

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ І СПОРТУ
УКРАЇНИ**

КАФЕДРА ІСТОРІЇ ТА ТЕОРІЇ ОЛІМПІЙСЬКОГО СПОРТУ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістра
за спеціальністю 017 “Фізична культура і спорт”
освітньою програмою “Олімпійський спорт і освіта”

на тему : **«ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ В
КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ МІЖ ПАРТНЕРАМИ В БАЛЬНИХ
ТАНЦЯХ»**

здобувач вищої освіти
другого (кваліфікаційного) рівня
Сиськова Марія

Науковий керівник : Петровська Т.В.
канд. пед. наук., професор

Рецензент: Фольварочний І.В.
д.п.н., доцент

Рекомендовано до захисту на засіданні
кафедри(пр.№ 5 від 1 грудня 2022 р.)
історії та теорії олімпійського спорту

В.о завідувача кафедри: Радченко Л.О.
д.фіз.вих. доцент

Київ-2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ МІЖ ПАРТНЕРАМИ В БАЛЬНИХ ТАНЦЯХ	6
1.1. Поняття про конфліктну поведінку особистості у наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених.....	6
1.2. Психологічні особливості міжособистісної взаємодії партнерів у бальних танцях.....	8
1.3. Стильові особливості поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях	12
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ	17
2.1. Методи дослідження	17
2.1.1. Вивчення і аналіз даних наукової літератури та дані мережі Інтернет з теми дослідження у відповідності до поставлених завдань.....	17
2.2. Психодіагностичні методи	18
2.3. Кількісні та якісні методи обробки результатів випробувань.....	22
2.3.1. Методи математичної статистики.....	22
2.4. Організація дослідження	24
РОЗДІЛ 3. Результати дослідження та рекомендації щодо ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ПАРТНЕРАМИ В БАЛЬНИХ ТАНЦЯХ	26
3.1. Аналіз результатів дослідження	26
3.2. Рекомендації щодо корекції поведінки танцівників у конфліктних ситуаціях на основі врахування рівня їхньої тривожності.....	44
ВИСНОВКИ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Актуальність дослідження. Формування комунікативної компетентності у спортсменів, що займаються бальними танцями, є одним з необхідних чинників становлення їх як професіоналів. Завдання тренерів – дати спортсменам правильне уявлення про комунікативні властивості особистості, які необхідні висококваліфікованому фахівцю, і сформувати та удосконалити ці якості.

Компетентність у спілкуванні припускає готовність і вміння будувати контакт на різній психологічній дистанції – і відстороненій, і близькій. Труднощі можуть бути пов'язані з інерційністю позиції – володінням якої-небудь однієї з них і її реалізацією повсюдно, незалежно від характеру партнера і своєрідності ситуації. Гнучкість в адекватній зміні психологічних позицій – один з істотних показників компетентного спілкування.

У даний час у психологічній спортивній науці відсутні систематизовані уявлення про закономірності формування механізмів ефективності міжособистісної взаємодії у спортсменів бальних танців на етапі попередньої базової підготовки. Практично не вивченим є питання про формування адекватної поведінки в парі та способи регулювання в ній конфліктних ситуацій. Актуальність дослідження також зумовлена потребою у дослідженні психологічних особливостей поведінки у конфліктних ситуаціях спортсменів бальних танців.

Проблема конфліктів завжди приваблювала дослідників і розроблялася представниками різних психологічних напрямків як у зарубіжній, так і у вітчизняній психології. Зокрема, у зарубіжній психології вона представлена роботами представників різних підходів: психоаналітичного (З. Фрейд, К. Юнг та А. Адлер).

В Україні проблему конфліктів успішно розробляють А.Бузнік, А.Гірник, Н.Дорошенко, В.Ласькова, Г.Ложкін, В.Кушнірюк, І. Омелаєнко.

Об'єктом дослідження є конфліктні ситуації між партнерами в бальних танцях.

Предметом дослідження є психологічні особливості поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях.

Мета дослідження теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити психологічні особливості поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях.

Реалізація зазначеної мети вимагає розв'язання взаємообумовлених завдань:

- здійснити теоретичний аналіз наукової літератури щодо психологічних особливостей поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях;
- провести експериментальне дослідження поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях;
- здійснити аналіз отриманих даних у результаті практичного дослідження з означеної проблематики;
- надати практичні рекомендації корекції поведінки танцівників у конфліктних ситуаціях на основі врахування рівня їхньої тривожності.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використано наступний комплекс теоретичних та експериментальних методів.

Теоретичні: аналіз, систематизація, класифікація та конкретизація літератури, узагальнення та порівняння теоретичних та емпіричних даних з проблеми дослідження, формулювання висновків.

Емпіричні: спостереження, опитування; тестування, бесіди.

Методи статистично-математичної обробки даних.

Практичне значення роботи полягає у тому, що за допомогою проведеного дослідження виявлено поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях. На основі результатів дослідження розроблено

практичні поради танцівникам та тренерам щодо психопрофілактики та управління конфліктами в групах.

Структура та обсяг магістерської роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел із 26 найменувань та 5 додатків. Загальний обсяг магістерської - 66 сторінок. Ілюстрований матеріал подано у 10 таблицях та на 9 рисунках.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ МІЖ ПАРТНЕРАМИ В БАЛЬНИХ ТАНЦЯХ

1.1. Поняття про конфліктну поведінку особистості у наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених

Визначення сутності конфлікту залежить від тлумачення детермінації психіки людини, зокрема її поведінки. Поведінка в конфлікті може змінюватися залежно від ситуації, у якій відбувається конфлікт, індивідуальних якостей опонента й усвідомлення особистістю власних можливостей. Вчені застосовують різні підходи до визначення та розмежування понять «конфліктна поведінка» і «поведінка у конфлікті», які не є тотожними [22,с.23].

Сутність конфлікту важко пояснити одним науковим визначенням. Тому наводимо деякі з них, що мають найбільше розповсюдження у психологічній літературі. Пропонуємо проаналізувати ряд визначень різних авторів і таким чином створити своє власне визначення цього складного соціально-психологічного явища: конфлікт – поняття, яке стосується людини, її поведінки і взаємодії людей.

Конфлікт (від лат. *conflictus* – зіткнення) – це зіткнення протилежних інтересів (цілей, позицій, думок, поглядів та ін.) на ґрунті суперництва; це відсутність взаєморозуміння з різних питань, пов'язана з гострими емоційними переживаннями [7].

Конфлікт – це зіткнення протилежно спрямований цілей, інтересів, позицій, думок або поглядів двох або декількох людей. В основі будь якого конфлікту лежить ситуація, що містить або суперечливі позиції сторін з будь-якого приводу, протилежні цілі, або засоби їх досягнення, або невідповідність інтересів, бажань, схильностей опонентів тощо.

Конфлікти виникають через протилежність інтересів і соціальних установок людей, вони потребують обов'язкового розв'язання, оскільки без цього неможливе нормальне функціонування соціальної групи, колективу [14, с.13].

Викладені вище визначення не суперечать, а доповнюють одне одне, розкриваючи різні сторони, рівні й умови функціонування конфліктів, збагачуючи наше уявлення про сутність предмета конфліктології .

Конфлікт – (від *conflictus* – сутичка) – процес крайнього загострення суперечностей та боротьби двох чи більше сторін у розв'язанні значущої для них проблеми, який супроводжується негативними емоціями і вимагає розв'язання. Це відкрите або приховане протистояння цих сторін внаслідок відстоювання ними взаємовиключних інтересів, цілей, позицій, суджень чи поглядів. При цьому кожна з конфліктних сторін вважає себе правою і рішуче вступає в боротьбу за ці інтереси [14, с.14]. Отже, будь-який конфлікт передбачає наявність учасників та проблеми, через яку він відбувається.

Конфліктна поведінка, як зазначає І.П.Орлянський, це чергування взаємних реакцій, спрямованих на реалізацію інтересів кожної із сторін і на обмеження інтересів опонента [2]. Схожу позицію займає Б.Джелалі, який стверджує, що конфліктна поведінка – це дії, спрямовані на те, щоб прямо чи опосередковано блокувати досягнення конфронтуючою стороною її цілей, намірів, інтересів [15,с.125].

У наукових доробках Л. Божович, Л. Славіної, Б. Волкова, В. Ілійчука та ін. конфліктна поведінка розглядається як результат внутрішніх і зовнішніх протиріч між потребою в самоствердженні та можливості її задоволення, між самооцінкою й оцінкою групи, між вимогами групи і власними установками та переконаннями, тобто конфліктна поведінка виступає як схильність людини до конфлікту під час взаємодії особистісних факторів і факторів зовнішнього середовища [17, с.32 8].

Конфліктна поведінка – це пік у розвитку конфліктів. Вона не може тривати довгий час, і, зрештою, конфліктуючі сторони повинні будуть вибирати одну із двох програм поведінки:

1) знизити рівень напруженості, але зберігати саму конфліктну ситуацію, переводячи її у приховану форму за рахунок часткових поступок протилежних сторін;

2) шукати засобів повної ліквідації конфлікту [15, с.125].

Конфліктна поведінка складається з протилежно спрямованих дій опонентів. Цими діями реалізуються приховані від зовнішнього сприйняття процеси в розумовій, емоційній і вольовій сферах опонентів. Чергування взаємних реакцій, спрямованих на реалізацію інтересів кожної сторони та обмеження інтересів опонента, складає видиму соціальну реальність конфлікту

Конфліктна поведінка має свої принципи, стратегію і тактики. Серед основних принципів виділяються: концентрація сил, координація сил, нанесення удару по найбільш уразливому місцю противника, економія сил і часу [16].

Таким чином, «конфлікт» найчастіше визначається як зіткнення протилежно спрямованих тенденцій у міжособистісній взаємодії або міжособистісних стосунках індивідів чи груп людей, що пов'язане з негативними емоційними переживаннями. Конфліктна поведінка – намагання прямо або побічно блокувати досягнення конфліктуючих стороною її цілей.

1.2. Психологічні особливості міжособистісної взаємодії партнерів у бальних танцях

Взаємодія – взаємозалежний обмін діями, організація людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності. Під час взаємодії відбувається обмін діями, зароджуються спорідненість, координація дій обох суб'єктів, а також стійкість їх інтересів, планування спільної діяльності,

розподіл функцій тощо. За допомогою дій відбуваються взаємне регулювання, взаємний контроль, взаємовплив, взаємодопомога.

Це означає участь кожного учасника взаємодії у розв'язанні спільного завдання з відповідним коригуванням своїх дій, врахуванням попереднього досвіду, активізацією власних здібностей і можливостей партнера. Спілкуючись, обмінюючись інформацією, людина виробляє форми і норми спільних дій, організовує і координує їх. Це забезпечує уникнення розриву між комунікацією і взаємодією [8].

Традиційно види взаємодії поділяють на дві групи [25,с.75]:

1. Співробітництво. Воно передбачає дії, які сприяють організації спільної діяльності, забезпечують її успішність, узгодженість, ефективність. Цей вид взаємодії позначають також поняттями «кооперація», «згода», «пристосування», «асоціація».

2. Суперництво. Цю групу утворюють дії, які певною мірою розхитують спільну діяльність, створюють перепони на шляху до порозуміння. Їх позначають також поняттями «конкуренція», «конфлікт», «опозиція», «дисоціація».

Бальні танці належать до таких видів спорту, в яких взагалі неможливо уникнути ситуацій з високою психічною напругою, які часто повторюються. Інтенсивність тренувально-змагального процесу та постійний, не завжди ефективний контакт з партнером, призводять до неконтрольованих емоційних реакцій з боку спортсменів. Спортсмени, які володіють адекватними способами регулювання конфліктів, більш активні, мають меншу тривожність, більшу впевненість у своїх силах і силах партнера (партнерки), прагнення до суперництва та готовність до мобілізації всіх сил для перемоги [7].

Особливістю спілкування у спортсменів, які займаються бальними танцями, є мотивування і вдосконалення спілкування в різних його видах. У спортивному танці ведучим є емоційно-особове спілкування, оскільки танці, знаходячись на грані між мистецтвом і спортом, як ніякий інший вид спорту

наближається до мистецтва. Саме в бальних танцях великий вплив на духовність і моральність хлопців і дівчат надають їх емоційні переживання не тільки у зв'язку з успіхами або невдачами у змаганнях і виступах, але і у зв'язку з безпосередніми відносинами з партнером (партнеркою) [1].

Особливістю спілкування у спортсменів, які займаються бальними танцями, може бути прояв симпатій і антипатій, ступінь реалізації суб'єктивних, неформальних стосунків, емоційного переживання спортивних ситуацій тощо. Специфіка даного виду спорту вимагає від танцюристів взаємодії у всіх її проявах та внесення свого вкладу в успіх пари.

Однією із заporук успішної спортивної кар'єри є міцні відносини в парі, їх психологічна сумісність, високого рівня взаєморозуміння як міжособистісного, так і танцювального – «відчуття партнера» на танцювальному майданчику. У спортивній парі партнери об'єднані спільною справою і метою, проводять разом досить багато часу, дізнаються про переваги та недоліки один одного, прагнуть отримувати радість від спілкування і в той же час нерідко конфліктують в процесі спільної роботи.

Гармонізація взаємодії партнерів танцювальної пари проходить ряд взаємообумовлених етапів: співучасть, співпраця, співтворчість, які послідовно продовжують один одного і кожен з яких забезпечується механізмами взаємодії від узгодження до взаємопроникнення, через координацію та взаєморозуміння.

Так, узгодження стосується в основному мотиваційної сфери особистості та скероване на досягнення відносної узгодженості з метою і намірами партнерів танцювальної пари. Координація пов'язана з інструментальними процесами, з пошуком засобів взаємодії, які відповідають намірам і можливостям партнерів і забезпечують синхронність дій. Взаєморозуміння обумовлюється когнітивними процесами і сприяє формуванню загального смислового поля учасниками взаємодії і толерантності. Взаємопроникнення характеризується психологічною близькістю, симпатією, довірливістю і повним взаємним особистим

прийняттям партнера, проникненням у внутрішній світ один одного, відчуттям злиття в єдине ціле в танці.

Співвідношення цих взаємопов'язаних і взаємообумовлених механізмів і послідовне проходження вказаних етапів дає змогу педагогу-тренеру ефективно використовувати педагогічний потенціал спортивних бальних танців з метою гармонізації фізичного і духовного розвитку особистості кожного підлітка та гармонізації взаємодії партнерів танцювальної пари [1, с.20].

Говорячи про сутність взаємодії партнерів, не слід забувати про формування стійких танцювальних пар.

Вирішення цієї проблеми може бути в активному використанні спортивним педагогом наявних методик формування пар на основі індивідуального пріоритетного вибору з введенням ряду обмежень, таких, як вік, зріст, вага, золотий перетин, рівень класності, характерологічні особливості, властивості особистості та ін.

Також необхідно вивчати динаміку відносин, конфлікти, їх глибину і тривалість, стійкість пари, зміни особистісної спрямованості. Танцівник повинен постійно відчувати свого партнера, бути з ним в одному подієвому просторі, проживати і переживати разом танець і все, що з ним пов'язане, що становить життя танцювальної пари.

