

УДК [159.942:159.964.21]:316.643.3  
DOI <https://doi.org/10.30970/PS.2025.25.2>

## СТИЛІ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТАХ ОСІБ З РІЗНИМИ ОСОБЛИВОСТЯМИ ПЕРЕЖИВАННЯ СОРОМУ ТА ПОЧУТТЯ ПРОВИНИ

**Наталія Гребінь**

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000  
e-mail: nataliya.hrebin@lnu.edu.ua*

**Софія Грабовська**

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000  
e-mail: sofia.hrabovska@lnu.edu.ua*

**Тетяна Лапіда**

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000  
e-mail: Tetiana.Lapida@lnu.edu.ua*

Наукова розвідка присвячена дослідженню взаємозв'язку між переживаннями сорому та провини та особливостями поведінки людини у конфліктних ситуаціях. На основі теоретичного аналізу побудовано модель емпіричного дослідження, у якій акцент зроблено на стратегіях поведінки у конфлікті (Р. Блейк, Дж. Моутон; К. Томас, Р. Кілман): пристосування, уникнення, співпраця, компроміс, конкуренція. Сором і провини розглядаються як ситуативні стани та як особистісні риси, що характеризують схильність до їх надмірного переживання. Результати емпіричного дослідження, проведеного серед 96 осіб із використанням шести психодіагностичних методик та авторської анкети, засвідчили, що всі п'ять стратегій можуть реалізовуватися у поведінці незалежно від рівня провини, однак їхня вибірковість тісно пов'язана зі специфікою психоемоційного стану та інтенсивністю переживання сорому. Встановлено, що підвищений рівень провини супроводжується високим самоконтролем у процесі соціальної взаємодії. Разом із тим схильність перекладати відповідальність на інших чи на зовнішні обставини зумовлює вищу схильність до маніпулятивної поведінки. Для осіб із вираженим почуттям сорому компромісна стратегія виступає ефективним механізмом зниження внутрішньої напруги та контролю агресивних імпульсів. Натомість для тих, хто переживає менший рівень сорому, компроміс втрачає ефективність у ситуаціях підвищеної агресивності та ескалації протиріч. Значне психоемоційне напруження, зумовлене поєднанням інтенсивних почуттів сорому та провини, часто актуалізує прагнення до уникнення конфлікту як способу зменшення дискомфорту. В осіб із помірним рівнем переживання провини не виявлено зв'язку між соромом і схильністю до уникання конфліктів. Натомість у респондентів із нижчим рівнем сорому така залежність відсутня, що свідчить про більшу гнучкість у використанні активних стратегій, зокрема конструктивного діалогу чи суперництва, за меншої залежності їхньої самооцінки від зовнішньої оцінки. Представлені результати розширюють уявлення про психологічні чинники вибору стратегій конфліктної поведінки та відкривають перспективи подальших досліджень у галузі соціальної психології.

*Ключові слова:* конфлікт, компроміс, співпраця, уникання, конкуренція, пристосування, почуття провини, переживання сорому.

**Постановка проблеми.** Конфлікти є неминучим елементом соціальної взаємодії, що виникають унаслідок різноманітності індивідуальних характеристик, відмінностей у цінностях, інтересах та обмежених ресурсах. Сучасні суспільні трансформації та реалії війни в Україні посилюють їхню інтенсивність, зумовлюючи хронічний стрес, дратівливість та агресивні реакції. Водночас рівень конфліктності особистості визначається не лише зовнішніми чинниками, а й індивідуально-психологічними особливостями, зокрема здатністю до емоційної регуляції та усвідомлення власних переживань. Емоції сорому та провини відіграють у цьому процесі подвійне значення: вони можуть як сприяти конструктивному вирішенню конфліктів і особистісному розвитку, так і ускладнювати соціальну взаємодію. Тому дослідження поведінкових стратегій у конфліктних ситуаціях з урахуванням цих емоцій набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі існує різноманіття визначень конфлікту: одні дослідники вбачають у ньому необхідний чинник розвитку, інші – деструктивне явище, якого варто уникати. У працях Г. Гегеля, Ч. Дарвіна, Т. Мальтуса, Г. Спенсера конфлікт чи не уперше постає рушієм прогресу. Соціологія кінця XIX – поч. XX ст. (Г. Зіммель, А. Смолл, Р. Парк) трактувала конфлікт як джерело соціальних змін. Натомість Т. Парсонс ототожнював його з «напругою» та патологією системи, тоді як Р. Дарендорф та К. Боулдінг наголошували на його неминучості й конструктивності. У психології З. Фройд підкреслював у конфлікті зіткнення свідомого та несвідомого, А. Адлер – подолання неповноцінності, К. Горні розглядала конфлікт як наслідок дефіциту позитивних взаємин, Е. Фромм – як неможливість реалізувати потреби у соціальному середовищі, Е. Еріксон – як чинник розвитку. К. Левін започаткував системне вивчення соціальних конфліктів, тлумачачи їх як протидію сил у полі поведінки. Подальші концепції розвивали Т. Шибутані (конфлікт у системі «індивід – середовище»), Е. Берн (трансакційний аналіз).

В Україні розвиток конфліктології активізувався у 1990-х роках (М. Пірен, Н. Мілорадова, Г. Ложкін, Н. Пов'якель). Дослідники очали виокремлювати чотири основні підходи до аналізу міжособових конфліктів: мотиваційний (М. Дойч, Г. Зіммель, Л. Козер), когнітивний (К. Левін, Л. Фестінгер), організаційний (Р. Блейк, К. Томас), діяльнісний (Г. Ложкін).

