



**УНИВЕРСИТЕТ  
СИНЕРГИЯ**

Кафедра Психологии

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА На тему «Акцентуированные личности и их стратегии поведения в группе»**

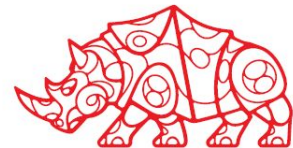
**Программа: Бакалавриат**

**Направление: 37.03.01 «ПСИХОЛОГИЯ»**

*Ф.И.О. автора: Идрисов Дамир Фаридович*

*№ группы: ВБХ-501*

*Научный руководитель: Семакова Елена Владимировна*



# Введение

Издrevле общение имело важное значение и включала в себя одну из главных функций в построение взаимоотношений между людьми и это естественная функция для человека, что дает нам понять, что общение с другими людьми, является одной из востребованных тем в мире и для исследования, как с теоретической стороны вопроса, так и с практической стороны.

Взаимодействия между людьми, является связующими элементами деятельности людей такие как: игра, обучение, трудовая деятельность. Именно через эту деятельность человек открывается в группе. В зависимости от обучения или же через игру или же через трудовую деятельность, каждый индивид может корректировать свое поведения.

Существуют ряд проблем, которые проявляются во время формирования межличностных отношений. Одна из таких причин является в установление условий и индивидуальных признаков, ставящего одного из индивидов более популярным, чем другого.

Обнаружения факторов выявляющего популярность непопулярность индивидов в коллективе, а это в свою очередь дает возможность делать прогнозы на характер развития межличностных отношений. Одной из главных, является тот кто в группе отвергается, какие из личностных качеств индивида повлияло на это, каким образом можно вернуть индивида в группу и исправить отношения группы к индивиду. Выбором стратегии поведения человеком, является одним из моментов обеспечивающие известность и отличное социальное взаимодействия. Стратегия взаимодействия индивида выбирается таким образом, что бы в первую очередь удовлетворялись собственные потребности. Таким образом, взаимодействия между людьми разные, так как выбираются разные стратегии поведения, поэтому возникает ряд вопросов о причине выбора человеком той или иной стратегии, его характере, что и влияет на поведение человека.

Данная тема остро затрагивает вопросы выбора стратегии поведения в ситуациях взаимодействия людей. Знание типов поведения, а именно их преимущество и недостатки облегчает профилактические мероприятия для устранения конфликтных ситуаций.



**Объект исследования:** акцентуация характера и стратегия поведения в группе.

**Предмет исследования:** взаимосвязь акцентуаций характера на стратегию поведения в группе.

**Цель исследования:** изучить влияния различных акцентуаций характера на стратегию поведения в группе.

**Гипотеза исследования:** акцентуация характера является условием формирования поведения в группе и в конфликтных ситуациях.

**Задачи исследования:**

Теоретическое объяснения понятия «акцентуации характера», «стратегии поведения в группе», «стратегия поведения в конфликтных ситуациях».

Эмпирически изучить влияние акцентуации характера на стратегии поведения в группе и в конфликтных ситуациях.

Обработать результаты исследования, сформулировать вывод о влияние акцентуации характера на стратегию поведения в группе и в конфликтах.

**Метод исследования:**

1. Метод теоретического анализа литературы по теме исследования.

2. Психодиагностический:

«Тест - опросник Г. Шмишека, К. Леонгарда»

«Q-сортировка»

«Тест Томаса-Килманна»

3. Методы математической статистики: критерий ранговой корреляции Спирмена.

**Теоретическая основа работы** Изучением понятия и типологии акцентуаций характера занимались такие специалисты как К. Леонгард, А.Е. Личко, П.Б. Ганнушкин, В.И. Моросанова и пр. Со стороны взаимоотношений в группе использовал материалы следующих авторов В. Зигерта и Л. Ланга, А.Л. Р. Белбину. Сенцицкого. Для изучением конфликтных ситуаций и способами решение его занимались следующие специалисты К. Томаса. Р. Килмана.

