

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГИИ

АНФИЛАТОВА АЛЕКСАНДРА МИХАЙЛОВНА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПСИХОТИПА ЛИЧНОСТИ И СТРАТЕГИИ
ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Направление подготовки 37.03.01 Психология

Направленность (профиль) образовательной программы

Психология управления

Обучающийся


(подпись)

А. М. Анфилатова
(инициалы, фамилия)

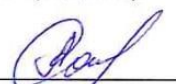
Руководитель

доцент каф. психологии, канд. психол. наук
(должность, ученая степень, ученое звание)


(подпись)

Т. А. Щепотина
(инициалы, фамилия)

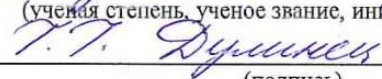
Нормоконтролер


(подпись)

А. С. Самарина
(инициалы, фамилия)

Допускается к защите

Зав. кафедрой психологии

канд. психол. наук
(ученая степень, ученое звание, инициалы, фамилия)

(подпись)

«30» июня 2025 г.

Красноярск 2025

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет психологии

Направление подготовки 37.03.01 Психология

Направленность (профиль) образовательной программы

Психология управления

Выпускающая кафедра психологии

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

Студенту(ке) Анфилатовой Александре Михайловне группы 250-пу

1. Тема выпускной квалификационной работы «Взаимосвязь психотипа личности и стратегии поведения в конфликтной ситуации»

утверждена приказом по институту от «18» 03 2025 г. № 34-уо

на основании решения заседания выпускающей кафедры психологии

Протокол от «13» марта 2025 г., № 7

2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы «30» июня 2025 г.

3. Содержание выпускной квалификационной работы Введение; I Теоретические подходы к изучению взаимосвязи психотипов личности и стратегий поведения в конфликтной ситуации; II Исследование взаимосвязи психотипа личности и стратегий поведения в конфликтной ситуации; Заключение.

4. Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы: нет.

5. График выполнения выпускной квалификационной работы: подбор и изучение литературных источников, разработка структуры содержания ВКР, уточнение цели и задач, объекта и предмета исследования (17.03.25-20.03.25); уточнение и систематизация списка литературы, написание раздела ВКР, раскрывающего теоретические аспекты изучаемой проблемы (21.03.25-25.03.25); формирование плана эмпирического исследования, составление диагностического комплекса (05.05.25-12.05.25); сбор и анализ эмпирического материала (13.05.25-20.05.25); написание практической части ВКР, формирование выводов, практических рекомендаций (21.05.25-29.05.25); доработка текста ВКР, оформление ВКР (30.05.25-09.06.25); подготовка сообщения, иллюстративных материалов для защиты (10.06.25-16.06.25).

Дата выдачи задания «14» марта 2025 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы Щепотина
(подпись)

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 65 с., таблиц 8, рисунков 5, формул 4, источников 38, приложений 2.

ПСИХОТИП ЛИЧНОСТИ, СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ, КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ, ВЗАИМОСВЯЗЬ

Цель данной работы – выявить взаимосвязь психотипа личности и стратегии поведения в конфликтной ситуации.

Проведено исследование взаимосвязи на примере ООО «Элитпром». С этой целью был составлен диагностический комплекс, реализовано эмпирическое исследование. Данные подтвердили гипотезу о влиянии психотипов на выбор стратегий в конфликтных ситуациях. Экстраверты склонны к сотрудничеству, интроверты – к избеганию, мыслящие – к конкуренции, а чувствующие – к приспособлению.

На основе результатов эмпирического исследования были разработаны психологические рекомендации.

Достоверность полученных в исследовании данных оценена с помощью качественного анализа данных, критерия Манна–Уитни.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ВЗАИМОСВЯЗИ ПСИХОТИПОВ ЛИЧНОСТИ И СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ	9
1.1 Психологические характеристики различных психотипов	9
1.2 Стратегии поведения в конфликте	19
1.3 Взаимосвязь психотипа личности и стратегий поведения в конфликтной ситуации	27
II ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ПСИХОТИПА ЛИЧНОСТИ И СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ	33
2.1 Организация исследования и описание методик	33
2.2 Анализ результатов исследования	34
2.3 Рекомендации по применению результатов исследования	48
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	58
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	61
Приложения	

ВВЕДЕНИЕ

В современном обществе конфликты становятся неотъемлемой частью межличностных взаимодействий, будь то в личной жизни, на рабочем месте или в образовательных учреждениях. Конфликтные ситуации могут возникать в результате различий в мнениях, ценностях, интересах и восприятии реальности. Важно понимать, что способы разрешения конфликтов и стратегии поведения в таких ситуациях могут значительно варьироваться в зависимости от личностных характеристик участников. В этом контексте особое внимание привлекает взаимосвязь психотипа личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях.

Сегодня можно отметить быстро растущую потребность в эффективных методах управления конфликтами, которые учитывают индивидуальные особенности людей. В условиях глобализации и многообразия культур, а также увеличения стресса в повседневной жизни, понимание того, как различные психотипы реагируют на конфликты, становится особенно важным. Проблема заключается в том, что многие традиционные подходы к разрешению конфликтов не учитывают индивидуальные различия, что может приводить к неэффективным стратегиям и даже усугублению конфликтов.

Актуальность исследования взаимосвязи психотипа личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях обусловлена несколькими факторами.

Во-первых, в условиях современного общества, характеризующегося высоким уровнем стресса и постоянными изменениями, умение эффективно управлять конфликтами становится жизненно важным навыком. Конфликты могут возникать на различных уровнях: в семье, на работе, в учебных заведениях и в общественной жизни. Понимание того, как личностные особенности влияют на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях, может помочь людям более эффективно справляться с трудностями.

Во-вторых, несмотря на то, что существует множество теорий и моделей, объясняющих природу конфликтов, многие из них не учитывают

индивидуальные различия. Это приводит к тому, что универсальные подходы к разрешению конфликтов часто оказываются неэффективными. Исследование взаимосвязи психотипа и поведения в конфликтах может заполнить этот пробел, предлагая более персонализированные стратегии, которые учитывают уникальные характеристики каждого человека.

Исследование взаимосвязи психотипа личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях имеет как теоретическую, так и практическую значимость. С теоретической точки зрения, результаты данного исследования могут обогатить существующие модели понимания конфликтов, добавляя к ним аспект индивидуальных различий. Это позволит расширить рамки психологической теории, включив в нее более глубокое понимание того, как личностные характеристики влияют на поведение в конфликтных ситуациях.

С практической точки зрения, результаты исследования могут быть полезны для специалистов в области психологии, психотерапии, управления и образования. Понимание взаимосвязи между психотипом и стратегиями поведения в конфликтах может помочь в разработке более эффективных методов работы с клиентами, в том числе в рамках терапии и тренингов по управлению конфликтами. Это, в свою очередь, может привести к улучшению качества межличностных взаимодействий и снижению уровня стресса в различных социальных контекстах.

В рамках исследования будет проведен анализ того, как различные психотипы проявляют свои стратегии поведения в конфликтах. Это позволит выявить закономерности и зависимости, которые могут быть использованы для более точного прогнозирования поведения людей в конфликтных ситуациях.

Таким образом, данное исследование направлено на изучение взаимосвязи психотипа личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях, что имеет важное значение, как для теоретической психологии, так и для практического применения в различных сферах жизни. Углубленное понимание этих взаимосвязей может способствовать разработке более эффективных методов разрешения конфликтов, что, в свою очередь, будет способствовать улучшению психоэмоционального состояния людей и повышению качества их

жизни.

Проблема, рассматриваемая в данном исследовании, заключается в недостаточном понимании того, как различные психотипы личности влияют на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях. В частности, необходимо выяснить, какие именно характеристики психотипа проявляют предпочтения в поведении – будь то сотрудничество, избегание конфликта, конкуренция или компромисс. Это понимание является ключевым для разработки методов, которые помогут людям более эффективно взаимодействовать друг с другом, минимизируя негативные последствия конфликтов.

Методология исследования. Для достижения поставленных целей будет использован комплексный подход, включающий как качественные, так и количественные методы исследования. В качестве основного инструмента для сбора данных будет использоваться анкетирование, которое позволит получить информацию о психотипах респондентов и их поведении в конфликтных ситуациях.

Объектом данного исследования является психотип личности, а предметом – стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

Цель данной работы – выявить взаимосвязь психотипа личности и стратегии поведения в конфликтной ситуации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Дать определение понятия психотипа личности.
2. Выявить психологические характеристики различных психотипов.
3. Изучить стратегии поведения в конфликте.
4. Расписать организацию исследования и описание методик.
5. Проанализировать результаты исследования.
6. Сформулировать рекомендации по применению результатов исследования.

Ожидается, что результаты исследования подтвердят гипотезу о том, что психотип личности значительно влияет на выбор стратегий поведения в

конфликтных ситуациях. Например, экстраверты могут проявлять более агрессивные или конкурентные стратегии, в то время как интроверты могут предпочитать избегание конфликта или сотрудничество. Также предполагается, что люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта будут более склонны к использованию конструктивных стратегий, таких как компромисс и сотрудничество.

Практическая значимость данной работы заключается в возможности применения результатов для повышения эффективности управления конфликтами в различных сферах деятельности. Исследование взаимосвязи психотипов личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях позволяет создавать индивидуализированные рекомендации, учитывающие психологические особенности каждого человека. Это способствует развитию навыков ассертивности, эмпатии, активного слушания и переговоров, что улучшает качество межличностного взаимодействия и снижает уровень стрессовых реакций. Полученные данные могут быть использованы в психологическом консультировании, образовании, менеджменте и социальной работе для разработки адаптированных тренингов и программ, направленных на формирование конструктивных стратегий поведения в конфликте. В результате повышается удовлетворённость участников общения, укрепляются доверительные отношения и создаётся благоприятная атмосфера в коллективе. Таким образом, работа способствует не только расширению теоретических знаний в области конфликтологии, но и улучшению практических методов разрешения конфликтов, что важно для повышения психологического благополучия и эффективности взаимодействия в различных социальных контекстах.

Результаты эмпирического исследования могут быть использованы в психологическом консультировании, образовании, менеджменте и социальной работе для разработки адаптированных тренингов и программ, направленных на формирование конструктивных стратегий поведения в конфликте. В итоге повышается удовлетворённость участников общения, укрепляются доверительные отношения и создаётся благоприятная атмосфера в коллективе.

Таким образом, работа способствует расширению теоретических знаний и улучшению практических методов разрешения конфликтов.

I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ВЗАИМОСВЯЗИ ПСИХОТИПОВ ЛИЧНОСТИ И СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

1.1 Психологические характеристики различных психотипов

Психологические особенности разных типов личности помогают нам лучше понять, почему люди ведут себя так или иначе. Психотип – это своего рода набор устойчивых черт, которые влияют на то, как человек воспринимает мир, реагирует на события и общается с другими. Знание своего психотипа и психотипов окружающих помогает не только разобраться в себе, но и наладить отношения с людьми, а также выбрать подходящую работу [10].

Психотип личности – это концепция, которая используется для описания и классификации индивидуальных различий в поведении, мышлении и эмоциональных реакциях человека. Психотипы помогают понять, как личность взаимодействует с окружающим миром, как принимает решения, справляется со стрессом и строит отношения с другими. В психологии существует множество подходов к определению и классификации психотипов, каждый из которых основывается на различных теоретических основах и методах исследования [11].

Психотипы представляют собой устойчивые модели поведения, мышления и эмоциональных реакций, которые формируют индивидуальные особенности личности. В психологии выделяется несколько типологий, среди которых наиболее известной является классификация, предложенная А.Е. Личко и другими исследователями.

Параноидный психотип характеризуется настороженностью, недоверием и склонностью к интерпретации нейтральных событий как враждебных. Параноики часто испытывают тревожность и подозрительность, что затрудняет

их социальные взаимодействия. Их аналитическое мышление может приводить к выявлению несуществующих угроз, что формирует замкнутый круг социальной изоляции и конфликтов.

Эпилептоидный тип личности отличается эмоциональной сдержанностью, стремлением к контролю и перфекционизму. Эти люди проявляют высокую организованность и целеустремленность, однако их подавленное эмоциональное состояние затрудняет установление близких отношений. Эпилептоиды могут быть склонны к критике как себя, так и окружающих, что создает напряжение в межличностных взаимодействиях.

Гипертимный психотип характеризуется высокой активностью, оптимизмом и общительностью. Гипертимы легко заводят знакомства и обладают высокой энергией, что делает их привлекательными для окружающих. Однако их склонность к импульсивности и недостаток внимания к деталям могут приводить к проблемам в работе и личной жизни. Гипертимы часто не воспринимают критику и могут проявлять легкомысленность в серьезных ситуациях.

Истероидный тип личности отличается потребностью в внимании и эмоциональной выразительностью. Истероиды стремятся быть центром внимания и могут использовать манипулятивные приемы для достижения своих целей. Их эмоциональные реакции часто чрезмерны, что может вызывать недоумение у окружающих. Истероиды могут испытывать сложности в установлении глубоких отношений, так как их внимание часто сосредоточено на собственных переживаниях.

Шизоидный психотип характеризуется склонностью к интроверсии, эмоциональной дистанции и независимости. Шизоиды часто предпочитают одиночество и имеют ограниченный круг общения. Их внутренний мир насыщен фантазиями и глубокими размышлениями, однако они могут испытывать трудности в выражении своих эмоций. Шизоиды могут быть восприимчивы к критике, что усугубляет их социальную изоляцию.

Психастеноидный тип личности проявляется через повышенную

тревожность, склонность к самокритике и сомнениям. Психастеноиды часто анализируют свои действия и переживания, что может приводить к параличу в принятии решений. Они могут быть очень чувствительными к мнению окружающих, что вызывает у них постоянное беспокойство. Психастеноиды стремятся к порядку и структуре, однако их чрезмерная самокритичность может затруднять реализацию поставленных целей.

Сензитивный тип личности отличается высокой эмоциональной чувствительностью и восприимчивостью к окружающей среде. Сензитивы обладают развитой эмпатией и способны глубоко переживать эмоции других людей. Однако их чувствительность может приводить к повышенной уязвимости и тревожности. Сензитивы часто нуждаются в поддержке и понимании, что делает их зависимыми от окружающих.

