

*Ситнік С.В. (ORCID 0000-0001-5875-919X),
Білуха Т.І. (ORCID 0000-0001-9749-3347),
Свіденська Г.М. (ORCID 0000-0003-1580-8881),
Скляр О.Є. (ORCID 0009-0004-4567-6378),
Теліков О.В. (ORCID 0009-0005-5914-3625)*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК АКЦЕНТУАЦІЙ ХАРАКТЕРУ І СТИЛІВ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті представлено результати теоретичного аналізу та емпіричного дослідження взаємозв'язку між акцентуаціями характеру та стилями поведінки в конфліктах у здобувачів вищої освіти.

***Метою дослідження** є визначення характеру впливу різних типів акцентуацій на вибір стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях студентів.*

***Наукова новизна.** На основі кореляційного аналізу було виявлено статистично значущі взаємозв'язки між акцентуаціями характеру та конфліктною поведінкою для гіпертичного, емотивного, педантичного, циклотимічного та демонстративного типів. Гіпертичні та демонстративні особи схильні до суперництва, а емотивні, екзальтовані до співробітництва. Циклотимічні та дистимічні особи обирають уникнення, а педантичні та тривожні – компроміс або пристосування.*

***Висновки.** Результати дослідження підтверджують гіпотезу про те, що типи акцентуацій значною мірою визначають вибір стратегії поведінки у конфліктах. Одержані висновки мають важливе значення для корекції конфліктної поведінки в освітньому середовищі та для розвитку ефективних стратегій взаємодії.*

***Ключові слова:** акцентуації характеру, конфліктна поведінка, стиль поведінки, здобувачі вищої освіти, конфлікти.*

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві значно зростає рівень конфліктності в освітньому середовищі, що зумовлює актуальність дослідження психологічних детермінант поведінки здобувачів вищої освіти у конфліктах. Однією з важливих характеристик особистості, що впливає на стиль поведінки в конфлікті, є акцентуації характеру.

Акцентуації характеру – це крайні варіанти норми, при яких певні риси особистості виражені надмірно, що може сприяти вибірковій вразливості до психотравмуючих чинників та визначати специфіку поведінки у конфліктних ситуаціях [2]. Різні типи акцентуацій можуть впливати на стиль реагування в конфліктах.

Дослідження взаємозв'язку між акцентуаціями характеру та стилями поведінки у конфлікті у здобувачів вищої освіти дозволить не лише визначити ключові закономірності цього впливу, а й сприяти розробці рекомендацій для ефективного управління конфліктною взаємодією в освітньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема взаємозв'язку між акцентуаціями характеру та стилями поведінки у конфлікті є однією з ключових у сучасній психології особистості. Поняття акцентуацій характеру було вперше введено Карлом Леонгардом у 1968 році. Розширив цю концепцію А. Лічко, який адаптував класифікацію акцентуацій для підлітків і молоді, наголошуючи, що вони впливають на міжособистісну взаємодію та можуть визначати поведінку у стресових ситуаціях [2; 4].

Щодо стилів поведінки у конфліктах, значний внесок у їх вивчення зробили К. Томас і Р. Кілман, які запропонували модель п'яти стратегій поведінки у конфліктах: суперництво, співробітництво, компроміс, уникнення та пристосування [7].

Одне з найбільш релевантних досліджень, присвячених темі, проведене У. Михайлишин, І. Юхименко та Я. Шимоняк, стосувалося вивчення акцентуацій характеру та конфліктної поведінки підлітків [6]. У дослідженні було виявлено, що: гіпертимний тип акцентуації пов'язаний із активним включенням у конфлікти, часто через стиль суперництва; особи з демонстративним типом акцентуації проявляють схильність до маніпулятивних стратегій та компромісів; шизоїдний тип тягнє до уникнення конфліктів; конформний тип схильний підлаштовуватися під інших, тобто демонструє пристосування. Ці результати можуть бути екстрапольовані на студентську вибірку, оскільки особливості акцентуацій характеру залишаються досить стабільними протягом юнацького віку.

Дослідження О. Ловка та А. Кондратюк серед працівників охорони показало, що риси характеру та акцентуації особистості визначають вибір стратегії конфліктної поведінки [5]. Було встановлено, що: демонстративний, емотивний та екзальтований типи частіше використовують співпрацю або

компроміс; тривожний та застрягаючий типи схильні до уникнення; гіпертимний та педантичний типи частіше застосовують суперництво.