**Новизна исследования:** заключается в предупреждение конфликтных ситуаций и структурирование групп, а так же понимание механизмов взаимодействия акцентуаций характера индивида с группой и в конфликтных ситуациях.

**Теоретическая значимость исследования состоит** в обобщение научного материала, для понимания структур акцентуаций, понимание механизмов конфликтных ситуаций, а так же для организаций взаимоотношений в группе и контролировать её.

**Практическая значимость** результаты данного исследования заключается в том, что проведенное эмпирическое исследование может быть использовано психологами, так и менеджерами, еще могут использоваться в статистики, для сравнительного анализа с похожими исследованиями, со стороны менеджеров для предупреждения конфликтных ситуаций и организации групп для продуктивной работы и руководства этими группами.



# Теоретические аспекты исследования акцентуаций характера, командных ролей, межличностных отношений, типов поведения.

## Теоретические подходы к исследованию акцентуаций характера.



### Акцентуации характера и «акцентуированные личности».

Проблема акцентуаций характера и личности была впервые рассмотрена **Карлом Леонгардом ((Karl Leonhard) (1904–1988))**, он же и ввел понятие «акцентуированные личности».

Под акцентуацией он понимал чрезмерно усиленные индивидуальные черты личности, обладающие тенденцией к переходу в патологическое состояние в неблагоприятных условиях.

К.Леонгард выделил 12 типов акцентуаций, которое в свою очередь разделялись на три группы (по типу происхождения и локализации)



### Акцентуации характера с точки зрения А. Е. Личко

Теория акцентуированных личностей Леонгарда быстро доказала свою достоверность и полезность. Однако использование её было ограничено возрастом испытуемых – опросник для определения акцентуации рассчитан на взрослых испытуемых. Дети и подростки, не имея соответствующего жизненного опыта, не могли ответить на ряд вопросов теста, поэтому их акцентуации оказалось затруднительным определить.

Как и Карл Леонгард, А. Е. Личко (1926-1996) считал акцентуации **вариантом деформации характера**, при которой чрезмерную выраженность приобретают отдельные его черты. Это повышает чувствительность личности к определённым видам влияний и затрудняет адаптацию в некоторых случаях. При этом в целом способность к адаптации сохраняется на высоком уровне, а с некоторыми видами влияний (не задевающими «места наименьшего сопротивления») акцентуированные личности справляются легче обычных.

Акцентуации А. Е. Личко рассматривал как **пограничные** между **нормой и психопатией** состояния. Соответственно, их классификация основана на **типологии психопатий**.



# Понятие команды и ролей, реализуемых личностью в группе.

## Определение группы

**Группа** – ограниченная в размерах общность людей, выделенная из социального целого на основе **определенных признаков**:

- общность целей и интересов
- характер выполняемой деятельности
- дифференциация ролей и позиций между членами группы
- осознание участниками своей принадлежности к группе и возникновение на этой основе чувства «Мы»

## Команды в организации (определение)

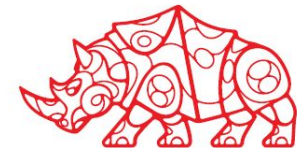
- «Команда – это группа из двух или более людей, которые **регулярно взаимодействуют и координируют свою работу** для достижения **общей цели**».
- «Команда – это **способ построения организации** с учетом реальных **качеств ее сотрудников**, во имя максимально эффективного достижения **целей организации**».
- «Команда – это небольшая группа людей, **взаимодополняющих и взаимозаменяющих** друг друга в ходе достижения **поставленных целей**».

Организация команды строится на **продуманном позиционировании** участников, имеющих **общее видение ситуации и стратегических целей** и владеющих отработанными **процедурами взаимодействия**.

## РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ГРУППАМИ И КОМАНДАМИ

ГРУППА	КОМАНДА
1. имеет назначаемого сильного лидера	1. роль лидера переходит от одного члена к другому
2. индивидуальная сплоченность	2. индивидуальная и взаимная подчиненность (каждый подчиняется каждому)
3. цель - та же, что и у организации	3. специфическое видение или цель
4. на выходе – продукты индивидуального труда	4. на выходе – продукты коллективного труда
5. встречи «необходимы и достаточны»	5. на встречах ведутся неограниченные по времени дискуссии и решаются все проблемы
6. эффективность измеряется косвенным образом в виде влияния на бизнес	6. эффективность измеряется непосредственно в виде оценки коллективной работы
7. каждый член группы имеет собственный круг общения, принимает самостоятельные решения, выполняет особые рабочие задания	7. совместное общение, принятие решений и рабочие задания.

или взаимодействие  
 и в соответствии  
 и взаимодействием



# Психологические аспекты межличностных взаимоотношений.

## Межличностные отношения в коллективе и группе

### Основные понятия и термины

**Межличностные отношения** определяют положение человека в группе, коллективе. От того, как они складываются, зависит эмоциональное благополучие, удовлетворенность или неудовлетворенность человека пребыванием в данной общности. От них зависит сплоченность группы, коллектива, способность решать поставленные задачи.

**Конфликт** – это противоречие, возникающее между людьми в связи с решением тех или иных вопросов социальной и личной жизни.

**Коллектив** – это группа людей, объединенных едиными целями, подчиненными целям общества.

**Малая группа** – относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединенных целями и задачами.



## МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

**Официальные отношения**  
 возникают на должностной основе.  
 Устанавливаются нормами и правилами

**Неофициальные отношения**  
 складываются на базе личного отношения человека к человеку, для них приняты нормы и правила

**Деловые отношения**  
 обусловлены должностным положением членов группы и выполнением ими своих обязанностей

**Личные отношения**  
 обусловлены симпатиями и антипатиями. Независимы от основной деятельности группы

**Рациональные**  
 – на первый план выходят знания людей друг о друге.  
**Эмоциональные**  
 – основаны на индивидуальном восприятии

Межличностные отношения в группе - это сложная система связей личности с группой и каждым ее членом

# Особенности типов поведения в конфликтах.

## Конфликт

- **Конфликт** — это проявление объективных или субъективных противоречий, выражающихся в противоборстве сторон.
- **Конфликт** — это наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия, заключающийся в противодействии субъектов конфликта и обычно сопровождающийся негативными эмоциями.





# ТИПЫ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ:



- 1) **Приспособление** - сглаживание противоречий, даже в ущерб своим интересам.
- 2) **Компромисс** - взаимные уступки.
- 3) **Сотрудничество** - совместная выработка решения, удовлетворяющего интересы сторон.
- 4) **Игнорирование** - попытка (стремление) выхода из конфликтной ситуации, не решая ее.
- 5) **Соперничество** - открытая борьба за свои интересы, упорное отстаивание своей позиции



Теоретическое исследование было проведено и это даёт нам сформулировать выводы:

1. Конфликт-это неотъемлемая черта общества. Он является неизбежным, в связи с этим его стоит рассматривать как естественный процесс в жизнедеятельности человека. Конфликты нужно воспринимать как одну из многочисленных форм естественного взаимодействия между индивидами. Что конфликт, конечно не самая наилучшая форма взаимодействия, но его нельзя относить к аномалиям поведению.
2. Конфликт не всегда ведёт к разрушениям. Всё в точности наоборот, конфликт один из главных процессов, который помогает сохранить целостность. При некоторых ситуациях даже открытые конфликты могут приводящий к стабилизации жизнеспособности и стабильности общественного целого. Конфликт не стоит воспринимать как что-то негативное и категорически его оценивать. Современное видение конфликтов рассматривает, что конфликт это не всегда плохо.
3. Конфликт содержит в себе некий положительный потенциал, для улучшения индивида. Результат многих противостояний зависит от развитости навыков приспособления, а приспособление обуславливает выживание, если человек перестаёт видеть в конфликтах угрозу, то он начинает воспринимать конфликт как некий сигнал, который даёт понять то, что нужно, что-то изменить и в дальнейшем он выберет более конструктивную позицию. Конфликт представляет собой некий толчок к изменениям, это вызов, требующий творческого ответа.