Серед сучасних українських науковців Ю. Мацієвський визначає конфлікт як несумісність інтересів і протистояння групових цілей [11], а Н. Пилат і Л. Білоконенко уточнюють його ключові ознаки: наявність сторін, несумісність інтересів, спрямованість дій на шкоду опонентові та вербальну/невербальну взаємодію [14, с. 20; 3]. Науковці виокремлюють чотири основні типи конфліктів: міжгрупові, міжособистісні, внутрішньоособистісні та внутрішньогрупові [5]. Марія Пірен у своїй класифікації особливу увагу приділяла міжособовим конфліктам, виокремлюючи їх за критеріями способу розв'язання (насильницькі/ненасильницькі), потреб та інтересів, природи виникнення (політичні, соціальні, економічні), напрямку дій (вертикальні/горизонтальні), ступеня вияву (відкриті/приховані) та кількості учасників [13]. Міжособові конфлікти характеризуються акцентом на власних інтересах і знеціненні відносин, що може проявлятися у формі конкуренції чи ворожості. Як підкреслює Наталія Краснова, конфлікт нерідко втрачає зв'язок із початковою причиною, переростаючи в особисті образи та агресію, а його затягування дестабілізує соціальну ситуацію, залучаючи нових учасників [9]. Серед деструктивних наслідків – погіршення психологічного стану, стрес, зниження ефективності діяльності, руйнування стосунків і згуртованості [19].

Водночас конфлікт може виконувати і конструктивні функції. Він стимулює зміни, привертає увагу до прихованих проблем, сприяє відвертості у взаєминах, утверджує цінності та принципи, підвищує самооцінку і резиліентність. Як зауважує Юлія Ільїна, передумовою є конфліктна ситуація, коли суперечності починають сприйматися як суттєві,

а каталізатор перетворює їх на відкритий конфлікт [6]. Подальший розвиток включає ініціатор, ескалацію, кульмінацію, розв'язання та постконфліктну стадію.

Льюїс Крісберг виділяє три чинники, що утруднюють врегулювання: сприйняття інтересів як взаємовиключних, різні інтерпретації ситуації та інституалізація конфлікту, яка його хронізує [27]. Мортон Дойч наголошує, що для його деструктивного чи конструктивного перебігу більш значущими є типи проблем, їхня жорсткість і широта, ніж зміст [23; 26]. Сьюзан Бордман та Сандра Горовіц підкреслюють вплив індивідуальних характеристик – потреби у владі, атрибутивних тенденцій, орієнтації на конкуренцію чи співпрацю [21].

Динаміка конфлікту не є сталою: не всі стадії обов'язково відбуваються, їхня послідовність може варіюватися. Найбільш ефективним є втручання на ранніх етапах, однак навіть у фазі ескалації застосування комунікативних стратегій і пошук спільних рішень здатні сприяти його конструктивному завершенню [20].

Поняття стилю та стратегії конфліктної поведінки розглядається як сукупність методів, що визначають активність особи у взаємодії. Дослідження О. Анцупова, М. Борисовського, Н. Грішиної, Є. Єгорова, С. Єреніна, О. Журавльова, В. Кушнірука, Г. Ложкіна та О. Шилова були спрямовані на типологізацію індивідуально-психологічних особливостей поведінки в конфліктах [4]. Мортон Дойч описав стратегії як орієнтацію на власні інтереси чи інтереси опонента [23]. Роберт Блейк і Джейн Моутон виокремили п'ять стратегій: ухилення, згладжування, примус, компроміс та вирішення проблеми [22]. Кенет Томас і Ральф Кілман, розвиваючи цю концепцію, створили модель, що базується на комбінації наполегливості та готовності враховувати інтереси іншого. Вони визначили п'ять стилів: уникання, компроміс, суперництво, пристосування та співробітництво [30]. А. Рахін у своїх працях адаптував цю класифікацію [29]. Ю. Крилова-Грек аналізує поняття патерну як сталого шаблону поведінки, що може мати підсвідоме, надбане чи культурне походження. Основними патернами вона визначає захист, напад, нейтралітет, образ, опір і компроміс [10]. За Л. Коберник, вибір конфліктної поведінки зумовлений суб'єктивними індивідуально-психологічними особливостями та не завжди є усвідомленим [8]. Емоції (сум, гнів, сором, провина тощо) та стани (тривога, стрес, фрустрація) суттєво впливають на стиль реагування.

Ефективна емоційна регуляція, пов'язана з емоційним інтелектом, виступає буфером між тригером і поведінковою реакцією, сприяючи усвідомленню ситуації та вибору конструктивних стратегій. В. Зарицька визначає емоційну регуляцію як чинник узгодження поведінки з особистісним змістом ситуації [7]. У межах концепцій емоційного інтелекту (Д. Гоулман) здатність керувати емоціями корелює з перевагою співпраці у конфлікті [25]. Н. Філіпчук і Л. Водянка підкреслюють, що високий емоційний інтелект знижує ймовірність деструктивної поведінки та сприяє застосуванню співпраці й компромісу, оскільки емоції контролюються та спрямовуються на пошук рішень, прийнятих для обох сторін [17, с. 95].

Емоції сорому та провини відіграють важливу роль у міжособистісній взаємодії, особливо в умовах конфлікту. Еволюційно сором міг виникати як реакція немовляти на появу чужої людини, тоді як у дорослих він формується у ситуаціях невідповідності поведінки соціальним нормам [24]. К. Ізард у межах теорії диференційних емоцій визначив сором як базову емоцію з характерними мімічними, нейрофізіологічними та суб'єктивними проявами. Він супроводжується підвищеною самосвідомістю та занепокоєнням щодо оцінки з боку інших [18, с. 186]. Зовнішньою причиною сорому є соціальне осудження, проте вирішальною є особиста інтерпретація ситуації [15, с. 74–77]. Сором може виконувати як деструктивну, так і конструктивну функцію: він сприяє розвитку самоконтролю, самопізнання та підвищенню соціальної відповідальності [24].

На відміну від сорому, почуття провини К. Ізард розглядає як складний когнітивно-поведінковий комплекс, що включає страх, самоприниження, аутоагресію та механізми

психологічного захисту. Воно не є вродженим, а формується у процесі соціалізації [2]. Сором орієнтований на зовнішню оцінку («я поганий для інших»), тоді як провина ґрунтується на внутрішній оцінці дій («я вчинив неправильно») [16]. Провина може мати як адаптивний, так і деструктивний характер, що зумовлено її інтенсивністю, тривалістю та ситуаційним контекстом [2].