Звідси – необхідність виховання здатності до емпатії і толерантності, співпраці і відповідальності один перед одним. У цьому контексті педагог-тренер повинен бути ще й психологом, використовуючи результати тестування особистості молоді й характер їхньої взаємодії, спрогнозувати динаміку зміни їхніх особистісних структур і взаємовідносин, а також попереджати можливі конфлікти, знаходячи разом вихід із ситуацій, часом критичних [1, с.205].

Таким чином, формування міжособистісної взаємодії в танцювальній парі стає однією з пріоритетних задач тренера в сучасних спортивних танцях. Від рівня взаємодії партнерів буде залежати їх результативність. Тому

партнерам потрібно вміти довіряти один одному, та володіти елементарним рівнем вербальної та невербальної комунікації.

1.3. Стильові особливості поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях

Стильові особливості поведінки особистості забезпечують ефективне пристосування індивіда до зовнішнього й внутрішнього середовища, а також ефективне виконання діяльності, активності та спілкування особистості.

В психології конфліктів широко використовуваними є наступні стилі поведінки особистості [4;6;118;38;47]:

- *ухилення* передбачає намагання людини уникнути конфліктної ситуації, відсторонення від участі у подіях чи ситуаціях, що можуть призвести до появи певних розбіжностей та суперечностей;

- *згладжування*: характеризує поведінку людини як таку, що підкоряється чужим переконанням, індивіди за таким стилем намагаються приховувати ознаки конфліктної ситуації та власної роздратованості, вдаються до солідарного вирішення певної проблеми;

- *примус*: характеризується домінуванням примусу прийняти однією стороною точки зору іншої, за таким стилем люди не беруть до уваги думок опонентів, часто поводять себе агресивно та владно, з метою здійснення примусу;

- *компромiс*: передбачає врахування та прийняття точки зору та позиції в конфлікті іншої сторони, такий стиль допомагає уникнути агресії, мінімізує негативне ставлення один до одного, часто призводить до швидкого вирішення конфліктної ситуації із задоволенням інтересів усіх конфліктуючих сторін;

- *вирішення проблем* характеризується тим, що людина готова ознайомитись та прийняти сторону свого опонента і таким чином зрозуміти суть та причини конфліктної ситуації, а отже і прийняти відповідне рішення щодо вирішення даного конфлікту; ті хто використовує даний стиль

поведінки під час конфлікту намагаються знайти кращий та дієвий результат вирішення, а не задовольнити власну потребу отримання схвалення.

Найбільш актуальними стилями поведінки під час конфліктних ситуацій є запропоновані К. Томасом та Р. Кілменом – так званий метод Томаса-Кілмена. Запропонована авторами система дає змогу людині обрати індивідуальний стиль виходу з конфліктної ситуації [5, 6].

Охарактеризуємо дані стилі більш детально:

Стиль конкуренції (суперництва) є найпоширенішим типом поведінки під час конфлікту; у більшості випадків люди прагнуть одностороннього виграшу у конфліктній ситуації, намагаються задовольнити індивідуальні інтереси перемоги та певного домінування над іншими. За даним стилем відбувається процес нав'язування власної думки щодо вирішення конфлікту, спостерігається навіть і тиск на опонента. Зазвичай такий стиль обирають індивіди із сильною волею, авторитетом та навіть владними позиціями у соціумі.

Даний стиль доцільно використовувати тільки у випадках коли: людина має владний вплив та авторитет, через що запропоноване рішення сприймається як вірне; людина відчуває, що у неї немає вибору і їй нічого втрачати в даній ситуації; необхідно обрати не популярний спосіб вирішення конфлікту; людина конфліктує з особами, що мають авторитарний стиль поведінки.

Проте, даний стиль не є ефективним на 100%, оскільки носить і негативний характер: відчуження, почуття самотності, недоцільність використання у особистих відносинах.

Стиль співробітництва – вважається найскладнішим, проте носить найбільш ефективний характер у вирішенні конфліктних ситуацій. Головною перевагою даного стилю є те, що знаходиться те вирішення конфлікту, яке є прийнятним для конфліктуючих сторін.

При даному стилі усі учасники конфлікту беруть участь у його вирішенні, таким чином задовольняються потреби кожного. Стиль

співробітництва полягає у виявленні певних розбіжностей, у з'ясуванні їх змісту, у умінні висловити власні рішення та вислухати іншу думку, у вмінні керувати емоціями.

Даний стиль актуальний для використання коли: всі підходи до вирішення проблеми конфлікту є важливими але потрібно обрати спільне рішення; головна мета – це отримання загального спільного досвіду роботи в конфліктній ситуації; наявні довготривалі взаємовідносини між конфліктуючими сторонами; потрібно інтегрування всіх точок зору та залучення кожного учасника у процес вирішення конфліктної ситуації [9,20,23,52].

Стиль компромісу характеризується тим, що конфліктуючі сторони прагнуть врегулювати розбіжності, йдучи на компромісні рішення. За даним стилем сторони конфлікту поступаються певними інтересами один одному для виходу з конфлікту.

Даний стиль буде ефективним, коли всі конфліктуючі сторони бажають єдиного вирішення проблеми, але усвідомлюють, що задоволення всіх потреб одночасно не можливе.

Головним аспектом в даному стилі є варіанти вирішення конфлікту, а не саме його вирішення. Недоліком такого стилю є те, що сторони конфлікту можуть не дотримуватися встановлених раніше вимог та способів вирішення проблеми.

Стиль компромісу варто застосовувати коли: усі сторони мають однакові аргументи та вплив; задоволення потреб та інтересів однієї зі сторін не має великого значення; потрібно обрати хоча б якесь рішення, замість того аби конфлікт залишився невирішеним [9,11,20,23].

Стиль ухилення використовується та реалізується тоді, коли конфліктна ситуація не впливає на інтереси сторін або коли проблема конфлікту не є важливою для конфліктуючих. Даний стиль актуальний у випадках коли одна сторона конфлікту має більшу владу або відчуває свою

неправоту; також він використовується коли сторони конфлікту не бачать сенсу продовжувати суперечку.

Стиль ухилення доцільно використовувати коли: одна з конфліктуючих сторін вважає наявне джерело конфлікту несуттєвим та неважливим у порівнянні з іншими проблемами; сторона знає, що не в змозі вирішити проблему на свою користь; у конфліктуючої сторони недостатньо влади; потрібно виграти час для вивчення ситуації та зібрати інформацію перед прийняттям рішення; вирішення конфлікту може принести шкоду життю та здоров'ю сторін; в конфлікт задіяні люди із високим рівнем агресії та ворожості, тощо [8,9,11,20,23].

Стиль пристосування характеризується взаємодією конфліктуючих сторін, проте відсутністю намагання відстояти власні інтереси та потреби задля зменшення рівня напруги та відновлення нормальної взаємодії між учасниками конфлікту. Даний стиль характеризує людину, що його використовує, як таку, що може жертвувати своїми інтересами для задоволення інтересів іншого, проте це не свідчить про відмову від власних позицій чи способів вирішення конфлікту – власні інтереси та потреби відходять на другий план і будуть реалізовані в більш відповідний момент.

Стиль пристосування доцільно використовувати коли: важливим завданням під час конфлікту є відновлення спокійної та стабільної атмосфери відносин; важливість предмету конфлікту не є актуальною; потрібно зберегти хороші стосунки з іншими; конфліктуюча сторона розуміє правоту власних переконань; у людини недостатньо влади чи низька можливість виграти у вирішенні конфлікту [9,11,20,23].

Отже, вище були проаналізовані головні стилі поведінки в конфліктних ситуаціях, які можуть виникнути між партнерами в танцях, однак важливо розуміти, що кожний з названих стилів ефективний тільки за певних умов. Треба вміти адекватно використовувати кожен із них і робити свідомий вибір, враховуючи конкретні обставини. Найкращий підхід визначається конкретною ситуацією.

Висновки до розділу 1

На основі теоретичного вивчення наукових джерел з проблеми дослідження ми дійшли наступних висновків:

1. Визначено сутність конфлікту та конфліктної поведінки як соціально-психологічного феномену. Поняття «конфлікт» найчастіше визначається як зіткнення протилежно спрямованих тенденцій у міжособистісній взаємодії або міжособистісних стосунках індивідів чи груп людей, що пов'язане з негативними емоційними переживаннями. Конфліктна поведінка – намагання прямо або побічно блокувати досягнення конфліктуючих стороною її цілей.

2. З'ясовано, що однією із запорук успішної спортивної кар'єри є міцні відносини в парі, їх психологічна сумісність, високого рівня взаєморозуміння як міжособистісного, так і танцювального – «відчуття партнера» на танцювальному майданчику.

3. Досліджено стильові особливості поведінки в конфліктних ситуаціях. Стратегія поведінки в конфлікті розглядається як орієнтація особистості по відношенню до конфлікту, установка на певні форми поведінки в ситуації конфлікту: співпрацю, компроміс, уникнення, пристосування та суперництво.

РОЗДІЛ II

МЕТОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Методи дослідження

2.1.1. Вивчення і аналіз даних наукової літератури та дані мережі Інтернет з теми дослідження у відповідності до поставлених завдань

В даній роботі було проаналізовано та узагальнено результати теоретичних даних, щодо визначення психологічних особливостей поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях . Багато науковців вивчало дану проблему у бальних танцях, але з різних точок зору.

Для вирішення поставлених завдань у роботі й перевірки гіпотези було використано комплекс взаємопов'язаних методів дослідження:

- теоретичні методи – аналіз, порівняння, узагальнення, систематизація психо - педагогічної літератури з метою визначення науково-теоретичного підґрунтя дослідження;

- емпіричні методи – анкета, опитування, бесіди, спостереження, спрямоване на виявлення особливостей протікання міжособистісних конфліктів, психодіагностичне тестування з використанням різних методик.

- інтерпретаційні методи: аналіз та тлумачення отриманих результатів, зіставлення отриманих результатів з попередніми даними, наявними в психологічній літературі;

- методи математичної статистики (описова статистика; кореляційний аналіз (критерій Пірсона) – для статистичної та математичної обробки отриманих результатів. Обробка даних здійснювалася за допомогою комп'ютерного пакету статистичних програм SPSS.

Таким чином, нами було використано різні науково - психологічні методи для отримання доцільної та достовірної інформації для нашого дослідження.

2.2. Психодіагностичні методи

Бальні танці належать до таких видів спорту, в яких взагалі неможливо уникнути ситуацій з високою психічною напругою, які часто повторюються. Інтенсивність тренувально-змагального процесу та постійний, не завжди ефективний контакт з партнером, призводять до неконтрольованих емоційних реакцій з боку танцівників

Для вивчення особливостей поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях, проведено психодіагностичне тестування з використанням пакета методик, підібраних відповідно до предмета дослідження та поставлених завдань.

Для діагностики переважаючого типу темпераменту у танцівників нами був обраний тест Г. Айзенка (Дод.Б). Головною метою є визначення показників інтроверсії-екстраверсії, нейротизму-емоційної стійкості, типу темпераменту особистості.

Респонденту пропонується дати відповіді на 57 запитань, що стосуються звичайного способу життя. На запитання потрібно дати відповідь «так – ні». Над питаннями довго думати не потрібно, так як правильних і неправильних відповідей немає [3, с.209].

Кожен тип особистості природно зумовлений, не можна говорити про "хороших і поганих" темпераменти, можна лише вести мову про різні способи поведінки і діяльності, про індивідуальні особливості людини. Кожна людина, визначивши тип свого темпераменту, може більш ефективно використовувати його позитивні риси.

Згідно з методикою отримані результати зіставляються з ключем. За відповідь, що з ним співпадає, присвоюється 1 бал; за відповідь, яка не відповідає ключу, – 0 балів. Обробка результатів здійснюється за допомогою 3-х шкал: інтроверсії-екстраверсії, нейротизму-емоційної стійкості та специфічної шкали, призначеної для оцінки ширості досліджуваного, його ставлення до обстеження.

Підрахування балів слід починати саме зі шкали щирості, оскільки показник цієї шкали, що дорівнює 4-5 балам, є критичним і свідчить про тенденцію досліджуваного давати на питання лише «хороші» соціально бажані відповіді. В такому випадку результати опитування за іншими шкалами не слід розглядати [19,с.74].

Рівень самооцінки було визначено за допомогою методики «Шкала ситуативної та особистісної тривожності» Ч.Д. Спілберга, Ю.Л. Ханіна. Тест складається з двох блоків запитань по 20 тверджень у кожному з 4 альтернативними відповідями.

Єдина методика, що дозволяє диференційовано вимірювати тривожність і як особистісну властивість, і як стан. Діагностує особистісну тривожність (стійка характеристика особистості), реактивну тривожність (тривожність в даний момент часу).

Відповідно до ключа методики проводиться підрахунок балів за наступними показниками: ситуативна тривожність = (твердження 3,4,6,7,9,12,13,14,17,18) – (твердження 1,2,5,8,10,11,15,16,19,20) + 50; особистісна тривожність = (твердження 2,3,4,5,8,11,12,14,15,17,18,20) – (твердження 1,6,7,10,13,16,19) + 35. Відповідно до отриманих результатів визначаються рівні прояву тривожності: до 30 балів – низький рівень, 31-45 балів – середній, 46 та більше балів – високий рівень тривожності [24].

Для виявлення ступеня опірності стресу була використана методика «Визначення стресостійкості та соціальної адаптації» Т. Холмса та Р. Раге. Автори помітили деяку закономірність у виникненні захворювань, яким до цього передували стресові події у житті. На підставі своїх досліджень вони розробили методику, де кожній стресовій події надавався певний бал залежно від її важливості та складності.

Методика складається з 43 подій з різною кількістю балів, досліджуваному потрібно переглянути список та підкреслити ті життєві події, які з ним трапилися протягом останнього року.

Інтерпретація результатів тесту, проходить наступним чином – підраховується загальна сума балів, яка визначає ступінь опірності стресу досліджуваним.

Ступінь опірності стресу:

150 – 199 балів – високий;

200 – 299 балів – граничний;

300 й більше – низький (вразливість).

Якщо, наприклад, сума балів – вище 300, це свідчить про небезпеку виникнення психосоматичного захворювання, оскільки людина знаходиться на фазі виснаження [18].

Наступною обраною нами методикою є «Стратегія поведінки у конфліктній ситуації» К. Томаса (Дод. В). Тест спрямований на визначення домінуючого способу поведінки особистості в конфліктній ситуації. Автори даної методики К. Томас та Р. Кілман запропонували двовимірну модель вирішення та врегулювання конфліктних ситуацій – перша складова – це кооперація (пов’язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених до конфлікту), друга – напористість (для якої характерний акцент на захисті власних інтересів).

Грунтуючись на характеристиках цих вимірів були виділені такі способи подолання конфлікту: суперництво, співпраця, компроміс, уникнення, пристосування.

Дана методика складається з 30 пар тверджень, які відносяться до різних стилів поведінки під час конфліктної ситуації. З кожної такої пари потрібно обрати одне твердження, яке найбільше виражає ставлення респондента до конфлікту та позначити його у бланку відповідей.

Відповідно до ключа методики проводиться обробка отриманих даних та їх інтерпретація. Максимальний бал за кожною шкалою становить 12. Чим вищий бал з тієї або іншої стратегії поведінки, тим домінуючою вона є для респондента при вирішенні конфліктної ситуації [16].