Межличностные отношения - это взаимосвязь между индивидуумами. Она состоит из эмоциональных состояний взаимодействующих индивидов их уникальные экологические свойства.

Межличностные отношения строятся из трёх элементов когнитивный, поведенческий и аффективный. Межличностные отношения имеют следующие типы отношения знакомства, товарищество и приятельство, родственные отношения вражды и агрессии, соперничество как деструктивный. Межличностные отношения имеют следующие функции, это содействие и взаимопомощь, антагонистами являются соперничество и вражда.

Межличностный конфликт это противоречие, которое возникает при взаимосвязи индивидов, причины которого являются различие взглядов, цели, интересов и так далее.

Межличностный конфликт, в группе могут иметь различный характер, но имеется принципиальное различие между конструктивным и неконструктивным конфликтом. Неконструктивный конфликт, это конфликт большую часть которого составляет эмоциональная сфера. Конструктивный конфликт у людей сохраняется логическое мышление и зачастую удаётся прийти к соглашению или компромиссу.

В научных исследованиях изложены стратегии поведения в конфликте, использование одной стратегии может определять наличие у индивида тех или иных акцентуаций характера. Акцентуации очень распространены и зачастую акцентуированные личности имеют непродуктивное поведение в ситуациях конфликта. Это даёт нам понять, что люди с акцентуацией характера требуют большего внимания.



# Исследование связи акцентуаций характера и особенностей поведения в команде.

## Методы и организация исследования.

1 этап – подбор методик для исследования акцентуации характера и стратегии поведения личности в группе.

2 этап – изучение акцентуаций характера и стратегий поведения.

3 этап – обработка результатов исследования и обнаружения корреляций акцентуаций характера с поведением участников в группе.

## Метод исследования:

1. Метод теоретического анализа литературы по теме исследования.

2. Психодиагностический:

«Тест - опросник Г. Шмишека, К. Леонгарда»

«Q-сортировка»

«Тест Томаса-Килманна»

3. Методы математической статистики: критерий ранговой корреляции Спирмена.