Ананова І. виокремлює різні типи переживання провини [1]. У таблиці 1 наведено їхній взаємозв'язок із поведінковими стратегіями у конфлікті (авторське припущення).

Таблиця 1

**Порівняння переживання почуття провини за І. Анановою з авторським припущенням щодо поведінкових схильностей у конфлікті**

| Тип переживання провини                          | Характеристика осіб, схильних до цього типу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Захисні механізми та копінги                                                                                                                                       | Припущення щодо схильності до певних типів поведінки у конфлікті                               |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «Орієнтований на самознищення»                   | Висока готовність до покарань.<br>Відсутність сподівання на вирішення ситуації.<br>Визнання провини.<br>Інтенсивна провина, жалкування.<br>Заперечення відповідальності через пом'якшення своєї вини ситуаційними обставинами.<br>Низьке самоствалення.<br>Залежність від інших.                                                                                                                                                            | Заміщення<br>Регресія<br>Компенсація<br>Рационалізація<br><br>НЕ використовує заперечення.<br><br>Копінг: втеча-уникання.                                          | Уникання<br>Прийняття<br>Переведення конфлікту у внутрішню площину: внутрішній конфлікт        |
| «Тип, орієнтований на використання еґо-захистів» | Надмірно схильні до переживання провини.<br>Висока готовність до покарання.<br>Орієнтація на «нормативність».<br>Демонстрація відкритої ворожості та відкритого звинувачення інших в ситуаціях фрустрації.<br>Орієнтується на те, що ситуація вирішиться сама собою.<br>Емоційна нестійкість, високий рівень тривожності, нав'язливості, іпохондрії.<br>Негативне ставлення до себе, захисне ставлення до себе.<br>Міра конфліктності нижча | Реактивне утворення<br>Проекція<br>Компенсація<br>Рационалізація<br><br>Копінг: втеча-уникання, позитивна переоцінка, самоконтроль.                                | Уникання-втеча. Пасивна агресія. Можливе переведення конфлікту в латентну фазу, хронічний тип. |
| «Тип, орієнтований на взаємини»                  | Яскраво виражена схильність до переживання провини.<br>Висока зацікавленість в інших.<br>Орієнтація на нормативність.<br>Емоційно стійкий.<br>Позитивне ставлення до себе.<br>Помірна самоповага<br>Виразена внутрішня конфліктність                                                                                                                                                                                                        | Заперечення<br>Компенсація<br>Не застосовує витіснення<br><br>Копінг: позитивна переоцінка                                                                         | Компроміс<br>Співпраця<br>Поступливість                                                        |
| «Тип, орієнтований на незвинувачення себе»       | Не схильний до переживання провини.<br>Не властиво очікувати покарання.<br>Нечасто жалкує.<br>Вважає своє почуття провини завжди обґрунтованим.<br>Позитивно ставиться до себе.<br>Висока самоповага. Аутосимпатія.<br>Низька внутрішня конфліктність.<br>Низька тривожність.<br>Емоційна стійкість.                                                                                                                                        | Зрідка користується регресією, витісненням, реактивним утворенням, компенсацією та рационалізацією.<br>Використовує пошук соціальної підтримки.                    | Домінування<br>Конкуренція                                                                     |
| «Тип, орієнтований на дію»                       | Має помірний прозя самозвинувачення, немає вираженої схильності до переживання провини.<br>Не є занадто вимогливий до себе, не очікує покарання.<br>Схильний до зацікавлення іншими.<br>Емоційна стійкість.<br>Позитивне самоствалення.<br>Здатен до самокерування, очікує адекватне ставлення від інших.                                                                                                                                   | Рационалізація<br>Витіснення<br><br>Копінг: планування вирішення проблем, самоконтроль, позитивна переоцінка, пошук соціальної підтримки. Не вдається до уникання. | Компроміс<br>Співпраця                                                                         |

Конструктивним є тип, «орієнтований на дію», що стимулює до саморефлексії, пошуку рішень і співпраці. Натомість дезадаптивна провина може набувати форм «провини вижившого», «зради», «всеосяжної відповідальності» чи «ненависті до себе» (О. Царькова). Неконструктивна провина супроводжується соматизаціями, залежністю від зовнішньої оцінки та униканням відповідальності [2]. За В. Драйденом, токсична провина виникає в умовах негнучкого мислення, коли людина схильна до самозвинувачення без урахування контексту [28]. Почуття провини може набувати токсичного характеру, коли супроводжується жорстким та негнучким самозвинуваченням; натомість конструктивне його переживання передбачає гнучке осмислення власних дій, що здатне стати ресурсом для саморефлексії, поведінкових змін і ефективного розв'язання конфліктів.

**Мета дослідження** – з'ясувати особливості стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях в осіб із різними характеристиками переживання сорому та провини.

**Методологія дослідження.** В результаті здійсненого аналізу наукової літератури запропоновано модель емпіричного дослідження (рис. 1).

У запропонованій моделі передбачається, що висока схильність до переживання сорому й провини, а також актуалізація відповідного психоемоційного стану корелюють із вибором стратегій уникнення та пристосування в конфліктних ситуаціях. Зокрема, у разі ігнорування особистих цілей та інтересів у індивіда може виникати стан фрустрації й тривожності. Домінування сорому й провини знижує ймовірність прояву активної поведінки, спрямованої на самозахист чи опір. Водночас схильність до мінімізації зазначених емоційних переживань асоціюється з орієнтацією на стратегії конкуренції та домінування. Компроміс і співпраця можливі за умови достатнього рівня комунікативної компетентності та поміркованої інтенсивності переживання сорому й провини.

