ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ СО СВОИМ ОКРУЖЕНИЕМ

1.1 Студенческая группа

1.2 Межличностное взаимодействие в трудах отечественных и зарубежных психологов

1.3 Взаимодействие студентов со своим окружением.

ВЫВОДЫ

ГЛАВА II. ЭМПИРИЧЕСКООЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ СО СВОИМ ОКРУЖЕНИЕМ

2.1 Организация и методы исследований

2.2 Результаты исследования методики диагностики направленности личности в общении

2.3 Результаты исследования методики диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе.

ВЫВОДЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность определяется рядом обстоятельств. В условиях современного российского образования, когда происходит кардинальная смена парадигмальных подходов к обучению и воспитанию и осуществляется, наконец, постепенное вытеснение учебно-дисциплинарной модели образования личностно-ориентированной, реальным субъектом в рамках образовательной практики становится обучающийся. В то же время его субъектность не может быть в психологическом плане описана, объяснена и понята без учета социально-психологической характеристики социальной ситуации развития и, прежде всего, его позиции в системе взаимодействия с ближайшим и при этом референтным окружением.

Несомненно, нельзя сказать, что психологические проблемы студенчества полностью обойдены вниманием психологов - теоретиков и психологов - практиковано совершенно очевидно, что этот круг вопросов до конца еще не прояснен, особенно, если речь идет о характере межличностных отношений студентов со своими соучениками и преподавателями. Актуальность подобных исследований именно сейчас связана еще и с тем, что в условиях быстро меняющегося мира, казалось бы, раз и навсегда устоявшиеся, по сути дела, классические идеи педагогического взаимодействия в вузе в реальной образовательной практике в буквальном смысле "переворачиваются", меняют свою психологическую сущность, направленность и тональность, теряя менторское звучание и переходя в логику реального партнерства всех субъектов образовательного процесса. В рамках данной дипломной работы мы, с одной стороны, попытались привлечь внимание к острым, а порой и болезненным аспектам взаимоотношений студента со своим референтным окружением, а с другой — наработать и проинтерпретировать ту конкретику реального взаимодействия и общения студента с сокурсниками и преподавателями, которая бы смогла хотя бы частично вскрыть социально-психологическую специфику его личностного развития в условиях реального процесса и группообразования в рамках учебной студенческой группы в современном российском вузе.

Целью выпускной квалификационной работы является выявление и интерпретация зависимостей и закономерностей, раскрывающих особенности характера взаимоотношений студентов с окружающими.

Объектом являются студенты Елабужского государственного педагогического университета различных курсов.

Предметом выступают взаимодействия студентов со своим окружением.

Задачи:

1. Рассмотреть теоретические аспекты студенческой группы, взаимодействие студентов с окружающими, а также рассмотреть межличностное взаимодействие в трудах отечественных и зарубежных психологов.

2. Провести исследование взаимодействия студентов с окружающими, в частности рассматриваем систему "студент-студент".

Гипотеза исследования заключается в том, что межличностное взаимодействие студентов в группе на каждом курсе имеет свою специфику.

Научная новизна результатов исследования заключается в том, что раскрывается понятие "студенческая группа", установлена динамика взаимодействия студентов разных курсов.

Теоретическая значимость результатов исследования состоит в систематизации теории взаимодействия студентов со студентами своего курса и разных курсов.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что они открывают новые возможности для решения таких актуальных практико–прикладных задач, как формирование личности студентов.

Методики исследования: диагностика направленности личности в общении (С.Л. Братченко); диагностика межличностного поведения человека в группе (В.Стефенсон).

Структура выпускной квалификационной работы. Во введении обоснована актуальность темы, сформулирована цель, определены объект, предмет исследования, поставлены задачи, раскрыты его научная новизна, теоретическая и практическая значимость.

В первой главе "Теоретические аспекты исследования взаимодействия студентов со своим окружением" раскрыты такие понятия как "межличностное взаимодействие", "студенческая группа", их структура и содержание; рассмотрены особенности межличностного взаимодействия в трудах отечественных и зарубежных психологов.

Во второй главе "Эмпирическое исследование взаимодействия студентов со своим окружением" рассмотрены этапы проведения исследования; проанализированы полученные данные в эмпирической работе.

В заключении представлены результаты исследования, сформулированы основные выводы.

#

# ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ СО СВОИМ ОКРУЖЕНИЕМ

## Студенческая группа

Время учебы в вузе совпадает со вторым периодом юности или первым периодом зрелости, который отличается сложностью становления личностных. Характерной чертой нравственного развития в этом возрасте является усиление сознательных мотивов поведения. Заметно укрепляются те качества, которых не хватало в полной мере в старших классах - целеустремленность, решительность, настойчивость, самостоятельность, инициатива, умение владеть собой. Повышается интерес к моральным проблемам (цели, образу жизни, долгу, любви, верности и др.).

Вместе с тем специалисты в области возрастной психологии и физиологии отмечают, что способность человека к сознательной регуляции своего поведения в 17-19 лет развита не в полной мере. Нередки немотивированный риск, неумение предвидеть последствия своих поступков, в основе которых могут быть не всегда достойные мотивы. Так, В. Т. Лисовский отмечает, что 19-20 лет - это возраст бескорыстных жертв и полной самоотдачи, но и нередких отрицательных проявлений.

Юность - пора самоанализа и самооценок. Самооценка осуществляется путем сравнения идеального "я" с реальным. Но идеальное "я" еще не выверено и может быть случайным, а реальное "я" еще всесторонне не оценено самой личностью. Это объективное противоречие в развитии личности молодого человека может вызвать у него внутреннюю неуверенность в себе и сопровождается иногда внешней агрессивностью, развязностью или чувством непонятности [20, c. 214].

Личность в процессе образования усваивает образцы поведения общества и социальных групп "по принадлежности к ним", либо соотносит свое поведение с их нормами и ценностями. Одним из ближайших социальных окружений, через которое общество оказывает влияние на личность в сфере образования, является учебная группа, которая также представляет собой особую форму жизнедеятельности студентов. Такие особенности студенческой группы как "проводника" знаний и как личностно формирующей среды, детерминируют интерес к студенческой группе со стороны различных наук.

Многие аспекты поведения человека в группе рассматривали социальные философы античности. Эти исследования послужили прочным фундаментом в изучении социальной группы в последующем [2, с. 103].

На основе большого статистического материала и результатов собственных психологических экспериментов античные философы исследовали поведение человека в социальной группе (производственный коллектив, семья и т.д.), сделали попытки выявления и научного обоснования различных форм и методов управления социальными группами на производстве. Ими были рассмотрены причины и способы повышения эффективности взаимодействия членов группы, этапы формирования группового взаимодействия, а также апробированы различные методики изучения групповых процессов. Однако, социально-психологическая сущность и структура такого феномена как "студенческая группа" не получили достаточного развития в их исследованиях.

А мы рассмотрим "студенческую группу" как группу, которая в социальной психологии относится к малым группам.

Человек живет и трудится совместно с другими людьми, образуя с ними разнообразные общности, которые в обычной жизни представлены в виде многочисленных социальных общностей. Малая группа является начальной ячейкой человеческого общества и первоосновой всех других его составных элементов. В ней объективно проявляется реальность жизни, деятельности и взаимоотношений большинства людей, и задача состоит в том, чтобы правильно понимать, что происходит с человеком в малых группах, а также четко представлять те социально-психологические явления и процессы, которые в них возникают и функционируют.

Малая группа — это немногочисленная по составу, хорошо организованная, самостоятельная единица социальной структуры общества, члены которой объединены общей целью, совместной деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте (общении) и эмоциональном взаимодействии продолжительное время [22, с. 78].

В нашем случае студенты объединены общей целью: получение знаний в вузе на протяжении пяти лет. Каждый день они встречаются на парах, общаются, взаимодействуют между собой.

Малые группы делятся на условные и реальные, формальные и неформальные, слаборазвитые и высокоразвитые, диффузные, референтные и нереферентные.

Условные группы — это группы, объединенные по какому-то общему признаку, например по возрасту, полу и т.д.

Реальные группы — это группы, в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности. Они бывают естественными и лабораторными. Естественные — это группы, реально существующие в обществе. Лабораторные — это группы, созданные в интересах их научного изучения.

Формальные группы — это группы, которые имеют официально заданную извне структуру.

Неформальные группы — это группы, которые образуются на основе личностных предпочтений. Формальная группа функционирует в соответствии с заранее установленными, обычно общественно фиксируемыми целями, положениями, инструкциями, уставами. Неформальная группа складывается на основе личных симпатий и антипатий ее членов.

Слаборазвитые группы — это группы, находящиеся на начальном этапе своего существования. Высокоразвитые группы — это группы давно созданные, отличающиеся наличием единства целей и общих интересов, высокоразвитой системы отношений, организации, сплоченности и т.д.

Диффузные группы — это группы случайные, в которых люди объединены лишь общими эмоциями и переживаниями.

Референтные (эталонные) группы — это группы, на которые люди ориентируются в своих интересах, личностных предпочтениях, симпатиях и антипатиях.

Нереферентные группы (группы членства) — это группы, в которых люди реально включены и трудятся [22, с. 102].

Студенческая группа относится к формальной группе, так как они подчинены одной структуре – уставу университета, в котором учатся. У студентов есть определенные обязанности и права, определенно установленное время, в которое происходит их взаимодействие и общение.