Гипотимный тип личности характеризуется низким уровнем энергии, пессимизмом и склонностью к депрессии. Гипотимы часто испытывают трудности с мотивацией и могут быть склонны к социальной изоляции. Их негативное восприятие мира затрудняет построение позитивных отношений и может приводить к хроническому чувству неудовлетворенности.

Конформный психотип отличается подстраиванием под мнение и ожидания окружающих. Конформные личности стремятся избежать конфликта и часто жертвуют своими желаниями ради одобрения других. Это может приводить к внутреннему конфликту и недовольству собой. Конформные типы могут испытывать трудности в принятии решений, так как их выбор часто зависит от мнения окружающих.

Неустойчивый психотип проявляется через изменчивость настроения и поведения. Эти люди могут испытывать резкие перепады эмоций, что затрудняет их социальные взаимодействия. Неустойчивые личности часто имеют трудности с самоконтролем и могут принимать импульсивные решения, что приводит к проблемам в личной и профессиональной жизни.

Астеник – это тип личности, характеризующийся физической и эмоциональной уязвимостью. Астеники могут быть склонны к тревожности и

депрессии, что затрудняет их функционирование в социальной среде. Они часто нуждаются в поддержке и понимании, так как их эмоциональная нестабильность может вызывать трудности в межличностных отношениях.

Лабильный психотип отличается высокой изменчивостью эмоционального состояния. Лабильные личности могут быстро переходить от одного эмоционального состояния к другому, что затрудняет их взаимодействие с окружающими. Эта изменчивость может быть, как следствием внешних факторов, так и внутреннего конфликта. Лабильные типы могут испытывать трудности в поддержании стабильных отношений.

Циклоидный психотип характеризуется чередованием периодов высокой активности и депрессии. Циклоиды могут испытывать резкие изменения в настроении, что затрудняет их функционирование в социальной среде. В периоды активности они могут проявлять высокую креативность и энергичность, однако в моменты депрессии могут испытывать трудности с мотивацией и социальной адаптацией.

Таблица 1.1

Ключевые характеристики различных психотипов личности

Психотип	Ключевые характеристики
1	2
Параноик	Настороженность, недоверие, тревожность, склонность к интерпретации нейтральных событий как враждебных.
Эпилептоид	Эмоциональная сдержанность, стремление к контролю, перфекционизм, высокая организованность, трудности в близких отношениях.
Гипертим	Высокая активность, оптимизм, общительность, импульсивность, недостаток внимания к деталям, трудности с восприятием критики.
Истероид	Потребность в внимании, эмоциональная выразительность,

	манипулятивные приемы, сложности в установлении глубоких отношений.
--	---

Окончание таблицы 1.1

1	2
Шизоид	Склонность к интроверсии, эмоциональная дистанция, независимость, трудности в выражении эмоций, ограниченный круг общения.
Психастеноид	Повышенная тревожность, самокритика, сомнения, анализ действий, чувствительность к мнению окружающих, стремление к порядку.
Сензитив	Высокая эмоциональная чувствительность, развитая эмпатия, уязвимость, нуждаемость в поддержке и понимании.
Гипотим	Низкий уровень энергии, пессимизм, склонность к депрессии, трудности с мотивацией, социальная изоляция.
Конформный	Подстраивание под мнение окружающих, стремление избежать конфликта, жертва собственными желаниями ради одобрения.
Астеник	Физическая и эмоциональная уязвимость, склонность к тревожности и депрессии, нуждаемость в поддержке.
Лабильный	Высокая изменчивость эмоционального состояния, трудности в поддержании стабильных отношений, влияние внешних и внутренних факторов.
Циклоид	Чередование периодов активности и депрессии, резкие изменения в настроении, трудности с мотивацией и социальной адаптацией.
Неустойчивый	Изменчивость настроения и поведения, резкие перепады эмоций, трудности с самоконтролем, импульсивные решения.

Изучение различных психотипов позволяет глубже понять механизмы человеческого поведения и взаимодействия. Каждому психотипу присущи свои уникальные характеристики, которые влияют на личную жизнь и социальные отношения. Понимание этих особенностей может способствовать улучшению коммуникации, психотерапевтической практики и личной эффективности.

Модель Майерс–Бриггс позволяет лучше понять себя и окружающих, что может быть полезно как в личной жизни, так и в профессиональной. Осознание своего типа личности помогает развивать сильные стороны и работать над слабыми, улучшая взаимодействие с другими людьми. Кроме того, знание типов личности может быть полезным инструментом в командной работе, позволяя создать более эффективные и гармоничные рабочие отношения [11].

Психологи выделяют разные подходы к классификации психотипов. Один из самых известных – модель «Большой пятерки», которая описывает пять основных черт характера: открытость новому опыту, добросовестность, экстраверсию, согласие и эмоциональную устойчивость (или наоборот – склонность к тревоге и стрессу). Например, люди с высокой открытостью любят пробовать новое и творить, но иногда им сложно сосредоточиться на рутинных делах. Те, кто отличается добросовестностью, обычно организованы и ответственны, но могут быть слишком требовательны к себе и другим. Экстраверты легко заводят знакомства и получают энергию от общения, а интроверты предпочитают спокойствие и уединение. Люди с высоким уровнем согласия стремятся к гармонии и готовы идти на компромиссы, тогда как те, у кого этот показатель низкий, могут быть более прямолинейными и конфликтными. Невротизм показывает степень эмоциональной неустойчивости: чем выше этот показатель, тем чаще человек испытывает тревогу или раздражение [10].

Кроме характера важен стиль общения – то, как человек выражает свои мысли и чувства. Кто-то может быть агрессивным и настойчивым в отстаивании своей точки зрения, что помогает добиваться целей, но часто

приводит к конфликтам. Другие умеют говорить открыто и уважительно – такой стиль называют ассертивным; он помогает строить доверительные отношения. Есть люди с пассивным стилем общения – они избегают конфликтов за счет того, что не выражают свои желания или мнения. А бывают те, кто ведет себя пассивно–агрессивно: внешне кажется спокойным, но внутри сопротивляется через сарказм или молчание.

Еще один важный момент – мотивация человека. Одни движимы внешними стимулами: деньгами, признанием или статусом; другие больше ориентированы на внутренние ценности и удовольствие от самого процесса работы. Большинство людей сочетают оба типа мотивации в разной степени.

Не менее значим эмоциональный интеллект – способность понимать свои эмоции и чувства других людей, а также управлять ими. Люди с высоким эмоциональным интеллектом легче справляются со стрессом, умеют находить общий язык с окружающими и решать конфликты. Те же у кого этот навык развит слабее часто испытывают трудности в общении [10].

Понимание своего психотипа помогает лучше строить отношения с близкими и коллегами: например, экстравертам полезно учитывать потребность интровертов в тишине и уединении; людям с высокой тревожностью стоит учиться управлять стрессом; а всем нам полезно развивать умение общаться ассертивно – без агрессии или пассивности [10].

В работе разные психотипы проявляют себя по–разному: организованность важна для профессий с четкими правилами; творческий подход ценится в сферах дизайна или маркетинга; экстраверсия помогает лидерам эффективно управлять командами. Знание своих мотивов позволяет выбирать ту деятельность, которая приносит удовлетворение – будь то работа ради внутреннего роста или ради внешних наград [10].

В итоге понимание психологических особенностей разных типов личности помогает не только лучше узнать себя и свои сильные стороны, но и строить более гармоничные отношения с окружающими во всех сферах жизни – от семьи до карьеры.

Экстраверты – это люди, которые черпают свою энергию из взаимодействия с окружающими. Они обычно открыты, общительны и активны. Экстраверты предпочитают находиться в компании, участвовать в социальных мероприятиях и обмениваться мнениями. Их психологические характеристики включают [10]:

- Коммуникабельность. Экстраверты легко устанавливают контакты и могут быстро находить общий язык с новыми людьми. Они часто являются душой компании, привлекая внимание своей энергией и оптимизмом.

- Импульсивность. В некоторых случаях экстраверты могут действовать на основе эмоций, что приводит к спонтанным решениям. Это может быть, как положительным, так и отрицательным аспектом, в зависимости от ситуации.

- Склонность к риску. Экстраверты могут быть более открыты к новым опытам и рискам, что делает их более восприимчивыми к приключениям и экспериментам.

- Чувствительность к социальной оценке. Экстраверты часто стремятся к одобрению и признанию со стороны окружающих, что может влиять на их самооценку и эмоциональное состояние.

Интроверты, напротив, предпочитают уединение и глубокие размышления. Они черпают энергию из внутреннего мира и часто нуждаются в времени наедине с собой для восстановления сил. Их психологические характеристики включают [10]:

- Глубокое мышление. Интроверты склонны анализировать ситуацию и обдумывать свои действия. Они могут быть более внимательными к деталям и способны глубже погружаться в изучаемые темы.

- Сдержанность. Интроверты могут быть менее выраженными в своих эмоциях и предпочтениях, что иногда приводит к недопониманию со стороны окружающих. Они могут казаться замкнутыми или холодными, хотя на самом деле просто нуждаются в личном пространстве.

- Наблюдательность. Интроверты часто являются хорошими слушателями и наблюдателями, что позволяет им замечать нюансы в поведении других

людей и в окружающей среде.

- Предпочтение глубоких связей. Интроверты часто ценят качество отношений выше количества. Они могут иметь небольшую, но очень близкую группу друзей, с которыми делятся своими мыслями и чувствами.

Сенсорики – это люди, которые ориентируются на конкретные факты и детали. Они предпочитают практический подход к жизни и часто обращают внимание на то, что происходит в настоящем моменте. Их психологические характеристики включают:

- Практичность. Сенсорики склонны решать проблемы на основе реального опыта и практических знаний. Они могут быть очень эффективными в выполнении задач, требующих конкретных действий.

- Наблюдательность. Они замечают детали, которые могут ускользнуть от других, и способны быстро адаптироваться к изменениям в окружающей среде.

- Ориентация на настоящее. Сенсорики часто сосредоточены на том, что происходит здесь и сейчас, что может привести к недостатку интереса к будущему или абстрактным идеям.

- Эмоциональная стабильность. Сенсорики могут быть менее подвержены эмоциональным колебаниям, чем интуиты, что делает их более надежными в стрессовых ситуациях.

Интуиты склонны смотреть на мир через призму возможностей и идей. Они часто ориентируются на абстрактные понятия и могут видеть связи между, казалось бы, несоответствующими вещами. Их психологические характеристики включают [10]:

- Креативность. Интуиты обладают высокой способностью к генерации идей и нестандартному мышлению. Они могут находить оригинальные решения для сложных задач.

- Стратегическое мышление. Они склонны думать о будущем и предвидеть возможные последствия своих действий, что делает их хорошими планировщиками.

- Способность к абстрактному мышлению. Интуиты могут легко

оперировать идеями и концепциями, что позволяет им видеть общую картину и выявлять закономерности в сложных ситуациях. Это делает их отличными аналитиками и стратегами.

– Открытость к новым идеям. Интуиты часто стремятся исследовать новые концепции и подходы, не боясь экспериментировать с нестандартными решениями. Они могут быть более восприимчивыми к изменениям и инновациям.

– Сложность в восприятии реальности. Иногда интуиты могут терять связь с конкретными деталями и практическими аспектами, что может приводить к недопониманию со стороны более приземленных людей.

Логики и этики представляют собой две основные группы, которые различаются по тому, как они принимают решения и взаимодействуют с окружающими [10].

– Логики (рациональные типы) предпочитают объективный подход и анализ. Они принимают решения на основе логики и фактов, что делает их хорошими системными мыслителями. Их характеристики включают:

– Объективность. Логики стремятся к беспристрастности и анализу фактов, что позволяет им избегать эмоциональных предвзятостей.

– Структурированность. Они могут разрабатывать системы и структуры, которые помогают организовать информацию и процессы.

– Критическое мышление. Логики склонны задавать вопросы и подвергать сомнению общепринятые мнения, что делает их хорошими исследователями и аналитиками.

– Этики (эмоциональные типы) ориентируются на ценности и чувства. Они принимают решения, основываясь на моральных принципах и эмоциональных аспектах. Их характеристики включают:

– Чувствительность. Этики способны глубоко понимать эмоции других людей и могут быть очень эмпатичными и поддерживающими.

– Ценностная ориентация. Они часто руководствуются своими убеждениями и принципами, что делает их сильными защитниками своих идей

и идеалов.

– Социальная ответственность. Этики могут быть более склонны к участию в социальных инициативах и заботе о благополучии окружающих.

Понимание различных психотипов и их характеристик помогает не только в личной жизни, но и в профессиональной сфере. Зная свои сильные и слабые стороны, а также особенности других людей, можно более эффективно взаимодействовать, строить отношения и достигать общих целей. Это знание способствует развитию эмоционального интеллекта и улучшает коммуникацию, что особенно важно в условиях современного мира, где сотрудничество и понимание становятся ключевыми для успеха [10].

1.2 Стратегии поведения в конфликте

Конфликты – это естественная и неизбежная часть человеческой жизни. Они возникают в самых разных ситуациях: в семье, на работе, в учебных заведениях, среди друзей и даже в общественных или политических сферах. Причины конфликтов могут быть очень разными – от разногласий во взглядах и ценностях до столкновения интересов и потребностей. Понимание того, как люди ведут себя в конфликтных ситуациях и какие стратегии они выбирают для разрешения споров, играет важную роль в психологии. Это знание помогает не только снизить негативные последствия конфликтов, но и использовать их как возможность для роста и улучшения отношений [2].

Конфликт можно описать как ситуацию, когда две или более стороны имеют противоположные цели, желания или мнения. Например, в семье это может быть спор между супругами из-за распределения обязанностей или воспитания детей. На работе конфликт может возникнуть из-за разногласий по поводу выполнения задач или распределения ресурсов. В учебном процессе студенты могут не соглашаться с преподавателем по поводу оценок или

методов обучения. В общественной жизни конфликты часто связаны с разными взглядами на социальные или политические вопросы [2].

Важно понимать, что конфликты бывают разного характера – они могут быть конструктивными и деструктивными. Конструктивный конфликт – это такой спор, который способствует развитию отношений и помогает найти новые решения проблем. В таких случаях стороны открыто выражают свои мысли и чувства, слушают друг друга и стремятся к взаимопониманию. Конструктивные конфликты могут привести к улучшению коммуникации, укреплению доверия и даже к появлению новых идей.