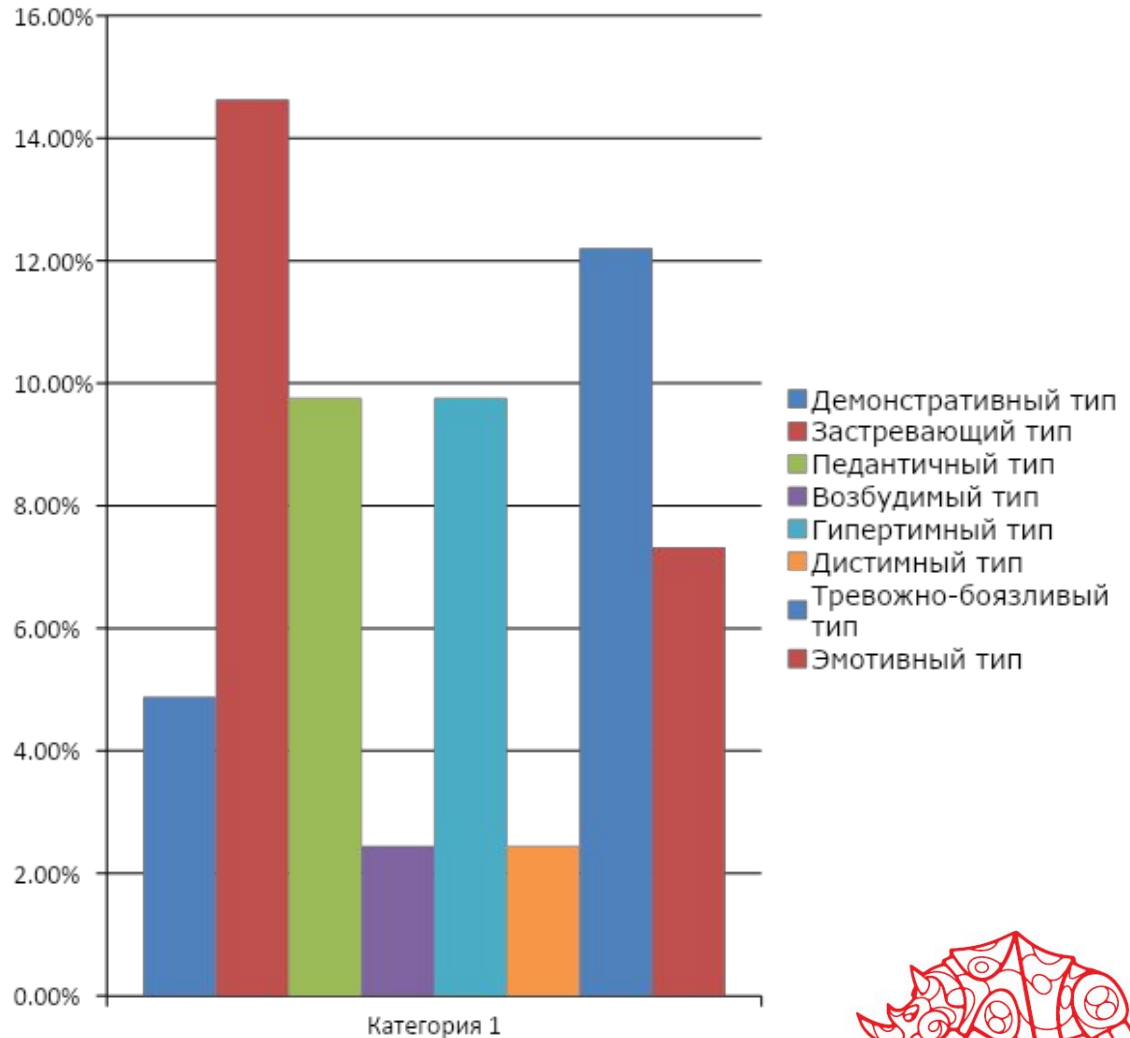
# Результаты исследования.

Результаты исследования акцентуации характера по методике К. Леонгарда, Г. Шмишека.

## Результаты исследования акцентуаций характера

В результате проведенного исследования были выявлены следующие акцентуации характера:

1. Демонстративный тип – 2 (4.88%)
2. Застревающий тип – 6 (14.63%)
3. Педантичный тип - 4 (9.76%)
4. Возбудимый тип – 1 (2.44%)
5. Гипертимный тип – 4 (9.76%)
6. Дистимный тип - 1(2.44%)
7. Тревожно-боязливый тип – 5 (12.2%)
8. Эмотивный тип – 3 (7.32%)



В этом исследовании самый большой показатель имеет «застревающий тип». Этот тип характеризуется занудливостью, склонностью к нравоучениям, неразговорчивостью. К другим людям проявляет настороженность, недоверчивость, отличается мстительностью, долго переживает происшествия, обидчив.

Так же обладают высокими показателями гипертимный и эмотивный тип личности. Гипертимный тип отличается своей болтливостью, подвижностью, выраженностью жестов, мимики, пантомимики, склонность к озорству, всегда в приподнятом настроении. Эмотивный тип в свою очередь обладает следующими чертами: эмоциональностью, чувствительностью, тревожностью, боязливостью, болтливостью, эмпатичны.



