумки, так і в поведінці, від ситуації є не характерним, що і підтверджують результати нашого дослідження.

З іншої сторони, непередбачуваними стали для нас негативні кореляційні взаємозв'язки між показниками стилю «співпраця» та копінгів прийняття відповідальності та самоконтролю. Спробуємо надати пояснення. Стиль поведінки «співпраця» або вирішення проблем, передбачає що людина активно діє в ситуації вирішення конфлікту та відстоює власні інтереси, проте намагається співпрацювати з іншим. Учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін. Слідуючи такому стилю, людина бере активну участь у вирішенні конфлікту, але при цьому намагається співпрацювати з опонентом. Цей стиль вимагає складної та тривалої роботи, оскільки спочатку відкриваються потреби, інтереси всіх сторін конфлікту, а потім проходить активне їх обговорення. Для успішного використання стилю співробітництва необхідно витратити певний час на пошук прихованих інтересів іншої сторони. Тому людина, яка не може поділитися власними переживаннями з опонентом, тримає під контролем власні почуття не може ефективно використовувати стратегію співпраці.

Під час сумісного вирішення конфлікту, особа погоджується дотримуватись договору, визначає всі можливі ризики і погоджується взяти на себе відповідальність за здійсненні кроки в урегулюванні конфлікту, проте поділяє цю відповідальність разом з опонентом. Саме тому, копінг прийняття відповідальності негативно корелює зі стилем поведінки співпраці.

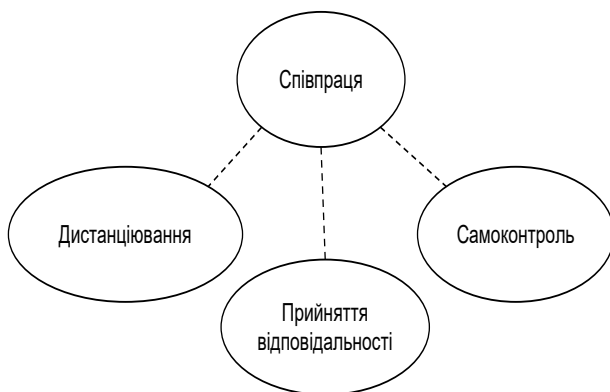


Рис. 3. Кореляційний взаємозв'язок стилю поведінки у конфліктній ситуації «Співпраця»

Особа в якій домінує стиль компромісного вирішення конфлікту, не має копінгу позитивної переоцінки ($r = -0,305$, $p \leq 0,10$). Компроміс передбачає швидке вирішення проблеми з отриманням частини бажаного результату, що не дає особі відчуття власного зростання та перемоги над собою. Тому всі характеристики, що притаманні копінгу позитивна переоцінка не активні і не задіяні у когнітивній та емоційній сферах при виникненні конфліктної або стресової ситуації.



Рис. 4. Кореляційний взаємозв'язок стилю поведінки у конфліктній ситуації «Компроміс»

Результати кореляційного аналізу не встановили статистично значущих кореляційних зв'язків між стилем уникнення та копінг-стратегіями.

Висновки:

1. У нашому дослідженні, ми розглядали копінг-стратегію – як відносно постійну схильність індивідуума й стійкий стиль реагування на стресові події певним чином. Стиль поведінки в конфлікті, як провідний спосіб реагування на конфліктну ситуацію і спосіб її вирішення. І копінг-стратегія, і стиль поведінки це реакція особистості на фізичний та емоційний стрес. Проте стиль поведінки особистості має зовнішній прояв, а копінг-стратегія розглядається радше як захисний механізм.

2. В результаті проведеного дослідження нами була встановлена взаємозалежність між стилями поведінки в конфлікті та копінг-стратегіями. Стилю суперництво відповідає копінг-стратегія конфронтація; стиль співпраці виключає можливість використання копінгів самоконтролю, прийняття відповідальності та дистанціювання; компроміс виключає копінги конфронтації та позитивної переоцінки; стиль поступки позитивно корелює з копінг-стратегіями самоконтролю, прийняття відповідальності, дистанціювання і негативно корелює з конфронтацією.

3. Нами не було отримано статистично значущих взаємозалежностей між стилями поведінки та емоційними властивостями, окрім фактору «Н» 16-ти факторний опитувальник Р. Кеттела. Так показник сміливості став шкалою на протилежних вісях якої розмістилися суперництво та поступки. Суперництву відповідає сміливість, а також домінантність, в той час як для стилю поведінки поступки характерна боязкість.

Подальшими перспективами дослідження вбачаємо його повторне проведення на більшій виборці та інших вікових групах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 2000. 551 с.
2. Котлова Л.О. Залежність рівня міжособистісної конфліктності від розвитку комунікативних здібностей у юнацькому віці. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*: зб. наук. пр. Київ. нац. ун-т ім.Тараса Шевченка. К.: Логос, 2011. С. 75–83.
3. Кузьмина В.М. Межличностные конфликты в студенческой среде и условия их преодоления. *Общество: социология, психология, педагогика*. 2013. № 1. С. 33–39.
4. Одінцова А.М. Психологічні особливості конфліктної особистості. *Соціокультурні та психологічні вектори становлення особистості: колективна монографія*. Херсон: Вид-во ФОП Вишемирський В.С., 2018. С. 230–252.
5. Шама І.В. Психологічні особливості міжособистісних конфліктів серед підлітків. *Фундаментальні та прикладні дослідження в практиках ведучих наукових шкіл*, 2015. № 3 (9).
6. Deutsch M. Constructive Conflict Resolution: Principles, Training and Research. *Journal of Social Issues*. 1994, Vol. 50, No 1. P. 13–32.

REFERENCES:

1. Antsupov A.Ia. (2000). Konfliktologija: Uchebnik dlja vuzov [The conflictology: Textbook for universities]. M.: IuNITI [in Russian].
2. Kotlova L.O. (2011). Zalezhnist rivnia mizhosobystisnoi konfliktnosti vid rozvytku komunikatyvnykh zdibnostei u yunatskomu vitsi [Dependence of the level of interpersonal conflict on the development of communicative abilities in adolescence]. *Aktualni problemy sotsiologii, psyholohii, pedahohiky – Actual problems of sociology, psychology, pedagogy*. K.: Lohos [in Ukrainian].

3. Kuzmina V.M. (2013). Mezhlchnostnye konflikty v studencheskoi srede i usloviia ikh preodoleniia [Interpersonal conflicts in the student community and the conditions for overcoming them]. *Obshchestvo: sotsiologiya, psikh ologiya, pedagogika – Society: sociology, psychology, pedagogy*, 1, 33–39 [in Russian].
4. Odintsova A.M. (2018). Psykholohichni osoblyvosti konfliktnoi osobystosti [Psychological features of conflict personality]. *Sotsiokulturni ta psykholohichni vektory stanovlennia osobystosti : kolektyvna monohrafiia – Sociocultural and psychological vectors of personality formation: a collective monograph*. Kherson : Vyd-vo FOP Vyshemyrskyi V.S [in Ukrainian].
5. Shama I.V. (2015). Psykholohichni osoblyvosti mizhosobystisnykh konfliktiv sered pidlitkiv [Psychological features of interpersonal conflicts among adolescents]. *Fundamentalnye i prikladnye issledovaniia v praktikakh vedushchikh nauchnykh shkol – Fundamental and applied research in the practices of leading scientific schools*, 3 (9).