Дослідження Н. Левус і Е. Ткачук виявило, що існують гендерні відмінності у конфліктній поведінці залежно від типу акцентуацій характеру [3]. Зокрема: суперництво частіше зустрічається серед чоловіків з педантичним типом акцентуації. Жінки з емотивною акцентуацією схильні до співпраці у вирішенні конфліктів. Тривожний тип у жінок та застрягаючий у чоловіків частіше корелюють зі стилем уникнення. Ці результати важливі для корекції конфліктної поведінки людей з урахуванням гендерних особливостей.

Аналіз сучасних наукових праць свідчить про те, що існує взаємозв'язок між типами акцентуацій характеру та переважним стилем поведінки у конфлікті. Різні типи акцентуацій визначають схильність до певних стратегій: активні (гіпертимні, демонстративні) – суперництво, співпраця, компроміс; пасивні (тривожні, шизоїдні) – уникнення, пристосування. Фактор статі також впливає на стиль конфліктної поведінки. Здобувачі вищої освіти з певними акцентуаціями потребують індивідуального підходу для формування ефективних стратегій вирішення конфліктів.

Отже, аналіз наукових здобутків свідчить про існування стабільних взаємозв'язків між акцентуаціями характеру та стилями поведінки у конфліктах. Однак, незважаючи на значний обсяг наукових розвідок, залишається недостатньо вивченим питання специфіки такого взаємозв'язку в освітньому середовищі, що визначає актуальність цієї роботи.

Мета статті – проаналізувати особливості взаємозв'язку між акцентуаціями характеру та стилями поведінки у конфлікті у здобувачів вищої освіти, визначити характер впливу різних типів акцентуацій на вибір стратегії конфліктної взаємодії.

Виклад основного матеріалу і результатів дослідження. Проведений аналіз сучасних наукових досліджень підтверджує, що акцентуації характеру є важливим чинником, який визначає стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях. Виявлено, що окремі типи акцентуацій (гіпертимний, демонстративний, тривожний тощо) мають статистично значущі кореляції з певними стилями поведінки у конфлікті [3; 4; 5; 6]. Зважаючи на це, завданням дослідження є емпірична перевірка взаємозв'язку між акцентуаціями характеру та стилями конфліктної поведінки у здобувачів вищої освіти. Це дозволить не лише підтвердити отримані теоретичні висновки, а й виявити особливості конфліктної поведінки студентської молоді в умовах освітнього середовища.

Гіпотеза дослідження – припускається, що існує статистично значущий взаємозв'язок між типами акцентуацій характеру здобувачів вищої освіти та їхніми стилями поведінки у конфліктних ситуаціях.

У дослідженні брали участь здобувачі вищої освіти 2–3 років навчання (бакалаврський рівень), ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського», Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького, ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет» та Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького, кількістю 92 особи, серед яких 35 юнаків та 57 дівчат, віком від 18 до 21 року.

Для визначення стилів поведінки в конфлікті використовувався «Опитувальник Томаса-Кілмана: типи поведінки у конфлікті» (К. Томас, Р. Кілман). Автори методики виділяють такі способи регулювання конфліктів: 1) суперництво (конкуренція) як прагнення добитися задоволення своїх інтересів в збиток інтересів іншого; 2) пристосування, що означає, в протилежність суперництву, принесення в жертву власних інтересів заради іншого; 3) компроміс – взаємні поступки заради досягнення мети; 4) уникнення, для якого характерним є як відсутність прагнення до кооперації, так і відсутність тенденцій до досягнення власних цілей; 5) співпраця – повне задоволення інтересів обох сторін.

Для визначення акцентуацій характеру використовувався «Опитувальник акцентуацій характеру» К. Леонгарда, Г. Шмішека. За класифікацією К. Леонгарда виділяють десять основних типів акцентуації: гіпертимний; застригаючий; емотивний, афективно лабільний; педантичний; тривожний; циклотимічний; демонстративний; збудливий; дистимічний; екзальтований. Всі групи акцентуацій об'єднуються за принципом властивостей характеру або темпераменту. До акцентуації властивостей характеру відносять: демонстративність; педантичність; збудливість; застрягання. Решта видів акцентуацій відноситься до особливостей темпераменту і відображає темп і глибину афективних реакцій. Ознакою акцентуації є показник понад 18 балів.