# Результаты исследования стилей реагирования в конфликте

Способы реагирования в конфликте	Количество испытуемых	%
Сотрудничество	9	21.95
Компромисс	14	34.15
Приспособление	6	14.63
Соперничество	6	14.63
Избегание	8	19.51

Как видно из таблицы 3. Наиболее частой стратегией поведения в конфликте, является компромисс 14 человек (34.15%). Это одна из самых частых стратегий для разрешения конфликта. Суть этой стратегии, это отказ от части своих требований и признать претензии иной стороны частично обоснованными. Такой исход является одним из самых лучших и эффективных методов решения конфликтов.

Сотрудничество 9 человек (21.95%), занимает вторую позицию в исследовании. Это стратегия имеет положительный эффект за счет конструктивного решения проблемы, рассматривая друг друга не как противника, а как союзника в данной ситуации. Такое решение конфликта возможно, только если, оппоненты способны игнорировать статус друг друга.

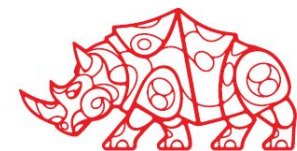
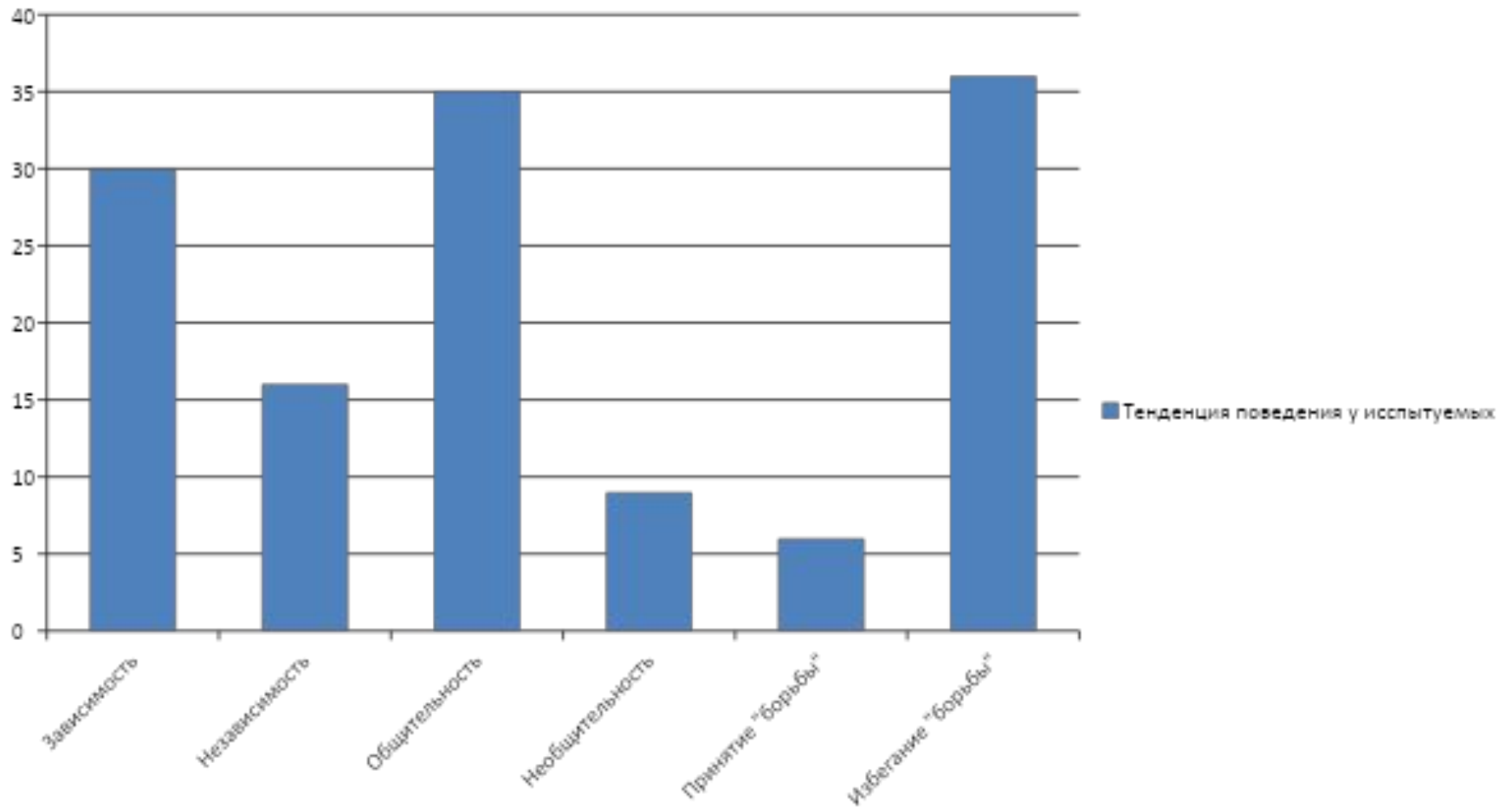
Одной из наименее важной стратегией поведения в конфликте является избегание 8 (19.51%) человек. Зачастую эту стратегию используют в случаях, когда иные стратегии не привели к удачному результату, избегание это выход из конфликта, разговор ведется не для разрешения конфликта, а для его затухания. Такой метод поведения используют для экономии времени и сил, для разрешения проблемы или наличия каких либо трудностей.