Система межличностных отношений в силу своей внутренней психологической обусловленности (симпатия или антипатия; безразличие или неприязнь; дружба или вражда и другие психологические зависимости между людьми в малой группе) складывается порою стихийно. Она в большинстве случаев организационно не оформлена, особенно в начальный период существования. Между тем значение ее очень велико, поэтому следует изучать ее и осмысливать, поскольку на основе межличностных отношений формируются все остальные компоненты психологии малой группы: взаимные требования и нормы совместной жизни и деятельности; постоянные межличностные оценки, сопереживания и сочувствия; психологическое соперничество и соревнование, подражание и самоутверждение. Все они обусловливают стимулы совместной деятельности и поведения людей, механизмы формирования и саморазвития малой группы [25, с.121].

В ходе межличностных отношений осуществляются самоутверждение личности в группе, оценка своих достоинств в сравнении с достоинствами остальных членов группы с целью раскрыть свои возможности, проявить себя, определить свою роль в группе.

Характер развития межличностных отношений в малой группе может быть очень многосторонним, а порой и противоречивым. В них проявляется множество разнообразных коллизий, ситуаций, отражающихся на поведении, действиях, поступках, самочувствии и настроении не только того или иного члена группы, но и всей группы в целом, на ее сплоченности и результатах деятельности. Могут, например, стихийно складываться неформальные микрогруппы, возникшие вследствие различных причин и предпосылок, носящие положительную или отрицательную направленность, имеющие ту или иную степень влияния на людей. В любом случае их появление является закономерностью развития межличностных отношений, которую всегда нужно принимать во внимание и учитывать [24, c. 93].

Психологи рассматривают студенческую группу как социально-психологическую систему, обладающую специфическими особенностями, которые детерминированы многими факторами и подчеркивают значение создания комфортной среды для оптимального развития личности будущего специалиста и актуализации его скрытых возможностей, раскрытие потенциала, трансляции и приращения знаний [42, c. 24].

Студенческую группу не следует представлять как однородную массу. Она делится на отдельные группировки, которые можно рассматривать в различных системах координат. Важна не сама дифференциация, а структура складывающихся и развивающихся связей, создающих целостную атмосферу межличностных отношений.

Научно-техническая революция повлекла за собой крупные сдвиги в положении и составе студенческой группы. Потребность в образованных кадрах повсеместно вызывает быстрый рост абсолютного числа студентов, а также их удельного веса в общей массе населения и особенно в молодежных возрастных группах. В связи с укрупнением высших учебных заведений усиливается концентрация студентов, студенческие городки становятся все более многолюдными. Растущая массовость высшего образования подрывает его былую элитарность, делает студентов более демократическим по социальному происхождению. Определенные сдвиги происходят и в половозрастной структуре, в частности увеличивается количество женщин [37, c. 67].

Несмотря на различия своего социального происхождения и, следовательно, материальных возможностей, студенты связаны общим видом деятельности и образует в этом смысле определенную социально-профессиональную группу. Общая деятельность в сочетании с территориальным сосредоточением порождает известную общность интересов, групповое самосознание, специфическую субкультуру и образ жизни, причем это дополняется и усиливается возрастной однородностью, которой не имеют другие социально-профессиональные группы. Социально-психологическая общность объективируется и закрепляется деятельностью целого ряда политических, культурно-просветительских, спортивных и бытовых студенческих организаций [4, c. 237].

Студенты не занимают самостоятельного места в системе производства, студенческий статус является заведомо временным, а общественное положение и его специфические проблемы определяются характером общественного строя и конкретизируются в зависимости от уровня социально-экономического и культурного развития страны, включая и национальные особенности системы высшего образования [10, c. 32].

В целом же развитие личности студента как будущего специалиста с высшим образованием идет в ряде направлений:

• укрепляются идейная убежденность, профессиональная направленность, развиваются необходимые способности;

• совершенствуются, "профессионализируются" психические процессы, состояния, опыт;

• повышаются чувство долга, ответственность за успех профессиональной деятельности, рельефнее выступает индивидуальность студента;

• растут притязания личности студента в области своей будущей профессии;

• на основе интенсивной передачи социального и профессионального опыта и формирования нужных качеств растут общая зрелость и устойчивость личности студента;

• повышается удельный вес самовоспитания студента в формировании качеств, опыта, необходимых ему как будущему специалисту;

• крепнут профессиональная самостоятельность и готовность к будущей практической работе.

Психологическое развитие личности студента - диалектический процесс возникновения и разрешения противоречий, перехода внешнего во внутреннее, самодвижения, активной работы над собой.

Студенчество, являясь составной частью молодежи, представляет собой специфическую социальную группу, характеризующуюся особыми условиями жизни, труда и быта, социальным поведением и психологией, системой ценностных ориентаций. Для ее представителей подготовка к будущей деятельности в избранной сфере материального или духовного производства является главным, хотя и не единственным занятием.

Как социальная группа, студенчество является объединением молодых людей с определенными социально значимыми устремлениями и задачами. Вместе с тем студенчество, представляя собой специфическую группу учащейся молодежи, обладает присущими только ей особенностями [13, c. 57].

К числу специфических особенностей студентов следует отнести еще несколько типичных черт. Прежде всего такую, как социальный престиж. Как отмечалось выше, студенчество является наиболее подготовленной, образованной частью молодежи, что, несомненно, выдвигает его в число передовых групп молодежи. Это в свою очередь предопределяет формирование специфических черт психологии студенческого возраста.

Стремясь завершить обучение в вузе и таким образом реализовать свою мечту о получении высшего образования, большинство студентов осознают, что вуз является одним из средств социального продвижения молодежи, а это служит объективной предпосылкой, формирующей психологию социального продвижения.

Общность целей в получении высшего образования, единый характер труда – учеба, образ жизни, активное участие в общественных делах вуза способствует выработке у студентов сплоченности. Это проявляется в многообразии форм коллективистской деятельности студентов.

Другой важной особенностью является то, что активное взаимодействие с различными социальными образованьями общества, а также специфика обучения в вузе приводят к большой возможности общения. Поэтому довольно высокая интенсивность общения – это специфическая черта студенческой группы [16, c. 4-15].

Социально значимой чертой студентов является также напряженный поиск смысла жизни, стремление к новым идеям и прогрессивным преобразованиям в обществе. Эти стремления являются положительным фактором. Однако в силу недостаточности жизненного (социального) опыта, поверхности в оценке ряда явлений жизни, некоторые студенты от справедливой критики недостатков могут переходить к бездумному критицизму.

Психологом Ю.А.Самариным были отмечены следующие противоречия, присущие студенческому возрасту:

1. Социально-психологическое. Это противоречие между расцветом интеллектуальных и физических сил студента и жестоким лимитом времени, экономических возможностей для удовлетворения возросших потребностей.

2. Между стремлением к самостоятельности в отборе знаний и довольно жесткими формами и методами подготовки специалиста определенного профиля. Это противоречие дидактического характера, оно может вести к неудовлетворенности студентов и преподавателей результатами учебного процесса.

3. Огромное количество информации, поступающее через различные каналы, расширяет знания студентов и вместе с тем обилие этой информации при отсутствии достаточного времени, а подчас и желания на ее мысленную переработку может вести к известной поверхности в знаниях и мышления и требует специальной работы преподавателей по углублению как знаний, так и умений и интересов студентов в целом [17, c. 109].

## Межличностное взаимодействие в трудах отечественных и зарубежных психологов

Взаимодействие человека с окружающим миром осуществляется в системе объективных отношений, которые складываются между людьми в их общественной жизни.

Объективные отношения и связи неизбежно и закономерно возникают в любой реальной группе. Отражением этих объективных взаимоотношений между членами группы являются субъективные межличностные отношений, которые изучает социальная психология.

Основной путь исследования межличностного взаимодействия и взаимодействия внутри группы – это углубленное изучение различных социальных факторов, а также взаимодействия людей, входящих в состав данной группы. Никакая человеческая общность не может осуществлять полноценную совместную деятельность, если не будет установлен контакт между людьми, в нее включенными, и не будет достигнуто между ними должного взаимопонимание [18, c. 56].

Так, например, для того, чтобы учитель мог обучить чему-либо учеников, он должен вступить с ними в общение.

Общение – это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности [32, c. 19].

Вступая в общение, то есть, обращаясь к кому-либо с вопросом, просьбой, приказанием, объясняя или описывая что-то, люди ставят перед собой цель оказать воздействие на другого человека.

Цели общения отражают потребности совместной деятельности людей. Это не исключает случаев пустой болтовни, так называемого фатического общения (oт лат. fatuus – глупый), бессодержательного использования коммуникативных средств с единственной целью поддержания самого процесса общения.

Общение имеет или, во всяком случае, предполагает некоторый результат – изменение поведения и деятельности других людей. Такое общение выступает как межличностное взаимодействие, то есть совокупность связей и взаимовлияний людей, складывающихся в процессе их совместной деятельности. Межличностное взаимодействие представляет собой последовательность развернутых во времени реакций людей на действия друг друга [9, c. 145].

Совместная деятельность и общение протекают в условиях социального контроля, осуществляемого на основе социальных норм принятых в обществе образцов поведения, регламентирующих взаимодействие и взаимоотношения людей.