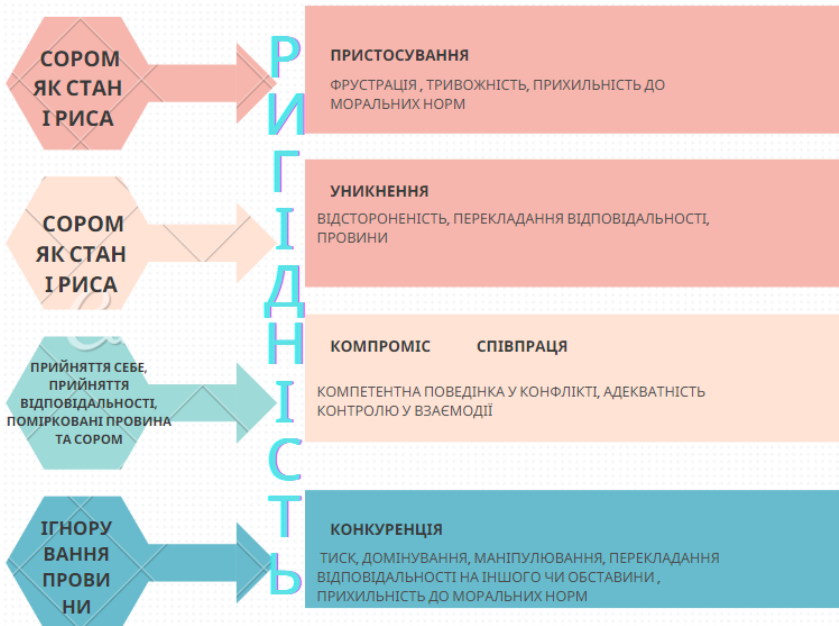


Рис. 1. Гіпотетична модель емпіричного дослідження

Натомість ригідність як стійка тенденція до використання стереотипних поведінкових реакцій, незалежно від контексту, ускладнює ефективне врегулювання конфліктів.

В дослідженні було використано низку психодіагностичних методик: схильність до різних стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях («The Thomas–Kilman Conflict Mode Instrument»; К. У. Томас, Р. Х. Кілман); «Оцінка рівня компетентності у вирішенні конфліктів» (П. П. Хеппнер, К. Х. Петерсен); методика «Оцінка рівня комунікативного контролю» (М. Снайдер); «Шкала макіавеллізму особистості» «Mack- IV» (Р. Крісті, Ф. Гейз); «Опитувальник Провини» (Guilt Inventory; К. Куглер, У. Х. Джонс); «Вимірювання почуття провини і сорому» (TOSCA; Дж. П. Тангней), авторська анкета дослідження джерел переживання сорому. У дослідженні взяли участь 96 осіб, серед яких – 15 чоловіків, одна небінарна особа та 80 жінок.

**Результати.** На основі процедури кластеризації виокремлено три групи досліджуваних (рис. 2).

Перший кластер (22 особи) характеризується низькими показниками переживання провини як стану та нижчою особистісною схильністю до вини, водночас із більшою відповідальністю за власні вчинки; його умовно позначено як «Конструктивна провина».

Другий кластер (48 осіб) відзначається помірним рівнем переживання провини та тенденцією до її відчуття, поєднаними з вираженою схильністю до екстерналізації; його позначено як «Екстернальна провина». До третього кластера (26 осіб) увійшли респонденти з високим рівнем переживання провини, підвищеною схильністю до неї та тенденцією приписувати відповідальність зовнішнім чинникам; цей кластер отримав назву «Висока провина».

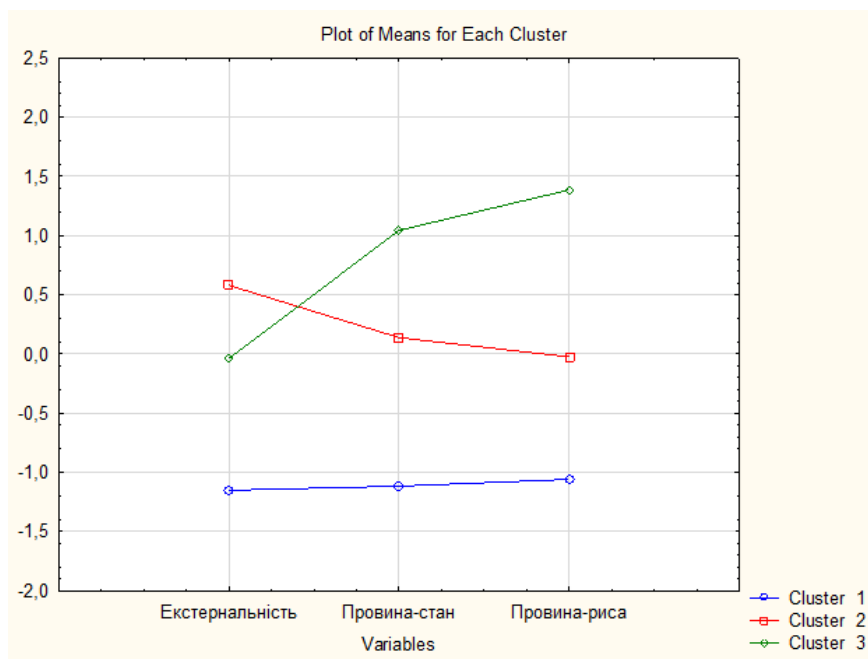


Рис. 2. Поділ досліджуваних на три кластери





**Рис. 3. Статистично значущі відмінності переживання сорому, ригідності, макіавеллізму, тривожності, комунікативного контролю в осіб трьох кластерів**

Для порівняння показників між групами застосовано критерій Краскела–Уолліса для непараметричної статистики (рис. 3).

Встановлено, що особи з високим рівнем переживання провини відзначаються підвищеним комунікативним контролем і тривожністю, що може ускладнювати саморозкриття та співпрацю. Найвищий рівень макіавеллізму виявлено у респондентів з екстернальним типом провини, схильних перекладати відповідальність на інших. Підвищена ригідність характерна як для осіб із високою провинною, так і для тих, хто схильний до екстерналізації, що знижує поведінкову гнучкість у конфліктах.

Крім того, у групі з високою провинною зафіксовано більш виражене переживання сорому, що зумовлено схильністю ототожнювати помилки з власною особистістю. Отже, респонденти з конструктивним переживанням провини демонструють нижчі рівні тривожності, сорому, ригідності та маніпулятивності порівняно з іншими групами.