Одной стратегией разрешения конфликта является приспособления 6 (14.63%) человек. Это уступка, то есть вынужденная или же добровольная сдача своих позиций по ряду причин, а именно осознание своей не правоты, или же хочет сохранить хорошие отношения, сильная зависимость от оппонента.

Соперничество 6 (14.63%), является одной из самых агрессивных стратегий поведения в конфликте. Оно заключается в навязывание оппоненту своей точки зрения. Соперничество может быть оправдана с случаи конструктивности предлагаемого решения.



# Результаты исследования Q-сортировки



По результатам данного исследования, можем наблюдать, что из трех пар тенденций поведения преобладают зависимость, общительность и избегание борьбы. Зависимость - это внутреннее и внешнее стремление человека к принятию групповых норм и ценностей: как морально-этических, так и социальных. Данные личности в группе демонстрируют подчинение лидеру, он не решителен и покорен. В группе его характеризуют как слабохарактерного человека.

Общительность – это стремление человека образовывать эмоциональные связи, как в своей группе, так и за ее пределами. Данный тип личности больше относится к сангвиникам.

Избегание – это люди которые стараются избегать конфликтных ситуаций, а если и находятся в конфликте старается его решить по средством компромисса.





# Анализ, обобщение и интерпретация результатов исследования

С целью опровержения или подтверждения гипотезы о взаимосвязи акцентуаций характера (переменная А) и стратегия поведения в группе, а так же способы реагирования в конфликте (переменная В), для этого необходимо использовать метод статистического вывода и сформулировать задачи.

Задача 1. Определить наличие (отсутствие) связи между типом акцентуаций и стратегией поведения в группе.

Задача 2. Определить наличие (отсутствие) связи между типом акцентуаций и стратегией поведения в конфликте.

Для решения данных задач была использована корреляция Спирмена.

Сформулируем статистические гипотезы для первой и второй задачи:

$H_0$ : корреляция между переменными А и В не отличается от 0.

$H_1$ : корреляция между переменными А и В достоверно отличается от 0.