Общество вырабатывает в качестве социальных норм специфическую систему образцов поведения, им принятых, одобряемых, культивируемых и ожидаемых от каждого, находящегося в соответствующей ситуации. Их нарушение включает механизмы социального контроля, обеспечивающего коррекцию поведения, отклоняющегося от нормы.

Диапазон социальных норм чрезвычайно широк – от образцов поведения, отвечающего требованиям трудовой дисциплины, воинского долга и патриотизма, до правил вежливости.

Социальный контроль в процессах взаимодействия осуществляется в соответствии с репертуаром ролей, "используемых" общающимися людьми. Под ролью понимается нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным или половым характеристикам, положению в семье и т.д.) [3, c. 89].

Один и тот же человек, как правило, выполняет различные роли, входя в различные ситуации общения.

Взаимодействие людей, исполняющих различные роли, регулируется ролевыми ожиданиями. Хочет или не хочет человек, но окружающие ожидают от него поведения, соответствующего определенному образцу. То или иное исполнение роли обязательно получает общественную оценку, и сколько-нибудь значительное отклонение от образца осуждается [8, c. 73].

Итак, необходимым условием успешности процесса общения является соответствие поведения взаимодействующих людей ожиданиям друг друга.

Нельзя представлять себе процессы общения всегда и при всех обстоятельствах гладко протекающими и лишенными внутренних противоречий. В некоторых ситуациях обнаруживается антагонизм позиций, отражающий наличие взаимоисключающих ценностей, задач и целей, что иногда оборачивается взаимной враждебностью – возникает межличностный конфликт. Социальная значимость конфликта различна и зависит от ценностей, которые лежат в основе межличностных отношений.

Причиной возникновения конфликтов являются также непреодоленные смысловые барьеры в общении, препятствующие налаживанию взаимодействия общающихся. Смысловой барьер в общении это несовпадение смыслов высказанного требования, просьбы, приказа для партнеров, создающее препятствие для их взаимопонимания и взаимодействия.

Помимо общепринятой системы значений, слова, как и другие факты сознания человека, имеют некоторый личностный смысл, некоторую особую значимость, индивидуальную для каждого. Соотношение значений и личностного смысла было исследовано в трудах А.Н.Леонтьева. "В отличие от значений личностные смыслы... не имеют своего "надиндивидуального", своего "не психологического" существования. Если внешняя чувственность связывает в сознании субъекта значения с реальностью объективного мира, то личностный смысл связывает их с реальностью самой его жизни в этом мире, с ее мотивами. Личностный смысл и создает пристрастность человеческого сознания". Личностный смысл, то есть особую значимость для человека, приобретает то, что связывает цели деятельности с мотивами ее осуществления, то, в чем оказываются запечатленными его потребности [24, c. 195].

О.Мёде и Ф.Олпорт положили начало исследованиям по выявлению влияния (положительного или отрицательного), которое оказывают первичные группы на своих членов в процессе выполнения ими определенной деятельности. При этом интерес привлекали случаи как позитивного, так и негативного отношения индивида к группе. Выяснилось, что общий эффект деятельности групп находится в прямой зависимости оттого, "рядом" или "вместе" они действовали, выполняя определенные задания. Было даже обнаружено, что присутствие наблюдателей из числа авторитетных для группы лиц создавало атмосферу, которая приводила к повышению производительности всей группы и отдельных ее.

Значительный интерес во всем мире вызвали исследования того, в какой мере межличностные отношения влияют на повышение производительности труда, на отношение к труду, трудовую дисциплину. В ходе так называемых хотторнских (Хотторн – город в США) экспериментов Э.Мейо сделал выводы, которые легли в основу последующих исследований роли психологических факторов в современном производстве. Было выявлено, что производительность труда каждого рабочего зависит от его самочувствия в группе и соответствует чаще всего не столько его возможностям, сколько системе ценностных ориентаций, норм, установок, сложившихся в группе, определяется не только оплатой и условиями труда, но и характером возникших и упрочившихся неформальных отношений. Неформальная структура способна тормозить или, наоборот, обеспечивать процессы управления на уровне малых групп.

Было установлено, что характер неформальных отношений существенно влияет на все производственные показатели, в том числе такие, как производительность труда, текучесть рабочей силы, а также на отношение рабочих к изменению норм, расценок [25, c. 53].

В исследованиях ряда западных психологов (Ф.Олпорта, Н.Триплета, Е.Катрелла) изучалась связь между успешностью деятельности и присутствием других людей. Однозначная зависимость тут отрицалась, но не давалось объяснения, почему в одних случаях присутствие других лиц повышает успешность деятельности, а в других снижает. В лучшем случае указывалось на зависимость успешности деятельности от частных взаимоотношений, складывающихся между субъектом деятельности и каждым из окружающих в отдельности (Б.Коллинс). Можно по-иному оценить неоднозначность указанной связи. Влияние присутствия других, по-видимому, должно оказаться различным в зависимости от того, образуют ли участники деятельности и присутствующие один коллектив или представляют собой диффузную группу. В условиях реальной групповой деятельности есть основания ожидать образования положительной взаимосвязи в высокоразвитой группе и ее отсутствия (или минимальной выраженности) и случайном сообществе [27, c. 130].

Противоречивость выводов, полученных исследователями, работающими в рамках традиционного подхода к явлениям групповой динамики, представляется в общем не исключением, а правилом. Пусть исследовательская установка психолога не различает группы по уровню развития отношений деятельности, но сами группы объективно несут на себе эти различия и проявляют их в эксперименте. Последнее обстоятельство и приводит к противоположным выводам, в особенности если экспериментаторы имеют дело не с лабораторной, а с реальной группой [26, c. 26-27].

Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве психологических трактовок деятельности основу ее определений и категориально-понятийного аппарата составляют отношения "субъект-объект", охватывающие все-таки лишь одну сторону социального бытия человека. В связи с этим возникает необходимость разработки категории общения, раскрывающей другую, не менее существенную сторону социального бытия человека, а именно — отношений "субъект-субъект(ы)".

Здесь можно привести мнение В. В. Знакова, которое отражает существующие в современной отечественной психологии представления о категории общения: "Общением я буду называть такую форму взаимодействия субъектов, которая изначально мотивируется их стремлением выявить психические качества друг друга и в ходе которой формируются межличностные отношения между ними... Под совместной деятельностью далее будут подразумеваться ситуации, в которых межличностное общение людей подчинено общей цели — решению конкретной задачи.

Субъектно-субъектный подход к проблеме взаимосвязи общения и деятельности преодолевает одностороннее понимание деятельности лишь как субъект-объектного отношения. В отечественной психологии этот подход реализуется посредством методологического принципа общения как субъект- субъектного взаимодействия, теоретически и экспериментально разработанного.

В целом, теоретическая и экспериментальная разработка принципа общения в отечественной социальной психологии представлена в ряде коллективных работ, цитированных выше, а также в работах "Психологические исследования общения", "Познание и общение".

В работе А. В. Брушлинского и В. А. Поликарпова (1990) наряду с этим дано критическое осмысление данного методологического принципа, а также перечислены наиболее известные циклы исследований, в которых проанализирована вся многоаспектная проблематика общения в отечественной психологической науке [27, c. 142].

Б. Ф. Ломовым (1984) и его сотрудниками. Рассматриваемое в этом плане общение выступает как особая самостоятельная форма активности субъекта. Ее результат — не столько преобразованный предмет (материальный или идеальный), сколько отношения человека с человеком, с другими людьми. В процессе общения осуществляется не только взаимный обмен деятельностью, но и представлениями, идеями, чувствами, проявляется и развивается система отношений "субъект-субъект(ы)".

В отечественной социальной психологии особенности структуры общения занимают важное место, и изучение этого вопроса позволяет выделить совокупность достаточно общепринятых представлений о структуре общения. К структуре общения исследователей подходят по-разному, как через выделение уровней анализа явления, так и через перечисление его основных функции. Б.Ф. Ломов выделяет три уровня анализа [14, c. 38-49]:

"Первый уровень — макроуровень: общение индивида с другими людьми рассматривается как важнейшая сторона его образа жизни. На этом уровне процесс общения изучается в интервалах времени, сопоставимых с длительностью человеческой жизни с акцентом на анализ психического развития индивида.

Второй уровень — мезауровень (средний уровень): общение рассматривается как сменяющаяся совокупность целенаправленных логически завершаемых контактов или ситуаций взаимодействия, в которых оказываются люди в процессе текущей жизнедеятельности, в конкретных временных отрезках своей жизни. Главный акцент в изучении общения на этом уровне делается на содержательных компонентах ситуаций общения — по поводу "чего", и "с какой целью".

Третий уровень — микроуровень: главный акцент на анализе элементарных единиц общения как сопряженных актов или трансакций. Важно подчеркнуть, что элементарная единица общения — это не смена перемежающихся поведенческих актов, действий участников, а их взаимодействие. Она включает не только действие одного из партнеров, но и связанное с ним содействие или противодействие партнера, например, "вопрос — ответ", "побуждение к действию — действие", "сообщение информации — отношение к ней" и т. п." [31, с.117].

В историческом плане можно выделить три подхода к изучению особенности межличностного взаимоотношения в психолого-педагогической литературе: информационный (ориентированный на передачу и прием информации); интернациональный (ориентированный на взаимодействие); реляционный (ориентированный на взаимосвязь общения и взаимоотношения) [35].