Для вивчення показників агресивної та конфліктної поведінки використовували методику «Особистісна агресивність та конфліктність», що розроблена Є.Льїним (Дод. Г). Методика складається з 80 тверджень та питань, відповіді на котрі, відповідно розподіляються на вісім шкал: «запальність», «напористість», «образливість», «непоступливість», «безкомпромісність», «мстивість», «нетерпимість до думки інших», «підозрілість».

Так, сума балів за шкалами «напористість, наступальність», «непоступливість», дає сумарний показник позитивної агресивності суб'єкта. Крім того, сума балів, набрана за шкалами «нетерпимість до думки інших», «мстивість», дає показник негативної агресивності суб'єкта. Сума балів за шкалами «безкомпромісність», «запальність», «образливість», «підозрілість» дає узагальнений показник конфліктності [10, с.436].

Також було проведено методику діагностики рівня емоційного вигорання (В. Бойко), що дозволяє діагностувати механізм психологічного захисту у формі повного або часткового виключення емоцій у відповідь на вибрані психотравмуючі впливи. На 84 питання потрібно відповісти менше, ніж за 9 хвилин, відповідаючи на них «так» або «ні» [21].

За допомогою методики «Діагностика мотивації до успіху» Т. Елерса нами було вивчено ступінь виразності мотивації до успіху танцівників (Дод.Д). Дана методика відноситься до моношкальних методик та призначена для діагностики мотиваційної спрямованості особистості на досягнення успіху. Ступінь вираженості мотивації до успіху оцінюється кількістю балів, що збігаються з «ключем».

Стимульний матеріал являє собою 41 твердження, на які респонденту необхідно дати один із 2 варіантів відповідей «так» чи «ні». Для обробки результатів наданий ключ. Методика виявляє рівень прояву мотивації досягнення успіху (низький, середній, високий та дуже високий).

Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т.Елерса дозволяє виміряти рівень прояву мотивації уникнення невдач і є

списком, що складається з 30 рядків, по 3 слова в кожному. Випробувальним пропонувалося в кожному рядку вибрати тільки одне з трьох слів, яке найточніше їх характеризує. Для підрахунку результатів також надається ключ. Чим більше кількість балів, тим вище рівень мотивації до уникнення невдач, до захисту. Розподіл на рівні прояву такий саме, як в попередній методиці [19].

Але за допомогою цих двох методик неможливо визначити, яка мотивація (мотивація досягнення успіху або мотивація досягнення невдач) є провідною. Часто за результатами цих методик виходить, що мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач виражені приблизно на однаково високому рівні. Це не дає нам змоги дослідити мотивацію досягнень з тієї позиції, що мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач є полярними проявами цього виду мотивації. Але результати за цими методиками дозволяють дослідити мотивацію досягнення успіху та мотивацію уникнення невдач окремо і в динаміці.

Таким чином, на даному етапі дослідження нами запропоновано комплекс психодіагностичних методик, що діагностують конфліктність та широкий спектр психологічних властивостей особистості, що гіпотетично пов'язані з проявом конфліктності, емоційного стану, тривожності, агресивності та можливості протистояти стресу. До психодіагностичного комплексу методик увійшли як традиційні, так і стандартизовані.

2.3. Кількісні та якісні методи обробки результатів випробувань

2.3.1. Методи математичної статистики

Для обробки результатів за психодіагностичними методиками було застосовано методи математичної статистики:

Ми застосовували критерій рангової кореляції Спірмена для методики Г. Айзенка та методики К. Томаса, де було отримано відповідні результати.

Універсальність критерію рангової кореляції Спірмена виявляється в тому, що він належить до непараметричних показників зв'язку між змінними,

що виміряні в ранговій шкалі. Даний критерій застосовується до будь-яких кількісно-вимірних та ранжованих даних; дає змогу порівнювати не тільки індивідуальні показники, а й індивідуальні профілі. Коефіцієнт рангу використовують для оцінки якості зв'язку між двома та більше параметрами. Також статистичну значимість критерію використовують для аналізу даних [13,с.56].

Для знаходження статистично значущих кореляційних зв'язків між стилями поведінки у конфліктних ситуаціях та рівнем тривожності спортсменів використовувався критерій Пірсона. Критерій згоди Пірсона (χ^2) застосовують для перевірки гіпотези про відповідність емпіричного розподілу передбачуваного теоретичного розподілу $F(x)$ при великому обсязі вибірки ($n \geq 100$). Критерій застосовується для будь-яких видів функції $F(x)$, навіть при невідомих значеннях їх параметрів, що зазвичай має місце при аналізі результатів механічних випробувань. У цьому полягає його універсальність [13, с.44].

Критерій t-Стюдента – загальна назва для класу методів статистичної перевірки гіпотез (статистичних критеріїв), заснованих на порівнянні з розподілом Стюдента. Найчастіші випадки застосування t-критерію пов'язані з перевіркою рівності середніх значень у двох вибірках [13, с.50].

Порівняльний аналізу отриманих за методикою Т. Холмса – Р. Раге показників, із використанням методу математичної статистики U-критерію Манна-Уїтні.

Критерій Манна-Уїтні є непараметричною альтернативою t-критерію для незалежних вибірок. Перевага його полягає в тому, що ми відмовляємось від припущення нормальності розподілу та однакових дисперсій. Необхідно, щоб дані були виміряні як мінімум у порядковій шкалі [26].

Отже, методи математичної статистики, які використані у роботі є основним способом ефективного проведення діагностичного дослідження, так як дає можливість встановити наявність або відсутність статистично значимих зв'язків між досліджуваними показниками.

2.4. Організація дослідження

Експериментальне дослідження визначення особливостей поведінки в конфліктних ситуаціях між партнерами в бальних танцях було проведено у місті Київ, на базі спортивно-бального клубу «Данс - Центр».

Для проведення дослідження було сформовано вибірку з 6 танцівників, віком від 18 до 22 років, чоловічої та жіночої статі (з 6 учасників дослідження, 3 досліджуваних були жіночої статі, та 3 чоловічої).

Проходження методик досліджуваними відбувалося за допомогою он лайн – тестувань та дистанційно. Танцівникам було надано стимульний матеріал додому, що частково позбавило їх атмосфери соціального тиску та бажання надавати соціально прийнятні відповіді.

Відповідно, після закінчення опитування, ми зібрали стимульні матеріали та бланки з відповідями, на основі яких було проведено аналіз та інтерпретацію отриманих результатів.

Дослідження проводилося впродовж декількох місяців й було поділено на три етапи.

На першому етапі проводилося вивчення теоретичних основ психологічних особливостей міжособистісної взаємодії партнерів у бальних танцях та їх поведінка у конфліктних ситуаціях. Вивчалась науково-методична література, дослідження провідних науковців, наукові статті, обирались найбільш ефективні методики дослідження.

На другому етапі були проведені експериментальні дослідження за допомогою обраних психодіагностичних методик.

На третьому етапі була проведена математична обробка отриманих під час другого етапу дослідження статистичних результатів, сформовані висновки на їх основі, розроблені практичні рекомендації відповідно до теми дослідження.

Висновки до розділу 2

Здійснивши характеристику методів та організації дослідження, дозволило нам зробити наступні висновки:

1. Використано різні науково - психологічні методи для отримання доцільної та достовірної інформації для нашого дослідження, які відповідні до мети та завдань роботи.

2. Підбрано й охарактеризовано наступні методики: тест Г. Айзенка, методика діагностики рівня мотивацію до успіху та мотивацію до невдач Т. Елерса; Методика рівня тривожності Ч. Спілберга – Ю. Ханіна; «Методика діагностики рівня емоційного вигорання» В. Бойко; методика К. Томаса «Стилі конфліктної поведінки»; методика «Особистісна агресивність та конфліктність», що розроблена Є.Ільїним; «Визначення стресостійкості та соціальної адаптації» Т. Холмса та Р. Раге.

3. Для проведення дослідження було сформовано вибірку з 6 танцівників, віком від 18 до 22 років, чоловічої та жіночої статі (з 6 учасників дослідження, 3 досліджуваних були жіночої статі, та 3 чоловічої).

РОЗДІЛ III

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ПАРТНЕРАМИ В БАЛЬНИХ ТАНЦЯХ

3.1. Аналіз результатів дослідження

Характерологічні риси та особливості поведінки досліджуваних визначаються за допомогою опитувальника Дж. Айзенка для визначення темпераменту людини та міжособистісної сумісності за двома основними показниками: «інтроверсія-екстраверсія» і «стабільність-нестабільність».

Аналіз співвідношення показників екстраверсії (Е) та нейротизму (Н) дав змогу визначити тип особистості, якому притаманний той чи інший психологічний профіль. Перед проведенням процедури опитування респонденти були ознайомлені з інструкцією, кожному був розданий бланк, який вони мали заповнити, відповівши на 60 питань.

На основі зібраного матеріалу підраховано суму балів за шкалами щирості, екстраверсії та нейротизму, за допомогою яких був визначений тип темпераменту (табл.3.1).

Таблиця 3.1.

Результати темпераментальних властивостей танцівників
за опитувальником Дж. Айзенка

№	П.І.	Рік народження	Шкала «Щирості»	Стабільність-нейротизм	Екстраверсія-інтроверсія	Переважальний тип темпераменту
1	Х.В.	2000	4	14	21	Холеричний
2	Л.М	2003	3	8	16	Сангвінічний
3	Б.Ж	2001	6	8	16	Сангвінічний
4	Л.Д.	2000	2	9	16	Сангвінічний
5	Я.Д.	2002	2	9	20	Холеричний
6	К.В.	2001	8	12	6	Меланхолійний

За діаграмою на рис.3.1, найбільш поширений тип переважаючого темпераменту в даній вибірці складають сангвініки (50 %), наступні за

кількістю холерики (33,7%), та найменш поширений є меланхолічний тип темпераменту (16,3%).

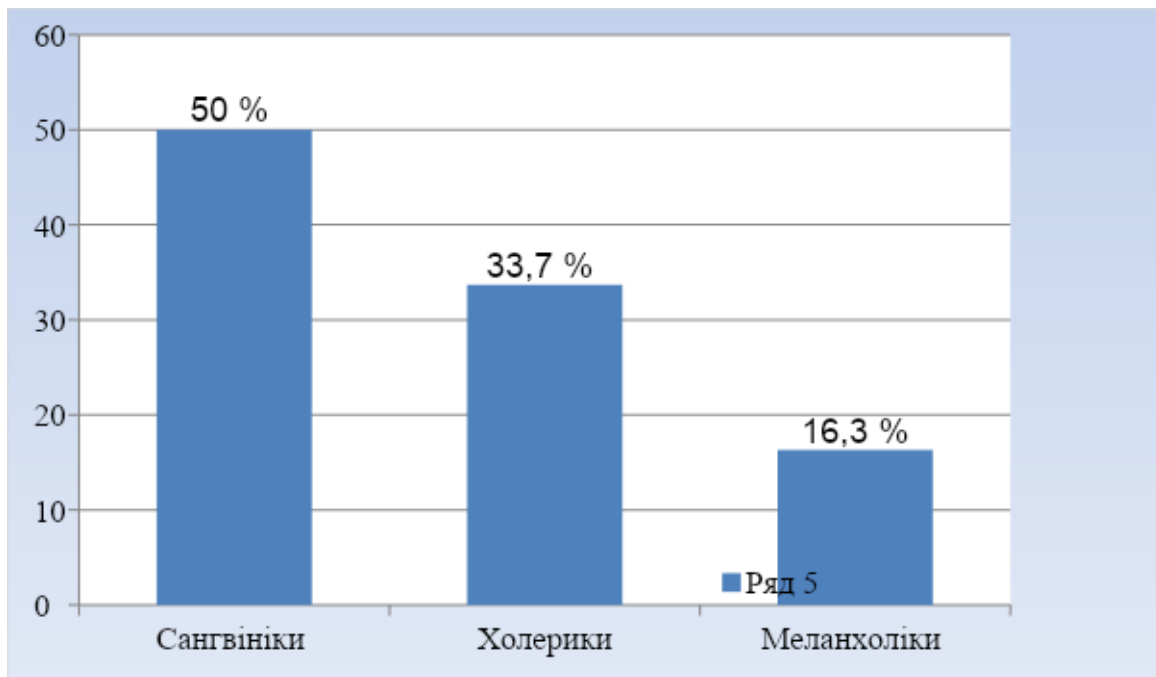


Рис. 3.1. Результати дослідження за тестом-опитувальником

Дж. Айзенка

За результатами спостереження, варто зазначити особливості прояву кожного переважаючого типу темпераменту в межах нашої вибірки:

Сангвінічний тип темпераменту: представники такого типу врівноважені та рухливі. Частіше за все знаходяться у доброму гуморі, дуже любить спілкуватися. Таких людей часто вважають оптимістами. Без напруження пристосовуються до нових обставин, легко може впоратися з труднощами. Дуже ініціативні та активні, особливо в груповій роботі. Мова швидка, зі жвавою жестикуляцією та мімікою. Не люблять монотонної роботи, надають перевагу швидким та коротким справам. Мають велике прагнення до лідерства, тому досить відповідальні та націлені на високі результати.

Холеричний тип темпераменту: представники цього типу рухливі та ініціативні, як і сангвініки, проте іноді це переростає в зверх самовпевненість. Легко виходять з себе, мають часті зміни настрою. Дуже нетерплячі, особливо при виконанні роботи, не можуть, як і сангвініки,

займатися монотонною роботою, проте в критичних ситуаціях можуть працювати довго та нестримно. Рухи в холериків швидко та поривчасті. Інформацію сприймає дуже швидко, запам'ятовує і також швидко може її забути.

Меланхолійний тип темпераменту: люди цього типу виділяються сором'язливістю, надзвичайною психологічної вразливістю, закриті та замкнуті люди. Вони бентежаться при знайомстві з новими людьми, дуже соромляться. Меланхоліки уникають спілкування з малознайомими, новими людьми, некомунікабельні. Дуже складно приймають рішення, роблять вибір. Відрізняються надзвичайною чуйністю та відвертістю.

За результатами опитувальника Дж. Айзенка наших танцівників нами було запропоновано найбільш вдалу сумісність темпераментів у танцювальному дуеті.

Сангвінік + меланхолік. Якщо танцівників Б. Ж. та К.В. поєднати у танцювальний дует, то він може бути довготривалим. Меланхолік може поступитися сангвініку лідерством. Сангвінік здатний радувати меланхоліка, але тільки в тому випадку, якщо він не буде на нього натиснути і вимагати поклоніння. Інакше ці протилежності навряд чи зможуть мирно доповнювати один одного. Вони чутливі та сумлінні.

Сангвінік + холерик. Для кращих результатів у бальних танцях, нами було запропоновано поєднати спортсменку Л.М. з партнером Х.В., їх об'єднує відповідальність до тренувань та цілеспрямованість на високий результат. У даній парі саме домінуючою у парі буде партнерка, так як показник лідерства вищий ніж у колеги, якщо їх дует буде багато працювати й чітко виконувати поставлені перед ними завдання, то причини для виникнення конфлікту буде зведено до мінімуму.