С другой стороны, деструктивный конфликт приносит больше вреда, чем пользы. Он сопровождается напряжением, обидами, недоверием и часто приводит к ухудшению отношений или их разрыву. В таких ситуациях люди могут прибегать к агрессии, избегать общения или пытаться навязать свою точку зрения любой ценой. Деструктивные конфликты часто оставляют после себя чувство неудовлетворенности и эмоционального истощения [2].

Чтобы эффективно справляться с конфликтами, важно знать различные стратегии поведения в таких ситуациях. Каждая стратегия имеет свои плюсы и минусы, а выбор зависит от конкретных обстоятельств конфликта, целей участников и их эмоционального состояния.

Одна из распространенных стратегий – это уклонение или избегание конфликта. Люди выбирают этот способ тогда, когда считают проблему незначительной или, когда не готовы сейчас решать спорный вопрос. Избегание может помочь снизить напряжение на время и дать возможность остыть эмоциям. Однако если постоянно уходить от решения проблем, это может привести к накоплению недовольства и усугублению ситуации [2].

Другая стратегия – уступчивость. В этом случае человек сознательно идет на компромисс или уступает своей позиции ради сохранения мира и гармонии в отношениях. Такая тактика полезна тогда, когда важнее сохранить хорошие отношения, чем доказывать свою правоту. Но если уступать слишком часто или во всем, можно потерять уважение окружающих и собственное чувство

достоинства.

Стратегия конкуренции предполагает активное отстаивание своей точки зрения без учета интересов другой стороны. Этот подход может быть эффективен в ситуациях, когда нужно быстро принять решение или защитить важные для себя ценности. Однако чрезмерная конкуренция часто приводит к обидам и разрушению доверия между людьми [2].

Сотрудничество – одна из самых конструктивных стратегий поведения в конфликте. Она предполагает совместный поиск решения проблемы с учетом интересов всех участников. При сотрудничестве стороны открыто обсуждают свои потребности и стремятся найти компромиссное решение, которое устроит всех. Этот подход требует времени и усилий на коммуникацию, но обычно приводит к укреплению отношений и взаимному уважению.

Наконец, существует стратегия компромисса – поиск «золотой середины», когда каждая сторона готова немного уступить ради достижения соглашения. Компромисс помогает быстро разрешить спорные вопросы без длительных переговоров. Однако иногда он может означать частичное удовлетворение интересов обеих сторон вместо полного решения проблемы [2].

В условиях современного общества, характеризующегося высокой динамичностью социальных взаимодействий и разнообразием конфликтных ситуаций, выбор конкретной стратегии поведения в конфликте приобретает особое значение. Как отмечается в учебнике «Психология: учебник и практикум для вузов» под редакцией А. С. Обухова, эффективность разрешения конфликтов во многом определяется умением индивида адаптировать свое поведение в зависимости от множества факторов, включая значимость ситуации, поставленные цели, эмоциональное состояние, характер взаимоотношений между участниками конфликта, а также индивидуальные личностные особенности [31].

Первым критерием, оказывающим влияние на выбор стратегии поведения, является значимость конфликта для личности. Если рассматриваемая ситуация затрагивает фундаментальные жизненные ценности, убеждения или принципы,

индивид, как правило, склонен выбирать более активные и направленные на достижение своих целей стратегии, такие как конкуренция или сотрудничество. Конкуренция предполагает стремление к максимальному удовлетворению собственных интересов, зачастую за счет интересов оппонента, что может приводить к усилению напряженности в отношениях. В то же время сотрудничество ориентировано на поиск взаимовыгодных решений, что способствует укреплению доверия и развитию конструктивного диалога. В случаях, когда конфликт касается менее значимых бытовых вопросов, индивиды нередко предпочитают стратегии избегания или уступчивости, что позволяет сохранить эмоциональное равновесие и минимизировать возможные негативные последствия взаимодействия.

Эмоциональный компонент является неотъемлемой частью конфликтных процессов и существенно влияет на выбор стратегии поведения. Согласно Обухову, эмоциональное состояние индивида в момент конфликта оказывает определяющее воздействие на его реакцию. При высоком уровне негативных эмоций, таких как гнев или фрустрация, наблюдается тенденция к агрессивному поведению, что зачастую приводит к эскалации конфликта. Напротив, спокойствие и уверенность в себе способствуют более рациональному и конструктивному подходу к разрешению конфликтных ситуаций, позволяя вести диалог на основе взаимного уважения и понимания. Таким образом, эмоциональная регуляция выступает важным механизмом, обеспечивающим адаптивность поведения и снижение вероятности деструктивных последствий [31].

Контекст взаимоотношений между участниками конфликта также играет ключевую роль в выборе стратегии. В межличностных отношениях с близкими людьми, такими как члены семьи или друзья, индивиды чаще склонны применять стратегии сотрудничества или уступчивости, направленные на поддержание гармонии и укрепление эмоциональных связей. Это объясняется высокой ценностью отношений и желанием сохранить долгосрочное взаимодействие. В противоположность этому, в ситуациях взаимодействия с

малознакомыми или формальными партнерами могут применяться более жесткие стратегии, включая конкуренцию или избегание, что обусловлено меньшей эмоциональной вовлеченностью и отсутствием необходимости поддерживать длительные отношения.

Понимание многообразия стратегий поведения в конфликте и факторов, влияющих на их выбор, имеет важное практическое значение. Осознанный подход к разрешению конфликтов позволяет не только эффективно устранять проблемные ситуации, но и использовать их как возможности для личностного и социального развития. В частности, умение видеть не только проблему, но и потенциальные пути ее решения способствует формированию навыков активного слушания, ясного и уважительного выражения своих мыслей, а также поиска компромиссных решений, что в конечном итоге ведет к укреплению взаимопонимания.

Кроме того, знание стратегий поведения в конфликтных ситуациях является ценным ресурсом для руководителей и специалистов по управлению персоналом. В профессиональной деятельности создание благоприятной психологической атмосферы способствует снижению уровня стресса среди сотрудников, повышению их мотивации и эффективности совместной работы. Руководители, обладающие компетенциями в области конфликтологии, способны своевременно выявлять и нейтрализовать потенциальные источники напряженности, а также формировать культуру конструктивного взаимодействия, что положительно сказывается на общем климате в коллективе и достижении организационных целей.

В заключение следует подчеркнуть, что выбор стратегии поведения в конфликте является сложным и многогранным процессом, обусловленным взаимодействием объективных и субъективных факторов. Как отмечает Обухов, развитие навыков осознанного управления конфликтами требует системного подхода к обучению и практике, включающего понимание психологических механизмов, эмоциональной регуляции и коммуникативных умений. Такой подход способствует не только снижению негативных

последствий конфликтов, но и реализации их потенциала для конструктивных изменений в межличностных и социальных отношениях [31].

В личной жизни умение правильно реагировать на конфликты способствует укреплению семейных связей: партнеры учатся понимать друг друга лучше; дети получают пример здорового общения; а все вместе создают атмосферу доверия и поддержки [2].

Таким образом конфликты сами по себе не являются чем-то плохим – они отражают различия между людьми и их потребности. Главное – научиться управлять ими так, чтобы они становились источником роста вместо разрушения.

Стоит подчеркнуть: эффективное поведение в конфликте требует осознанности, умения контролировать эмоции и готовности искать компромиссы без потери собственного достоинства. Развитие этих навыков делает нас более зрелыми личностями способными строить крепкие отношения во всех сферах жизни – от семьи до работы и общества в целом.

Избегание конфликта – это стратегия, при которой одна или обе стороны стараются не сталкиваться с конфликтом, игнорируя его или откладывая решение. Это может быть полезно в ситуациях, когда конфликт незначителен или когда стороны не готовы к обсуждению. Однако избегание конфликта может привести к накоплению напряженности и недовольства, что в конечном итоге может усугубить ситуацию [2].

Преимущества:

- Позволяет избежать немедленного напряжения.
- Может быть полезно в ситуациях, когда конфликт несущественен или когда одна из сторон не готова к обсуждению.

Недостатки:

- Может привести к накоплению недовольства.
- Не решает основную проблему, что может привести к более серьезным конфликтам в будущем.

Конкуренция – это стратегия, при которой одна сторона стремится

добиться своих целей любой ценой, игнорируя интересы другой стороны. Эта стратегия может быть эффективной в ситуациях, когда необходимо быстро принять решение или когда одна сторона имеет явное преимущество. Однако конкуренция может вызвать обострение конфликта и негативно сказаться на отношениях между сторонами [2].

Преимущества:

- Позволяет быстро достичь результатов.
- Может быть эффективной в ситуациях, требующих решительных действий.

Недостатки:

- Может привести к ухудшению отношений между сторонами.
- Часто игнорирует интересы другой стороны, что может вызвать дальнейшие конфликты.

Компромисс – это стратегия, при которой стороны идут на уступки, чтобы достичь взаимовыгодного решения. Эта стратегия может быть полезной, когда обе стороны имеют равные интересы и готовы к сотрудничеству. Компромисс позволяет сохранить отношения и удовлетворить основные потребности сторон, но может привести к тому, что ни одна из сторон не получит полного удовлетворения от результата [2].

Преимущества:

- Сохраняет отношения между сторонами.
- Позволяет достичь взаимовыгодного решения.

Недостатки:

- Может привести к недовольству, если стороны чувствуют, что их интересы не были полностью учтены.
- Не всегда решает основную проблему.

Сотрудничество – это стратегия, при которой стороны работают вместе для достижения взаимовыгодного решения, учитывая интересы и потребности каждой стороны. Эта стратегия требует открытого общения, активного слушания и готовности к компромиссам. Сотрудничество может привести к

более глубокому пониманию проблемы и укреплению отношений [2].

Преимущества:

- Способствует более глубокому пониманию проблемы.
- Укрепляет отношения между сторонами.

Недостатки:

- Требуется времени и усилий для достижения согласия.
- Может быть сложно реализовать, если одна из сторон не готова к сотрудничеству.

Приспособление – это стратегия, при которой одна сторона уступает интересам другой стороны, часто в ущерб своим собственным интересам. Эта стратегия может быть полезной в ситуациях, когда одна сторона более заинтересована в сохранении отношений, чем в достижении своих целей. Однако постоянное приспособление может привести к недовольству и чувству жертвы у той стороны, которая уступает [2].

Преимущества:

- Позволяет сохранить мир и отношения, особенно если одна сторона считает конфликт незначительным.
- Может быть полезно в ситуациях, когда важно поддерживать гармонию.

Недостатки:

- Может привести к накоплению недовольства и обиде у стороны, которая постоянно уступает.
- Не решает основную проблему, что может вызвать повторяющиеся конфликты.

Выбор стратегии поведения в конфликте зависит от множества факторов, включая [2]:

- Серьезность конфликта. Важно оценить, насколько конфликт важен для вас и других сторон. В некоторых случаях может быть целесообразно использовать стратегию избегания, в то время как в других – сотрудничество.
- Отношения между сторонами. Если отношения важны, стоит рассмотреть возможность сотрудничества или компромисса. Если же

отношения не столь важны, можно выбрать более конкурентные стратегии.

– Цели сторон. Если цель – быстрое решение, может быть эффективнее использовать конкуренцию, тогда как для достижения долгосрочного взаимовыгодного результата лучше подойдут сотрудничество или компромисс.

Эффективное управление конфликтами требует понимания различных стратегий поведения и их последствий. Каждая стратегия имеет свои плюсы и минусы, и важно выбирать ту, которая соответствует конкретной ситуации и целям сторон. Открытое общение, активное слушание и готовность к компромиссам являются ключевыми элементами успешного разрешения конфликтов. Понимание и применение этих стратегий может помочь создать более гармоничные отношения и снизить уровень стресса в конфликтных ситуациях [2].

1.3 Взаимосвязь психотипа личности и стратегии поведения в конфликтной ситуации

Взаимосвязь психотипа личности и стратегий поведения в конфликтной ситуации представляет собой сложное и многогранное явление, которое активно исследуется в современной психологии и смежных дисциплинах. Психотип, как совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, формирует базис для выбора и реализации тех или иных моделей поведения при возникновении конфликтных ситуаций. Анализ этой взаимосвязи позволяет не только глубже понять механизмы регуляции межличностных отношений, но и разработать более эффективные методы управления конфликтами в различных сферах социальной жизни.

Современные исследования в области психологии личности выделяют ряд основных психотипов, каждый из которых характеризуется специфическими когнитивными, эмоциональными и поведенческими особенностями.

Классические модели, такие как типология Гиппократ – Галенуса, а также более современные концепции, например, модель Большой пятёрки (BigFive), позволяют классифицировать личность по параметрам экстраверсии, нейротизма, доброжелательности, сознательности и открытости опыту. Эти параметры оказывают значительное влияние на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях.

Стратегии поведения в конфликте традиционно подразделяются на пять основных типов: уклонение, приспособление, конкуренция, компромисс и сотрудничество (модель Томаса–Килмана). Каждая из этих стратегий отражает определённый уровень ориентации личности на собственные интересы и интересы оппонента, а также степень готовности к конструктивному разрешению конфликта. Исследования показывают, что психотип личности оказывает существенное влияние на предпочтение той или иной стратегии.

Например, лица с высоким уровнем экстраверсии и низким уровнем нейротизма склонны чаще использовать стратегии сотрудничества и компромисса, что связано с их высокой социальной активностью и эмоциональной устойчивостью. В то же время люди с преобладанием интровертных и тревожных черт склонны к уклонению или приспособлению, что обусловлено их стремлением минимизировать стресс и избежать прямых столкновений. Согласно эмпирическим данным, около 65% интровертов в стрессовых конфликтных ситуациях предпочитают стратегии уклонения, что подтверждается результатами исследований, проведённых в 2022 году в рамках когнитивно–поведенческой терапии.

Анализ нейробиологических коррелятов психотипов также способствует пониманию механизмов выбора стратегий поведения. Современные методы нейровизуализации выявляют, что у лиц с высоким уровнем нейротизма активность миндалевидного тела и префронтальной коры значительно возрастает при возникновении конфликтных стимулов, что сопровождается усилением эмоциональной реакции и снижением способности к рациональному контролю поведения. Это, в свою очередь, способствует выбору менее

конструктивных стратегий, таких как конкуренция или уклонение.