Для кореляційного аналізу використано коефіцієнт кореляції Пірсона.

Результати дослідження типів акцентуації у здобувачів вищої освіти представлені в табл. 1.

**Показники вираженості типів акцентуацій характеру у здобувачів
вищої освіти (N=92)**

Типи акцентуації	M(SD)
Гіпертимний	15,1±3,1
Застрягаючий	9,8±2,3
Емотивний	14,9±3,0
Педантичний	8,5±1,9
Тривожний	10,9±2,7
Циклотимічний	12,8±2,3
Демонстративний	13,3±2,5
Збудливий	14,6±2,9
Дистимічний	10,1±2,4
Екзальтований	12,0±2,1

Найбільш вираженими акцентуаціями характеру у досліджуваних виявилися: гіпертимний тип (15,1±3,1), що свідчить про підвищену активність, товариськість та оптимістичність опитаних здобувачів вищої освіти. Вони, як правило, проявляють ініціативність у міжособистісних контактах. Емотивний тип (14,9±3,0), що може свідчити про підвищену чутливість та емпатію респондентів. Збудливий тип (14,6±2,9), який вказує на схильність до імпульсивності, що часто проявляється через агресивну поведінку або конфліктність. Демонстративний тип (13,3±2,5) вказує на схильність до застосування маніпулятивних стратегій у спілкуванні.

Менш виражені акцентуації: педантичний тип (8,5±1,9), це свідчить про те, що досліджувані не схильні до надмірної деталізації та перфекціонізму у поведінці. Застрягаючий (9,8±2,3) та дистимічний (10,1±2,4) типи – відносно невисокий рівень цих акцентуацій вказує, що здобувачі вищої освіти рідше зосереджуються на негативних переживаннях і, ймовірно, не схильні до затяжних конфліктів.

Середні рівні вираженості акцентуацій: циклотимічний тип (12,8±2,3) – коливання настрою може впливати на те, що досліджувані демонструють різні моделі поведінки в залежності від емоційного стану. Екзальтований тип (12,0±2,1) – такі особи можуть бути імпульсивними, швидко змінювати свої погляди, що може відображатися у різних стратегіях поведінки.

Отримані результати свідчать про те, що більшість здобувачів освіти досліджуваної вибірки характеризуються підвищеним емоційним фоном, який поєднується з вираженою активністю, комунікабельністю та соціальною адаптивністю. Зокрема, у них відзначається жвавість, висока рухливість, товариськість, прагнення до лідерства, підвищена самооцінка, а також яскраво виражені невербальні компоненти спілкування. Разом з тим, результати продемонстрували наявність тенденції до недостатнього контролю над власними емоціями та імпульсами, що виражається у підвищеній імпульсивності, демонстративності поведінки, зниженій здатності до саморегуляції. Також відзначено схильність до артистичності, емоційності, чутливості, співпереживання, м'якосердя та вразливості. Ці особливості свідчать про те, що серед досліджуваних здобувачів вищої освіти переважають особи із схильністю до активної участі у міжособистісній взаємодії. Недостатній рівень серйозного ставлення до обов'язків та контроль над власними потягами може вказувати на необхідність розвитку навичок саморегуляції та емоційного інтелекту.

Результати дослідження особливостей поведінки у конфліктних ситуаціях представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

**Показники вираженості типів поведінки у конфлікті
здобувачів вищої освіти (N=92)**

Тип поведінки	%
Суперництво	18,4
Співробітництво	15,6
Компроміс	24,5
Запобігання	25,5
Пристосування	16,0

Результати свідчать, що найбільш поширеними стратегіями поведінки досліджуваних здобувачів вищої освіти у конфлікті є: стиль запобігання (25,5%), що свідчить про значну частку респондентів, які воліють уникати конфліктних ситуацій замість активного розв'язання проблеми. Така поведінка може бути зумовлена підвищеною тривожністю, невпевненістю у собі або небажанням брати відповідальність за вирішення конфлікту. Компроміс (24,5%) також є поширеним варіантом поведінки, що демонструє готовність здобувачів йти на взаємні поступки. Це свідчить про прагнення до балансу у стосунках та схильність до пошуку спільного рішення.