Також сангвінічний тип темпераменту належить спортсмену Л. Д. домінуючий у парі з партнеркою Я.Д. Вони дуже енергійні й працюючі. Лідером союзу буде Л.Д., так як спортсменка іноді може відчувати невпевненість, адже вона дуже чутлива щодо відношення оточуючих. Не

зважаючи на конфліктні ситуації, які можуть виникнути між танцівниками, саме Я.Д. намагатиметься підтримувати партнера та працювати злагоджено, тому що більшість конфліктів більше шкодять парі, а не допомагають.

З метою дослідження рівня самооцінки та тривожності нами було використано методику рівня тривожності Ч. Спілберга – Ю. Ханіна.

Результати тестування танцівників представлені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Визначення рівня тривожності у танцівників

№	П.І.	Рік народження	Рівень тривожності (Самооцінки)	Методика діагностики самооцінки Ч.Д. Спілберга, Ю.Л. Ханіна
1	Х.В.	2000	36	середній рівень тривожності
2	Л.М.	2003	40	середній рівень тривожності
3	Б.Ж.	2001	32	середній рівень тривожності
4	Л.Д.	2000	30	середній рівень тривожності
5	Я.Д.	2002	42	середній рівень тривожності
6	К.В.	2001	58	високий рівень тривожності

Відповідно до методики було виявлено, не лише рівень тривожності, але й рівень самооцінки спортсменів.

У більшості 83,4% спортсменів наявний середній рівень тривожності, тобто мають середній рівень самооцінки. Такі танцівники, в цілому, впевнені в собі, але не повністю, нерідко можуть виявляти деяку нерішучість, коливання настрою, а іноді й необґрунтовану настирливість, однак вони досить наполегливі у досягненні поставлених цілей, а в разі помилок в діяльності – адекватне ставлення і прагнення виправити їх.

Високий рівень тривожності спостерігається у 16,6 % танцівників, що відповідає низькому рівню самооцінки. Висока тривожність свідчить про дезадаптацію, характеризує наявність емоційних і поведінкових ознак

хронічного стресу, які можуть призводити до нервових зривів. Такі спортсмени недооцінюють себе, що свідчить про крайнє неблагополуччя у розвитку особистості. Танцівники з низькою самооцінкою дуже часто виглядають втраченими, вони, як правило, більш пасивні і менш популярні серед оточуючих їх людей. Вони надмірно чутливі до критики, вважаючи, що вона свідчить про їх низьку цінність.

На наступному етапі дослідження, нами було проаналізовано результати респондентів за методикою «Визначення стресостійкості та соціальної адаптації» (Т. Холмса та Р. Раге). Результати дослідження були зображені нами на рис. 3.2.

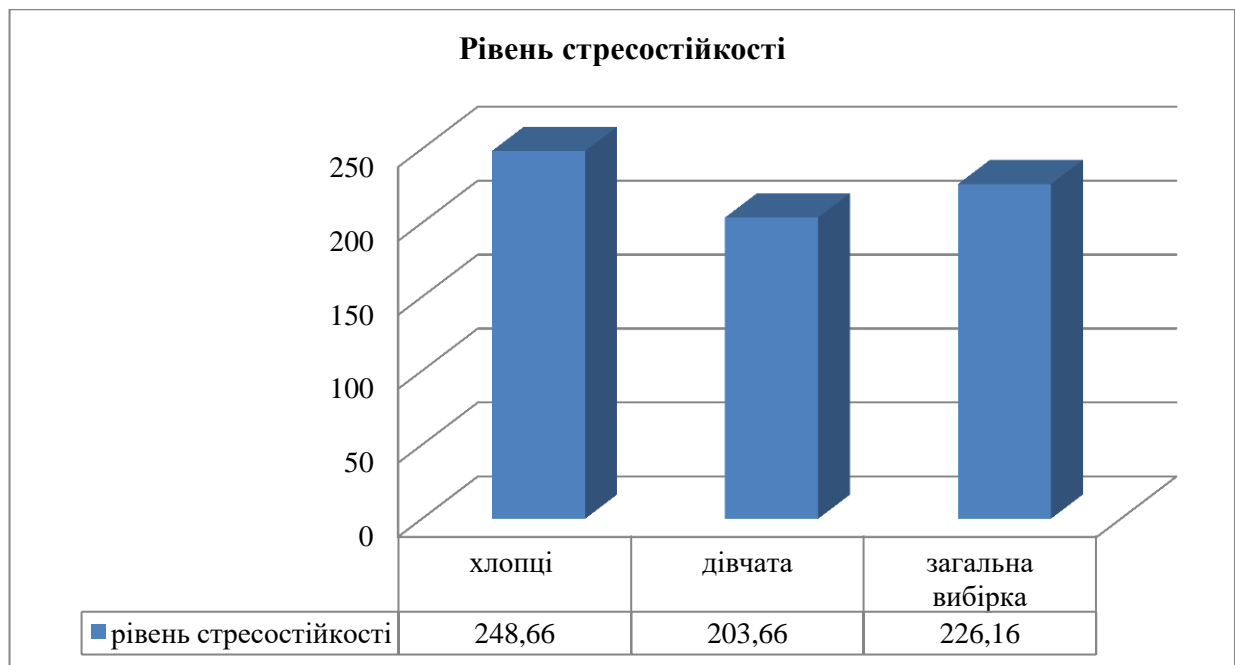


Рис 3.2. Результати дослідження рівня стресостійкості та соціальної адаптації за методикою Т. Холмса – Р. Раге

Відповідно до показників дослідження за даною методикою, визначено, що в обох групах досліджуваних виявлено пороговий рівень стресостійкості. Тож ми можемо говорити, що досліджувані спортсмени як хлопці, так й дівчата мають середній рівень стресового навантаження. Рівень стресостійкості зменшується при великій кількості стресових життєвих ситуацій. Внаслідок цього людина повинна прикладати великі зусилля для боротьби зі стресом та його впливом на її життя.

За результатами порівняльного аналізу отриманих за методикою Т. Холмса – Р. Раге показників, із використанням методу математичної статистики U-критерію Манна-Уїтні, ми можемо визначити наступні показники різниці між юнаками та дівчатами. Результати порівняльного аналізу занесені нами до табл.3.3.

Таблиця 3.3

Порівняльний аналіз показників стресостійкості
за методикою Т. Холмса – Р. Раге

Показник	U емп.	Рівень значущості (p)
Рівень стресостійкості (за Т.Холмсом – Р.Раге)	2	0.275

Згідно результатами порівняльного аналізу виявлено, що статистично значущих показників відмінностей за даними показниками у хлопців та дівчат не виявлено. Можна говорити про те, що вони однаково важко справляються із складними життєвими ситуаціями, доволі багато внутрішніх психологічних ресурсів витрачають на боротьбу зі стресом.

З метою дослідження поведінкової тактики партнерів у конфліктах нами було використано методику «Стратегія поведінки у конфліктних ситуаціях» (К.Томаса) й були отримані результати щодо стилів поведінки спортсменів. Індивідуальні дані всіх опитаних були занесені до табл.3.4

Таблиця 3.4

Результати респондентів за методикою Томаса-Кілмана
«Стратегія поведінки у конфліктних ситуаціях»

	Уникання	Суперництво	Пристосування	Компроміс	Співпраця
Х-о В.	10	7	4	6	3
Л-а М.	3	11	6	5	5
Б-о Ж	8	3	4	9	5
Л-з Д.	3	12	6	4	5
Я-к Д.	10	3	5	6	6
К.В.	7	0	10	6	6

Як свідчать табличні дані, досліджувані використовують у конфліктних ситуаціях весь арсенал стилів поведінки, але різною мірою. При аналізі даних враховувалися тільки ті результати, в яких було отримано один певний переважаючий стиль поведінки у конфліктній ситуації.

Графічно табличні дані представлено на рис. 3.3, де найбільш поширеним стилем поведінки в конфліктній ситуації в даній вибірці є стиль суперництва (33,33%) та стиль уникнення (33,33%). Значною мірою ними використовуються стилі компромісу і пристосування (по 16,66 %). Стиль співпраці не було виявлено в жодного з досліджуваних.

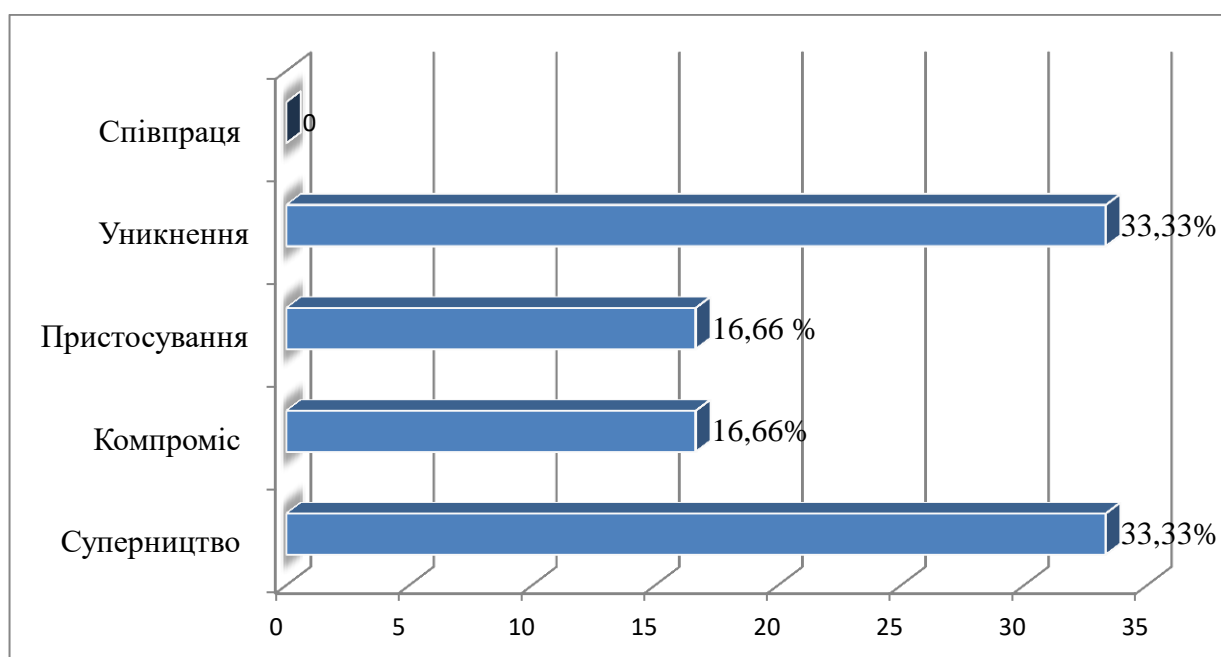


Рис.3.3. Результати щодо стилів поведінки спортсменів у конфліктній ситуації за методикою Томаса-Кілмена

Отже, потрапляючи у конфліктні ситуації, поведінка сучасних танцівників характеризується щонайперше (при використанні стилів поведінки конкуренції) прагненням отримати перемогу відповідно до ситуації, намагання задовольнити очікування інших учасників, домінування над іншими учасниками, нав'язування власної думки та вчинення тиску на опонентів конфліктної ситуації; по-друге, студентам властиво проявляти (при використанні стилю поведінки уникнення) відсутність бажання та прагнення вирішувати конфліктну ситуацію за допомогою індивідуальних потреб та

інтересів або мотивів інших учасників конфлікту. Також поведінка молоді відрізняється униканням від участі в конфлікті, коли певна його сторона має більший вплив або владу та засвідчує власну неправоту.

Найменше спортсмени наділені такими особливостями поведінки під час конфліктних ситуацій (при використанні стилів поведінки компромісу та пристосування) як: прагненням врегулювати розбіжності, йдучи на компромісні рішення, поступливістю певними інтересами задля виходу з конфлікту, врахуванням інтересів та прагнень всіх учасників такої ситуації, знаходженням спільного рішення конфлікту без вчинення будь-якої шкоди собі та іншим учасникам такої ситуації; відсутність у студентів намагання відстояти власні інтереси та потреби задля зменшення рівня напруги та відновлення нормальної взаємодії між учасниками конфлікту.

У жодного із партнерів під час конфліктних ситуацій не переважає стиль поведінки співпраця, що полягає у задоволенні індивідуальних потреб кожного учасника події.

Для порівняння особливостей вибору стратегій поведінки у конфліктних ситуацій хлопців та дівчат, а саме стиль суперництва та уникнення, було застосовано порівняльний t-критерій Стьюдента (рис.3.4).

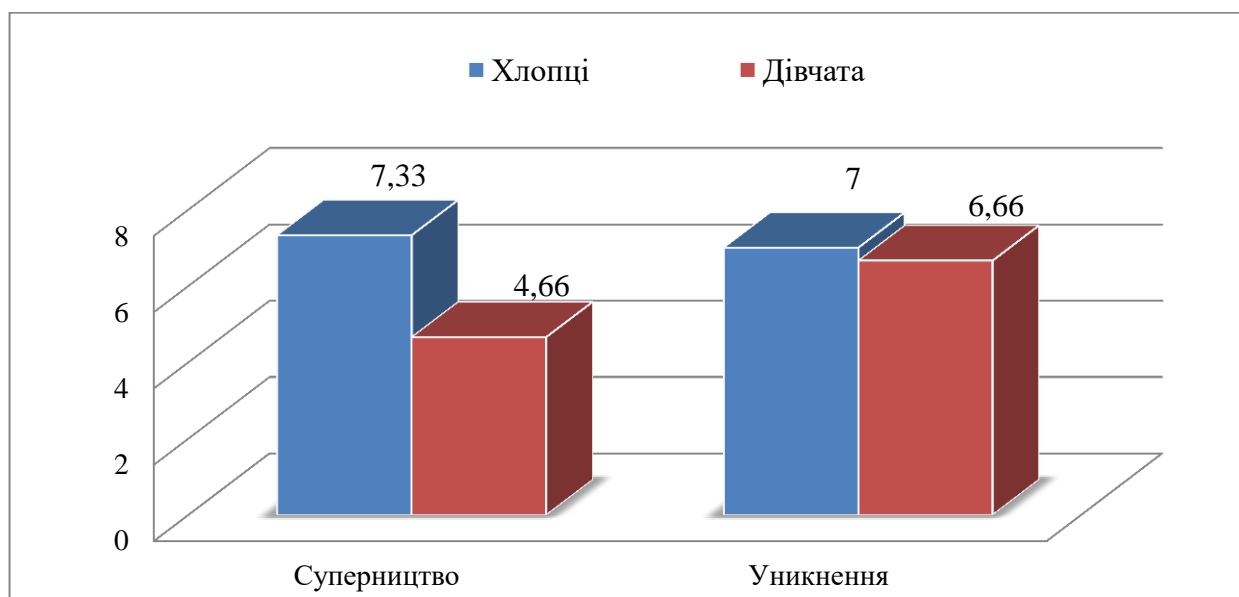


Рис.3.4. Результати порівняльного t-критерію Стьюдента за методикою К. Томаса у хлопців та дівчат

З'ясовано, що існують статистично значущі відмінності між показниками таких шкал, як «суперництво». Хлопці у конфліктних ситуаціях більше схильні до прагнення домогтися задоволення своїх інтересів на шкоду інтересів іншої людини, ніж дівчата. На основі результатів цього дослідження неможливо сказати про причини такого вибору, проте можна припустити, що дівчата є більш емпатійними та чуйними до інших людей, тому менше будуть намагатися перемогти у конфліктах.