Кроме того, важным фактором является уровень развития эмоционального интеллекта, который тесно коррелирует с психотипом личности. Высокий эмоциональный интеллект способствует адекватной оценке конфликтной ситуации и выбору стратегий, направленных на сотрудничество и компромисс. Согласно мета-анализу, проведённому в 2023 году, эмоциональный интеллект объясняет до 40% вариативности в выборе стратегий поведения при межличностных конфликтах.

В контексте профессиональной деятельности взаимосвязь психотипа и стратегий поведения приобретает особое значение. Исследования в области организационной психологии демонстрируют, что сотрудники с различными психотипами по-разному реагируют на конфликтные ситуации, что влияет на эффективность командной работы и уровень производительности. Например, сотрудники с высоким уровнем сознательности и доброжелательности чаще выбирают стратегии компромисса и сотрудничества, способствуя созданию благоприятного микроклимата в коллективе.

Важным аспектом является также влияние культурных факторов на взаимосвязь психотипа и стратегий поведения. Кросс-культурные исследования показывают, что в коллективистских культурах, где преобладают ценности гармонии и взаимопомощи, даже лица с психотипами, склонными к конкуренции, чаще выбирают стратегии сотрудничества. В индивидуалистических культурах, напротив, наблюдается более выраженная тенденция к использованию конкурентных стратегий, что связано с акцентом на личные достижения и автономию.

Современные практические приложения знаний о взаимосвязи психотипа и стратегий поведения включают разработку программ тренингов по управлению конфликтами, индивидуализированных психологических консультаций и адаптацию методов психотерапии. Например, когнитивно-поведенческая терапия с учётом психотипа позволяет более эффективно формировать навыки конструктивного разрешения конфликтов и снижать уровень межличностного

напряжения.

Таким образом, взаимосвязь психотипа личности и стратегий поведения в конфликтной ситуации является ключевым фактором, определяющим динамику и результативность межличностных взаимодействий. Углублённое понимание этой взаимосвязи способствует развитию теоретических моделей личности и практических методик, направленных на повышение качества коммуникации и снижение конфликтности в различных социальных контекстах. Перспективы дальнейших исследований связаны с интеграцией данных нейронауки, психометрии и культурологии для создания комплексных подходов к анализу и коррекции конфликтного поведения.

В первой главе рассмотрены психологические характеристики различных психотипов и стратегии поведения в конфликтных ситуациях, что позволяет глубже понять индивидуальные особенности личности и механизмы взаимодействия в межличностных отношениях.

Психотипы личности представляют собой устойчивые модели поведения, мышления и эмоциональных реакций, влияющие на восприятие мира и способы коммуникации. В психологии выделяется множество типологий, среди которых значительное внимание уделяется классификации А.Е. Личко и модели «Большой пятерки». Каждый психотип обладает уникальными чертами, которые определяют его поведение в социальной среде. Например, параноидный тип характеризуется настороженностью и недоверием, что затрудняет взаимодействие, тогда как гипертимный тип отличается высокой активностью и общительностью, но склонен к импульсивности. Истероидные личности стремятся к вниманию и эмоциональной выразительности, а шизоиды предпочитают уединение и эмоциональную дистанцию. Психастеноиды проявляют повышенную тревожность и самокритику, сензитивные типы – высокую эмоциональную чувствительность, а гипотимные – пессимизм и низкий уровень энергии. Конформные личности подстраиваются под мнение окружающих, неустойчивые – отличаются изменчивостью настроения, а астеники – физической и эмоциональной уязвимостью. Лабильные и

циклоидные типы характеризуются резкими перепадами эмоционального состояния и активности.

Кроме того, психотипы можно рассматривать через призму экстраверсии–интроверсии, сенсорики–интуиции, логики–этики, что помогает понять, как человек черпает энергию, воспринимает информацию и принимает решения. Экстраверты активны и коммуникабельны, интроверты – сдержанны и склонны к глубокому мышлению. Сенсорики ориентированы на конкретные факты и практичность, а интуиты – на идеи и абстрактное мышление. Логика принимает решения на основе объективного анализа, а этики – опираются на ценности и чувства.

Понимание психотипов важно не только для самопознания, но и для улучшения коммуникации, управления эмоциями и построения гармоничных отношений как в личной жизни, так и в профессиональной сфере. Знание своих сильных и слабых сторон, а также особенностей окружающих способствует развитию эмоционального интеллекта и адаптивному поведению.

Вторая часть главы посвящена стратегиям поведения в конфликтных ситуациях, которые являются неизбежной частью жизни. Конфликты могут быть конструктивными – способствующими развитию и укреплению отношений, и деструктивными – приводящими к напряженности и разрыву связей. Выбор стратегии зависит от значимости конфликта, эмоционального состояния участников, характера взаимоотношений и целей сторон.

Основные стратегии включают избегание, уступчивость, конкуренцию, сотрудничество, компромисс и приспособление. Избегание позволяет снизить напряжение, но может привести к накоплению проблем. Уступчивость сохраняет мир, но при чрезмерном применении снижает самооценку. Конкуренция эффективна при необходимости быстрого решения, однако ухудшает отношения. Сотрудничество – наиболее конструктивный подход, требующий открытого общения и взаимного уважения. Компромисс помогает найти взаимоприемлемое решение, но не всегда удовлетворяет полностью. Приспособление сохраняет гармонию, но может вызвать чувство жертвы.

Эффективное управление конфликтами предполагает осознанный выбор стратегии с учетом контекста и эмоционального состояния. Важную роль играет умение регулировать эмоции, вести диалог и искать компромиссы без потери достоинства. Это способствует не только снижению негативных последствий конфликтов, но и использованию их потенциала для личностного роста и укрепления отношений.

Таким образом, первая глава формирует целостное представление о психологических характеристиках личности и механизмах поведения в конфликтных ситуациях. Осознание психотипов и стратегий поведения позволяет повысить эффективность коммуникации, улучшить межличностные отношения и создать благоприятный социальный климат как в личной жизни, так и в профессиональной деятельности.

II ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ПСИХОТИПА ЛИЧНОСТИ И СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

2.1 Организация исследования и описание методик

Исследование посвящено изучению взаимосвязи между психотипами личности и стратегиями поведения в конфликтных ситуациях. Актуальность темы обусловлена высокой распространённостью конфликтов в современных социальных и профессиональных сферах, что негативно влияет на психологическое состояние и эффективность взаимодействия людей.

Цель исследования: выявить взаимосвязь между психотипами личности, определяемыми с помощью индивидуального типологического опросника (ИТО) Л. Н. Собчик, и предпочтительными стратегиями поведения в конфликтных ситуациях опросника на основе модели Томаса–Килмана.

Объект исследования: поведение людей в конфликтных ситуациях.

Предмет исследования: взаимосвязь между психотипами личности и стратегиями поведения в конфликте.

Гипотеза исследования: существует значимая взаимосвязь между психотипом личности и выбором стратегии поведения в конфликтных ситуациях; например, экстраверты склонны к сотрудничеству и компромиссу, а интроверты – к избеганию конфликтов.

В соответствии с целью и предметом исследования были поставлены следующие задачи:

1. Определить основные психотипы личности.
2. Исследовать предпочтительные стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
3. Провести эмпирическое исследование для выявления взаимосвязей между психотипами и стратегиями поведения.

4. Проанализировать и интерпретировать полученные данные.

Для осуществления данных задач использовались следующие методы исследования:

1. Теоретический метод – сравнительно–сопоставительный анализ и обобщение психологической литературы по проблеме исследования.

2. Психодиагностические методы:

– Индивидуальный типологический опросник (ИТО) Л. Н. Собчик, разработанный для выявления личностных особенностей, включающий 91 утверждение для оценки таких характеристик, как экстраверсия, интроверсия, ригидность, эмотивность и др.

– Опросник на основе модели Томаса–Килмана для оценки пяти стратегий поведения в конфликте: конкуренция, избегание, компромисс, сотрудничество и приспособление.

3. Математические методы обработки результатов: корреляционный и регрессионный анализы с использованием критерия Манна–Уитни.

Эмпирическое исследование проводилось на базе ООО «Элитпром» в городе Красноярске. В исследовании приняли участие 25 респондентов в возрасте от 25 до 47 лет, работающих в производственном отделе.

2.2 Анализ результатов исследования

В данном разделе представлены результаты эмпирического исследования взаимосвязи психотипов личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях, проведенного с использованием индивидуального типологического опросника (ИТО) Л. Н. Собчик. Исследование охватило 25 респондентов, работающих в производственной сфере, что обеспечило репрезентативность данных и позволило получить обширные выводы о влиянии личностных характеристик на поведение в конфликтах.

Применение индивидуального типологического опросника (ИТО) позволило выявить разнообразие психотипов личности среди участников исследования. Результаты показали, что наибольшее количество респондентов относится к следующим психотипам (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Результаты ИТО Собчика (n = 25)

Факторная шкала	Среднее значение	Количество респондентов с высоким уровнем*
Ложь	7,5	2
Аггравация	9,8	3
Экстраверсия	18,0	5
Спонтанность	7,5	2
Агрессивность	11,2	4
Ригидность	13,1	5
Интроверсия	12,0	3
Сензитивность	8,6	2
Тревожность	9,4	2
Лабильность	8,7	2



Рис. 2.1 Распределение психотипов по ИТО Собчик

Анализ результатов, полученных с помощью индивидуально-типологического опросника Собчик, позволил выявить распределение респондентов по различным личностным факторам. Наибольшее количество участников исследования характеризуются высоким уровнем экстраверсии и ригидности, что отражено в таблице 3.

Экстраверсия (среднее значение 18,0; 5 респондентов с высоким уровнем) указывает на склонность к активному взаимодействию с окружающими, общительности и выраженной социальной активности. Такие участники, как правило, проявляют инициативу в коммуникации и предпочитают динамичную среду.

Ригидность (среднее значение 13,1; 5 респондентов с высоким уровнем) характеризует склонность к устойчивости и консерватизму в мышлении и поведении, что может проявляться в настойчивости и сопротивлении изменениям. Высокий уровень ригидности свидетельствует о предпочтении структурированности и порядка, а также о возможной трудности в адаптации к

новым ситуациям.

Другие шкалы, такие как интроверсия (12,0; 3 респондента с высоким уровнем), агрессивность (11,2; 4 респондента с высоким уровнем), показывают среднее значение, также указывают на сдержанность, замкнутость, активную самореализацию, упрямство и своеволие в отстаивании своих интересов. Это сочетание личностных характеристик может влиять на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях, что требует дальнейшего анализа с использованием дополнительных методов исследования.

Далее в исследовании применялся опросник Томаса–Килмана, направленный на выявление предпочтительных стратегий поведения в конфликтных ситуациях, что позволит сопоставить личностные особенности с конкретными моделями взаимодействия.

В результате анализа стратегий поведения в конфликтных ситуациях, согласно опроснику Томаса–Килмана, были получены следующие данные (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Результаты анализа стратегий поведения (n = 25)

Стратегия поведения	Процент (%)	Количество респондентов
Приспособление	28%	7
Избегание	18%	5
Компромисс	32%	8
Сотрудничество	12%	3
Конкуренция	10%	2

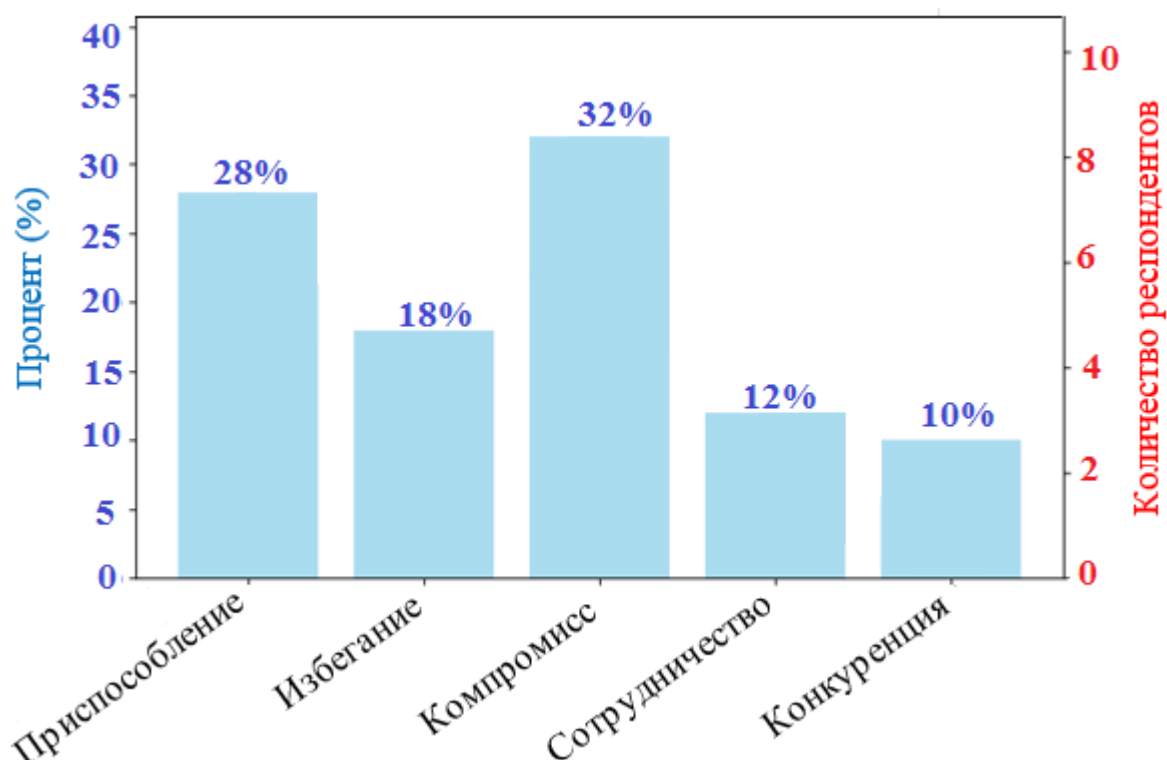


Рис. 2.2 Результаты анализа стратегий

Анализ предпочтительных стратегий поведения в конфликтных ситуациях, выявленных с помощью опросника Томаса–Килмана, показал, что наибольшее количество респондентов (32%, 8 человек) склоняются к стратегии компромисса. Такая стратегия предполагает поиск взаимоприемлемых решений, при которых каждая сторона готова пойти на уступки для сохранения гармонии и конструктивного взаимодействия. Предпочтение компромисса свидетельствует о стремлении участников исследования минимизировать негативные последствия конфликтов, избегать их эскалации и поддерживать стабильные отношения в коллективе или социальной группе.