Исследования межличностного взаимодействия и практические наблюдения позволяют все возможные приемы реагирования людей, находящихся в межличностном контакте, условно объединить в две группы по параметру эффективности - неэффективности с точки зрения реализации целей общения: во-первых, какие приемы эффективны и когда их целесообразно использовать для развития личных контактов, положительных взаимоотношений и взаимопонимания с партнером; во-вторых, какие приемы и когда целесообразно использовать для оказания прямого психологического воздействия (опять же для полного достижения целей общения) [26].

Основными параметрами эффективности взаимодействия являются умение и навыки человека в использовании двух техник общения (в соответствии с двумя метацелями общения, отмеченными выше): техники понимающего общения и техники директивного общения.

Параметрами неэффективности практического общения являются склонности и привычки человека использовать так называемые принижающе-уступчивые и защитно-агрессивные формы повеления, как неадекватные заместители понимающего и директивного общения.

## Взаимодействие студентов со своим окружением

Студенческая пора в жизни каждого человека во многих случаях совпадает с юношеским периодом жизни. Юношество молодость – это самый активный период в жизни человека: учеба, работа, создание семьи требует от молодых людей концентрации его всех умственных, физических и психологических возможностей. В этот период происходит полное формирование характера личности.

Для формирования личности не малую роль играет взаимодействие людей с окружающими.

Взаимодействие — это процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

Во взаимодействии реализуется отношение человека к другому человеку как к субъекту, у которого есть свой собственный мир. Взаимодействие человека с человеком в обществе — это и взаимодействие их внутренних миров: обмен мыслями, идеями, образами, влияние на цели и потребности, воздействие на оценки другого индивида, его эмоциональное состояние.

Под взаимодействием в отечественной социальной психологии, кроме того, обычно понимается не только влияние людей друг на друга, но и непосредственная организация их совместных действий, позволяющая группе реализовать общую для ее членов деятельность. Само же взаимодействие в этом случае выступает как систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны других людей. Совместная жизнь и деятельность в отличие от индивидуальной имеет вместе с тем более жесткие ограничения любых проявлений активности-пассивности индивидов. Это вынуждает людей строить и согласовывать образы "Я — Он", "Мы — Они", координировать усилия между собой. В ходе реального взаимодействия формируются также адекватные представления человека о себе, других людях, их группах. Взаимодействие людей выступает ведущим фактором в регуляции их самооценок и поведения в обществе [22, c. 253].

Решающим условием осуществления всякой совместной деятельности и ее главной отличительной чертой является своего рода слияние индивидуальных деятельностей в общественную, т. е. кооперация. Процессы кооперации — основание всех других процессов развития деятельности, ведущий механизм ее воспроизводства. Будучи механизмом воспроизводства совместной деятельности, кооперация выступает тем самым и как центральный фактор производства и воспроизводства самой группы как ее совокупного субъекта. "Путь к пониманию системы межличностных взаимоотношений, — подчеркивает А. В. Петровский, — идет... через анализ содержательной деятельности группы. Через групповое взаимодействие к межличностным взаимоотношениям, чтобы, поняв эти взаимоотношения, сделать прогнозируемыми и общегрупповую деятельность, и межличностное взаимодействие в любых условиях..." [35, с.67].

Закономерно предположить, что структура кооперативного взаимодействия индивидов, обусловленная содержательными характеристиками цели совместной деятельности, может оказывать существенное влияние на процессы взаимодействия в группе. Как именно проявляется это влияние в содержании тех признаков, которые приписываются человеком коллегам и самому себе? Какова его роль на разных этапах развития совместной деятельности? Попыткой ответить на эти вопросы было продиктовано предпринятое эмпирическое исследование, выполненное в рамках подхода к анализу социального восприятия, разрабатываемого на кафедре социальной психологии факультета психологии МГУ под руководством проф. Г. М. Андреевой. В качестве гипотез выступили следующие предположения.

1. На начальном этапе развития совместной трудовой деятельности иерархическая структура качественных признаков, приписываемых в процессе восприятия коллегам, самому себе и др., не зависит от характера деятельности, в которую включен субъект восприятия. Кроме того, можно допустить, что на исходном уровне развития группы в сфере межличностного восприятия будет наблюдаться сходство, стереотипность оценочных критериев восприятия различных объектов.

2. С развитием совместной деятельности происходит дифференциация оценочных критериев восприятия. Структура качественных признаков, приписываемых объекту восприятия, в большей степени зависит от специфики объекта и от формы организации совместной деятельности. В частности, мы предполагаем, что с развитием деятельности деловые характеристики воспринимаемых лиц в большей степени будут использоваться как критерии их оценки.

3. На начальном этапе развития группы в структуре качественных критериев межличностного восприятия будет наблюдаться доминирование какого-либо одного из них. Иначе говоря, среди приписываемых объекту восприятия качественных признаков будет преобладать какая-либо одна группа качеств. С развитием группы различные качественные критерии восприятия будут использоваться более равномерно; процесс восприятия будет характеризоваться менее резкой избирательностью в приписывании какой-либо одной группы признаков.

4. С развитием совместной деятельности происходит более полное и всестороннее отражение свойств воспринимаемого объекта. Это проявляется в увеличении количества признаков, приписываемых объекту восприятия, а также в том, что среди них возрастает доля тех характеристик, которые наименее открыты для непосредственного наблюдения. Интенсивность названных изменений зависит от формы организации совместной деятельности: при более тесной кооперации полнота отражения увеличивается в наибольшей степени [14].

В очень упрощенном виде взаимодействие можно представить как процесс, который складывается:

* из физического восприятия;
* перемещения в пространстве;
* восприятия и отношений его участников;
* духовного вербального контакта;
* невербального информационного контакта;
* совместной групповой деятельности.

В структуру взаимодействия обычно входят:

* субъекты взаимодействия;
* взаимная связь его субъектом;
* взаимное взаимодействие их друг на друга;
* взаимные изменения субъектов взаимодействия.

Межличностное взаимодействие есть реально функционирующая связь, взаимное взаимодействие между субъектами личностями. В его структуре чаще всего выделяют три составляющих и взаимосвязанных компонента: практический, поведенческий, аффективный, гностический (А.А. Бодалев); поведенческий аффективный, когнитивный (Я.Л. Коломинский) и регулятивный, аффективный, информационный (Б.Ф. Ломов). Каждый из этих компонентов имеет богатое психологическое содержание. Поведенческий компонент включает в себя результаты и поступки, мимику и жестикуляцию, пантомимику и речь, т.е. все, что люди могут наблюдать друг у друга. Аффективный включает все то, что связано с состоянием личности, а гностический характеризуется активностью личности, принимающей и перерабатывающей информацию.

Межличностное взаимодействие становится общением только тогда, когда происходит взаимный обмен мыслями и чувствами с образованием общего фонда этих мыслей и чувств, знаний, умений, интересов, ценностных ориентаций.

Межличностное взаимодействие описывается с помощью таких феноменов, как взаимопонимание, взаимовлияние, взаимные действия, взаимоотношения, общение [33, c. 217].

Различия между индивидами являются одним из основных условий дальнейшего взаимодействия (других его форм – общения, взаимоотношений, взаимопонимания), а также их самих как личностей.

Любой контакт обычно начинается с конкретно-чувственного восприятия внешнего облика, особенностей деятельности и поведения других людей. В этот момент, как правило, доминируют эмоционально-поведенческие реакции индивидов друг на друга. Отношения приятия – неприятия проявляются в мимике, жестах, позе, взгляде, интонации, стремлении закончить или продолжить общение. Они свидетельствуют о том, нравятся ли люди друг другу. Если нет, то следуют обоюдные или односторонние реакции отвержения или прекращения установившегося контакта. И наоборот, люди обращаются к тем, кто улыбается, смотрит прямо и открыто, разворачивается в анфас, отвечает бодрой и веселой интонацией, к тем, кто заслуживают доверия и с кем можно развивать дальнейшее сотрудничество на основе совместных усилий [32, c. 104].

Студенческий период характеризуется особенной коммуникабельностью, креативностью, развитию умственных способностей, расширению кругозора, психологической устойчивостью к внешним и внутренним факторам. В этот период студенты часто общаются со своими сокурсниками, со студентами старших и младших курсов.

Взаимодействие студентов со своими сокурсниками происходит очень тесно: сидят в одной аудитории на лекциях, некоторые живут в одном здании (общежитии), участвуют в общественных мероприятиях.

Студент, пытается утвердиться как личность в коллективе сверстников, потребность в общении со сверстниками доминирует. В общении с сокурсниками гармонично удовлетворяются потребность в оценке, и потребность оценивать партнера. Отсюда следует, что равенство сверстников как партнеров по общению служит предпосылкой формирования у студентов адекватных представлений об окружающем мире.

Студенты общаются ведь не только со своими сверстниками, а также с курсами старших и младших курсов. В основном их взаимодействие проявляется в общении, участии какой-нибудь общей деятельности, например, мероприятиях университета (студенческая весна, посвящение первокурсников, спортивные соревнования и т.д.). При всем своем стремлении к самостоятельности они все таки нуждаются в жизненном опыте и помощи старших курсов. Это и способствует для поддержания взаимоотношений студентов со старшими. Для них старшекурсники являются поддержкой и приобретением большего жизненного опыта в университете. Часто у старшекурсников спрашивают как можно сдать тот или иной предмет, воспользоваться их литературой, проконсультироваться, а также просто попросить помощи для решения какой-либо проблемы.