Для аналізу переживання сорому осіб з різною поведінкою у конфліктних ситуаціях досліджуваних поділено на дві групи за шкалою «Сором» методики «Вимірювання почуття провини і сорому» (TOSCA): з вищим (22 особи) та нижчим (74 особи) рівнем сорому. Порівняльний аналіз (за критерієм Манна–Уїтні) виявив, що респон-

денти з вищим рівнем переживання сорому характеризуються підвищеною тривожністю та інтенсивнішим почуттям провини, що може зумовлювати уникнення протистояння, підвищену чутливість до критики й схильність брати надмірну відповідальність. Особи з нижчим рівнем сорому відзначаються помірною тривожністю, менш вираженим почуттям провини та більшою впевненістю у відстоюванні власної позиції. Водночас статистично значущих відмінностей у стратегіях поведінки в конфліктних ситуаціях між групами не виявлено.

З метою аналізу взаємозв'язків між емпіричними показниками, які позначили особливості переживання сорому та провини досліджуваних, та вимірними параметрами їхньої поведінки у конфліктних ситуаціях було застосовано кореляційний аналіз. Беручи до уваги невідповідність розподілу до нормального, було застосовано непараметричний коефіцієнт рангової кореляції Спірмана (Табл. 2).

Встановлено, що схильність до суперництва прямо корелює з агресивністю особистості. Що вищий рівень агресивності, то імовірніше індивід обирає суперництво як стратегію поведінки у конфлікті. Водночас виявлено тенденційний зворотний зв'язок між суперництвом і переживанням сорому в ситуаціях соціального оцінювання, що дозволяє припустити: зменшення сором'язливості сприяє підвищенню конкурентності. Схильність до співпраці обернено пов'язана з макіавеллізмом: зниження маніпулятивності підвищує готовність враховувати інтереси опонентів і використовувати відкриту аргументацію.

Таблиця 2

**Коефіцієнти кореляції (\* позначено коефіцієнт кореляції на рівні значущості  $p < 0,05$ ); (\*\* позначено коефіцієнт кореляції на рівні значущості  $p < 0,01$ )**

| Показники                                                           | Spearman Rank Order Correlations |           |           |          |              |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------|-----------|----------|--------------|
|                                                                     | Суперництво                      | Співпраця | компроміс | уникання | притосування |
| Комунікативний контроль                                             | -0,08                            | -0,05     | -0,10     | 0,23*    | 0,04         |
| Шкала Макіавеллізму                                                 | 0,13                             | -0,23*    | -0,17     | 0,09     | -0,00        |
| Тривожність                                                         | -0,03                            | -0,11     | -0,14     | 0,23*    | 0,03         |
| агресивність                                                        | 0,42**                           | -0,04     | -0,10     | -0,17    | -0,20        |
| ригідність                                                          | 0,20*                            | -0,16     | -0,28**   | -0,01    | 0,08         |
| Коли Ви – в центрі уваги великої групи людей                        | -0,02                            | -0,16     | -0,06     | 0,22*    | 0,06         |
| В центрі уваги невеликої групи людей                                | 0,12                             | -0,08     | -0,26*    | 0,08     | 0,00         |
| Коли Ви в групі людей, яка зібралася для прийняття рішення          | 0,10                             | -0,28**   | -0,30**   | 0,16     | 0,13         |
| Коли Ви спілкуєтеся з представником (представниками) іншої культури | -0,02                            | -0,03     | -0,16     | 0,11     | 0,11         |
| Коли я спілкуюся з незнайомцями (незнайомцем)                       | -0,03                            | -0,11     | -0,23*    | 0,11     | 0,14         |
| Коли я спілкуюся з людиною (людьми), значно молодшими від мене      | 0,01                             | -0,09     | -0,24*    | 0,01     | 0,16         |
| Коли я спілкуюся з людиною, яка має значну економічну перевагу      | 0,04                             | -0,22*    | -0,02     | 0,14     | 0,03         |
| Коли я певен (певна), що мої думки та слова розуміють неправильно   | -0,06                            | -0,18     | -0,22*    | 0,13     | 0,16         |
| Коли мені важко стримати свої емоції і це помітно в моїй поведінці  | 0,05                             | -0,10     | -0,27**   | 0,03     | 0,07         |
| Коли моя поведінка виходить за рамки соціально прийнятної           | -0,06                            | -0,02     | -0,17     | -0,06    | 0,20*        |
| Коли я відчуваю (знаю), що мене оцінюють                            | -0,22*                           | -0,14     | -0,13     | 0,20*    | 0,14         |



Водночас сором у ситуаціях економічної чи групової нерівності знижує ймовірність кооперативної стратегії, оскільки почуття невпевненості та страх оцінки гальмують взаємодію на рівних. Схильність до компромісу також виявляє обернений зв'язок із сором'язливістю в групових дискусіях. Надмірна чутливість до власних емоційних реакцій та побоювання опинитися в центрі уваги знижують готовність до пошуку компромісу, що потребує емоційної стабільності та відкритості. Підвищена ригідність додатково зменшує ймовірність обрання компромісу як стратегії поведінки.

Стратегія уникання зростає за умов підвищеної тривожності, контролю комунікативної поведінки та сором'язливості у ситуаціях оцінювання чи перебування в центрі уваги. Натомість схильність до пристосування посилюється із зростанням переживання сорому за поведінку, що може вважатися соціально неприйнятною: прагнення уникнути негативної оцінки спонукає індивіда підлаштовуватися під групові очікування.

Виявлено обернену кореляцію між схильністю до переживання провини за невідповідність власним моральним нормам та самооцінкою компетентності у вирішенні конфліктів ( $r = -0,30$ ;  $p < 0,01$ ). Чим вищий рівень почуття провини, тим нижче оцінюється здатність ефективно ухвалювати рішення у конфліктних ситуаціях, що може бути зумовлено заниженою впевненістю у власних діях і страхом помилкового вибору.

Знайдено кореляції між рівнем комунікативного контролю та переживанням сорому та провини, що ілюстровано у таблиці 3

У досліджуваних підвищена тривожність і сором'язливість (зокрема, зумовлена зовнішнім виглядом чи відчуттям безпорадності) посилюють самоконтроль у комунікативних ситуаціях, знижують відкритість до співрозмовника та стимулюють орієнтацію на реакції оточення. Це підтверджує, що переживання сорому стримує імпульсивність емоційних проявів і підвищує контроль поведінки, тоді як почуття провини за невідповідність власним моральним нормам, навпаки, знижує самомоніторинг, зміщуючи увагу з комунікації на внутрішні переживання.