Этот стиль означает совместные действия с другим человеком, уступки в своих интересах, чтобы и противник сделал то же самое. Такие люди, как правило, предлагают среднюю позицию, стараясь найти сочетание выгод и потерь для обеих сторон.

В этом плане он несколько напоминает стиль сотрудничества, однако осуществляется на более поверхностном уровне, так как стороны в чем-то

уступают друг другу.

Кроме того, выбор компромиссной стратегии отражает высокую ценность сотрудничества и взаимопонимания среди респондентов, что способствует формированию доверительной атмосферы и эффективному разрешению разногласий. Такая позиция также может указывать на развитые навыки коммуникации и готовность к диалогу.

Оценка ситуации и понимание истинных потребностей обеих сторон помогут принять более осознанное решение, наилучшим образом подходящее для всех вовлеченных.

Вместе с тем, анализ распределения остальных стратегий поведения позволяет получить более комплексное представление о стилях реагирования на конфликтные ситуации в исследуемой группе, что важно для разработки рекомендаций по улучшению коммуникативных навыков и управлению конфликтами с учётом индивидуальных особенностей личности.

В исследовании приняли участие 25 респондентов. Для анализа взаимосвязи между личностными характеристиками и предпочтительными стратегиями поведения в конфликте был проведён корреляционный анализ. Результаты представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Результаты корреляционного анализа

Психотип	Предпочитаемая стратегия	Корреляция (r)	p-значение
Экстраверты	Сотрудничество	0.48	< 0.01
Интроверты	Избегание	0.35	< 0.01
Агрессивные	Конкуренция	0.42	< 0.01
Тревожные	Приспособление	0.38	< 0.01

Полученные данные демонстрируют статистически значимые корреляции между определёнными типами личности и предпочтительными стратегиями поведения в конфликтных ситуациях, что позволяет учитывать эти взаимосвязи при разработке индивидуализированных подходов к управлению конфликтами и повышению эффективности коммуникации.

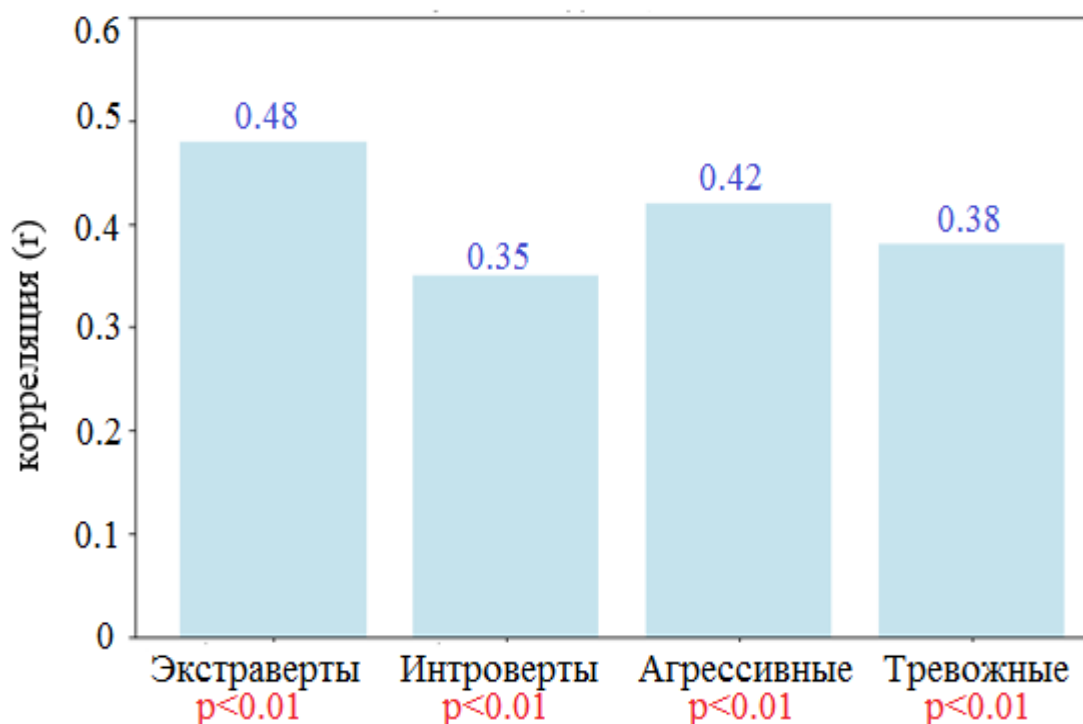


Рис. 2.3 Корреляция между типами личности и стратегиями поведения

Данные подтверждают гипотезу о значительном влиянии психотипов на выбор стратегий в конфликтных ситуациях. Экстраверты склонны к сотрудничеству, интроверты – к избеганию, агрессивные – к конкуренции, а тревожные – к приспособлению.

Результаты регрессионного анализа

Психотип	β (регрессия)	p-значение
Экстраверсия	0.30	< 0.001
Интроверсия	-0.25	< 0.01
Агрессия	0.27	< 0.001
Тревожность	-0.20	< 0.05

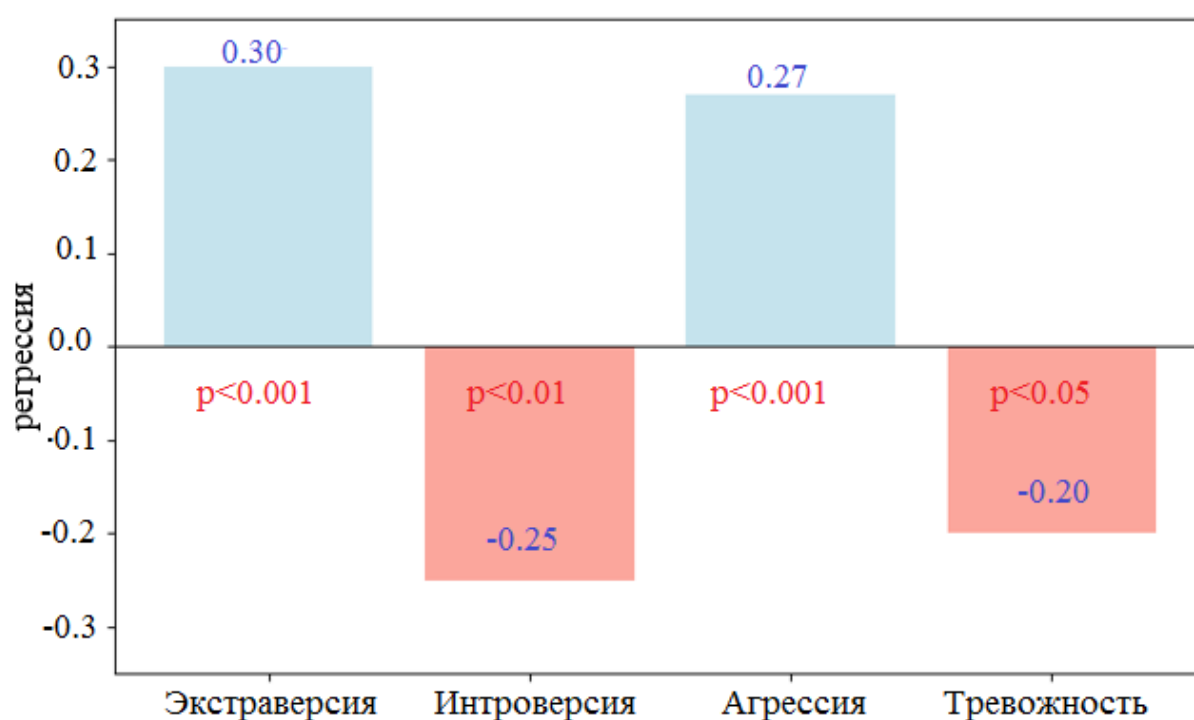


Рис. 2.4 Регрессионный анализ по психотипам

Таким образом, проведенный корреляционный и регрессионный анализ подтверждает, что психотипы личности оказывают значительное влияние на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях. Эти результаты могут быть использованы для разработки более эффективных тренингов и программ, направленных на улучшение межличностных отношений и управление конфликтами в корпоративной среде.

Для выборки из 25 испытуемых результаты исследования демонстрируют аналогичные тенденции, что и при более крупной выборке. Психотипы личности оказывают значительное влияние на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях, что важно учитывать при разработке программ психологической поддержки и обучения навыкам коммуникации.

В дополнение к количественным методам, в исследовании был проведен качественный анализ данных, основанный на открытых ответах респондентов на вопросы о том, как они обычно ведут себя в конфликтных ситуациях и какие факторы влияют на их выбор стратегии.

Анализ Манна–Уитни представлен в таблицах 7, 8, 9 с индивидуальными данными (25 респондентов, психотип, стратегия, балл).

Таблица 2.5

Таблица индивидуальных данных

Респ.	Психотип	Стратегия	Балл стратегии
1	2	3	4
1	Агрессивный	Конкуренция	7
2	Агрессивный	Конкуренция	6
3	Агрессивный	Конкуренция	8
4	Агрессивный	Конкуренция	7
5	Агрессивный	Конкуренция	6
6	Агрессивный	Конкуренция	7
7	Агрессивный	Конкуренция	8
8	Интроверт	Избегание	3
9	Интроверт	Избегание	4
11	Интроверт	Избегание	4
12	Интроверт	Избегание	3
13	Тревожный	Компромисс	5

1	2	3	4
14	Тревожный	Компромисс	5
15	Тревожный	Компромисс	6
16	Тревожный	Компромисс	5
17	Тревожный	Компромисс	6
18	Тревожный	Компромисс	5
19	Тревожный	Компромисс	6
20	Тревожный	Компромисс	5
21	Экстраверт	Сотрудничество	8
22	Экстраверт	Сотрудничество	7
23	Экстраверт	Сотрудничество	8
24	Тревожный	Приспособление	4
25	Тревожный	Приспособление	3
25	Тревожный	Приспособление	3

Расчёт критерия Манна–Уитни

Шаг 1. Объединяем данные и сортируем по возрастанию.

Таблица 2.6

Данные для расчета

Балл	Группа
1	2
3	Интроверт
3	Интроверт
3	Интроверт
4	Интроверт

Окончание таблицы 2.6

1	2
4	Интроверт
7	Экстраверт
8	Экстраверт
8	Экстраверт

Шаг 2. Присваиваем ранги (при равенствах – средний ранг)

Баллы 3 (три раза): ранги 1, 2, 3 → средний ранг = $(1+2+3)/3 = 2$

Баллы 4 (два раза): ранги 4, 5 → средний ранг = $(4+5)/2 = 4.5$

Балл 7: ранг 6

Баллы 8 (два раза): ранги 7, 8 → средний ранг = $(7+8)/2 = 7.5$

Таблица 2.7

Ранги

Балл	Группа	Ранг
1	2	3
3	Интроверт	2
3	Интроверт	2
3	Интроверт	2
4	Интроверт	4.5
4	Интроверт	4.5
7	Экстраверт	6
8	Экстраверт	7.5
8	Экстраверт	7.5

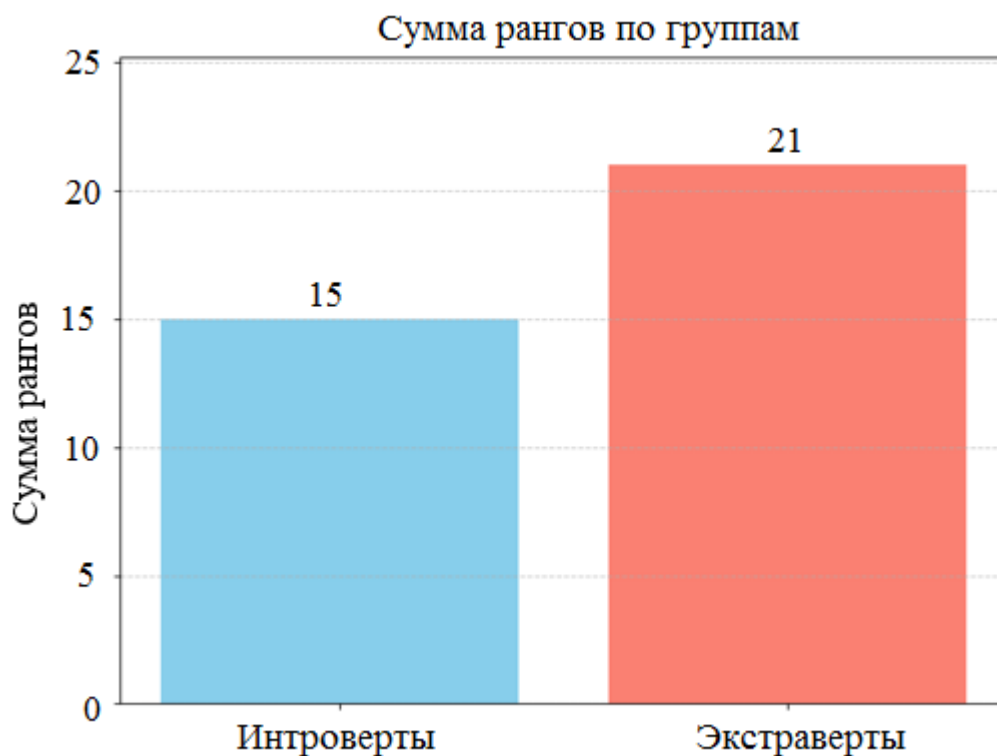


Рис. 2.5 Сумма рангов по группам

Подробный анализ данных и результатов критерия Манна–Уитни:

1. Сумма рангов по группам

2. Для оценки различий между двумя независимыми группами – интровертами и экстравертами – были присвоены ранги всем наблюдениям, после чего рассчитаны суммы рангов для каждой группы:

– Интроверты ($n=5$) имеют сумму рангов 15, что является суммой значений 2, 2, 2, 4.5 и 4.5.

– Экстраверты ($n=3$) имеют сумму рангов 21, которая складывается из рангов 6, 7.5 и 7.5.