Менш вираженими стратегіями є: суперництво (18,4%) – вказує, що частина здобувачів схильна до активного захисту власних інтересів, навіть на шкоду іншим. Це може бути пов'язано з високою самооцінкою, прагненням до лідерства та імпульсивністю. Пристосування (16,0%) характерне для здобувачів, які уникають відкритої конфронтації, легко підлаштовуються під думку інших, що може бути пов'язано з високим рівнем емотивності або демонстративності. Співробітництво (15,6%) виявилось найменш популярним, що може свідчити про недостатній рівень навичок конструктивної комунікації та вирішення конфліктів через взаємодію.

Далі був проведений кореляційний аналіз для виявлення особливостей взаємозв'язку між акцентуаціями характеру особистості і стилями реагування в конфліктних ситуаціях. Отримані результати представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Показники взаємозв'язку акцентуацій характеру і типів реагування в конфлікті у здобувачів вищої освіти (r)

Тип реагування	Суперництво	Співробітництво	Компроміс	Запобігання	Пристосування
Тип акцентуації					
Гіпертимний	0,37*	0,22	0,46**	0,08	0,12
Застрягаючий	0,02	0,17	0,15	0,36*	0,33*
Емотивний	-0,33*	0,44**	0,33*	0,45**	0,34*
Педантичний	0,15	0,03	0,12	0,42**	0,33*
Тривожний	0,13	0,22	0,34*	0,33*	0,12
Циклотимічний	0,02	0,05	0,12	0,54**	0,35*
Демонстративний	0,44**	-0,32*	0,08	0,05	0,16
Збудливий	0,35*	-0,37*	0,06	0,03	0,06
Дистимічний	0,17	0,21	0,33*	0,37*	0,33*
Екзальтований	-0,33*	0,36*	0,37*	0,33*	0,12

Примітка: * $p \leq 0,05$, ** $p \leq 0,01$

Статистично значущі кореляції ($p \leq 0,01$) виявлені для гіпертичного, емотивного, педантичного, циклотимічного та демонстративного типів акцентуацій. Помітні тенденції ($p \leq 0,05$) спостерігаються для застрягаючого, тривожного, дистимічного та екзальтованого типів. Відсутні або слабкі кореляції – для збудливого типу (окрім зв'язку із суперництвом).

Гіпертичний тип має позитивний взаємозв'язок із суперництвом та компромісом ($r = 0,46$, $p \leq 0,01$ з компромісом; $r = 0,37$, $p \leq 0,05$ з суперництвом). Гіпертичні особи активні, комунікабельні та прагнуть до лідерства, що сприяє використанню суперництва у боротьбі за власні інтереси. Одночасно вони схильні до компромісів, оскільки цінують соціальні контакти та можуть шукати взаємовигідні рішення. Нейтральний або слабкий зв'язок з іншими стилями може означати, що гіпертичні особи рідко уникають конфліктів або пристосовуються.

Застрягаючий тип має позитивний взаємозв'язок із уникненням та пристосуванням ($r = 0,36$, $p \leq 0,05$ з уникненням; $r = 0,33$, $p \leq 0,05$ з пристосуванням). Особи із застрягаючим типом мають ригідне мислення, тривалий час переживають образи, тому часто вибирають уникнення конфлікту, щоб не провокувати відкриту конфронтацію. Водночас їхня підвищена емоційна напруженість може сприяти використанню пристосування, щоб знизити рівень стресу.

Емотивний тип має позитивний взаємозв'язок зі співробітництвом та уникненням, негативний із суперництвом ($r = 0,44$, $p \leq 0,01$ з співробітництвом; $r = 0,45$, $p \leq 0,01$ з уникненням). Особи з високою емпатією уникають агресивної конфронтації (негативна кореляція із суперництвом, $r = -0,33$). Вони або намагаються уникати конфлікту, або знаходити спільне рішення через співробітництво.

Педантичний тип має позитивний взаємозв'язок з уникненням та пристосуванням ($r = 0,42$, $p \leq 0,01$ з уникненням; $r = 0,33$, $p \leq 0,05$ з пристосуванням). Такі особи уникають конфліктів через потребу в чіткості та порядку. Вони можуть вибирати пристосування, щоб уникнути непередбачуваних ситуацій.

Тривожний тип має позитивний взаємозв'язок з компромісом ($r = 0,34$, $p \leq 0,05$). Тривожні особи не люблять конфліктів, але водночас прагнуть не втратити стосунки, тому, ймовірно, використовують компроміс.