Переживання сорому прямо корелює із тривожністю, фрустрацією, ригідністю. Розширення кола ситуацій, що викликають сором, супроводжується зростанням тривожності, фрустрованості та ригідності особистості. Водночас підвищений рівень цих станів посилює схильність до переживання сорому, утворюючи замкнене коло взаємозалежних психоемоційних реакцій.

Проведення кореляційного аналізу в кластерах осіб з різною специфікою переживання сорому та провини дало змогу здійснити порівняльний аналіз досліджуваних цих кластерів.

Відмінності між особами з вищим та нижчим рівнем інтенсивності сорому представлено в порівняльній таблиці 4.

Відмінності між особами з різними особливостями переживання провини представлено у таблиці 5.

Таблиця 3

**Кореляції між емпіричними показниками**  
(\*\* позначено коефіцієнт кореляції на рівні значущості  $p < 0,01$ )

| Variable                                                                                                        | Spearman Rank Order Correlations<br>Комунікативний контроль |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Тривожність                                                                                                     | 0,35**                                                      |
| Моральні норми                                                                                                  | -0,27**                                                     |
| Коли я почуваюся безпорадним та потребую підтримки інших                                                        | 0,36**                                                      |
| Коли мені не подобається свій зовнішній вигляд (або я відчуваю, що мій зовнішній вигляд не відповідає ситуації) | 0,32**                                                      |
| Коли я відчуваю (знаю), що мене оцінюють                                                                        | 0,26**                                                      |

Таблиця 4

Поведінка у конфлікті осіб з вищою чи нижчою інтенсивністю сорому

| Нижча інтенсивність сорому                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Вища інтенсивність сорому                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>схильність до співпраці</b> збільшуватиметься із зниженням емоційного відчуження та збільшенням включеності людини у ситуацію та її можливі наслідки</p> <p><b>схильність до компромісу</b> знижується із зростанням агресивності (для осіб з менш вираженим переживанням сорому компроміс втрачає свою цінність в ситуації їх високої агресивності)</p> <p><b>схильність до компромісу</b> зростає із зниженням прагнення до маніпулювання та ригідності</p> <p>фрустрація, агресивність та ригідність психоемоційних станів сприятимуть <b>конкурентній поведінці</b>. В такому випадку сором не виступає перешкодою суперництва</p> <p><b>схильність до пристосування</b> зменшується із зростанням провини за невідповідність власних вчинків моральним нормам (людина не переживає інтенсивний сором і менш залежна від соціального схвалення - провина не скільки посилює страх осуду, скільки постає внутрішньою мотивацією до змін - людина обиратиме активні стратегії виходу з конфліктів)</p> <p><b>конфліктологічна компетентність</b> зростатиме із зростанням агресивності та зниженням провини щодо розбіжностей вчинків із моральними нормами (можливо, агресивний стиль спілкування допомагає їм контролювати ситуацію та домінувати, що підвищує впевненість у власних навичках вирішення конфліктів)</p> | <p><b>схильність до співпраці</b> зростає із зниженням макіавелізму та зростанням почуття провини (тут включеність у проблему не сприяє співпраці, адже зняковіння поставатиме бар'єром відкритому діалогу)</p> <p><b>схильність до компромісу</b> зростає із збільшенням агресивності (можливо, компроміс для таких осіб постає механізмом зниження внутрішньої напруги та звільнення від агресивних імпульсів)</p> <p><b>схильність до компромісу</b> зростає із покращенням самосприйняття (позитивне самосприйняття допомагає більш впевнено шукати взаємовигідні рішення, а не ухилятися від конфліктів)</p> <p><b>схильність до конкуренції</b> зростає відповідно із зростанням агресивності та переживанням зняковіння через невідповідність зовнішнього вигляду власним очікуванням зростання <b>схильності до уникнення</b> відповідно до зниження почуття вини та зменшення схвалення своєї поведінки (людина уникає ситуацій, які можуть ще більше знизити її самооцінку, що дає можливість позбавитися інтенсивного переживання вини)</p> <p><b>пристосування</b> в конфлікті частішає із зниженням агресивності, зростанням негативного сприйняття своєї поведінки та своєї особистості загалом, збільшенням провини за невідповідність власних вчинків моральним нормам (пристосування для них може бути стратегією виправлення власних помилок та зменшення внутрішнього дискомфорту, викликаного почуттям провини)</p> <p><b>конфліктологічна компетентність</b> збільшується із покращенням самосприйняття та впевненості у собі, а також із зниженням зняковіння у різних соціальних ситуаціях, зокрема, в ситуації прийняття групової рішення, у ситуації взаємодії з незнайомцями, особами протилежної статі</p> |