Что же касается на счет взаимодействия с младшими курсами, то тут уже идет немного другой подход – передача опыта, накопившегося за время обучения в университете. Впервые знакомство с младшими курсами происходит на посвящении первокурсников, в дальнейшем активные студенты встречаются на других университетских мероприятиях. Старшие курсы ведут себя более общительными, раскрепощенными и с удовольствием идут на контакт с младшими курсами.

На протяжении всего процесса социализации студент имеет дело с расширением "каталога" деятельностей, т.е. освоением все новых и новых видов деятельности. Дети юношеского возраста включаются в новую систему отношений, общения с товарищами и со взрослыми в школе. Изменяется место подростка в семье, а также среди сверстников в повседневной жизни.

Расширяется сфера деятельности, а главное – качественно изменяется характер этой деятельности, значительно усложняются ее виды и формы. Студенты участвуют в разнообразных видах деятельности: в учебно-образовательном труде, общественно-политической, культурно-массовой работе, физкультурно-спортивной деятельности, в организаторском труде и т.д. [44].

ВЫВОДЫ

Взаимодействие - это процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

Главную особенность взаимодействия составляет причинная обусловленность, когда каждая из взаимодействующих сторон выступает как причина другой и как следствие одновременного обратного влияния противоположной стороны, что определяет развитие объектов и их структур. Сначала возникает взаимодействие, а потом уже, как его следствие, общественные и психологические отношения между людьми.

Взаимодействие студентов в вузе предполагает их межличностные отношения. Понятие "межличностный" указывает не только на то, что объектом отношений выступает другой человек, но и на взаимную направленность этих отношений. Тем самым межличностные отношения отличаются от отношения к себе, отношения к предметам и др.

Понятие "межличностные отношения" акцентирует внимание на эмоционально-чувственном аспекте взаимодействия между людьми и вводит фактор времени в анализ общения, поскольку только при условии постоянной межличностной связи, путем непрерывного обмена личностно значимой информацией возникают и персональная зависимость вступивших в контакт людей друг от друга, и их взаимная ответственность за сложившиеся отношения.

Следовательно, межличностные отношения - это взаимные ориентации, которые складываются у индивидов, находящихся в контакте.

Общение студентов - это обмен духовными ценностями (общепризнанными и специфическими для половозрастных и групповых ценностных ориентации), который происходит в форме диалога личности как с "другими Я", так и в процессе взаимодействия с окружающими людьми. Этому обмену свойственны возрастные особенности, и он оказывает как стихийное, так и в определенной мере педагогически направляемое влияние на становление и жизнедеятельность групп, коллективов и отдельных личностей.

# ГЛАВА II. ЭМПИРИЧЕСКООЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ СО СВОИМ ОКРУЖЕНИЕМ

## 2.1 Организация и методы исследований

На базе физико-математического факультета среди студентов первого, второго, третьего, четвертого и пятого курсов в количестве 20 человек с каждого курса были проведены исследования, с целью выявления направленности личности в общении и межличностного поведения человека в группе.

Для работы были подобраны две методики: методика диагностики направленности личности в общении (НЛО) и методика диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе.

Методика диагностики НЛО разработана отечественным психологом С.Л. Братченко (г. Санкт-Петербург) и предназначена для диагностики глубинных коммуникативных установок личности в общении, ценностно-смысловых критериев отношений человека к другим людям. Теоретической основой методики является концепция диалога (М.М. Бахтин, А.У. Хараш и др.), на базе которой автором были выделены различные виды направленности личности в общении:

- авторитарная направленность;

- манипулятивная направленность;

- альтероцентристская направленность;

- конформная направленность;

- индифферентная направленность.

По времени методика занимает 20-30 минут. Методика рассчитана как для работы с группой (основной вариант использования), так и для индивидуальной профконсультации.

Данная методика разработана автором в нескольких различных модификациях [12]. Базовая форма НЛО носит проективный характер (в ее основе лежит метод неоконченных предложений) и предназначена для изучения индивидуальных особенностей коммуникативной компетентности личности, общих установок и ценностных ориентаций в сфере общения. Существуют также модификации методики, ориентированные на диагностику коммуникативной направленности в конкретной сфере профессионального общения (например, в педагогическом общении). Предлагаемый в данном пособии вариант, названный автором "НЛО-А", в отличие от других форм, носит опросный, анкетный характер и предназначен для более простой и быстрой экспресс-диагностики индивидуальной "коммуникативной парадигмы".

Использовалась также методика диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе, которая в отечественной психологической литературе часто называется методикой Q-сортировки. Связано это с тем, что первоначально в ней использовался известный принцип классификации, предложенный В.Стефенсоном в 1953 году для исследования представлений субъекта о себе и об окружающих. Выполнение задания в Q- сортировке состоит в классификации испытуемым карточек с названиями свойств или особенностей личности на определенное количество групп в зависимости от степени соответствия того или иного свойства обследуемому. Позднее данный методический прием был использован для создания широкого круга диагностических методик. В частности, американские психологи Д.Сток и Х.Телен разработали список утверждений, позволяющий описать особенности поведения человека в социальной группе, в системе групповых межличностных взаимодействий.

Методика позволяет определить шесть основных тенденций поведения человека в реальной группе, которые в совокупности характеризуют специфику установления и поддержания человеком межличностных отношений в социальной группе, специфику организации им взаимодействия с членами группы: зависимость, независимость, общительность, необщительность, принятие "борьбы" и "избегание борьбы".

Для определения различий в специфике взаимодействия студентов со своим окружением в зависимости от курса был использован критерий Н-Крускала-Уоллиса.

## 2.2 Результаты исследования методики диагностики направленности личности в общении

Направленность личности в общении рассматривается как совокупность более или менее осознанных личностных смысловых установок и ценностных ориентаций в сфере межличностного общения, как индивидуальная "коммуникативная парадигма", включающая представление о смысле общения, его средствах, желательных и допустимым способах поведения и т.п. Коммуникативная направленность предполагает определенное отношение к партнеру и одновременно к себе, определенный способ включения собственной личности во взаимодействие с другими. Она проявляется в форме готовности к восприятию воздействий партнера, с одной стороны, а также к определенным образом направленному коммуникативному поведению по отношению к нему, с другой стороны.

По результатам исследования направленности личности в общении среди первокурсников физико-математического факультета 40% ответов – манипулятивно направлена, 20% - авторитарно , 20% отвечающих выбрали конформную направленность, 15% - индифферентно направлена, 5% отвечающих выбрали альтероцентристкую направленность.

Для первого курса характерна ориентация на использование партнера и всего общения в собственных целях для получения разного рода выгоды; отношение к партнеру как к средству, объекту своих манипуляций. При такой ориентации человек стремится понять ("вычислить") собеседника, чтобы получить нужную информацию. Первокурсники стараются приспособится к новой учебной деятельности, для этого им просто необходимо общаться с многими студентами, не только со своими одногруппниками, но и со студентами постарше. Они стараются любые качества собеседника использовать для достижения своих целей или, которые могли бы пригодится в деле.

Результаты представлены на рисунке 1:

Рис.1. Результаты исследования методики диагностики направленности 1 курса в общении.

Примечание. Ав – авторитарная направленность, М – манипулятивная направленность, Ал – альтероцентристская направленность, К – конформная направленность, И – индифферентная направленность.

Проанализировав результаты опросника среди второго курса выявили, что 45% ответов соответствуют манипулятивной направленности, 25% - индифферентной направленности, 10% - авторитарной направленности, 10% - конформной направленности, 5% - альтероцентристской.

Наглядно результаты можно увидеть на рисунке 2:

Рис.2. Результаты исследования методики диагностики направленности 2 курса в общении.

Примечание. Ав – авторитарная направленность, М – манипулятивная направленность, Ал – альтероцентристская направленность, К – конформная направленность, И – индифферентная направленность.

Из этих данных можно сделать следующий вывод, что второй курс все еще адаптируется к перемене деятельности и круга общения, поэтому и используют общение с партнером, как развитие творчества в общении, склонны рассматривать любую ситуацию для достижения поставленных целей, но свои истинные цели и чувства скрывают от окружающих.

Изучив результаты данного опросника были представлены следующие ответы среди третьего курса: 35% отвечающих выбрали альтероцентристкую направленность, 30% - манипулятивную направленность, 15% - конформную направленность и по 10% отвечающих – авторитарную и индифферентную направленности.

Результаты представлены на рис3:

Рис.3. Результаты исследования методики диагностики направленности 3 курса в общении.

Примечание. Ав – авторитарная направленность, М – манипулятивная направленность, Ал – альтероцентристская направленность, К – конформная направленность, И – индифферентная направленность.

К третьему курсу студенты становятся общительней и могут собой пожертвовать ради удовлетворения запросов другого человека. Многие на третьем курсе приобретают хороших друзей, знакомых, с которыми в дальнейшем тесно взаимодействуют. Но все таки и есть такие, которые общаются с другими лишь для своей выгоды, для получения нужной ему информации, которую он использует в дальнейшем, а сам остается "закрытым" для других.

Проанализировав результаты исследования четвертого курса выявлено, что 45% ответов соответствует авторитарной направленности, по 20% ответов – манипулятивной и альтероцентристской направленностям, 10% - индифферентной, 5% - конформной.

Наглядно полученные результаты представлены на рис 4:

Рис.4. Результаты исследования методики диагностики направленности 4 курса в общении.