Наступним етапом було визначити результати дослідження рівня конфліктності та агресивної поведінки спортсменів, які займаються бальними танцями за методикою «Особистісна агресивність та конфліктність» й представлено на рис.3.5.

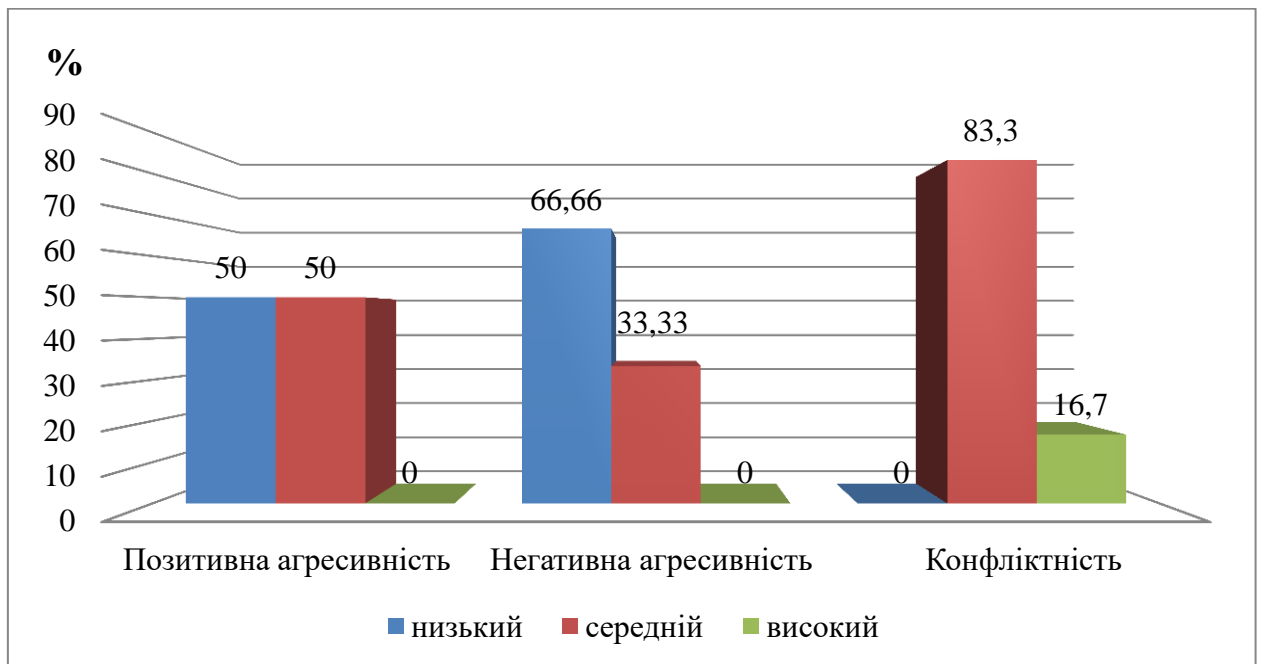


Рис.3.5. Результати респондентів за методикою Є.Ільїна «Особистісна агресивність і конфліктність»

На цій діаграмі ми можемо побачити, що для 50% спортсменів характерна середня позитивна агресивність; для 50% опитаних характерний низький рівень позитивної агресивності. У даній вибірці не знайдено жодного респондента з високим показником за цією шкалою. Отже, у більшості опитаних рідко проявляється поведінка, яка допомагає досягти бажаної мети без заподіяння значного дискомфорту іншим людям.

Ситуація з негативною агресивністю трохи інакша. Майже дві третини танцівників, а саме 66,6 %, мають рівень негативної агресивності низького рівня; для 33,33 % характерний середній рівень. У цій вибірці не знайдено жодного танцівника з високим показником за цією шкалою. Отже, у більшості опитаних спортсменів, не характерна поведінка, що зумовлює дискомфорт у інших людей. У цих людей слабо виражені якості, пов'язані з негативною агресивністю, а саме мстивість і нетерпимість до чужої думки.

Найбільш важливим для цього дослідження є аналіз результатів за шкалою «конфліктність». Як видно з діаграми, 83,3 % опитаних респондентів мають рівень конфліктності середній; й лише 16,7% мають високий рівень. У жодного учасника тесту не виявлено низький рівень конфліктності особистості. Таким чином, незначна кількість респондентів мають достатньо сильно виражені якості, що сприяють потраплянню у конфліктні ситуації.

Аналізуючи гендерні відмінності за методикою «Особистісна агресивність і конфліктність» Є. Ільїн (також порівняльний t-тест Стьюдента) було виявлено, що у хлопців досліджувані показники є вищими, ніж у дівчат (табл. 3.5). Вони більш схильні до вибухів гніву, опосередкованого спричинення неприємностей.

Таблиця 3.5

Результати порівняльного t-критерію Стьюдента за методикою «Особистісна агресивність і конфліктність» Є. Ільїна у хлопців та дівчат

Назва шкали	Середнє значення для дівчат	Середнє значення для хлопців	Емпіричне значення критерію	Рівень значущості (p)
Позитивна агресивність	4.333±4.509	8.667±4.163	-1.223	0.289
Негативна агресивність	3.333±3.512	10±4.359	-2.063	0.111
Конфліктність	22.667±2.082	23.333±5.132	- 0.209	0.85

В процесі проведення методики «Діагностика рівня емоційного вигорання» В. Бойко нами було встановлено, що 66,66 %, а саме 4 респонденти мають стадію резистенції; та 33,33 %, а саме 2 спортсмени

знаходяться на стадії напруження. Результати визначення рівня емоційного вигорання у танцівників зображено на рис.3.6.

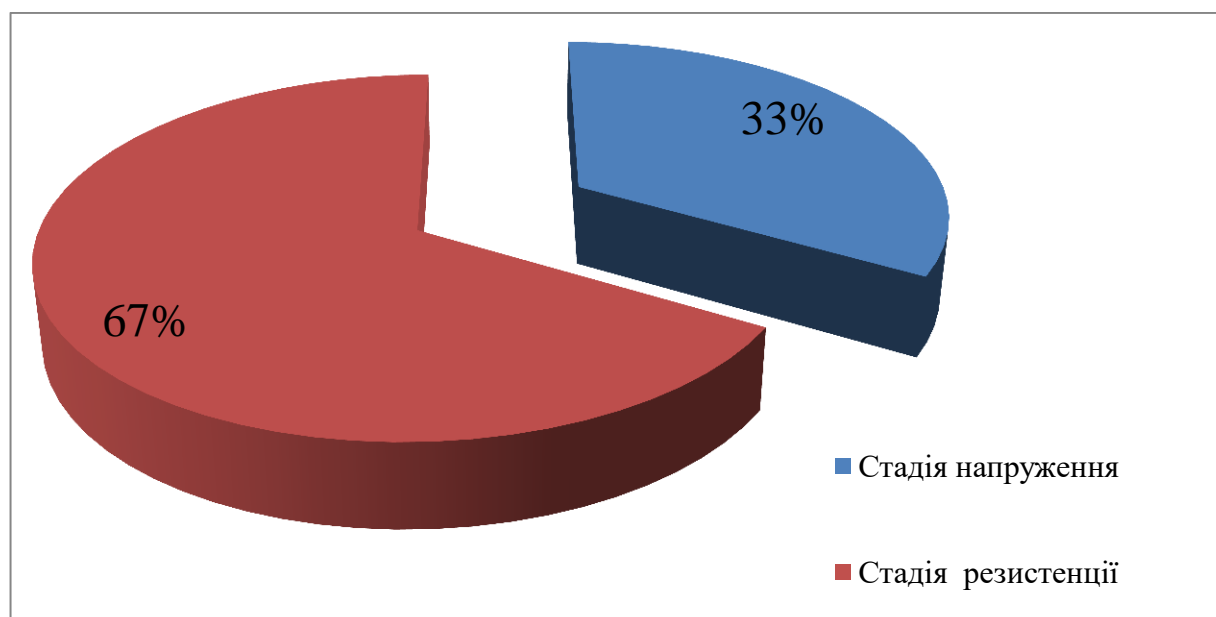


Рис. 3.6. Результати дослідження рівня емоційного вигорання за методикою В.В. Бойко

Згідно отриманих даних, можемо констатувати те, що менша частина досліджуваних знаходяться на стадії напруження, що характеризується відчуттям емоційної виснаженості, втоми, викликаною постійними тренуваннями й проявляється у таких симптомах як: переживання психотравмуючих обставин, незадоволеністю собою, тривогою та депресією. Більше половини респондентів знаходяться на фазі резистенції, що характеризується надмірним емоційним виснаженням, що провокує виникнення та розвиток захисних реакцій, які роблять людину емоційно закритою, відсторонено, байдужою, а будь-яке емоційне залучення до професійних справ і комунікацій викликає у людини відчуття надмірної перевтоми.

Наступним етапом у роботі є інтерпретація результатів за методикою Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху. Отримані дані подано у табл.3.6.

Таблиця 3.6

Результати респондентів за методикою Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху та мотивацію до уникнення невдач

Мотивація до успіху				
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Дівчата	0	0	3 (100%)	0
Юнаки	0	0	3(100%)	0
Всього	0	0	6 (100%)	0
Мотивація до уникнення невдач				
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Дівчата	0	0	1 (33,33%)	2(66,66)
Юнаки	0	2 (66,66%)	1(33,33%)	0
Всього	0	2(33,33%)	2 (33,33%)	2 (33,33%)

Як можна побачити з вищезазначених результатів, як у дівчат так і в юнаків спостерігається високий рівень мотивації досягнення успіху. Такий результат можна пояснити тим, що люди даного вікового періоду найбільш сильно мотивовані розвиватися у професійному напрямку, в особистісному зростанні і т.д. Адже період часу, в якому вони знаходяться, являється дуже відповідальним та переломним у житті людини. До того ж, молоді люди в наш час мають безліч варіантів для перевірки власних можливостей у різних сферах професійної діяльності. Вони прагнуть досягати значимих результатів у обраній діяльності, тому мотив досягнення успіху являється провідним для більшості представників даного покоління.

Якщо порівняти середні вибіркові значення для груп дівчат та юнаків, отримуємо такі дані: в групі дівчат середнє вибіркоче 18,33, у юнаків – 20,33 (рис.3.7). Отже, можна стверджувати, що в юнаків мотивація досягнення вище, ніж у дівчат. Перевіримо, наскільки ця різниця статистично значуща. Для цього скористалися t - критерієм Стьюдента для незалежних вибірок. Ми отримали $t = -1,60$, при $p = 0,184$, стандартному відхиленні в групі юнаків та в групі дівчат – 1, 528. Значення t - критерію не є значущим, а отже різниця у прояві мотивації досягнення у дівчат та юнаків не суттєва.

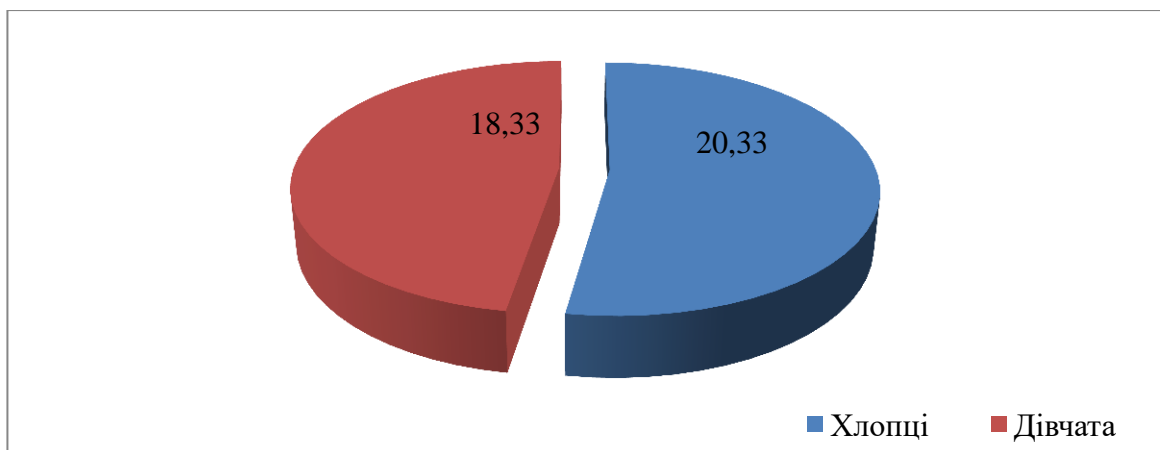


Рис.3.7. Результати порівняльного t-критерію Стьюдента за методикою Т. Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху в хлопців та дівчат

Перейдемо до результатів за методикою діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т. Елерса. У спортсменів однаково часто зустрічається середній рівень мотивації уникнення невдач (33,33%), високий рівень (33,33%), та дуже високий (33,33%)(рис. 3.8).

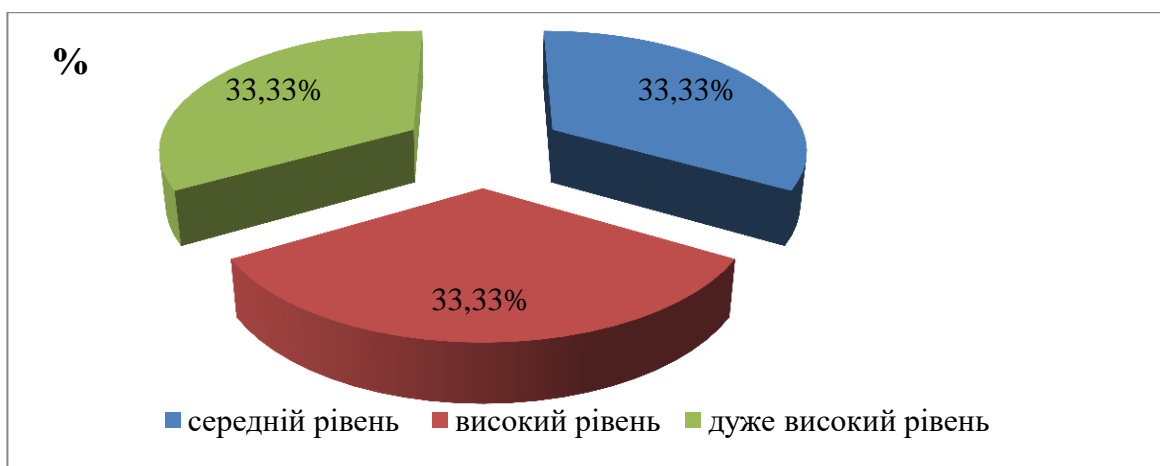


Рис. 3.8. Результати респондентів за методикою Елерса на діагностику рівня мотивації до уникнення невдач

При порівнянні між собою результатів юнаків та дівчат ми отримали такі дані. Середній рівень мотивації уникнення невдач частіше зустрічається у юнаків(66,66 %). Високий рівень мотивації уникнення невдач однаково зустрічається у юнаків (33,33 %) та у дівчат (33,33 %). Проте дуже високий рівень у даній вибірці зустрічається лише у дівчат 66,66%. При порівнянні середніх вибірових груп дівчат та юнаків отримали:20,33 - середнє значення для групи дівчат та 16,33 - для групи юнаків (рис.3.9).