Таблиця 5

## Поведінка у конфлікті осіб з різними особливостями почуття провини

| «Конструктивна провина»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | «Екстернальна провина»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | «Висока провина»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>схильність до суперництва збільшується із зникненням гнучкості, зростанням схильності до переживання провини, зокрема, яка пов'язана із розкодженням своїх вчинків із моральними принципами, та актуального стану переживання вини.</p>                                                                                             | <p>із зростанням агресивності збільшується схильність до суперництва</p> <p>зростання схильності до суперництва в ситуаціях інтенсивного сорому перебуваючи один на один з особою протилежної статі (чоловіки перекладають провину на жінок і навпаки)</p>                                                                                                                                          | <p>із зростанням агресивності збільшується схильність до суперництва</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p>схильність до компромісу зростає із зникненням сором'язливості, особливо у різних соціальних ситуаціях (поміrkована схильність до переживання провини сприяє влєвненості заявляти про свої потреби, разом з цим – враховувати потреби та інтереси іншої сторони) сором та вина не пов'язані з тенденцією до уникання конфліктів</p> | <p>тенденція до співробітництва зростає відповідно до зникнення почуття сорому в ситуаціях групового прийняття рішення (без посиленого сорому їм легше працювати в команді, оскільки вони не мають необхідності захищатися, виправдовуватися та скидати з себе провину)</p>                                                                                                                         | <p>схильність до суперництва зростає із зникненням тривожності, збільшенням агресивності, зростанням провини через недотримання моральних норм; чоловіки з високим рівнем провини сильніше конкурують з чоловіками, жінки з високим рівнем провини – з жінками</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <p>схильність до пристосування посилюється із зникненням провини за свою поведінку (погодитися з опонентом для них більш реально, коли не переживають посиленої провини за те, що зробили чи сказали щось не так)</p> <p>конфліктологічна компетентність посилюється із зникненням переживання сорому та провини</p>                   | <p>уникаючи ескалації конфлікту, людина послаблює неприємні переживання сорому та провини при цьому адресує вину та відповідальність за складну ситуацію іншим людям</p>                                                                                                                                                                                                                            | <p>із зростанням інтенсивності вини зростає тенденція йти на компроміс. Людина може чутися винною навіть тоді, коли об'єктивно нічого поганого не зробила, відповідно, люди з високим рівнем провини часто бояться негативних наслідків ескалації конфлікту, адже сприймають його як загрозу своїм цінностям та самооцінці.</p> <p>схильність до уникання збільшується відповідно до зникнення агресивності, зростання сорому, особливо в разі невідповідності своєї поведінки соціальним очікуванням, зокрема у групі представників своєї ж статі</p> |
| <p>конфліктологічна компетентність посилюється із зникненням переживання сорому та провини</p>                                                                                                                                                                                                                                         | <p>тенденція до пристосування збільшується із зникненням сором'язливості під час взаємодії на одиниці з особою протилежної статі (такі люди схильні погоджуватися, коли не ніякують в присутності протилежної статі)</p> <p>конфліктологічна компетентність зростає із зростанням агресивності та самоприйняттям (можливо це надає їм впевненості у собі та сприяє адресувати вину іншим людям)</p> | <p>конфліктологічна компетентність знижується із збільшенням тривожності, фрустрованості, ригідності емоційної регуляції, зростанням сорому в різних соціальних ситуаціях</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

**Висновки.** Особи з високим рівнем переживання провини характеризуються посиленням самоконтролем у соціальних взаємодіях, орієнтацією на постійний моніторинг власних емоцій, дій, висловлювань і невербальної поведінки. Зростання комунікативного контролю супроводжується підвищенням тривожності, що дозволяє припустити його функцію як механізму запобігання надмірним емоційним переживанням. Водночас ефективність цього механізму є сумнівною, оскільки він сам по собі може слугувати додатковим джерелом тривоги, особливо в умовах конфлікту. Найвищий рівень маніпулятивності виявлено у тих осіб, які схильні перекладати провину на інших чи на зовнішні обставини, використовуючи відповідні прийоми для досягнення власних цілей. Поглиблене почуття провини пов'язане з інтенсивним переживанням сорому, що негативно позначається на психологічному добробуті, зокрема через трансформацію когнітивної установки «я зробив погано» у «я погана людина». Особи з помірним рівнем провини демонструють нижчу тривожність, сором, ригідність, комунікативний контроль і меншу схильність до маніпуляцій. Зниження переживання сорому у ситуаціях соціальної оцінки корелює з підвищенням схильності до суперництва, тоді як його зростання зменшує готовність до співпраці й компромісу та стимулює уникання чи пристосування. Надмірна сором'язливість перешкоджає емоційній вираженості, необхідній для компромісу, та сприяє зниженню впевненості у власних діях. Таким чином, провина й сором не лише визначають вибір стратегії поведінки у конфліктах, а й самі модифікуються залежно від цього вибору, виконуючи функцію захисних механізмів емоційної саморегуляції. Конструктивна робота з такими емоціями передбачає зниження маніпулятивних і агресивних тенденцій, розвиток асертивності, впевненості у собі та конфліктологічної компетентності, а також застосування методів когнітивно-поведінкової та тілесно-орієнтованої терапії для регуляції емоційної напруги.

### Список використаної літератури

1. Ананова І. В. Диференційна характеристика типів переживання почуття провини. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*. 2017. Вип. 2 (1). С. 13–20.
2. Ананова, І. Емоційний феноменологічний зміст переживання почуття провини. *Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології»*. 2019. (46). 11–39.
3. Білоконенко Л. А. Українськомовний міжособистісний конфлікт. Київ : Інтерсервіс. 2015. 335 с.
4. Білий Б. В. Стиль індивідуальної поведінки особистості в конфлікті. Київ, 2000. 214 с.
5. Долинська Л. В., Матяш-Заяц Л. П. Психологія конфлікту. Київ : Каравела. 2010. 304 с.
6. Ільїна Ю. Світлична Н. Пенченко Д. Форми прояву міжособистісних конфліктів особистості з різним локусом контролю в певні вікові періоди / Ю. Ільїна, Н. Світлична, Д. Пенченко. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*. 2021. № 1. С. 71–76.
7. Зарицька В. В. Саморегуляція емоцій в структурі емоційного інтелекту. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Психологія»*. 2010. № 6. С. 33–37.
8. Коберник Л. О. Конфліктні форми поведінки та способи їх корекції в юнацькому віці. *Актуальні проблеми психології Т. 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія / за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки*. 2008. С. 173–177.
9. Краснова Н. Види конфліктів у діловому спілкуванні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Педагогіка. Соціальна робота*. 2013. Вип. 26. С. 108–111.
10. Крилова-Грек Ю. М. Психологічні засади патернів поведінки у конфліктних ситуаціях. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2013. Вип. 19. С. 155–161.