Примечание. Ав – авторитарная направленность, М – манипулятивная направленность, Ал – альтероцентристская направленность, К – конформная направленность, И – индифферентная направленность.

Из рисунка 4 видно, что большинство отвечающих ориентированы на доминирование в общении, стремлении подавить личность партнера, подчинить его себе. Это вызвано тем, что студенты четвертого курса находятся в поисках себя, думают, что их общение с другими должно ориентироваться только на их проблемах, они всегда правы и не желают воспринимать чужую точку зрения. И поэтому не согласны к равноправию в общении. Проведя исследования получили такие результаты: 30% - манипулятивная направленность, 30% - индифферентная направленность, 25% - авторитарная направленность, 10% - альтероцентристская направленность, 5% - конформная направленность.

На рис 5 представлены наглядно результаты:

Рис.5. Результаты исследования методики диагностики направленности 5 курса в общении.

Примечание. Ав – авторитарная направленность, М – манипулятивная направленность, Ал – альтероцентристская направленность, К – конформная направленность, И – индифферентная направленность.

К концу обучения студенты пятого курса становятся более практичными и выбрали манипулятивную и индифферентную направленности. Ориентированы лишь на решении своих деловых вопросов и партнер для него является выгодным в достижении своей цели, пригоден "для дела". Пятикурсники не считаются с чужим мнением, не склонны подстраиваться под кого-то, так как к окончанию обучения их личность сформирована, есть свои определенные убеждения, точки зрения, цели в жизни. Все что для них на данный момент важно – это определение себя в жизни, а для этого им необходимы определенные люди, важные для них.

Для определения различий в показателях направленности личности в общении сопоставим результаты по всем курсам и воспользуемся критерием Н-Крускала-Уоллиса.

Таблица 1 Показатели направленности личности в общении

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Типы направленности | Средние значения | Нэмп | Р |
| 1 курс | 2 курс | 3 курс | 4 курс | 5 курс |
| Авторитарная | 3,5 | 3,6 | 2,95 | 4,9 | 3,9 | 8,6 | - |
| Манипулятивная | 5,35 | 5,4 | 4,55 | 4,2 | 4,8 | 2,99 | - |
| Альтероцентристская | 3,15 | 2,65 | 5,55 | 4,05 | 2,6 | 27,11 | 0,01 |
| Конформная | 4 | 3,45 | 4 | 3,95 | 4,15 | 2,17 | - |
| Индифферентная | 3,9 | 4,65 | 3 | 3 | 4,6 | 9,26 | 0,05 |

Статистические значимые различия в общении в студенческих группах были обнаружены по двум направленностям: альтероцентристской и индифферентной.

Изучив данные представленные в таблице 1, мы можем увидеть, что особых различий в средних значениях по определенным направленностям, таким как авторитарная, манипулятивная, конформная, не наблюдаются. Хоть мы и можем заметить различия между средними значениями авторитарной направленности, но они не на столько велики, чтобы можно было их рассматривать.

Пронаблюдав и сравнив значения альтероцентристской направленности, мы можем увидеть, что на третьем курсе особо сильно проявляется эта направленность. Студенты третьекурсники уже адаптировались к новой учебной деятельности и в этот период они, чувствуя себя взрослыми, готовы нести ответственность не только за себя, но и могут помочь другим, поддержать в трудной ситуации, даже себе во вред.

Проанализировав результаты по индифферентной направленности, также можно увидеть различия между средними значениями среди студентов разных курсов. Особо проявляется эта направленность у студентов второго и пятого курсов.

Студенты второго курса на данном этапе особо уделяют свое внимание главной деятельности – учебной, поэтому и основное их общение – это только деловое, связанное с учебой. Студенты пятого курса оканчивают учебу в ВУЗе и им необходимо менять свою деятельность, поэтому все их общение является лишь сотрудническим, из которого они могут извлечь полезное для будущего.

## 2.3 Результаты исследования методики диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе

## Проведя исследование диагностики особенностей межличностного поведения студентов в группе разных курсов физико-математического факультета были получены следующие результаты, которые представлены в нижеследующих таблицах.

Среди студентов первого курса были получены такие результаты, представленные в таблице 2.

Таблица 2 Результаты исследования методики диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе (1 курс)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тенденции | Высокая | Средняя | Низкая |
| Зависимость | 15% | 75% | 10% |
| Независимость | 10% | 85% | 5% |
| Общительность | 50% | 50% | 0% |
| Необщительность | 0% | 70% | 30% |
| Борьба | 20% | 70% | 10% |
| Избегание борьбы | 20% | 60% | 20% |

Из данных таблицы 2 можно сказать, что все студенты в среднем не выделяют особо какие-то тенденции.

Тенденции зависимость-независимость одинаковы в значениях. Студенты первого курса только адаптируются, привыкают к новой учебной деятельности. Есть только небольшая разница между этими двумя тенденциями, в которой больше проявляется независимость в средних значениях. Рассмотрев результаты тенденции общительность-необщительность то опять нельзя сказать, что сильно отличаются значения. Высокие значения тенденции общительность все таки наблюдаются. На первом курсе студенты переходят на новый этап жизни, меняя в большей степени свое окружение. Для них в этот момент нужно влиться в коллектив (группу) и поэтому они больше контактируют с другими членами группы, общаются. Никакой явной разницы в значениях тенденций борьба-избегание борьбы не проявляется.

Проанализировав результаты исследования данной методики среди студентов второго курса, мы получили такие результаты, описанные в таблице 3.

Таблица 3 Результаты исследования методики диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе (2 курс)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тенденции | Высокая | Средняя | Низкая |
| Зависимость | 10% | 65% | 25% |
| Независимость | 40% | 55% | 5% |
| Общительность | 30% | 70% | 0% |
| Необщительность | 0% | 85% | 15% |
| Борьба | 10% | 70% | 20% |
| Избегание борьбы | 35% | 55% | 10% |

Исходя из результатов таблицы 3, можно отметить, что на втором курсе студенты наиболее предпочтительней выбирают такие тенденции как "независимость", "избегание борьбы", "общительность".

Они выбрали такие тенденции, потому что второкурсники, проявив себя уже на первом курсе, стремятся выделится из толпы, быть лидером, не принимают общих правил в групповом общении, поэтому 40% отвечающих выбрали "независимость". А 35% отвечающих, стараются найти компромиссное решение или поведение в какой-нибудь проблеме, стараются не брать на себя ответственность за других или за выполняемое дело. Но есть и 30% ответов, которые также как и на втором курсе готовы к общению, стремятся помочь, отзывчивы и открыты для окружающих. В приоритете студентов на втором курсе по-прежнему стоит общение со сверстниками, но нужно учитывать, что теперь это общение носит информативный характер относительно учебного процесса, студент старается выделиться среди группы и как результат стремление к независимости и самостоятельности. Так как ведущей тенденцией является общение и как вывод избегание борьбы.

Проанализировав результаты исследования среди студентов третьего курса, мы получили такие данные, приведенные в таблице 4.

Таблица 4 Результаты исследования методики диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе (3 курс)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тенденции | Высокая | Средняя | Низкая |
| Зависимость | 0% | 80% | 20% |
| Независимость | 25% | 75% | 0% |
| Общительность | 20% | 80% | 0% |
| Необщительность | 0% | 90% | 10% |
| Борьба | 15% | 85% | 0% |
| Избегание борьбы | 25% | 60% | 15% |

Исходя из данных таблицы 4, можно заметить, что нет конкретного приоритета у какой-нибудь тенденции. Третий курс является условной серединой процесса обучения в ВУЗе, студент третьего курса к данному моменту нашел свою "нищу" в коллективе и укрепил свои позиции и свой статус. Поэтому приоритетными тенденциями являются общительность, независимость.

Среди студентов четвертого курса были полученные следующие результаты, наглядно представленные в таблице 5.

Таблица 5 Результаты исследования методики диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе (4 курс)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тенденции | Высокая | Средняя | Низкая |
| Зависимость | 15% | 75% | 10% |
| Независимость | 15% | 80% | 5% |
| Общительность | 15% | 85% | 0% |
| Необщительность | 0% | 90% | 10% |
| Борьба | 20% | 80% | 0% |
| Избегание борьбы | 0% | 95% | 5% |

Проанализировав результаты исследования среди четвертого курса мы обнаружили, что более выраженными тенденциями стали "общительность" и "борьба".

На 4-ом курсе статус студента уверенно закреплён. Его собственная точка зрения на многие вещи сформирована, поэтому доказывание своей точки зрения, привидение каких-либо аргументов является приоритетной тенденцией. Общение так же играет большую роль, только теперь это общение носит иной характер.

Проведя исследование на пятом курсе, были получены такие результаты, в таблице 6.

Таблица 6 Результаты исследования методики диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе (5 курс)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тенденции | Высокая | Средняя | Низкая |
| Зависимость | 10% | 55% | 35% |
| Независимость | 40% | 55% | 5% |
| Общительность | 70% | 30% | 0% |
| Необщительность | 0% | 50% | 50% |
| Борьба | 30% | 45% | 25% |
| Избегание борьбы | 30% | 55% | 15% |

По результатам таблицы 6 можно сделать следующий вывод.