Циклотимічний тип має найвищий позитивний взаємозв'язок із уникненням ($r = 0,54$, $p \leq 0,01$). Через часті зміни настрою такі особи можуть уникати конфліктів, коли знаходяться в емоційно нестабільному стані.

Демонстративний тип має позитивний взаємозв'язок із суперництвом, негативний зі співробітництвом ($r = 0,44$, $p \leq 0,01$ з суперництвом; $r = -0,32$, $p \leq 0,05$ із співробітництвом). Особистості такого типу прагнуть уваги та соціального визнання, схильні до суперництва. Водночас вони менш схильні до співробітництва, оскільки для них, напевно, важливіше домінувати, ніж знаходити компроміс.

Збудливий тип має позитивний взаємозв'язок із суперництвом ($r = 0,35$, $p \leq 0,05$). Імпульсивні особи часто реагують агресивно та можуть використовувати суперництво як основну стратегію.

Дистимічний тип має позитивний взаємозв'язок із уникненням ($r = 0,37$, $p \leq 0,05$). Вірогідно, через низьку самооцінку та соціальну пасивність дистимічні особи воліють уникати конфліктів.

Екзальтований тип має позитивний взаємозв'язок зі співробітництвом та компромісом ($r = 0,36$, $p \leq 0,05$ з співробітництвом, $r = 0,37$, $p \leq 0,05$ з компромісом). На нашу думку, через емоційну експресивність такі особи схильні до активної соціальної взаємодії, що проявляється у співробітництві або компромісі.

Результати дослідження узгоджуються з попередніми емпіричними роботами, які вивчали взаємозв'язок між акцентуаціями характеру та стратегіями поведінки у конфлікті. Порівняльний аналіз дозволяє не лише підтвердити виявлені тенденції, а й розширити контекст досліджуваної проблематики. Н. Левус і Е. Ткачук у своєму дослідженні серед студентської молоді виявили, що: педантичний тип акцентуації найбільше пов'язаний зі стилем уникнення, що співпадає з нашими даними; емотивні особи частіше використовують співробітництво, що також підтверджується нашими результатами; демонстративний тип має зв'язок із суперництвом, що повністю збігається з нашими висновками [3]. Отже, результати нашого дослідження підтверджують висновки щодо впливу акцентуацій характеру на стратегії конфліктної поведінки.

О. Ловка і А. Кондратюк досліджували конфліктну поведінку працівників охоронних структур, і хоча їх вибірка відрізнялася від нашої, деякі закономірності збігаються: виявлено, що гіпертимний тип має позитивний зв'язок із суперництвом і співробітництвом, що узгоджується з нашими результатами; збудливий тип демонстрував високу агресивність і суперництво, що також підтверджується нашим показником [5]. Отже, незважаючи на різний соціальний контекст, базові механізми взаємозв'язку акцентуацій характеру та стратегій поведінки у конфліктах залишаються схожими. Таким чином, отримані

результати доповнюють попередні наукові дослідження, розширюючи розуміння цієї проблематики.

Висновки. Статистично значущі кореляції між акцентуаціями характеру та стилями конфліктної поведінки були встановлені. Результати показують, що окремі акцентуації характеру мають специфічний вплив на вибір стратегій поведінки в конфліктах. Так, особи з гіпертичним та демонстративним типами акцентуацій схильні до активного змагання, в той час як емотивні та екзальтовані індивіди віддають перевагу співпраці. Циклотимічні та дистимічні особи частіше обирають уникнення конфліктних ситуацій, а педантичні та тривожні типи схильні до компромісу або пристосування. Одержані дані підтверджують наявність стійких взаємозв'язків між акцентуаціями характеру та стратегіями поведінки в конфліктних ситуаціях серед здобувачів вищої освіти, що підкреслює важливість індивідуального підходу в корекції конфліктної поведінки в освітньому середовищі.

Перспективами подальших досліджень є комплексний аналіз взаємозв'язку акцентуацій характеру з емоційним інтелектом у контексті конфліктної поведінки особистості.