11. Мацієвський Ю. Теоретичні аспекти аналізу суспільних конфліктів: множинність концептуальних підходів. *Людина і політика*. 2004. № 3. С. 115–129.
12. Милорадова Н. Е. Деякі підходи до вивчення міжособистісних конфліктів. *Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ*. 2002. Вип. 18. С. 499–504.
13. Пірен М. І. Конфліктологія : підручник. Київ : МАУП. 2003. 360 с.
14. Пилат Н. І. Соціальна ідентичність особистості як чинник вибору стилю поведінки в конфлікті: дис. ... канд. психол. наук : спец. 19.00.05 / Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Київ, 2004. 177 с.
15. Сидоренко О. Б. Психологічні особливості переживання сорому у ранньому дорослому віці. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. 2021. IX (101). Issue: 259. 2021. С. 74–77.
16. Уличний І. Л. Почуття провини та моральний розвиток особистості: психолого-педагогічні аспекти. *Наукові записки. Серія: Педагогічні науки*. 2020. (188). С. 155–160.
17. Філіпчук Н., Водянка Л. Необхідність розвитку емоційного інтелекту для ефективного врегулювання конфліктів у бізнес середовищі. *Економічна наука*. 2023. № 14. С. 90–96.
18. Харченко О. І. Наукові підходи до розуміння почуття сорому. *Теорія і практика сучасної психології*. 2018. 2. С. 186–189.
19. Хмурова В. В. Управління конфліктами на підприємствах сфери послуг. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2014. № 1. С. 106–113.
20. Шарун І. Е., Чорна Н. О., Турук Ю. В. Типи конфліктів та їх динаміка серед учасників педагогічного процесу. *Медсестринство : науково-практичний журнал*. 2013. № 1. С. 32–34.
21. Boardman S. K., Horowitz S. V. Constructive conflict management and social problems: An introduction. *Journal of Social Issues*. 1994. 50 (1). P. 1–12.
22. Cai D., Fink E. L., Walker C. B. “Robert R. Blake, With Recognition of Jane S. Mouton”. Walker Negotiation and Conflict Management Research. 2021. 14 (1).
23. Deutsch M. Constructive conflict resolution: Principles, training and research. *Journal of Social Issues*. 1994. Vol. 50. № 1. P. 13–32.
24. Izard C. E. The Psychology of Emotions. New York. NY : Plenum Press. 1991. 472 p.
25. Goleman D. “Harvard researcher says the most emotionally intelligent people have these 12 traits. Which do you have?”. 2021. [Online], available at: <https://www.cnbc.com/2020/06/09/harvard-psychologyresearcher-biggest-traits-of-emotional-intelligence-doyou-have-them.html>
26. Kelley H. H., Deutsch M., Lanzetta J. T., Nuttin J. M. Jr., Shure G. H., Faucheux C., Moscovici S., Rabbie J. M., & Thibaut, J. W. A comparative experimental study of negotiation behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1970. 16 (3) P. 411–438.
27. Kriesberg L. Waging Conflicts Constructively // *Handbook of Conflict Analysis and Resolution* / ed. by S. Byrne, D. Sandole, I. Staroste-Sandole, J. Senehi. New York. 2009.
28. Regret can seriously damage your mental health – here’s how to leave it behind. [Online], available at: <https://www.theguardian.com/lifeandstyle/2019/jun/27/regret-can-seriously-damage-your-mental-health-heres-how-to-leave-it-behind>
29. Rahim M. A. A Measure of Styles of Handling Interpersonal Conflict. *Academy of Management Journal*. 1983. 26. No. 2. P. 368–76.
30. Sillars A. Attributions and communication in roommate conflicts. *Communication Monographs*. 1980. 47 (3). P. 180–200.
31. Thomas K. W. Conflict and conflict management // In M. D. Dunnette (Ed.), *Handbook in industrial and organizational psychology*. Chicago : Rand McNally, 1976. Pp. 889–935.



## BEHAVIORAL STRATEGIES IN CONFLICT SITUATIONS AMONG INDIVIDUALS WITH DIFFERENT EXPERIENCES OF SHAME AND GUILT

**Nataliia Hrebin**

*Lviv National Ivan Franko National University of Lviv,  
1, Universytetska str., Lviv, Ukraine, 79000  
e-mail: nataliya.hrebin@lnu.edu.ua*

**Sofia Hrabovska**

*Lviv National Ivan Franko National University of Lviv,  
1, Universytetska str., Lviv, Ukraine, 79000  
e-mail: sofia.hrabovska@lnu.edu.ua*

**Lapida Tetiana**

*Lviv National Ivan Franko National University of Lviv,  
1, Universytetska str., Lviv, Ukraine, 79000  
e-mail: Tetiana.Lapida@lnu.edu.ua*

The study is devoted to examining the relationship between experiences of shame and guilt and the behavioral patterns individuals display in conflict situations. Based on theoretical analysis, a model of empirical research was developed, focusing on conflict behavior strategies (R. Blake, J. Mouton; K. Thomas, R. Kilmann): accommodation, avoidance, collaboration, compromise, and competition. Shame and guilt are considered both as situational states and as personality traits that reflect a tendency toward their excessive experience. The empirical study, conducted with 96 participants using six psychodiagnostic methods and an author-designed questionnaire, demonstrated that all five strategies may be employed regardless of the level of guilt; however, their selectivity is closely linked to the specifics of the psycho-emotional state and the intensity of shame. Elevated guilt levels were found to be associated with heightened self-control in social interactions. At the same time, a tendency to shift responsibility onto others or external circumstances correlated with a greater inclination toward manipulative behavior. For individuals with a pronounced sense of shame, compromise appeared to serve as an effective mechanism for reducing internal tension and controlling aggressive impulses. Conversely, for those experiencing lower levels of shame, compromise lost its effectiveness in situations of heightened aggressiveness and escalating contradictions. Intense psycho-emotional strain, caused by the combination of strong feelings of shame and guilt, often triggered avoidance as a means of reducing discomfort. In individuals with moderate levels of guilt, no association was found between shame and conflict avoidance. By contrast, respondents with lower levels of shame did not exhibit such dependence, suggesting greater flexibility in employing active strategies – particularly constructive dialogue or competition – with less reliance on external evaluation for self-assessment. The findings broaden the understanding of psychological factors influencing the choice of conflict behavior strategies and open new perspectives for further research in the field of social psychology.

*Key words:* conflict, compromising, cooperating, avoiding, competing, accommodatind, sense of guilt, experience of shame.