В среднем значения тенденций "зависимость-независимость" не отличаются почти. Только сильно выражается в высоких значениях "независимость". К пятому курсу студенты уже считаются сформировавшейся личностью, они уже переходят на новый этап своего жизненного пути, в котором они уже сами себе хозяева. Пятикурсники уверены в своих силах, стараются показать себя как лидера.

Значения тенденций "общительность", "необщительность" отличаются, в которых "общительность" является более приоритетной. Студенты-пятикурсники заканчивают процесс обучения, наблюдается тенденция к возрастанию межличностных отношений, общению. Из-за большого количества организационных моментов наблюдается возрастание сплочённости коллектива.

На пятом курсе студенты не выделяют тенденции "борьба-избегание борьбы". В этот период студенты не стремятся активно участвовать в жизни университета, так как они заняты обустройством своего будущего.

Для определения различий в показателях межличностного поведения человека в группе сопоставим результаты по всем курсам и воспользуемся критерием Н-Крускала-Уоллиса.

Таблица 7 Показатели направленности межличностного поведения человека в группе

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Типы направленности | Средние значения | Нэмп | Р |
| 1 курс | 2 курс | 3 курс | 4 курс | 5 курс |
| Зависимость | 10 | 9 | 9 | 10 | 8 | 11,5 | 0,05 |
| Независимость | 10 | 12 | 11 | 10 | 13 | 13,39 | 0,01 |
| Общительность | 13 | 12 | 11 | 11 | 13 | 19,7 | 0,01 |
| Необщительность | 7 | 8 | 9 | 9 | 7 | 19,7 | 0,01 |
| Борьба | 10 | 9 | 9 | 11 | 10 | 5,33 | - |
| Избегание борьбы | 10 | 11 | 11 | 9 | 10 | 5,33 | - |

Статистические значимые различия межличностного поведения в студенческих группах были обнаружены по следующим направленностям: зависимость, независимость, общительность и необщительность.

Средние значения направленностей борьба и избегание борьбы не велики. На протяжении всего учебного процесса в ВУЗе студенты не стремятся активно участвовать в групповой жизни, не стараются манипулировать другими, так как в этом коллективе (группе) они проводят большую часть своего времени, их группа является небольшой семьей, в которой нет особых доминантов. Направленность "зависимость" проявляется в большей степени на первом и четвертом курсах. На первом курсе студенты, придя в новый коллектив, стараются влиться в него. Обучение в ВУЗе отличается от обучения в школе, в нем уже другие правила, свой устав, которому теперь студенты подчиняются. Четвертый курс – это предвыпускной курс, на котором студенты, переживая за следующий год, за государственные экзамены, стараются принять все правила и нормы группы.

Направленность "независимость" проявляется у второго и пятого курсов. Адаптировавшись почти к новому коллективу (группе), второкурсники начинают проявлять себя. Каждый в группе старается проявить себя, выделиться. К пятому курсу студенты стараются проявить себя как людей независимых, которые смогут добиться своих целей в жизни. Стараются не подчиняться чужому мнению и высказывают свое, могут даже проявить себя лидером или противостоять лидеру группы.

Направленность "общительность" лидирует у первого и пятого курса. На первом курсе студент старается больше общаться, чтобы найти свой круг общения. После школы им приходится привыкать к новому коллективу, устанавливать близкие эмоциональные контакты с членами группы. На пятом курсе студент уже обдумывает свое будущее, старается приобрести новые знакомства, которые пригодятся в дальнейшем.

Из данных таблицы 7 направленность "необщительность" особо проявляется на третьем и четвертом курсе. Третий и четвертый курс является условной серединой обучения в ВУЗе. На этом этапе студенты стараются как можно меньше общаться, избегать эмоциональных связей с членами группы, потому что в этот период уже существуют определенный круг доверия и необходимость в общении с лицами не из своей компании отсутствует. Они больше сосредоточены на тех, кому доверяют и интерес к другим лицам просто маловат.

# ВЫВОДЫ

В данной главе мы провели эмпирические исследования на основе двух методик: методика диагностики направленности личности в общении и методики диагностики межличностного общения в группе.

Результаты исследования показывают как меняется направленность личности с течением обучения в ВУЗе.

На первом и втором курсе студенты ориентированы на манипулятивную направленность, ориентированы на использование партнера и всего общения в собственных целях для получения разного рода выгоды.

На третьем курсе студенты уже ориентируются на альтероцентристскую направленность, то есть добровольная "центрация" на партнере, ориентируются на его цели, потребности, чувства, бескорыстно готовы жертвовать своими собственными интересами.

Студенты четвертого курса ориентируются на авторитарную направленность, то есть ориентируются на доминирование в общении. Такая направленность сопряжена с коммуникативной агрессивностью, отсутствием уважения к чужой точке зрения.

Пятикурсники выбрали индифферентную и манипулятивную направленности. Они ориентированы на решение сугубо деловых вопросов, стремятся понять собеседника, чтобы получить нужную информацию, ориентированы прежде всего на себя и своих интересов.

Также можно сделать следующие выводы по особенностям межличностного поведения студентов в группе:

На протяжении всего учебного процесса студенты поддерживают тенденцию "общительность", проявляя активно направленными на установление контактов, близких эмоциональных отношений с членами группы, в стремлении оказать поддержку окружающим.

Поддерживаю тенденцию "независимость" студенты ведут себя в группе уверенно, стремятся к лидерству или же высоко требовательны к окружающим, скептично относятся к групповым нормам и ценностям.

Студенты четвертого курса еще выделяют тенденцию "борьба", стараются активно участвовать в групповой жизни, в принятии решений, добиваются своих целей.

Все эти результаты показывают, что в процессе обучения очень сильно меняются направленности личности и основные тенденции межличностного поведения студента в группе. Меняются отношения в группе, формы общения и поведения с членами группы.

На первом и втором курсе студенты очень общительны, но их общение сводится к выгодному сотрудничеству. При этом сам студент остается "закрытым", скрывает свои истинные цели и чувства.

Адаптировавшись к новым правилам, к новому коллективу третьекурсники готовы активно задействовать свои силы во благо коллектива, даже поступившись своими интересами и благополучием.

К четвертому курсу студенты приобретают свою точку зрения, свою твердую позицию, с которыми должны безоговорочно соглашаться другие. Стараются всячески проявить себя, противопоставить лидеру или самому стать лидером.

Заканчивая вуз студенты-пятикурсники стараются приобрести новые знакомства, для выгодного сотрудничества, решения своих вопросов. На данном этапе главная их цель – найти свое место во взрослой жизни.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Взаимодействие — это процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

Во время обучения в вузе студенты взаимодействуют между собой, их взаимодействие заключается в межличностных отношениях. Понятие "межличностный" указывает не только на то, что объектом отношений выступает другой человек, но и на взаимную направленность этих отношений. Понятие "межличностные отношения" основано на эмоциональном взаимодействии между людьми.

Многие психологи, такие как Ф. Олпорт, Н. Триплет, Е. Катрелла, А.Н.Леонтьев, О.Мёде, В. В. Знаков, А. В. Брушлинский, В. А. Поликарпов, Б. Ф. Ломов, Д. И. Фельдштейн проводили исследования, связанные с понятием "межличностное взаимодействие". Все межличностное взаимодействие заключается в общении между студентами. От характера межличностного взаимодействия студентов зависит положительное развитие отношений - уважение друг к другу, взаимовыручка, конфронтация и конфликтные ситуации.

Использовав методику диагностики направленности личности в общении и методику диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе, мы провели исследования целью которого было раскрыть межличностное взаимодействие студентов в группе.

Проанализировав полученные данные, мы замечаем, как меняется направленность студентов. Студент, переходя на новый этап жизни, с первого курса старается найти новых знакомых, выделиться в группе. Найдя свой круг общения, своих единомышленников студент полностью адаптируется, в связи с чем, у него проявляются личностные качества, такие как эмпатия, сопереживание, бескорыстное жертвование своими интересами для продуктивного взаимодействия в группе. Начиная с четвертого курса, у студента проявляется независимость в отношениях с коллективом, он пытается показать свою независимость, борется только за свои интересы и стремления. Продуктивное взаимодействие всей группы переходит на второй план. На первом месте лишь собственное благополучие.

На пятом курсе у студентов общение между собой происходит лишь для решения собственных задач и проблем. Непринужденное общение целью, которого является обмен впечатлениями, стремлениями, мыслями, эмоциями, чувствами не происходит между студентами. Общение приобретает лишь деловой характер, где главная цель – получение нужной информации в конкретном вопросе.

Таким образом, гипотеза исследования о том, что межличностное взаимодействие студентов в группе на каждом курсе имеет свою специфику, нашла подтверждение.