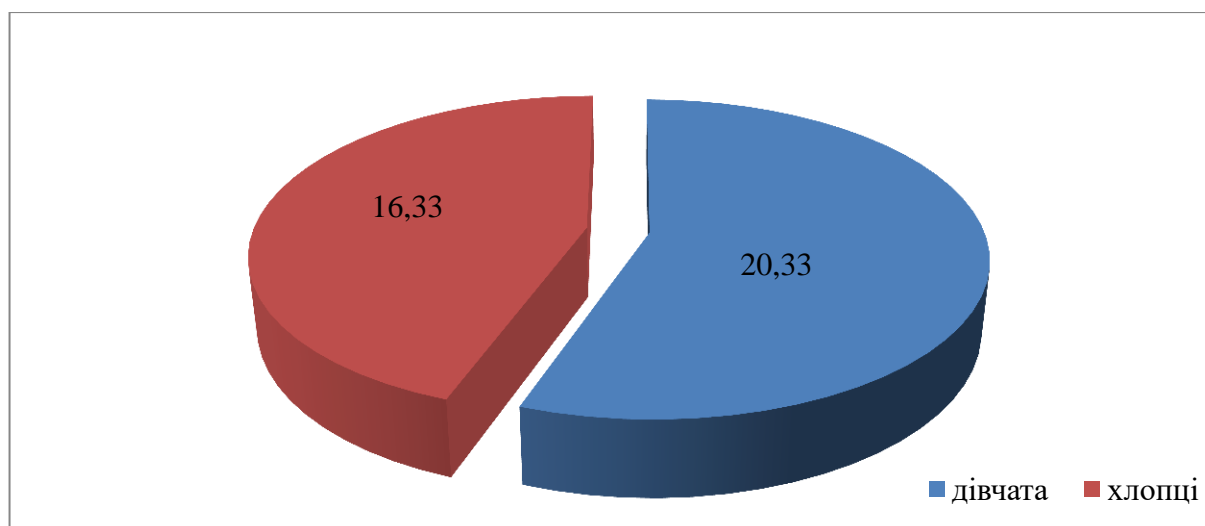


Рис.3.9. Результати порівняльного t-критерію Стьюдента за методиками Т. Елерса у хлопців та дівчат

Різниця досить значна. Теж саме підтверджують результати математичного аналізу. $t = 1.809$, при $p = 0.177$ стандартному відхиленні для вибірки дівчат 1.528, для вибірки юнаків - 3.512. Отже, можна стверджувати, що в юнаків мотивація до уникнення невдач нижче, ніж у дівчат.

Результат даної методики підтверджує гіпотезу про те, що у юнаків мотив досягнення успіху буде переважати над мотивом уникнення невдач, в той час як у дівчат мотиваційний компонент уникнення невдач буде провідним. Результат даної методики є оберненим до результатів методики Елерса на діагностику мотивації досягнення успіху.

Згідно дослідження, ми бачимо, що мотивація досягнення успіху, як і мотивація уникнення невдач проявляється на середньому та високому рівні.

В більшості спортсменів мотивація уникнення невдач та мотивація досягнення успіху відносно врівноважені.

Також, підвищення рівнів мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач призводить до підвищення тривожності. Тим часом мотивація досягнення успіху у осіб юнацького віку зумовлена оптимістичністю та активністю. Отже, саме активність та оптимістичний настрій сприяє актуалізації мотивацій досягнення успіху.

На останньому етапі емпіричного дослідження нами було проведено кореляційний аналіз показників, використовуючи метод математичної статистики – коефіцієнт рангових кореляцій Ч.Спірмена. Кореляційний аналіз для перевірки наших гіпотез було проведено між методикою Г. Айзенка та методикою К. Томаса.

Отже, в результаті кореляційного аналізу нами було отримано наступні результати:

Між шкалою «Методика Г. Айзенка» і шкалою «Тест К. Томаса» існують значущі середні взаємозв'язки ($r = 0.836$ $p < 0, 05$). Чим більшою мірою виражені показники за шкалою «Методика Г. Айзенка», тим менше виражені показники за шкалою «Тест К. Томаса». Це означає, що в нашій вибірці холерику притаманний стиль компромісу та частково уникнення, сангвініку – стиль конкуренції, меланхоліку – стиль пристосування та компромісу. Стиль співпраці не віднесений до жодного з темпераментів, оскільки жоден з учасників емпіричного дослідження не показав даний результат.

Для проведення кореляційного аналізу з метою виявлення статистично значущих кореляційних зв'язків між стилями поведінки у конфліктних ситуаціях за методикою Томаса (уникнення, суперництво, пристосування, компроміс, співпраця) та рівнями тривожності респондентів (загальний рівень тривожності) за методикою Спілбергера використовувався критерій Пірсона.

Завдяки кореляційному аналізу були виявлені статистично значущі зв'язки між даними щодо стилів поведінки у конфліктній ситуації та тривожністю.

Так, між стилями поведінки за методикою Томаса та тривожністю за методикою Спілбергера, виявлено:

- обернений зв'язок між стилем «суперництво» та «рівнем тривожності»(табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Кореляційний зв'язок між стилем поведінки «суперництво» та рівнем тривожності

За критерієм Пірсона	Рівень тривожності	
Стиль поведінки – суперництво	Показник значущості	0,05
	Показник критерію	-0.635
	Кількість респондентів	6

Із таблиці видно, що між показниками встановлений обернений кореляційний зв'язок: чим більше/менше значення рівня тривожності респондентів тим меншим/більшим буде значення прояву стилю суперництва в подоланні конфліктів. Такий кореляційний зв'язок можна пояснити наступним чином: якщо у спортсменів буде високий рівень тривожності, що супроводжується невпевненістю, переживанням, емоційним напруженням, можливо навіть страхом, то тим меншою буде вірогідність, що для подолання конфліктної ситуації вони будуть використовувати стиль конкуренції, оскільки він вимагає концентрації, впевненості у власних силах та переконання і готовності досягати мети будь якою ціною, і навпаки, при низькій тривожності вони зможуть застосувати даний стиль. Тобто, бачимо, що в даному випадку тривожність є детермінантою для вибору стилю регулювання конфлікту для танцівників, оскільки її показник впливає на вибір стилю вирішення конфлікту.

Між стилями поведінки за методикою Томаса та тривожністю за методикою Спілбергера, виявлено (табл.3.8):

- прямий зв'язок між стилем «пристосування» та «рівнем тривожності»;

- прямий зв'язок між стилем «співпраця» та «рівнем тривожності».

Із таблиці видно, що між показниками стилю поведінки пристосування встановлений прямий кореляційний зв'язок. Тобто, це можна пояснити наступним чином: якщо, у танцівників наявний високий рівень тривожності, що характеризується надмірною напругою, переживанням, негативними

процесами в емоційній сфері та самооцінці, загальним станом тривоги під час стресових ситуацій (якою і є конфлікт) то їм буде властиво застосовувати стиль подолання конфлікту – пристосування, оскільки він базується на пристосуванні до умов ситуації та пожертвування власними інтересами задля вирішення конфлікту.

Таблиця 3.8

Кореляційний зв'язок між стилями поведінки та рівнем тривожності

За критерієм Пірсона		Рівень тривожності	
Стиль поведінки – пристосування	Показник значущості	0,05	
	Показник критерію	0.834	
	Кількість респондентів	6	
За критерієм Пірсона		Рівень тривожності	
Стиль поведінки – співпраця	Показник значущості	0,05	
	Показник критерію	0.507	
	Кількість респондентів	6	

І навпаки, якщо у спортсменів низький рівень тривожності, то і даний стиль не є для них актуальним, оскільки вони мають впевненість у собі та власних позиціях щодо виходу з конфлікту.

Для стилю поведінки – співпраця, кореляційний зв'язок можна пояснити наступним чином: високий рівень тривожності свідчить про прояв у спортсменів негативних емоцій, емоційної та нервової напруги, занепокоєння та навіть нервозності від самої ситуації конфлікту, тому актуальним для них буде саме стиль співпраці, який дасть можливість вирішити конфлікт на основі певної домовленості, знаходження спільного варіанту та не принесе шкоди стану індивіда.

Низький рівень тривожності не буде провокувати застосування даного стилю, оскільки без переживання та тривоги, спортсмени впевнені у власній правоті та можуть відстоювати власні мотиви та інтереси. В цій ситуації тривожність знову виступає детермінантою для вибору стилю регулювання конфлікту.

Так, між стилями поведінки за методикою Томаса та тривожністю за методикою Спілберга, виявлено:

- обернений зв'язок між стилем «компроміс» та «рівнем тривожності»
(табл. 3.9)

Таблиця 3.9

Кореляційний зв'язок між стилем поведінки «компроміс» та «рівнем тривожності»

За критерієм Пірсона	Рівень тривожності	
Стиль поведінки – компроміс	Показник значущості	0,05
	Показник критерію	-0.047
	Кількість респондентів	6

Із таблиці видно, що між показниками встановлений обернений кореляційний зв'язок: чим більше/менше значення рівня тривожності респондентів, тим меншим/більшим буде значення прояву стилю компромісу в подоланні конфліктів.

Це зумовлюється тим, що при наявній високій тривожності індивіду буде властиво поступатися своїми позиціями, прийняти рішення від опонента, задля того щоб зберегти внутрішню рівновагу, емоційну стійкість. А якщо у спортсменів, навпаки, низька тривожність, тобто вони впевнені у своїх переконаннях та мають альтернативне вирішення конфлікту, що принесе їм користь, то компромісний стиль в такому випадку не буде дієвим, оскільки вони прагнуть довести свої переконання та отримати перемогу в певній спірній ситуації, тому і обирати будуть відповідно більш жорсткі стилі поведінки.

Отже, кореляційний аналіз дав змогу виявити обернені та прямі зв'язки між стилями поведінки у конфліктних ситуаціях і рівнем тривожності спортсменів. Було виявлено, що тривожність виступає психологічною детермінацією стильових особливостей їх поведінки, що потрібно враховувати при оцінці особливостей їхнього спілкування та очікуваннях щодо їх поведінки у конфліктних ситуаціях.

Таким чином, проведені дослідження дає нам змогу скласти загальну картину особливостей поведінки в конфліктних ситуаціях танцівників. Вище представлено результати в процентному співвідношенні.

Також, відповідно до результатів вище вказаних нами методик, нами була проведена математична обробка деяких з них, за допомогою коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та за критерієм Пірсона, що дає змогу визначити силу та напрямок кореляційного зв'язку між обраними нами ознаками.

3.2 Рекомендації щодо корекції поведінки танцівників у конфліктних ситуаціях на основі врахування рівня їхньої тривожності

За результатами теоретичного аналізу наукової літератури щодо психологічних особливостей поведінки в конфліктних ситуаціях та тривожності як психологічної детермінанти стилів поведінки під час подолання конфліктів, а також на основі результатів проведеного емпіричного дослідження з виявлення наявності та характеру зв'язку між досліджуваними явищами, виникає необхідність надання рекомендацій щодо корекції поведінки студентів у конфліктних ситуаціях на основі врахування рівня їхньої тривожності.

За результатами емпіричного дослідження було виявлено, що тривожність певним чином впливає на стиль подолання конфлікту серед танцівників. Так, виявлено, що особи з низьким рівнем тривожності воліють до використання широкого спектру стилів, як: компроміс, конкуренція, пристосування, уникнення; тоді як особи з високим рівнем тривожності – воліють до використання лише стилів поведінки, які по суті не є продуктивними – уникнення, ухилення та пристосування.

Відповідно до цього і були надані рекомендації стосовно корекції поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях з урахуванням наявного у них рівня тривожності.

Найбільш актуальними та дієвими методами корекційної роботи, на основі даного дослідження, є: соціально-психологічні тренінги, психологічне консультування (індивідуальне чи групове), аутогенні тренування, діяльність психологів (діяльність психолога-медіатора в безпосередньому врегулюванні конфлікту, яка спрямована на відновлення стосунків конфліктуючих сторін), самоаналіз проблеми тривожності та поведінки під час конфліктів. Пропонуємо детальніше розглянути дані методи щодо корекції поведінки танцівників у конфліктних ситуаціях на основі врахування рівня їхньої тривожності (табл.3.10)

Таблиця 3.10

Методи щодо корекції поведінки танцівників у конфліктних ситуаціях

Методи	Характеристика
Соціально-психологічний тренінг	Групова дискусія та ігрові методи, що дозволяють знизити рівень тривожності та сформувані чіткі стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях.
Психологічне консультування	Корисне при корекційній роботі особливостей поведінки танцівників у конфліктних ситуаціях на основі врахування рівня їхньої тривожності тому, що відбувається процес організованої співпраці та взаємодії між спортсменами та психологом, яка безпосередньо спрямовується на роботу з переживаннями, емоційними станами, тривогою, особливостями їх поведінки.
Аутогенне тренування	За допомогою даного методу корекції, а саме через прийоми м'язової релаксації, самонавіювання, концентрацію уваги, контроль власної поведінки можна керувати психічними станами, знизити рівень тривожності і навіть проявів агресивності в спілкуванні та поведінці.
Самоаналіз	Даний метод корекції поведінки спортсменів під час конфліктів та їх станів тривожності, через самоаналіз, самоспостереження допоможе вдосконалити стилі взаємодії з іншими та зрозуміти власні переживання.

Наведені вище методи повинні обиратись індивідуально відповідно до конкретної ситуації та позицій студентів. Комплексне використання вказаних методів принесе більше користі та прискорить результат корекції поведінки.

Отже, корекційна робота щодо поведінки партнерів бальних танців конфліктних ситуаціях на основі врахування рівня їхньої тривожності потребує свідомого відношення, організованості та сприятливих умов

взаємодії між партнерами, тренерами та спеціалістами (психологами) на основі принципів довіри, взаємодопомоги, самоаналізу та рефлексії.

Висновки до розділу 3

У даному розділі було здійснено інтерпретація результатів та зроблені наступні висновки:

1. За результатами методики «Шкала особистісної та ситуативної тривожності» Ч. Спілберга – Ю. Ханіна, визначено, що у більшості спортсменів переважає середній рівень тривожності становить 83,4%, а високий рівень складає у 16,6 %.

2. Проаналізувавши результати дослідження за методикою «Стратегія поведінки у конфліктній ситуації» К.Томаса, було виявлено, що найбільш характерними для танцівників є такі форми конфліктної поведінки, як «суперництво» та «уникнення», зовсім не виражений стиль поведінки «співпраця».

3. За результатами дослідження за методикою Т. Холмса – Р. Раге «Рівень стресостійкості та соціальної адаптації» визначено, що в обох групах досліджуваних виявлено пороговий рівень стресостійкості. Тож ми можемо говорити, що досліджувані спортсмени як хлопці, так й дівчата мають середній рівень стресового навантаження.

4. За методикою «Особистісна агресивність та конфліктність», визначено, що позитивна агресивність респондентів має показники середнього та низького рівня: у шкалі неспозитивної агресивності переважає низький рівень; показники конфліктності спортсменів становлять середній рівень.