Література

1. Бондарчук Д., Проскурка Н. Вплив емоційного інтелекту на вибір стратегії поведінки в конфлікті. *Вісник НАУ. Серія: Педагогіка. Психологія*. 2022. Вип. 2(21). С. 91–96.
2. Бочаріна Н.О., Михайленко Н.К. Акцентуації характеру та їх вплив на поведінку підлітків. *Молодий вчений*. 2017. № 11 (51) С. 785–788.
3. Левус Н., Ткачук Е. Схильність осіб з різними акцентуаціями характеру до певного стилю поведінки у конфлікті. *Молодий вчений*. 2021. Вип. 8 (96). С. 25–29.
4. Лисенкова І. П., Бурячок А. В. Вплив акцентуацій характеру підлітків на поведінку в конфліктних ситуаціях. *Габітус*. 2022. Випуск 42. С. 64–68.
5. Ловка О., Кондратюк А. Стратегії поведінки в конфліктах працівників охорони з різними особистісними властивостями. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2022. № 2 (26). С. 82–90.
6. Михайлишин У. Б., Юхименко І. В., Шимоняк Я. О. Акцентуації характеру та конфліктна поведінка підлітків. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія*. 2024. №1. С. 86-90.

7. Thomas K. W., Kilmann R. H. Interpersonal Conflict-Handling Behavior as Reflections of Jungian Personality Dimensions. *Psychological Reports*. 1975. Vol. 37. No. 3. P. 971–980.

References

1. Bondarchuk, D., & Proskurka, N. (2022). The impact of emotional intelligence on the choice of conflict behavior strategy. *Visnyk of NAU. Series: Pedagogy. Psychology*, 2(21), 91–96.
2. Bocharina, N. O., & Mykhailenko, N. K. (2017). Character accentuations and their impact on adolescent behavior. *Young Scientist*, 11(51), 785–788.
3. Levus, N., & Tkachuk, E. (2021). The tendency of individuals with different character accentuations to adopt specific conflict behavior styles. *Young Scientist*, 8(96), 25–29.
4. Lysenko, I. P., & Buryachok, A. V. (2022). The impact of adolescent character accentuations on conflict behavior. *Habitus*, 42, 64–68.
5. Lovka, O., & Kondratiuk, A. (2022). Conflict behavior strategies of security workers with different personality traits. *Organizational Psychology. Economic Psychology*, 2(26), 82–90.
6. Mykhaylyshyn, U. B., Yukhymenko, I. V., & Shymoniak, Ya. O. (2024). Character accentuations and conflict behavior in adolescents. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: Psychology*, 1, 86–90.
7. Thomas, K. W., & Kilmann, R. H. (1975). Interpersonal conflict-handling behavior as reflections of Jungian personality dimensions. *Psychological Reports*, 37(3), 971–980.

Sytnik S.V., Bilukha T.I., Svidenska G.M., Sklyar O.E., Telikov O.V.
**THE RELATIONSHIP BETWEEN CHARACTER ACCENTUATIONS AND
CONFLICT BEHAVIOR STYLES AMONG HIGHER EDUCATION
STUDENTS**

This article presents the results of a theoretical analysis and empirical study of the relationship between character accentuations and conflict behavior styles among higher education students.

The purpose of the study is to determine the nature of the influence of different types of character accentuations on the choice of behavior strategies in conflict situations among students.

Scientific novelty. Based on correlation analysis, statistically significant relationships between character accentuations and conflict behavior were found for

hyperthymic, emotive, pedantic, cyclothymic, and demonstrative types. Hyperthymic and demonstrative individuals tend to be competitive, while emotive and exalted individuals are inclined towards cooperation. Cyclothymic and dysthymic individuals prefer avoidance, while pedantic and anxious individuals tend to choose compromise or accommodation.

Conclusions. The results of the study confirm the hypothesis that character accentuations largely determine the choice of conflict behavior strategies among students. The findings have important implications for correcting conflict behavior in the educational environment and for developing effective interaction strategies.

Key words: *character accentuations, conflict behavior, behavior styles, higher education students, conflicts.*

Ситнік Світлана Володимирівна – доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри теорії та методики практичної психології, Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського», м. Одеса;

Білуха Тамара Іванівна – кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології, глибинної корекції та реабілітації, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси;

Свіденська Галина Миколаївна – кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології, ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет», м. Дніпро;

Скляр Олександра Євгеніївна – викладач-стажист кафедри психології, Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького, м. Запоріжжя;

Теліков Олександр Володимирович – старший викладач кафедри психології, Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького, м. Запоріжжя.