# Значение критерия Спирмена для переменных А (типы акцентуаций характера) и В (типами Томаса-Килманна).

	Демонстративный тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.318$	$r_s = -0.064$	$r_s = -0.232$	$r_s = 0.2$	$r_s = -0.143$
Ответ:	Значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Застревающий тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.166$	$r_s = -0.055$	$r_s = -0.039$	$r_s = 0.128$	$r_s = -0.074$
Ответ:	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Педантичный тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = -0.097$	$r_s = 0.074$	$r_s = -0.038$	$r_s = 0.265$	$r_s = -0.091$
Ответ:	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Возбудимый тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.224$	$r_s = -0.031$	$r_s = 0.115$	$r_s = -0.078$	$r_s = -0.164$
Ответ:	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Гипертимический тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.207$	$r_s = -0.046$	$r_s = -0.131$	$r_s = 0.075$	$r_s = 0.187$
Ответ:	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Дистимический тип.				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.021$	$r_s = 0.002$	$r_s = 0.156$	$r_s = -0.016$	$r_s = -0.103$
Ответ:	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Тревожно-боязливый тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.103$	$r_s = -0.133$	$r_s = 0.214$	$r_s = 0.004$	$r_s = 0.001$
Ответ:	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Аффективно-экзальтированный тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.224$	$r_s = -0.311$	$r_s = -0.023$	$r_s = 0.192$	$r_s = 0.158$
Ответ:	Не значима	Значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Эмотивный тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.13$	$r_s = -0.238$	$r_s = -0.027$	$r_s = 0.154$	$r_s = 0.21$
Ответ:	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима
	Циклотимный тип				
	Соперничество	Сотрудничество	Компромис	Избегание	Приспособление
Результат:	$r_s = 0.193$	$r_s = -0.169$	$r_s = 0.065$	$r_s = 0.157$	$r_s = 0.03$
Ответ:	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима	Не значима



Как можем наблюдать из значение критерия Спирмена для переменных А (типы акцентуаций характера) и В (типами Томаса-Килманна), взаимосвязь между акцентуацией характера и типом поведения в конфликтной ситуации имеет не значительную степень выраженности. Но имеется две взаимосвязи, между демонстративном типом и соперничеством, а так же между аффективно-экзальтированным типом и сотрудничеством.

В результате значение критерия Спирмена для переменных А (типы акцентуаций характера) и В (Q-сортировка) были выявлены следующие взаимосвязи. Гипертимический тип, имеет взаимосвязь с тенденцией поведения, такой как принятием и избеганием борьбы. Дистимический тип, коррелирует с тенденцией поведения такой как принятие и избегания борьбы. Аффективно-экзальтированный тип, коррелирует с такими тенденциями как зависимость и общительность. Эмотивный тип коррелирует с тенденцией к общительности. Остальные же типы не как не взаимодействуют с тенденциями поведения.

### **Выводы по второй главе:**

1. Результаты исследования акцентуации характера в группе людей чаще всего встречалась акцентуация застревающего и тревожного типа людей, а реже всего встречаются возбудимый и дистимный тип акцентуации.
2. В конфликтной ситуации испытуемые чаще всего выбирают стратегию компромисс, а реже всего приспособление и соперничество.
3. В ходе исследования в группе были выявлены следующие тенденции: общительность, зависимость, избегание.
4. В результате проведение корреляционной методики стало известно, что взаимосвязь между акцентуации характера и тенденцией поведение в конфликте и в группе имеется, но она не достигает статистической значимости.



## Заключение

Одной из важнейших проблем характерологии как учения о характере, выступает определение типов характера и его проявление в различных жизненных ситуациях. Это дает нам возможность прогнозирования поведения личности в определенных ситуациях.

В данном исследовании была рассмотрена проблема взаимосвязи акцентуации характера и стратегии поведения в группе и в конфликтных ситуациях. В своем формировании, развитии и функционировании характер человека тесно связан с темпераментом. Он представляет собой динамическую сторону характера, характер, так же как и темперамент, мало изменяем и устойчив. Связи с этим мы можем сказать, что акцентуация характера является первичной по отношению к стратегиям поведения индивидов в группе и в конфликтных ситуациях. Но имеет слабую взаимосвязь в выборе человеком пути решения конфликтов, а так же на поведение человека в группе.



Спасибо за внимание.