5. В процесі проведення методики «Діагностика рівня емоційного вигорання» (В. Бойко) нами було встановлено, що 66,66 %, а саме 4 респонденти мають стадію резистенції; та 33,33 %, а саме 2 спортсмени знаходяться на стадії напруження.

6. Встановлено, що за результатами методики Т. Елерса «Діагностика особистості на мотивацію до успіху» усі респонденти мають помірно високий рівень мотивації до досягнення успіху. Перейдемо до результатів за методикою «Діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач» Т. Елерса. У спортсменів однаково часто зустрічається середній рівень мотивації уникнення невдач (33,33%), високий рівень (33,33%), та дуже високий (33,33%).

Отримані результати дослідження свідчать про важливість надання рекомендацій стосовно корекції поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях.

ВИСНОВКИ

На основі теоретичного вивчення наукових джерел з проблеми дослідження ми дійшли наступних висновків:

1. Визначено сутність конфлікту та конфліктної поведінки як соціально-психологічного феномену. Поняття «конфлікт» найчастіше визначається як зіткнення протилежно спрямованих тенденцій у міжособистісній взаємодії або міжособистісних стосунках індивідів чи груп людей, що пов'язане з негативними емоційними переживаннями. Конфліктна поведінка – намагання прямо або побічно блокувати досягнення конфліктуючих їх цілей.

2. З'ясовано, що однією із заporук успішної спортивної кар'єри є міцні відносини в парі, їх психологічна сумісність, високого рівня взаєморозуміння як міжособистісного, так і танцювального – «відчуття партнера» на танцювальному майданчику.

3. Досліджено стильові особливості поведінки в конфліктних ситуаціях. Стратегія поведінки в конфлікті розглядається як орієнтація особистості по відношенню до конфлікту, установка на певні форми поведінки в ситуації конфлікту: співпрацю, компроміс, уникнення, пристосування та суперництво.

4. Використано різні науково - психологічні методи для отримання доцільної та достовірної інформації для нашого дослідження, які відповідні до мети та завдань роботи.

5. Підібрано й охарактеризовано наступні методики: тест Г. Айзенка, методика діагностики рівня на мотивацію до успіху та мотивацію до невдач Т. Елерса; Методика рівня тривожності Ч. Спілберга – Ю. Ханіна; «Методика діагностики рівня емоційного вигорання» В. Бойко; методика К. Томаса «Стили конфліктної поведінки»; методика «Особистісна агресивність та конфліктність», що розроблена Є.Льїним; «Визначення стресостійкості та соціальної адаптації» Т. Холмса та Р. Раге.

6. Для проведення дослідження було сформовано вибірку з 6 танцівників, віком від 18 до 22 років, чоловічої та жіночої статі (з 6 учасників дослідження, 3 досліджуваних були жіночої статі, та 3 чоловічої).

7. За результатами методики «Шкала особистісної та ситуативної тривожності» Ч. Спілберга – Ю. Ханіна, визначено, що у більшості спортсменів переважає середній рівень тривожності становить 83,4%, а високий рівень складає у 16,6 %.

8. Проаналізувавши результати дослідження за методикою «Стратегія поведінки у конфліктній ситуації» К.Томаса, було виявлено, що найбільш характерними для танцівників є такі форми конфліктної поведінки, як «суперництво» та «уникнення», зовсім не виражений стиль поведінки «співпраця».

9. За результатами дослідження за методикою Т. Холмса – Р. Раге «Рівень стресостійкості та соціальної адаптації» визначено, що в обох групах досліджуваних виявлено пороговий рівень стресостійкості. Тож ми можемо говорити, що досліджувані спортсмени як хлопці, так й дівчата мають середній рівень стресового навантаження.

10. За методикою «Особистісна агресивність та конфліктність», визначено, що позитивна агресивність респондентів має показники середнього та низького рівня: у шкалі не позитивної агресивності переважає низький рівень; показники конфліктності спортсменів становлять середній рівень.

11. В процесі проведення методики «Діагностика рівня емоційного вигорання» (В. Бойко) нами було встановлено, що 66,66 %, а саме 4 респонденти мають стадію резистенції; та 33,33 %, а саме 2 спортсмени знаходяться на стадії напруження.

12. Встановлено, що за результатами методики Т. Елерса «Діагностика особистості на мотивацію до успіху» усі респонденти мають помірно високий рівень мотивації до досягнення успіху. Перейдемо до результатів за методикою «Діагностики особистості на мотивацію до

уникнення невдач» Т. Елерса. У спортсменів однаково часто зустрічається середній рівень мотивації уникнення невдач (33,33%), високий рівень (33,33%), та дуже високий (33,33%).

13. Отримані результати дослідження свідчать про важливість надання рекомендацій стосовно корекції поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ДЖЕРЕЛ

1. Бойко О.С. Сутність взаємодії партнерів у спортивних бальних танцях. Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв. 2019. № 3. С. 202-205.
2. Вікова та педагогічна психологія: навч. посіб. / О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук [та ін.]. К.: Просвіта, 2001. 416 с.
3. Волошина В.В. Загальна психологія: навч. посіб. К.: Каравела, 2005. С. 209- 213.
4. Гарькавець С.О. Соціальні конфлікти – пропозиція нової класифікації. Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. Сєверодонецьк, 2018. № 2. С. 87- 98.
5. Гетьманчук М.П., Гнатюк С.С. Конфліктологія: навч. посіб. Львів: ЛьвДУВС, 2016. 158-163 с.
6. Гірник А. М. Основи конфліктології: навч. посіб. Київ, Києво-Могилян. Акад., 2010. 112-125 с.
7. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2000. 464 с.
8. Долинська Л.В. Психологія конфлікту: навч. посіб. К. : Каравела, 2011. 304 с.
9. Долинська Л.В., Матяш-Заяц Л.П. Психологія конфлікту : навч. посіб. Київ: Каравела, 2017. 131-162 с.
10. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений . СПб.: Питер, 2009. 576 с.
11. Катасанов О. М. Конфліктологічна компетентність особистості у соціально-психологічному вимірі. Психологічні науки: проблеми та перспективи: матеріали всеукр. наук.-практ. конф., 16-17 березня 2018 р., м. Запоріжжя. Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. С. 59-62.
12. Катасанов О. М. Особливості конфліктологічної компетентності особистості та підходи до її формування. Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України. К.; Ніжин: ПП Лисенко, 2017. Т. ІХ., Вип. 10. С. 88-94.

13. Климчук В.О. Математичні методи у психології: навч. посіб. для студентів психологічних спеціальностей. К.: Освіта України. 2009. 288 с.
14. Конфліктологія: Конспект лекцій. Для підготовки магістрів усіх форм навчання / В.Я.Галаган, В.Ф.Орлов, О.М.Отіч. К.: ДЕГУТ, 2008. 293 с.
15. Котловий С.А. Конфліктні форми поведінки та причини їх виникнення в учнів професійно-технічних навчальних закладів. Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми. Київ – Вінниця: ТОВ фірма «Планер», 2011. № 27. С. 122 -128.
16. Ложкін Г.В., Павекель Н.І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. Київ : Професіонал, 2007. 416 с.
17. Лякішева А, Мілінчук С. Особливості конфліктної поведінки у міжособистісній взаємодії підлітків. Педагогічні інновації: ідеї, реалії, перспективи. 2021. С. 30-36.
18. Методики вивчення повсякденного стресу і способів М545 розв'язання кризових життєвих ситуацій / О.Я. Кляпець, Б.П. Лазоренко, Л.А. Лепіхова, В.В. Савінов; За ред. Т.М. Титаренко. К. : Міленіум, 2009. 120 с.
19. Особистість: практичні засади вивчення. Том 2. Навч.-метод. посіб. / [Укладачі: С.М. Дмитрієва, С.М. Максимець, Л.П. Бутузова, Н.М. Дубравська, І.В. Фриз] Житомир: видавництво ЖДУ ім. І. Франка, 2017. 330 с.
20. Прибутько П.С. Конфліктологія: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. К.: КНТ, 2010. 136 с.
21. Психологу для роботи. Діагностичні методики: збірник / уклад.: М.В. Лемак, В.Ю. Петрище. Вид. 2-ге, випр. Ужгород: Вид-во Олександри Гаркуші, 2012. 615 с.
22. Романенко О. В., Лукашенко М.Ю. Особливості поведінки в конфліктних ситуаціях осіб із різним рівнем тривожності. Юридична психологія. 2017. № 2. С. 21–29.

23. Савченко О.В. Стиль розв'язання проблемно-конфліктної ситуації як аспект аналізу життєвого шляху особистості. Вісник ОНУ. Психологія. 2015. Т. 20. № 2 (36). С. 142-152.

24. Столяренко Л. Д. Психология делового общения и управления. Ростов-н/Д.: Феникс, 2006. 416 с.

25. Щербан Т.Д., Шош Д.Б. Психологічні особливості міжособистісної взаємодії в учнівському середовищі. Науковий вісник Мукачівського державного університету Гуманітарні і суспільні науки. 2015. № 18. С. 74-80.

26. U критерий Манна-Уитни. Портал знань. URL: <http://statistica.ru/local-portals/medicine/u-kriteriy-manna-uitni/>

ДОДАТОК А**Анкета**

1. Скільки вам років?
2. Стать.
3. Скільки років ви у танцях?
4. Як часто ви тренуєтеся в тиждень?
5. Скільки годин на день?
6. Чи виникають у вас конфлікти або розбіжності з партнером?
7. Оцініть за десятибальною шкалою рівень конфліктності в парі.
8. Як часто ви танцюєте фінали?
9. Як ви думаєте, чому виникають конфлікти у вашій парі?
10. Як ви бачите свої ідеальні тренування?
11. Чи існують конфлікти між вами і тренерами?
12. Чи існують конфлікти між вами і батьками, які впливають на рівень вашого танцювання?
13. Наскільки ви контролюєте ситуацію у вашій парі за десятибальною шкалою?
14. Хто головний в парі?
15. Хто активний у вашій парі?
16. Хто сильніший у вашій парі? (Рівень танцювання)
17. Хотіли б ви щось змінити у вашій парі?
18. Чи думали ви про те, щоб змінити вашого партнера?
19. Що вас зупинило? Чому ви залишились у партнерстві?
20. Чи були у вас конфлікти в парі на останньому тренуванні?

ДОДАТОК Б**Тест Г. Айзенка для визначення типу темпераменту**

Інструкція. Вам пропонується кілька питань. На кожне питання відповідайте лише «так» або «ні». Не витрачайте час на обговорення питань, тут не може бути гарних або поганих відповідей, тому що це не випробування розумових здібностей.

1. Чи часто Ви відчуваєте жагу до нових вражень, до того, щоб відволіктися, випробувати сильні відчуття?
2. Чи часто Ви відчуваєте, що маєте потребу в друзях, які можуть зрозуміти Вас, підбадьорити, поспівчувати?
3. Чи вважаєте Ви себе безтурботною людиною?
4. Чи дуже важко Вам відмовитися від своїх намірів?
5. Ви обмірковуєте свої справи не поспішаючи чи прагнете почекати, перш ніж діяти?
6. Чи завжди Ви виконуєте свої обіцянки, навіть якщо Вам це не вигідно?
7. Чи часто у Вас бувають спади та підйоми настрою?
8. Чи швидко Ви зазвичай дієте й говорите?
9. Чи виникало у Вас коли-небудь відчуття, що Ви нещасні, хоча жодної серйозної причини для цього не було?
10. Чи правильно, що на парі Ви здатні зважитися на все?
11. Чи бентежитися Ви, коли хочете познайомитися з людиною протилежної статі, яка Вам симпатична?
12. Чи буває, що, розлютившись, Ви виходите із себе?
13. Чи часто Ви дієте нерозважливо, під впливом моменту?
14. Вас часто турбує думка про те, що Вам не слід було щось робити або говорити?
15. Чому Ви віддасте перевагу: читанню книг чи зустрічам з людьми?
16. Чи правильно, що Вас легко образити?
17. Чи любляете Ви часто бувати в компанії?
18. Чи бувають у Вас такі думки, якими Вам не хотілося б ділитися з іншими?
19. Чи правильно, що іноді Ви настільки сповнені енергії, що все горить у руках, а іноді відчуваєте втому?
20. Чи намагаєтеся Ви обмежувати коло своїх знайомств невеликою кількістю найближчих друзів?
21. Чи багато Ви мрієте?
22. Коли на Вас грамають, чи відповідаєте Ви тим самим?
23. Чи вважаєте Ви всі свої звички гарними?

24. Чи часто у Вас виникає почуття, що Ви в чомусь винні?
25. Чи здатні Ви іноді дати волю своїм почуттям і безтурботно розважатися у веселій компанії?
26. Чи можна сказати, що нерви у Вас часто натягнуті до межі?
27. Чи маєте Ви славу людини жвавої та веселої?
28. Після того як справу зроблено, чи часто Ви подумки повертаєтеся до неї й думаєте, що могли б зробити краще?
29. Чи відчуваєтеся Ви неспокійно, перебуваючи у великій компанії?
30. Чи трапляється, що Ви передаєте чутки?
31. Чи буває, що Вам не спиться через те, що в голові вирують різні думки?
32. Якщо Ви хочете про щось довідатися, Ви знаходите це в книзі чи питаєте в людей?
33. Чи буває у Вас сильне серцебиття?
34. Чи подобається Вам робота, що вимагає зосередженості?
35. Чи бувають у Вас дрижаки?
36. Чи завжди Ви говорите правду?
37. Чи буває Вам неприємно перебувати в компанії, де кепкують один з одного?
38. Чи дратівливі Ви?
39. Чи подобається Вам робота, що вимагає швидкодії?
40. Чи правильно, що Вам часто не дають спокою думки про різні неприємності й жахи, які могли б статися, хоча все закінчилося благополучно?
41. Чи правильно, що Ви неквапливі в рухах і трохи повільні?
42. Чи запізнювалися Ви коли-небудь на роботу, на зустріч із кимось?
43. Чи часто Вам сняться кошмари?
44. Чи правильно, що Ви так любите говорити, що не пропускаєте будь-яку нагоди поговорити з новою людиною?
45. Чи турбують Вас які-небудь болі?
46. Чи засмутитися Ви, якщо довго не зможете бачитися з товаришами?
47. Чи нервова Ви людина?
48. Чи є серед ваших знайомих ті, хто Вам точно не подобається?
49. Ви впевнена в собі людина?
50. Вас легко зачіпає критика ваших недоліків чи вашої роботи?
51. Чи важко Вам одержати справжнє задоволення від заходів, у яких бере участь багато народу?
52. Чи турбує Вас відчуття, що Ви чимось гірші за інших?
53. Зуміли б Ви внести пожвавлення в нудну компанію?

54. Чи трапляється, що Ви говорите про речі, на яких зовсім не розумієтесь?
55. Чи піклуєтеся Ви про своє здоров'я?
56. Чи любите Ви пожартувати над іншими?
57. Чи страждаєте Ви від безсоння?

ДОДАТОК В**Тест за методикою К. Томаса «Стратегія поведінки в конфліктній ситуації»**

Інструкція: Перед вами ряд тверджень, які допоможуть визначити деякі особливості вашої поведінки. Тут не може бути відповідей «правильних» і «помилкових». Люди різні, і кожен може висловити свою думку. Є два варіанти, А і В, з яких ви повинні вибрати один, більшою мірою відповідний вашим поглядам, вашій думці про себе. У бланку для відповідей поставте виразний хрестик відповідно одному з варіантів (А або В) для кожного затвердження. Відповідати треба щонайшвидше.