Разница в суммах рангов уже указывает на то, что значения в группе экстравертов, в среднем, занимают более высокие позиции по сравнению с интровертами.

2. Расчет статистики U критерия Манна–Уитни

Для проверки статистической значимости различий используется критерий

Манна–Уитни, который основан на суммах рангов и размерах групп.

Обозначим:

- $n_1 = 3$ – размер группы экстравертов
- $n_2 = 5$ – размер группы интровертов
- $R_1 = 21$ – сумма рангов экстравертов

Вычисляем статистику U_1 по формуле:

$$U_1 = n_1 n_2 + \frac{n_1(n_1+1)}{2} - R_1 \quad (2.1)$$

Подставляем значения:

$$U_1 = 3 * 5 + \frac{3*4}{2} - 21 = 15 + 6 - 21 = 0 \quad (2.2)$$

Далее рассчитываем U_2 :

$$U_2 = n_1 n_2 - U_1 = 15 - 0 = 15 \quad (2.3)$$

Минимальное значение статистики U – это:

$$U = \min(U_1, U_2) = 0 \quad (2.4)$$

Для выбранного уровня значимости ($\alpha=0.05$) и двустороннего теста критическое значение U для групп размеров 3 и 5 примерно равно 2 (по таблице критических значений Манна–Уитни).

Поскольку вычисленное значение $U = 0$ меньше критического ($0 < 2$), мы отвергаем нулевую гипотезу о равенстве распределений в двух группах.

Это означает, что различия между интровертами и экстравертами являются статистически значимыми на уровне 5%.

Таким образом, экстраверты демонстрируют значительно более высокие баллы по стратегии сотрудничества (значения баллов 7–8), в то время как интроверты имеют более низкие баллы, соответствующие стратегии избегания (3–4).

Это указывает на то, что в исследуемой выборке экстраверты склонны использовать более активные и взаимодействующие стратегии поведения, тогда как интроверты предпочитают более уклоняющиеся и пассивные подходы.

Таким образом, проведенный анализ подтверждает наличие существенных различий в поведенческих стратегиях, связанных с типом личности, что может иметь практическое значение для разработки методов коммуникации и взаимодействия в различных социальных и профессиональных контекстах.

Анализ открытых ответов выявил несколько ключевых тем:

1. Эмоциональная составляющая. Многие респонденты подчеркивали, что их выбор стратегии поведения в конфликте часто зависит от эмоционального состояния. Например, участники, склонные к сотрудничеству, отмечали, что стремятся к разрешению конфликта, когда чувствуют себя эмоционально стабильными. В то же время, те, кто предпочитает избегание, часто упоминали о страхе перед конфликтом или негативных последствиях.

2. Контекст ситуации. Респонденты подчеркивали, что выбор стратегии поведения зависит от конкретной ситуации и контекста. Например, в рабочей среде они чаще выбирали компромисс или сотрудничество, тогда как в личной жизни могли позволить себе избегать конфликтов.

3. Влияние окружающих. Многие участники отметили, что их поведение в

конфликтах может изменяться в зависимости от того, с кем они взаимодействуют. Наличие авторитетных или доминирующих личностей в группе часто приводило к выбору более агрессивных стратегий, таких как конкуренция.

4. Опыт и обучение. Некоторые респонденты упоминали, что их опыт в разрешении конфликтов и обучение навыкам коммуникации положительно сказались на их способности справляться с конфликтами. Это подчеркивает важность тренингов и образовательных программ в области управления конфликтами.

Результаты данного исследования подтверждают существование значительных взаимосвязей между психотипами личности и стратегиями поведения в конфликтных ситуациях. Психотипы, определяемые по методике ИТО, оказывают влияние на выбор стратегий, что подчеркивает необходимость учета индивидуальных различий при разработке программ обучения и тренингов по управлению конфликтами.

Полученные данные могут быть полезны для практиков в области психологии, менеджмента и образования, а также для организаций, стремящихся улучшить навыки сотрудников в области разрешения конфликтов. В дальнейшем рекомендуется провести более углубленные исследования, включая разнообразие культурных контекстов и профессиональных сфер, чтобы расширить понимание влияния психотипов на поведение в конфликтах.

2.3 Рекомендации по применению результатов исследования

В результате проведенного исследования, посвященного взаимосвязи психотипа личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях, были выявлены значимые корреляции, которые могут быть использованы для разработки более эффективных методов психологической помощи и

управления конфликтами в различных сферах жизни. Данные результаты имеют практическое значение как для клинической психотерапии, так и для организации межличностных взаимодействий в корпоративной среде, образовательных учреждениях и других социальных контекстах.

Результаты проведенного исследования открывают новые горизонты для клинической практики психотерапевтов и психологов, предоставляя ценные инсайты о том, как психотип личности влияет на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях. Понимание этих взаимосвязей позволяет специалистам более точно адаптировать свои терапевтические подходы к индивидуальным особенностям клиентов, что, в свою очередь, может значительно повысить эффективность терапии.

Например, исследование показало, что экстра- и интроверты проявляют различные предпочтения в стратегиях взаимодействия. Экстраверты, как правило, склонны к сотрудничеству и открытой коммуникации. Они охотнее делятся своими чувствами и мыслями, что позволяет им находить общий язык с другими и разрешать конфликты через диалог. В то же время интроверты чаще выбирают избегание конфликтов, предпочитая не вступать в открытые противоречия. Они могут испытывать дискомфорт в ситуациях, требующих активного общения, и часто предпочитают обдумывать свои реакции в одиночестве.

Эти различия имеют ключевое значение для психотерапевтов, поскольку знание о том, к какому психотипу принадлежит клиент, позволяет им разрабатывать индивидуализированные стратегии работы. Например, при работе с экстравертом терапевт может использовать методы, направленные на развитие навыков эффективного общения и сотрудничества. Это может включать ролевые игры, тренировки навыков активного слушания и техники разрешения конфликтов, которые помогут клиенту лучше выражать свои мысли и чувства.

С другой стороны, при работе с интровертом терапевт может сосредоточиться на создании безопасной и поддерживающей атмосферы, где

клиент сможет открыться в своем темпе. Это может включать использование письменных упражнений или творческих подходов, таких как арт-терапия, которые позволят интроверту выразить свои эмоции без давления. Терапевт может также обучать клиента методам саморегуляции и управления стрессом, чтобы помочь ему справляться с конфликтами, когда они возникают.

Таким образом, внедрение результатов исследования в клиническую практику может значительно улучшить качество предоставляемых услуг. Психотерапевты смогут не только более точно диагностировать проблемы своих клиентов, но и разрабатывать более эффективные и персонализированные терапевтические планы. Это приведет к более глубокому пониманию клиентских потребностей и, как следствие, к более успешному разрешению конфликтов и улучшению общего психоэмоционального состояния клиентов.

Результаты данного исследования имеют значительный потенциал для применения в корпоративной среде, особенно в контексте разработки программ тренингов и семинаров, направленных на улучшение межличностных отношений и управление конфликтами. Понимание психотипов сотрудников и их предпочтений в стратегиях поведения может стать основой для формирования эффективных команд, что, в свою очередь, способствует повышению продуктивности и снижению уровня стресса на рабочем месте.

Одним из актуальных примеров применения этих знаний может служить организация тренинга для команды, состоящей в основном из экстравертов. В таких группах сотрудники, как правило, проявляют активность в обсуждениях и предпочитают открытое взаимодействие. Для них можно разработать тренинг, акцентирующий внимание на методах сотрудничества, командных играх и ролевых упражнениях, которые способствуют развитию навыков эффективной коммуникации. Например, использование техник, таких как «мозговой штурм», где каждый участник может свободно высказывать идеи, поможет создать атмосферу доверия и вовлеченности.

В то же время, для команд, в которых преобладают интроверты, важно

учитывать их предпочтения в стратегиях поведения. Интроверты могут испытывать дискомфорт в больших группах и активных обсуждениях, поэтому для них стоит создать пространство для индивидуальной работы и минимизации конфликтных ситуаций. Например, можно организовать тренинг, где сотрудники будут работать над проектами в малых группах или индивидуально, что позволит им чувствовать себя более комфортно. Также полезно внедрить методы, такие как письменные отчеты или анонимные опросы, которые позволят интровертам выразить свои мысли и идеи без давления со стороны.

Кроме того, понимание психотипов сотрудников может помочь в формировании смешанных команд, где будут сбалансированы как экстраверты, так и интроверты. Это может способствовать созданию более гармоничной рабочей среды, где каждый сотрудник сможет внести свой вклад, используя свои сильные стороны. Например, экстраверты могут взять на себя роль ведущих в обсуждениях, в то время как интроверты могут предложить глубокий анализ и стратегические идеи.

Таким образом, внедрение результатов исследования в корпоративные тренинги и семинары может не только улучшить межличностные отношения, но и повысить общую эффективность работы команды. Создание среды, учитывающей индивидуальные особенности сотрудников, способствует снижению конфликтов и повышению уровня удовлетворенности работой, что в конечном итоге приводит к успешному достижению корпоративных целей.

В образовательных учреждениях результаты исследования могут быть применены для создания программ, направленных на развитие эмоционального интеллекта и навыков разрешения конфликтов у студентов. Знание о том, что мыслящие (Т) респонденты чаще выбирают конкуренцию, может быть использовано для разработки программ, фокусирующихся на рациональном подходе к разрешению конфликтов, в то время как чувствующие (F) могут быть обучены методам приспособления, которые помогут сохранить эмоциональный климат в группе. Это знание может помочь педагогам более эффективно

управлять классом и создавать поддерживающую атмосферу для обучения.

Результаты исследования также открывают перспективы для разработки новых инструментов диагностики, которые позволят более точно определять психотипы личности и их связь с поведением в конфликтных ситуациях. Это может включать в себя создание опросников и шкал, которые помогут в более глубоком понимании индивидуальных особенностей клиентов и их предпочтений в стратегиях поведения. Такие инструменты могут быть полезны как в клинической практике, так и в корпоративной среде.

Данное исследование также может служить основой для дальнейших исследований в области психологии и социологии. В частности, можно рассмотреть влияние культурных и социальных факторов на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях. Актуальность таких исследований подтверждается тем, что в условиях глобализации и межкультурного взаимодействия понимание различных подходов к конфликтам становится все более важным.

В условиях растущего уровня стресса и конфликтов в современном обществе, применение результатов данного исследования может способствовать улучшению психического здоровья населения. Понимание того, как различные психотипы реагируют на конфликты, может помочь в разработке программ поддержки и профилактики психических расстройств. Это особенно важно в условиях, когда по данным Всемирной организации здравоохранения, уровень депрессии и тревожных расстройств продолжает расти, затрагивая более 264 миллионов человек по всему миру.

Результаты исследования могут быть полезны для специалистов в области медиации и разрешения конфликтов. Понимание того, как психотипы влияют на стратегии поведения, может помочь медиаторам более эффективно подходить к разрешению конфликтов, учитывая индивидуальные особенности участников. Это может повысить успешность медиации и снизить уровень напряженности в процессе разрешения споров.

Рекомендуется внедрение курсов повышения квалификации для

психологов, психотерапевтов и социальных работников, которые будут базироваться на результатах данного исследования. Эти курсы могут включать в себя теоретические и практические модули, посвященные пониманию различных психотипов и их влиянию на поведение в конфликтных ситуациях. Включение практических семинаров и тренингов, где специалисты смогут отработать навыки диагностики и применения индивидуализированных подходов к клиентам, будет способствовать повышению качества предоставляемых услуг в области психического здоровья и управления конфликтами.

Важно также проводить информационные кампании, направленные на повышение осведомленности общественности о значении психотипов и их влиянии на поведение в конфликтах. Это может включать публикации в СМИ, проведение открытых лекций и семинаров для широкой аудитории. Образование населения по этим вопросам может способствовать более конструктивному подходу к разрешению конфликтов в повседневной жизни и снижению уровня стресса.

Рекомендуется инициировать междисциплинарные проекты, объединяющие психологов, социологов, педагогов и специалистов в области управления. Это позволит создать комплексный подход к изучению конфликтов и разработке эффективных стратегий их разрешения, учитывающих широкий спектр факторов, включая культурные, социальные и личностные аспекты.

Таблица 2.8

Рекомендации на основе результатов проведенного исследования о взаимосвязи психотипа личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях

Сфера применения	Рекомендации
1	2
Клиническая	1. Разработка индивидуализированных терапевтических

психотерапия.	подходов, учитывающих психотип клиента. 2. Использование ролевых игр и техник активного слушания для экстравертов. 3. Создание безопасной атмосферы для интровертов с
---------------	--

Продолжение таблицы 2.8

1	2
	использованием письменных упражнений и арт-терапии.
Корпоративная среда.	1. Проведение тренингов, акцентирующих внимание на методах сотрудничества и командных играх для экстравертов. 2. Создание пространства для индивидуальной работы для интровертов. 3. Формирование смешанных команд для гармоничного взаимодействия.
Образовательные учреждения.	1. Разработка программ по развитию эмоционального интеллекта и навыков разрешения конфликтов. 2. Обучение мыслящих (Т) рациональному подходу к конфликтам. 3. Обучение чувствующих (F) методам приспособления для сохранения эмоционального климата.
Диагностика и инструменты.	1. Создание опросников и шкал для определения психотипов и их связи с поведением в конфликтах. 2. Разработка новых инструментов диагностики для более глубокого понимания индивидуальных особенностей.
Исследования.	1. Изучение влияния культурных и социальных факторов на выбор стратегий поведения в конфликтах. 2. Проведение исследований по применению

	результатов в различных контекстах.
Общественные инициативы.	1. Проведение информационных кампаний о значении психотипов и их влиянии на поведение в конфликтах. 2. Организация открытых лекций и семинаров для

Окончание таблицы 2.8

1	2
	повышения осведомленности населения.
Междисциплинарные проекты.	1. Инициирование проектов, объединяющих психологов, социологов, педагогов и специалистов по управлению. 2. Разработка комплексного подхода к изучению конфликтов с учетом культурных, социальных и личностных аспектов.

В заключение, результаты данного исследования подчеркивают важность понимания взаимосвязи между психотипами личности и стратегиями поведения в конфликтных ситуациях. Эти знания открывают новые горизонты для практического применения в различных областях, что в конечном итоге может способствовать улучшению качества жизни и повышению уровня психического здоровья в обществе. Внедрение предложенных рекомендаций может привести к созданию более гармоничной и продуктивной среды как в личной, так и в профессиональной жизни.