Текст опитувальника

1. А. Деколи я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за рішення спірного питання.
В. Ніж обговорювати, в чому ми розходимося, я прагну звернути увагу на те, з чим ми обидва згодні.
2. А. Я прагну знайти компромісне рішення.
В. Я намагаюся улагодити справу з урахуванням всіх інтересів іншого і моїх власних.
3. А. Зазвичай, я наполегливо прагну добитися свого.
В. Я прагну заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші стосунки.
4. А. Я прагну знайти компромісне рішення.
В. Деколи я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. А. Налагоджуючи спірну ситуацію, я весь час стараюся знайти підтримку у іншого.
В. Я прагну зробити все, щоб уникнути даремної напруженості.
6. А. Я намагаюся уникнути неприємностей для себе.
В. Я прагну добитися свого.
7. А. Я прагну відкласти рішення спірного питання, з тим щоб з часом вирішити його остаточно.
В. Я вважаю за можливе в чомусь поступитися, щоб добитися іншого.
8. А. Зазвичай, я наполегливо прагну добитися свого.
В. Я насамперед прагну ясно визначити те, в чому полягають всі інтереси, що торкнулися.
9. А. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через які виникають розбіжності.
В. Я докладно зусилля, щоб добитися свого.
10. А. Я твердо прагну досягти свого.
В. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. А. Спочатку я прагну чітко визначити, в чому полягають всі порушені спірні питання.

- В.** Я прагну заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші відносини.
- 12. А.** Часто я уникаю займати позицію, яка може викликати спори.
- В.** Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він теж йде назустріч мені.
- 13. А.** Я пропоную середню позицію.
- В.** Я наполягаю, щоб було зроблено здається.
- 14. А.** Я повідомляю іншому свою точку зору і питаю про його поглядах.
- В.** Я намагаюся показати іншому логікові і переваги моїх поглядів.
- 15. А.** Я прагну заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші стосунки.
- В.** Я прагну зробити так, щоб уникнути напруженості.
- 16. А.** Я прагну не зачепити відчуттів іншого.
- В.** Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.
- 17. А.** Зазвичай, я наполегливо прагну добитися свого.
- В.** Я прагну зробити все, щоб уникнути даремної напруженості.
- 18. А.** Якщо це робить іншого щасливим, дам йому можливість наполягати на своєму.
- В.** Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також йде мені назустріч.
- 19. А.** Спочатку я прагну ясно визначити те, в чому полягають всі порушені питання і інтереси.
- В.** Я прагну відкласти рішення спірного питання з тим, щоб з часом вирішити його остаточно.
- 20. А.** Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.
- В.** Я прагну знайти якнайкраще поєднання вигод і втрат для обох сторін.
- 21. А.** Ведучи переговори, я прагну бути уважним до бажанням іншого.
- В.** Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми і їх сумісного рішення.
- 22. А.** Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини.
- В.** Я відстоюю свої бажання.
- 23. А.** Як правило, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
- В.** Деколи я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
- 24. А.** Якщо позиція іншого здається мені дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.
- В.** Я прагну переконати іншого прийти до компромісу.

25. А. Я намагаюся показати іншому логікові і переваги моїх поглядів.
 В. Ведучи переговори, я прагну бути уважним до бажань іншого.
26. А. Я пропоную середню позицію.
 В. Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
27. А. Часто я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечку.
 В. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягати на своєму.
28. А. Зазвичай, я наполегливо прагну добитися свого.
 В. Улагоджуючи ситуацію, я, зазвичай, прагну знайти підтримку в іншого.
29. А. Я пропоную середню позицію.
 В. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через певні розбіжності у поглядах.
30. А. Я прагну не зачепити почуттів іншого.
 В. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми спільно з іншою людиною могли добитися успіху.

Ключ до опитувальника

1. Суперництво: 3А, 6В, 8А, 9В, 10А, 13В, 14В, 16В, 17А, 22В, 25А, 28А.
2. Співпраця: 2В, 5А, 8В, ПА, 14А, 19А, 20А, 21В, 23В, 26В, 28В.
3. Компроміс: 2А, 4А, 7В, 10В, 12В, 13А, 18В, 22А, 23А, 24В, 26А, 29А.
4. Уникнення: 1А, 5В, 6А, 7А, 9А, 12А, 15В, 17В, 19В, 20В, 27А, 29В.
5. Пристосування: 1В, 3В, 4В, 11В, 15А, 16А, 18А, 21 А, 24А, 25В, 27В, 30А.

Обробка результатів

У ключі кожна відповідь А або В дає уявлення про кількісний вираз: суперництва, співпраці, компромісу, уникнення і пристосування. Якщо відповідь збігається з вказаним в ключі, йому привласнюється значення 1, якщо не збігається, то привласнюється значення 0. Кількість балів, набраних індивідом за кожною шкалою, дає уявлення про вираженість у нього тенденції до прояву відповідних форм поведінки в конфліктних ситуаціях.

ДОДАТОК Г

Методика "Особистісна агресивність і конфліктність" (Є.П. Ільїн)

Методика призначена для виявлення схильності суб'єкта до конфліктності й агресивності як особистісних характеристик.

Інструкція. Вам пропонується ціла низка суджень. При згоді з твердженням в реєстраційному бланку у відповідній клітинці слід поставити знак "+" ("так"), у разі незгоди – знак "-" ("ні").

Текст опитувальника

1. Мене легко розізлити, але я швидко заспокоююсь.
2. У суперечках я завжди намагаюся захопити ініціативу.
3. Мені частіше за все не віддають належне за мої справи.
4. Якщо мене не просять по-хорошому, я не поступлюся.
5. Я намагаюся робити все, щоб уникнути напруженості у відносинах.
6. Якщо у ставленні до мене поступають несправедливо, то я мовчки накликаю на кривдника всякі нещастя.
7. Я часто злюся, коли мені заперечують.
8. Я думаю, що позаочі про мене говорять погано.
9. Я набагато більш дратівливий (-лива), ніж здається.
10. Думка, що напад – кращий захист, правильна.
11. Обставини майже завжди є сприятливими для інших, ніж для мене.
12. Якщо мені не подобається встановлене правило, я намагаюся його не виконувати.
13. Я намагаюся знайти таке вирішення спірного питання, яке б задовольнило усіх.
14. Я вважаю, що добро ефективніше помсти.
15. Кожна людина має право на свою думку.
16. Я вірю в чесність намірів більшості людей.
17. Мене охоплює лють, коли з мене насміхаються.
18. У суперечці я часто перебиваю співрозмовника, нав'язуючи йому мою точку зору.
19. Я часто ображаюся на зауваження інших, навіть якщо і розумію, що вони справедливі.
20. Якщо хтось корчить з себе важливу персону, я завжди роблю йому наперекір.
21. Я пропоную, як правило, середню позицію.
22. Я вважаю, що гасло з мультфільму: "Зуб за зуб, хвіст за хвіст" справедливий.
23. Якщо я все обдумаю (а), то я не потребую порад інших.
24. З людьми, які зі мною привітні, ніж я сподівався, я тримаюся насторожено.
25. Якщо хтось прагне мене рознервувати, я не звертаю на це уваги.

26. Я вважаю нетактовним не давати висловитися в суперечці іншій стороні.
27. Мене ображає відсутність уваги з боку оточуючих.
28. Я не люблю піддаватися в грі навіть з дітьми.
29. У суперечці я намагаюся знайти те, що влаштує обидві сторони.
30. Я поважаю людей, які не пам'ятають зла
31. Судження "Одна голова добре, а дві ще краще" справедливе.
32. Судження "Не обдуриш – не проживеш" теж справедливе.
33. У мене ніколи не буває спалахів гніву.
34. Я можу уважно і до кінця вислухати аргументи свого опонента.
35. Я завжди ображаюся, якщо серед нагороджених за справу, в якій я брав участь (а), немає мене.
36. Якщо в черзі хтось намагається довести, що він стоїть попереду мене, я йому не поступаюся.
37. Я намагаюся уникати загострення відносин.
38. Я часто уявляю ті покарання, які могли б звалитися на голови моїх кривдників.
39. Я не вважаю, що я дурніший за інших, тому їх думка мені не указ.
40. Я засуджую недовірливих людей.
41. Я завжди спокійно реагую на критику, навіть якщо вона здається мені несправедливою.
42. Я завжди переконано відстоюю свою правоту.
43. Я не ображаюся на дружні жарти, навіть якщо вони злі.
44. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за рішення важливого для всіх питання.
45. Я намагаюся переконати іншого прийти до компромісу.
46. Я вірю, що за зло можна відплатити добром, і дію відповідно до цього.
47. Я часто звертаюся до колег, щоб дізнатися їхню думку.
48. Якщо мене хвалять, значить, цим людям від мене щось потрібно.
49. У конфліктній ситуації я добре володію собою.
50. Мої близькі часто ображаються на мене за те, що в розмові з ними я їм "рота не даю відкрити".
51. Мене не чіпає, якщо при похвалі за виконану загальну роботу не згадують моє ім'я.
52. Ведучи переговори з людиною, що займає вищу від мене посаду, я намагаюся їй не заперечувати.
53. У рішенні будь-якої проблеми я віддаю перевагу "золотій" серединці.
54. У мене негативне ставлення до мстивих людей.

55. Я не думаю, що керівник повинен зважати на думку підлеглих, адже відповідати за все йому.
56. Я часто боюся каверз з боку інших людей.
57. Мене не обурює, коли люди ненароком штовхають мене на вулиці або в транспорті.
58. Коли я розмовляю з кимось, мене так і прориває якомога швидше викласти свою думку.
59. Іноді я відчуваю, що життя чинить зі мною несправедливо.
60. Я завжди намагаюся вийти з вагона раніше за інших.
61. Навряд чи можна знайти таке рішення, яке б усіх задовольнило.
62. Жодна образа не повинна залишатися безкарною.
63. Я не люблю, коли інші лізуть до мене з порадами.
64. Я підозрюю, що багато хто підтримує зі мною знайомство з користі.
65. Я не вмію стримуватися, коли мені незаслужено дорікають.
66. Я більше люблю атакувати, ніж захищатися.
67. Мені жаль надмірно вразливих людей.
68. Для мене не має великого значення, чия точка зору в суперечці виявиться правильною – моя чи чужа.
69. Компроміс не завжди є найкращим вирішенням спору.
70. Я не заспокоююся до тих пір, поки не помщуся кривднику.
71. Я вважаю, що краще порадитися з іншими, ніж приймати рішення одному.
72. Я сумніваюся в щирості слів більшості людей.
73. Зазвичай мене важко вивести з себе.
74. Якщо я бачу недоліки у інших, я не соромлюся їх критикувати.
75. Я не бачу нічого образливого в тому, що мені говорять про мої недоліки.
76. Будь я на базарі продавцем, я не став (а) би поступатися в ціні за свій товар.
77. Піти на компроміс – значить показати свою слабкість.
78. Чи справедлива думка про те, що якщо тебе вдарили по одній щоці, то треба підставити й іншу?
79. Я не відчуваю себе ущемленим, якщо думка іншого виявляється більш правильною.
80. Я ніколи не підозрюю людей в нечесності.

Обробка результатів

За кожну відповідь так або ні, котра співпадає з ключем нараховується 1 бал. Таким чином діапазон можливих підсумкових балів знаходиться у межах від 0 до 10.

Відповіді "так" на питання 8, 24, 32, 48, 56, 64, 72 і відповіді "ні" на питання 16, 40, 80 – схильність до підозрливості. Сума балів за шкалами "наступальність (напористості)", "непоступливість" дає сумарний показник позитивної агресивності суб'єкта. Сума балів, набрана за шкалами "нетерпимість до думки інших", "Мстивість", – показник негативної агресивності суб'єкта. Сума балів за шкалами безкомпромісності, запальності, уразливості, підозрливості – узагальнений показник конфліктності.

ДОДАТОК Д**Методика Т. Елерса: діагностика мотивації до успіху**

Вам буде запропонований 41 питання, на кожен з яких дайте відповідь "так" або "ні".

Тестовий матеріал (питання) опитувальника Елерса

1. Якщо між двома варіантами є вибір, його краще зробити швидше, ніж відкласти на потім.
2. Якщо помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання, я легко дратуюся.
3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я ставлю на карту все.
4. Якщо виникає проблемна ситуація, найчастіше я приймаю рішення одним з останніх.
5. Якщо два дні поспіль у мене немає справи, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.
7. Я більш вимогливий до себе, ніж до інших.
8. Я доброзичливий за інших.
9. Якщо я відмовляюся від складного завдання, згодом суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домогся б успіху.
10. У процесі роботи я потребую невеликі паузи для відпочинку.
11. Старанність - це не основна моя риса.
12. Мої досягнення в роботі не завжди однакові.
13. Інша робота приваблює мене більше тієї, якої я зайнятий.
14. Осуд стимулює мене сильніше похвали.
15. Знаю, що колеги вважають мене діловою людиною.
16. Подолання перешкод сприяє тому, що мої рішення стають більш категоричними.
17. На моєму честолюбстві легко зіграти.
18. Якщо я працюю без натхнення, це зазвичай помітно.
19. Виконуючи роботу, я не розраховую на допомогу інших.
20. Іноді я відкладаю на завтра те, що повинен зробити сьогодні.
21. Потрібно покладатися тільки на самого себе.
22. У житті небагато речей важливіше грошей.
23. Якщо мені треба буде виконати важливе завдання, я ніколи не думаю ні про що інше.
24. Я менш честолюбний, ніж багато інших.
25. Наприкінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.
26. Якщо я розташований до роботи, роблю її краще і більш кваліфіковано, ніж інші.
27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, здатними наполегливо працювати.

28. Коли у мене немає роботи, мені не по собі.
29. Відповідальну роботу мені доводиться виконувати частіше за інших.
30. Якщо мені доводиться приймати рішення, намагаюся робити це якомога краще.
31. Іноді друзі вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від колег.
33. Протидіяти волі керівника безглуздо.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Якщо у мене щось не ладиться, я стаю нетерплячим.
36. Зазвичай я звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Якщо я працюю разом з іншими, моя робота більш результативна, ніж у інших.
38. Не доводжу до кінця багато, за що беруся.
39. Заздрю людям, які не завантажені роботою.
40. Не заздрю тим, хто прагне до влади.
41. Якщо я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти піду на крайні заходи.

Ключ опитувальника Т. Елерса. Розрахунок значень.

По 1 балу нараховується за відповідь "так" на питання: 2-5, 7-10, 14-17, 21, 22, 25-30, 32, 37, 41 і "ні" - на наступні: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38 і 39.

Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33-35 і 40 не враховуються. Підраховується загальна сума балів.

Інтерпретація методики мотивації до успіху (норми тесту Елерса):

Чим більша сума балів, тим вище рівень мотивації до досягнення успіху.

Від 1 до 10 балів - низька мотивація до успіху;

від 11 до 16 балів - середній рівень мотивації;

від 17 до 20 балів – помірно високий рівень мотивації;

більше 21 бал - дуже високий рівень мотивації до успіху.