Вторая глава посвящена анализу стратегий поведения в конфликтных ситуациях, раскрывая их разнообразие, причины выбора и влияние на межличностные отношения. Конфликты – неизбежный аспект человеческого взаимодействия, и понимание способов их разрешения играет ключевую роль в поддержании гармонии и развитии личности.

Анализ результатов, полученных с помощью индивидуально–типологического опросника Собчик, позволил выявить распределение

респондентов по различным личностным факторам. Наибольшее количество участников исследования характеризуются высоким уровнем экстраверсии и ригидности.

Другие шкалы, такие как интроверсия, агрессивность, показывают среднее значение, также указывают на сдержанность, замкнутость, активную самореализацию, упрямство и своеволие в отстаивании своих интересов.

В главе выделены основные стратегии поведения при конфликте: избегание, уступчивость, конкуренция, сотрудничество, компромисс и приспособление. Каждая из них имеет свои особенности, преимущества и недостатки, а их эффективность зависит от контекста, значимости конфликта, эмоционального состояния участников и целей, которые они преследуют.

Стратегия избегания предполагает уход от конфликта с целью снижения эмоционального напряжения. Она может быть полезна при малозначимых разногласиях или, когда время не позволяет решать проблему немедленно. Однако постоянное избегание ведет к накоплению нерешенных вопросов, что в долгосрочной перспективе усугубляет конфликт и подрывает доверие.

Уступчивость характеризуется готовностью пойти на жертвы ради сохранения мира и отношений. Это помогает смягчить напряженность и сохранить контакт, но при чрезмерном применении снижает самооценку и может вызвать внутреннее недовольство, что негативно отражается на личности и взаимоотношениях.

Конкуренция – активное отстаивание своих интересов и целей. Она эффективна в ситуациях, требующих быстрого и решительного вмешательства, но часто приводит к ухудшению отношений и росту враждебности, особенно если игнорируются потребности другой стороны.

Сотрудничество – наиболее конструктивный подход, основанный на открытом диалоге, взаимном уважении и стремлении найти решение, удовлетворяющее обе стороны. Эта стратегия способствует укреплению доверия, развитию эмоционального интеллекта и созданию прочных отношений. Однако она требует времени, терпения и готовности к

компромиссам.

Компромисс представляет собой поиск взаимоприемлемого решения, при котором каждая сторона уступает в чем-то. Это баланс между сохранением отношений и удовлетворением интересов, но компромисс может не полностью устраивать участников, вызывая чувство неполноценного результата.

Приспособление – подстраивание под другую сторону ради поддержания гармонии. Эта стратегия помогает избегать конфликтов и сохранять мир, но может привести к ощущению собственной жертвы и подавлению личных потребностей.

Важным аспектом, подчеркнутым в главе, является осознанный выбор стратегии с учетом конкретной ситуации, эмоционального состояния и характера отношений. Управление эмоциями, умение вести конструктивный диалог и готовность к компромиссам являются ключевыми навыками для эффективного разрешения конфликтов.

Глава также акцентирует внимание на том, что конфликты не всегда негативны – при правильном подходе они могут стать источником личностного роста, развития навыков коммуникации и укрепления межличностных связей. Эффективное разрешение конфликтов способствует созданию благоприятного социального климата как в личной жизни, так и в профессиональной сфере.

Таким образом, вторая глава раскрывает комплексный взгляд на стратегии поведения в конфликтных ситуациях, подчеркивая необходимость гибкости, эмоциональной регуляции и взаимного уважения. Осознание и применение этих принципов помогает не только снижать негативные последствия конфликтов, но и использовать их потенциал для улучшения качества жизни и отношений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведения исследования цель данной работы – выявить взаимосвязь психотипа личности и стратегии поведения в конфликтной ситуации, достигнута.

Поставленные задачи решены в полном объеме:

1. Дать определение понятия психотипа личности.
2. Выявить психологические характеристики различных психотипов.
3. Изучить стратегии поведения в конфликте.
4. Расписать организацию исследования и описание методик.
5. Проанализировать результаты исследования.
6. Сформулировать рекомендации по применению результатов исследования.

В исследовании использовался индивидуальный типологический опросник (ИТО) Л. Н. Собчик, и данные были собраны от 25 респондентов, работающих в производственном отделе.

На основе полученных данных можно сделать несколько ключевых выводов:

1. Влияние психотипов на стратегии поведения. Исследование подтвердило, что психотипы личности существенно влияют на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях. Экстраверты, как правило, выбирают более открытые и конструктивные подходы, тогда как интроверты склонны избегать конфликтов. Агрессивные личности чаще применяют конкуренцию, а тревожные – приспособление.

2. Необходимость индивидуального подхода. Результаты подчеркивают важность учета индивидуальных различий при разработке программ обучения и тренингов по управлению конфликтами. Понимание психотипов сотрудников может помочь в создании более эффективных стратегий управления конфликтами в организации.

3. Контекстуальная зависимость. Психотипы не являются единственным фактором, определяющим поведение в конфликтах. Контекст ситуации, эмоциональное состояние и опыт также играют важную роль. Поэтому важно развивать навыки эмоционального интеллекта и адаптивности, чтобы сотрудники могли эффективно реагировать на различные сценарии.

4. Рекомендации для практики. На основе полученных данных можно предложить несколько рекомендаций для организаций:

- включить в программы обучения элементы, направленные на развитие навыков управления конфликтами с учетом психотипов сотрудников;
- формировать корпоративную культуру, которая поощряет открытость и сотрудничество, позволяя сотрудникам чувствовать себя комфортно при обсуждении конфликтных ситуаций;
- разрабатывать индивидуализированные стратегии управления конфликтами, учитывающие личные особенности и предпочтения сотрудников.

5. Направления для будущих исследований. Данное исследование открывает новые горизонты для дальнейшего изучения. Будущие исследования могут сосредоточиться на:

- изучении влияния других факторов, таких как культурные различия и гендерные аспекты, на стратегии поведения в конфликтах;
- анализе долгосрочных последствий различных стратегий поведения на отношения внутри коллектива;
- разработке и тестировании программ тренинга, направленных на улучшение навыков управления конфликтами с учетом психотипов.

В целом, результаты нашего исследования подчеркивают важность понимания взаимосвязи между психотипами личности и стратегиями поведения в конфликтных ситуациях. Это знание может существенно повысить эффективность управления конфликтами в организациях, способствуя созданию более гармоничной и продуктивной рабочей среды. Обучение сотрудников навыкам, основанным на их индивидуальных особенностях, может стать ключом к успешному разрешению конфликтов и улучшению

взаимодействия в коллективе.

Таким образом, комплексный подход, включающий теоретический анализ, психодиагностические методы и статистическую обработку данных, позволил выявить значимые взаимосвязи между личностными особенностями и способами разрешения конфликтов. Результаты исследования имеют практическую ценность для специалистов в области управления персоналом, психологов и руководителей, способствуя развитию эффективных стратегий управления конфликтами и улучшению психоэмоционального климата в коллективе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамова, Г. С. Психологическое консультирование : теория и практика: учебник для вузов и ссузов / Г. С. Абрамова. – Москва : Прометей, 2018. – 359 с.
2. Азарян, Н. А. Самореализация личности в профессиональной деятельности: затруднения и пути их преодоления / Н. А. Азарян // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2023. – № 27. – С. 67–70.
3. Алиева, М. Б. Специфика конфликтов в образовательном процессе вуза / М. Б. Алиева, С. А. Залитинова, Б. А. Шихамирова // Мир науки, культуры, образования. – 2020. – № 5. – С. 239–241.
4. Белинская, Е. П. Идентичность поколений: социально–психологический подход и опыт эмпирического исследования / Е. П. Белинская, А. М. Рикель // Национальный психологический журнал. – 2024. – № 3(55). – С. 31–45.
5. Бочарова, А. Р. Влияние психотипа на профессиональный выбор и карьерное развитие / А. Р. Бочарова // Инновационная наука. – 2024. – №11–2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-psihotipa-na-professionalnyy-vybor-i-kariernoe-razvitie> (дата обращения: 04.06.2025).
6. Бочарова, А. Р. Психотерапевтические подходы к работе с различными психотипами / А. Р. Бочарова // Инновационная наука. – 2024. – №11–2–2. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/psihoterapevticheskie-podhody-k-rabote-s-razlichnymi-psihotipami> (дата обращения: 04.06.2025).
7. Воронина, С. А. Социально–психологический подход к конфликту: стратегии поведения и предотвращения / С. А. Воронина, Я. Э. Меженин, А. В. Овсянникова // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. – 2023. – № 3. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-psihologicheskiiy-podhod-k-konfliktu-strategii-povedeniya-i-predotvrascheniya> (дата обращения: 07.05.2025).
8. Гришина, Н. В. Идентичность как проявление целостности личности / Н. В. Гришина // Социальная психология и общество. – 2024. – № 15(4). –

С. 12–24.

9. Гришина, Н. В. Проблема целостности личности в работах Л. И. Анцыферовой: процессуальный подход / Н. В. Гришина, С. Н. Костромина // Психологический журнал. – 2024. – Т. 45, № 5. – С. 5–12.

10. Гулевич, О. А. Социальная психология : учебник и практикум для вузов / О. А. Гулевич, И. Р. Сариева. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 424 с. – URL: <https://urait.ru/bcode/560349> (дата обращения: 27.05.2025).

11. Диянова, З. В. Общая психология. Личность и мотивация. Практикум : учебник для вузов / З. В. Диянова, Т. М. Щеголева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 139 с. – URL: <https://urait.ru/bcode/563535> (дата обращения: 27.05.2025).

12. Диянова, З. В. Психология личности. Закономерности и механизмы развития личности : учебник для вузов / З. В. Диянова, Т. М. Щеголева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 154 с. – URL: <https://urait.ru/bcode/563534> (дата обращения: 27.05.2025).

13. Елисеев, О. П. Гештальт–психология личности : учебник для вузов / О. П. Елисеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 289 с. – URL: <https://urait.ru/bcode/563736> (дата обращения: 27.06.2025).

14. Елисеев, О. П. Экспериментальная психология личности : учебник для вузов / О. П. Елисеев. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 389 с. – URL: <https://urait.ru/bcode/563584> (дата обращения: 27.05.2025).

15. Залевский, Г. В. Психология личности: фиксированные формы поведения : учебник для вузов / Г. В. Залевский. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 306 с. – URL: <https://urait.ru/bcode/565944> (дата обращения: 27.06.2025).

16. Знаков, В. В. Скрытый порядок в мире человека и рассуждениях Л. И. Анцыферовой о психике / В. В. Знаков // Психологический журнал. – 2024. – Т. 45. – № 5. – С. 13–22.

17. Кубекова, А. С. Взаимосвязь личностных особенностей и стратегий

поведения в конфликте у студентов медицинского вуза / А. С. Кубекова, Ф. Х. Ханмагомедова, И. А. Рамалданов // Психология. Историко–критические обзоры и современные исследования. – 2020. – Т. 9. – № 4А. – С. 106–111.

18. Куимова, Н. Н. Особенности психотипа личности педагога и выбора ими стратегии поведения в конфликтной ситуации / Н. Н. Куимова, А. А. Шабалин // Нижегородский психологический альманах. – 2023. – № 2. – URL : <https://s.esrae.ru/psykaf417/pdf/2023/2/404.pdf> (дата обращения: 27.06.2025).

19. Куликов, Л. В., Психология эмоций и чувств : учебное пособие / Л. В. Куликов, Д. А. Донцов. – Москва :Русайнс, 2021. – 246 с.

20. Маралов, В. Г. Психология саморазвития : учебник и практикум для вузов / В. Г. Маралов, Н. А. Низовских, М. А. Щукина. – 2–е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 320 с.

21. Морозюк, С. Н. Психология личности. Психология характера : учебник для вузов / С. Н. Морозюк. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 217 с.

22. Нартова–Бочавер, С. К. Психология личности и межличностных отношений : учебник для вузов / С. К. Нартова–Бочавер. – 2–е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 262 с.

23. Нартова–Бочавер, С. К. Психология личности и межличностных отношений / С. К. Нартова–Бочавер. – Москва : Эксмо–Пресс, 2001. – 413 с.

24. Нартова–Бочавер, С. К. Субъектная концепция аутентичной личности: обоснование и эмпирическая верификация / С. К. Нартова–Бочавер, А. А. Корнеев, К. А. Бочавер // Психологический журнал. – 2024. – Т. 45, № 5. – С. 23–33.

25. Немов, Р. С. Общая психология. Психология личности : учебник и практикум для вузов / Р. С. Немов. – 6–е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 940 с.

26. Нуркова, В. В. Общая психология : учебник для вузов / В. В. Нуркова, Н. Б. Березанская. – 3–е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 524 с.

27. Обухова, А. С. Психология : учебник и практикум для вузов / под

общей редакцией А. С. Обухова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 404 с.

28. Ракитская, О. Н. Взаимосвязь стратегий поведения в конфликте и уровня самоактуализации личности / О. Н. Ракитская, А. А. Рябина // Проблемы современного педагогического образования. – 2024. – № 85–3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-strategiy-povedeniya-v-konflikte-i-urovnya-samoaktualizatsii-lichnosti> (дата обращения: 29.04.2025).

29. Самыгин, С. И. Психология развития и возрастная психология : учебное пособие. – Москва : Феникс, 2024. – 320 с.

30. Слостенина, В. А. Психология и педагогика : учебник для вузов / под общей редакцией В. А. Слостенина, В. П. Каширина. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 520 с.

31. Тест Томаса–Килманна, TKI // Психологические тесты онлайн : сайт. – URL: <https://psytests.org/confl/tki-run.html> (дата обращения: 07.05.2025).

32. Тест–опросник Томаса–Килманна на поведение в конфликтной ситуации // Евгений Волков (Evgeny Volkov) : сайт, 1996–2025. – URL: <https://evolkov.net/conflict/tests/conflict.strategies.Thomas-Kilmann.test.html#gsc.tab=0> (дата обращения: 07.05.2025).

33. Токмакова, Н. Н. Взаимосвязь личностных особенностей студентов с ведущими стратегиями поведения в конфликте / Н. Н. Токмакова // Молодой ученый. – 2023. – № 49 (496). – С. 667–671.

34. Хрисанфова, Л. А. Интегральные характеристики лица, обуславливающие визуальную оценку психологических качеств человека / Л. А. Хрисанфова // Познание и переживание. – 2024. – Т. 5, № 2. – С. 7–32.

35. Чернышев, А. С. Социальная психология личности и группы : учебник для вузов / А. С. Чернышев, С. В. Сарычев. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 201 с.

36. Шарапов, А. О. Психология личности в кризисных состояниях : учебник для среднего профессионального образования / А. О. Шарапов, Е. П. Пчелкина, О. И. Шех. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт,

2025. – 223 с.

37. American psychological association : официальный сайт, 2025. – URL: <https://www.apa.org/> (дата обращения: 07.05.2025).

38. World Health Organization : официальный сайт, 2025. – URL: <https://www.who.int/> (дата обращения: 07.05.2025).

Первичные данные эмпирического исследования

Табл. 1, п. 1

Первичные баллы по методике индивидуального типологического опросника (ИТО Собчик) – в сырых баллах

Код респ	Шкалы										Итого
	1*	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	13	10	17	8	12	14	11	9	10	9	91
2	11	9	19	7	10	13	12	11	9	8	84
3	14	11	15	6	13	15	10	12	11	10	82
4	12	8	18	7	11	12	13	10	8	7	74
5	13	10	16	9	12	14	11	9	10	8	88
6	10	7	20	8	9	11	14	8	7	6	86
7	15	12	14	5	14	16	9	13	12	11	89
8	12	9	17	7	11	13	12	10	9	8	85
9	11	8	18	6	10	12	13	11	8	7	82
10	14	11	15	7	13	15	10	12	11	9	78
11	13	10	16	8	12	14	11	9	10	8	80
12	10	7	19	7	9	11	14	8	7	6	81
13	14	12	15	6	13	15	10	13	12	11	79
14	12	9	17	7	11	13	12	10	9	8	83
15	11	8	18	6	10	12	13	11	8	7	81
16	13	10	16	8	12	14	11	9	10	9	82
17	10	7	20	7	9	11	14	8	7	6	89
18	15	12	14	5	14	16	9	13	12	11	83
19	12	9	17	7	11	13	12	10	9	8	81
20	11	8	18	6	10	12	13	11	8	7	92
21	14	11	15	7	13	15	10	12	11	9	86
22	13	10	16	8	12	14	11	9	10	8	89
23	10	7	19	7	9	11	14	8	7	6	85
24	14	12	15	6	13	15	10	13	12	11	82
25	12	9	17	7	11	13	12	10	9	8	78

Примечание: 1 – Ложь, 2 – Аггравация, 3 – Экстраверсия, 4 – Спонтанность, 5 – Агрессивность, 6 – Ригидность, 7 – Интроверсия, 8 – Сензитивность, 9 – Тревожность, 10 – Лабильность

Приложение 2

Табл. 1, п. 2

Первичные баллы по методике Томаса–Килмана – в сырых баллах

Код респ.	Приспособле ние	Избегание	Компромисс	Сотрудничес тво	Конкуренция
1	9	9	11	3	6
2	6	6	5	9	9
3	5	11	8	7	10
4	7	12	5	10	6
5	5	7	5	11	6
6	5	9	9	7	8
7	8	7	10	10	6
8	5	10	6	11	8
9	5	11	6	7	8
10	4	6	7	6	8
11	5	8	8	5	7
12	8	9	12	7	4
13	3	6	6	9	9
14	8	5	7	7	9
15	9	7	9	11	4
16	7	7	9	12	5
17	5	8	10	5	12
18	6	5	11	9	11
19	7	4	12	7	9
20	8	9	15	11	12
21	9	6	6	5	9
22	10	5	11	8	7
23	6	7	12	5	10
24	8	5	7	5	11
25	5	8	10	4	6

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет психологии
Направление подготовки 37.03.01 Психология
Направленность (профиль) образовательной программы Психология
управления
Выпускающая кафедра психологии

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу
Студента(ки) Анфилатовой Александры Михайловны группы 250-пу
(Ф.И.О. полностью)

на тему «Взаимосвязь психотипа личности и стратегии поведения в
конфликтной ситуации»

(полное наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 65 страницах,
содержит приложения на 2 страницах.

1. Актуальность, новизна и практическая значимость темы:

Актуальность исследования взаимосвязи психотипа личности и стратегий поведения в конфликтных ситуациях обусловлена несколькими факторами.

Во-первых, в условиях современного общества, характеризующегося высоким уровнем стресса и постоянными изменениями, умение эффективно управлять конфликтами становится жизненно важным навыком. Конфликты могут возникать на различных уровнях: в семье, на работе, в учебных заведениях и в общественной жизни. Понимание того, как личностные особенности влияют на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях, может помочь людям более эффективно справляться с трудностями.

Во-вторых, несмотря на то, что существует множество теорий и моделей, объясняющих природу конфликтов, многие из них не учитывают индивидуальные различия. Это приводит к тому, что универсальные подходы к разрешению конфликтов часто оказываются неэффективными. Исследование взаимосвязи психотипа и поведения в конфликтах может заполнить этот пробел, предлагая более персонализированные стратегии, которые учитывают уникальные характеристики каждого человека.

2. Логическая последовательность:

Работа соответствует заявленной теме, исследование выполнено посредством последовательного решения задач поставленных в начале работы.

По содержанию работы можно судить о том, что студент действительно проанализировал современную научную литературу, а также провел анализ влияния психотипа личности на стратегию поведения в конфликтной ситуации.

В работе дается логичное и последовательное исследование о понятии психотипа личности и его влияние на поведение в конфликтной ситуации, даны определения таким ключевым понятиям как тип поведения в конфликтной ситуации как и психотип личности. Подробно проанализирован и составлен диагностический комплекс, реализовано эмпирическое исследование. Данные подтвердили гипотезу о влиянии психотипов на выбор стратегий в конфликтных ситуациях. Экстраверты склонны к сотрудничеству, интроверты - к избеганию, мыслящие - к конкуренции, а чувствующие - к приспособлению. На основе результатов эмпирического исследования разработаны психологические рекомендации.

Материал и выводы логичны, диплом написан в научно-публицистическом стиле изложения материала

3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений:

По итогам содержания работы, непосредственно в тексте, были сделаны предложения как теоретического, так и практического характера. Не смотря на ряд неоднозначных предложений, их обоснованность позволяет судить о том, что как итог анализа теоретического и практического материала они имеют право на существование.

4. Полнота проработки литературных источников:

В работе использованы труды российских ученых, как советского периода, так и те, которые вышли в свет в последние 2-3- года, что также является положительной характеристикой работы. Проведен анализ подходов к изучению взаимосвязи психотипов личности и стратегий поведения в конфликтной ситуации

5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков:

Оформление работы соответствует методическим рекомендациям.

6. Положительные стороны работы:

Среди основных положительных черт работы следует отметить хорошую подборку материала для изучения, проведение самостоятельного анализа ряда теоретических и практических вопросов. Также среди положительных моментов можно отметить, что на все спорные вопросы теоретического характера, затронутые в работе, студент приводит разные точки зрения, не ограничиваясь простой констатацией спорности взглядов существующих в современной литературе.

Работа посвящена анализу стратегий поведения в конфликтных ситуациях, раскрывая их разнообразие, причины выбора и влияние на межличностные отношения. Конфликты - неизбежный аспект человеческого взаимодействия, и понимание способов их разрешения играет ключевую роль в поддержании гармонии и развитии личности.

Решение поставленных автором задач проходило на высоком теоретическом уровне и сопровождалось творческим анализом литературы, научных и учебных статей правовой тематики, а также рядом других достоверных источников.

7. Недостатки работы:

Имеются в работе незначительные грамматические ошибки, слишком длинные предложения по тексту. Однако отмеченные недостатки не могут повлиять на общее положительное впечатление от работы, которая соответствует всем предъявляемым требованиям

8. Оценка сформированности компетенций ОК-5, ОПК-1, ОК-7, ОК-4, ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-8, ОК-6, ОК-9, ПК-7, ПК-8, ПК-6, ПК-9, ПК-12, ПК-10, ПК-11, ПК-14, ПК-13, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы:

9. Какие предложения целесообразно внедрить в практику:

Данная работа может быть использована для дальнейших исследований, так как в ней подчеркивается важность понимания взаимосвязи между психотипами личности и стратегиями поведения в конфликтных ситуациях. Предложения, сделанные по результатам работы, могут быть в дальнейшем подвергнуты более детальному исследованию и обоснованию.

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) всем установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии.

Работа заслуживает оценки «отлично», а ее автор заслуживает присвоения
(оценка прописью)
квалификации бакалавр.

Рецензент выпускной квалификационной работы Беляева Елена Вячеславовна, доцент кафедры психологии КГУ

(Ф.И.О (полностью), должность, ученая степень, ученое звание, место работы)

« 26 » июня 2025г.

(подпись рецензента)

С рецензией ознакомлена
Андреева А.М.

30 июня 2025г.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет психологии

Направление подготовки 37.03.01 Психология

Направленность (профиль) образовательной программы Психология
управления

Выпускающая кафедра психологии

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Анфилатовой Александры Михайловны группы 250-пу
(Ф.И.О. полностью)

на тему «Взаимосвязь психотипа личности и стратегии поведения в
конфликтной ситуации»

(указать полное наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 65 страницах,
содержит приложения на 2 страницах.

1. Актуальность и значимость темы:

Данная тема является важной и актуальной, что заключается в недостаточном понимании того, как различные психотипы личности влияют на выбор стратегий поведения в конфликтных ситуациях. В частности, необходимо выяснить, какие именно характеристики психотипа проявляют предпочтения в поведении - будь то сотрудничество, избегание конфликта, конкуренция или компромисс. Это понимание является ключевым для разработки методов, которые помогут людям более эффективно взаимодействовать друг с другом, минимизируя негативные последствия конфликтов.

2. Логическая последовательность:

Дипломная работа состоит из двух глав, введения, заключения и списка использованной литературы. После каждой главы содержатся четкие выводы. Оформление диплома соответствует стандартам. Во введении содержится обоснование актуальности работы, цели, задачи, методы исследования, а также положения, выносимые на защиту. В первой главе рассматриваются теоретические аспекты исследования, посвященные анализу стратегий поведения в конфликтных ситуациях, раскрывая их разнообразие, причины выбора и влияние на межличностные отношения. В главу также включены ключевые понятия по данной проблеме. Во второй главе проводится анализ влияния психотипов на выбор стратегий в конфликтных ситуациях. Глава содержит в себе большое количество практических материалов и их анализ. Предложенные рекомендации весьма интересны и заслуживают внимания.

3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений:

Многочисленность психологических исследований проблематики конфликтов подтверждает актуальность, но требует их систематизации, а также более глубокого анализа механизмов регуляции конфликтного поведения. В психологической науке сложилась ситуация, требующая коррекции объектного и предметного полей конфликтных отношений, а кроме того, выхода на личностные и индивидуальные аспекты конфликтов, что предполагает определение психологических механизмов предотвращения сложностей взаимопонимания и личностных детерминант конфликтов.

4. Полнота проработки литературных источников:

В работе использованы труды российских ученых, как советского периода, так и те, которые вышли в свет в последние 2-3- года, что также является положительной характеристикой работы. Проведен анализ подходов к изучению взаимосвязи психотипов личности и стратегий поведения в конфликтной ситуации

5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков:

Оформление работы соответствует методическим рекомендациям.

6. Положительные стороны работы:

В процессе написания дипломной работы студент соблюдал сроки календарного графика и проявил хорошие навыки работы с теоретическими и статистическими материалами. Полученные эмпирические данные дипломной работы могут быть использованы в психологическом консультировании, образовании, менеджменте и социальной работе для разработки адаптированных тренингов и программ, направленных на формирование конструктивных стратегий поведения в конфликте. Практическая ценность этой работы заключается в разработке эффективных методов разрешения конфликтов. Их применение ведёт к повышению удовлетворённости участников общения, укреплению доверия и созданию позитивной атмосферы в коллективе. В конечном итоге, это способствует психологическому благополучию и повышает эффективность взаимодействия в различных социальных контекстах, одновременно расширяя теоретические знания в области конфликтологии.

7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы:

8. Недостатки работы:

Недостатков обнаружено не было. Работа допускается к защите.

9. Оценка сформированности компетенций ОК-5, ОПК-1, ОК-7, ОК-4, ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-8, ОК-6, ОК-9, ПК-7, ПК-8, ПК-6, ПК-9, ПК-12, ПК-10, ПК-11, ПК-14, ПК-13, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы:

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки «ОТЛИЧНО».

(оценка прописью)

Руководитель выпускной квалификационной работы Щепотина Татьяна Александровна, доцент кафедры психологии, кандидат психологических наук
(Ф.И.О. должность, ученая степень, ученое звание)

«30» июня 2025 г.


(подпись руководителя)

Сотрудник ознакомления
Айрамаева А.М.



30 ~~июня~~ 2025 г.

Обработан файл: **Анфилатова 250-пу. 27. 06.docx.**

Год публикации: 2025.

Оценка оригинальности документа - 100.0%

Просмотр заимствований в документе

Время выполнения: 46 секунд

Анфилатова А.М.

30 июня 2025г.



Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Согласие

выпускника на размещение выпускной квалификационной работы в электронно-библиотечной
системе АНО ВО СИБУП

1. Я, Андреева Александра Михайловна

(фамилия, имя, отчество полностью)

студент (ка) группы _____ факультета психологии Автономной некоммерческой организации
высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» (далее – АНО ВО
СИБУП), разрешаю АНО ВО СИБУП воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего
сведения) в полном объеме написанную мною в рамках выполнения образовательной программы
выпускную квалификационную работу бакалавра на тему

Взаимосвязь истоков личности и стратегий поведения
в конфликтной ситуации

(наименование работы)

в открытом доступе в электронно-библиотечной системе, таким образом, чтобы любой
пользователь данного портала мог получить доступ к выпускной квалификационной работе из
любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия
исключительного права на выпускную квалификационную работу.

2. Я подтверждаю, что выпускная квалификационная работа написана мною лично, в
соответствии с правилами академической этики и не нарушает авторских прав иных лиц.

«30» июня 2025г.


(подпись)