Проведенные исследования раскрыли особенности взаимодействия студентов, таким образом, цель была достигнута, поставленные задачи решены, гипотеза подтверждена.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамова Г.С. Возрастная психология: учебное пособие для студентов вузов. – М.: Академия, 1999. - 672 с.
2. Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Проспект, 1996. – 206 с.
3. Андреева Г.М. Функции общения. // Психологический журнал. – 2002. - №3. – С. 55-56.
4. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – М.: Прайм-Еврознак, 2002. - 558 с.
5. Басов Н.Ф. История социальной педагогики. – М.: Академия, 2005. – 213 с.
6. Батаршев А.В. Психология личности и общения. – М.: Владос, 2004. - 246 с.
7. Батаршев А.В. Психология личности и общения. - М.: Владос, 2004. - 246 с.
8. Бехтерев В.М. Избранные труды по социальной психологии. М., 1997.
9. Бодалева А.А. Психологическое общение. – Ростов н/Д.: Феникс, 1999. - 162 с.
10. Бочавер А.А. Личностные особенности студентов-психологов // Психология и жизнь: Сб. науч. тр. – М.: МОСУ, РПО, 2000. – Вып.1. – С. 71-91
11. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. - СПб.; М.: Прайм-ЕВРОЗНАК; ОЛМА-ПРЕСС, 2003. - 318 с.
12. Горбатов Д.С. Практикум по психологическому исследованию. – М.: РИОР, 2000.- 248 с.
13. Горянина В. А. Психология общения.- М.: Наука, 2002.
14. Донцов А.И. Саркисян Ш.В.Совместная деятельность как фактор межличностного восприятия в группе // Вопросы психологии.– 1980. – №4. – С.38-49
15. Жуков Ю.М. Петровская Л.А., Соловьева О.В. Введение в практическую и социальную психологию. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 373 с.
16. Журавлев А.Л. Социальная психология личности и малых групп: некоторые итоги исследования // Психологический журнал. - 1993. - № 4. - С. 4-15.
17. Знаков В. В. Понимание в познании и общении. — М.: ИП РАН, 1994.
18. Знаков В.В. Оценка общения // Вопросы психологии. 2002. - №3. – С. 125.
19. Ковалев А.Г. Возрастная психология. – М.: Наука, 2000. – 316 с.
20. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношения в малых группах // Вопросы психологии. 2000.- №2. - С. 124.
21. Краткий психологический словарь / Под общ. ред. А.В Петровского, М.Г. Ярошевского. - Ростов н/Д.: Феникс, 1999. – 350 с.
22. Крысько В. Г. Социальная психология: учебник для вузов. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 432 с.
23. Куницына Н.В., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. – СПб.: Питер. - 2001.
24. Леонтъев А. А. Психология общения. – М.: Смысл, 1999. – 246 с.
25. Леонтьев А. А. Педагогическое общение.- М.: Нальчик, 1996.- 95 с.
26. Ломов Б.Ф. Общение: понятие, формы // Психологический журнал.- 2002. - №6. – С. 26-27.
27. Ломов Б.Ф. Проблемы общения в психологии: сборник статей. — М.: Наука, 1981. – 196 с.
28. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2003. - 688 с.
29. Методики и технологии социального педагога: учебное пособие / Б.Н. Алмазов, М.А. Беляева, Н.Н. Бессонова и др.; под редакцией М.А. Галагузовой, Л.В. Мардахаева. – 2-е изд. – М.: Академия, 2004. – 353 с.
30. Непомнящая Н.И. Психодиагностика личности. Теория и практика: учеб. Пособие. – М.: Владос, 2003. - 191 с.
31. Никитина Л.Е. Социальная педагогика. – М.: Владос, 2003. – 399 с.
32. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – Киев 1990. – 191 с.
33. Овчарова Р.В. Справочная книга социального педагога. – М.: Академия, 2004. – 368 с.
34. Первин Л.А. Джон О.П. Психология личности: Теория и исследования. / пер.с англ. – М.: Аспект-Пресс, 2000. - 606 с.
35. Петровский А. В. Психологическая теория коллектива. — М.: Владос - 1979. – 240 с.
36. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст: Проблемы становления личности. / пер с нем. – М.: Мир, 1994. - 320 с.
37. Руденский Е.В. Социальная психология: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2000. - 224 с.
38. Рыбалко Е.Ф. Динамика основных характеристик человека в различные периоды его зрелости. - М.: ИПП, 1996.
39. Станкин М. Психология общения. Курс лекций. - М.: МПСИ, 2000. - 304 с.
40. Ферапонтова О. И. Влияние внутригрупповых отношений на развитие личности студента как будущего профессионала // Педагогика. – 2002. - №1. - С. 24.
41. Хухлаева О.В. Психология развития: молодость, зрелость, старость: учеб. пособие для вузов. - М.: Академия, 2002.
42. Эльконин Д.Б. Педагогика. – М.: Пидкасистог, 2006 – 324 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ В ОБЩЕНИИ ("НЛО")

Данная методика разработана отечественным психологом С.Л.Братченко (г.Санкт-Петербург) и предназначена для диагностики глубинных коммуникативных установок личности в общении, ценностно-смысловых критериев отношений человека к другим людям. Теоретической основой методики является концепция диалога (М.М.Бахтин, А.У.Хараш и др.), на базе которой автором были выделены различные виды направленности личности в общении.

Характеристика основных видов направленности

личности в общении.

Направленность личности в общении рассматривается автором методики как совокупность более или менее осознанных личностных смысловых установок и ценностных ориентаций в сфере межличностного общения, как индивидуальная "коммуникативная парадигма", включающая представление о смысле общения, его средствах, желательных и допустимым способах поведения и т.п. Коммуникативная направленность предполагает определенное отношение к партнеру и одновременно к себе, определенный способ включения собственной личности во взаимодействие с другими. Она проявляется в форме готовности к восприятию воздействий партнера, с одной стороны, а также к определенным образом направленному коммуникативному поведению по отношению к нему, с другой стороны.

Можно говорить о существовании различных видов (типов) направленности личности в общении. С.Л. Братченко выделяет и описывает следующие шесть видов НЛО.

1. Диалогическая направленность (Д НЛО) - ориентация на равноправное общение, основанное на взаимном уважении и доверии, ориентация на взаимопонимание, взаимную открытость и коммуникативное сотрудничество, стремление к взаимному самовыражению, развитию. Наиболее существенной особенностью данной направленности является конгруэнтность (соответствие, подобие) человека, которая определяет более ясную коммуникацию, отсутствие необходимости защищать себя, а, следовательно, большую свободу для слушания чужой позиции, для понимания партнера. Необходимым условием диалогического общения выступает высокая степень доверия личности к себе и к партнеру; такое общение детерминируется не столько снаружи (целью, условиями, ситуацией, стереотипами), сколько изнутри (индивидуальностью, настроением человека, его отношением к партнеру). Ответы, иллюстрирующие специфику данного вида направленности: "Мне нравится такое общение, когда собеседники относятся друг к другу с пониманием и уважением", "Доверять собеседнику необходимо, чтобы мы могли общаться искренне", "Если в общении назревает конфликт, я стараюсь выяснить его причины, и действовать сообща и корректно", "Я стараюсь занять позицию в общении, которая отвечает интересам обеих сторон и основана на взаимном уважении".

2. Авторитарная направленность (Ав НЛО) - ориентация на доминирование в общении, стремление подавить личность партнера, подчинить его себе. Такая направленность сопряжена с "коммуникативной агрессивностью" и коммуникативной ригидностью человека, с когнитивным эгоцентризмом, отсутствием уважения к чужой точке зрения, к "суверенитету" сознания партнера. При этом она, как правило, сочетается с "требованием" быть понятым (а точнее - требованием согласия с собственной позицией, требованием поддержки и безоговорочного принятия). Человек, у которого преобладает данный вид направленности, ориентирован прежде всего на себя и свои интересы, предпочитая стереотипное "общение-функционирование". Ответы, характеризующие данную направленность: "Я ожидаю от собеседника понимания, согласия, поддержки", "Если в общении назревает конфликт, я твердо буду стоять на своем", "Доверие собеседника ко мне поможет мне лучше раскрыть себя".

3. Манипулятивная направленность (М НЛО) - ориентация на использование партнера и всего общения в собственных целях для получения разного рода выгоды; отношение к партнеру как к средству, объекту своих манипуляций. При такой ориентации человек стремится понять ("вычислить") собеседника, чтобы получить нужную информацию. Любые качества партнера приобретают для человека значимость постольку, поскольку они пригодны "для дела" и могут быть использованы для достижения цели. При этом сам человек, как правило, остается "закрытым", скрывает свои истинные цели и чувства или же использует определенные способы самоподачи, ориентированные на то, чтобы продемонстрировать качества и особенности, которые могут быть выгодными в данной ситуации и принести успех при взаимодействии с данным конкретным партнером. Таким образом, личность, для которой характерна данная направленность в общении, склонна рассматривать любую ситуацию как "целевую" и для достижения цели способна манипулировать не только партнером, но и собой. Манипулятивная направленность предполагает ориентацию человека на развитие и даже на творчество в общении, но одностороннюю - только для себя за счет другого. Типичные примеры ответов, характеризующие данную направленность: "Доверять собеседнику можно, чтобы достичь цели", "Мне нравится такое общение, когда собеседник полностью раскрылся, а я нет", "Если в общении назревает конфликт, то мои действия зависят от силы соперника", "Если я считаю, что собеседник не прав, то посмотрю, как будут развиваться события".

4. Альтероцентристская направленность (Ал НЛО) - добровольная "центрация" на партнере, ориентация на его цели, потребности, чувства и т.п., бескорыстное жертвование своими собственными интересами и игнорирование своих целей. Данная направленность сопряжена с тем, что принято называть альтруизмом, со стремлением человека понять запросы другого, максимально удовлетворить их, с готовностью помочь, оказать поддержку, способствовать развитию и благополучию партнера, не ожидая ничего взамен, а нередко даже в ущерб своему собственному развитию и благополучию. Специфика данной направленности может быть пояснена следующими типичными примерами ответов: "В общении я стараюсь занять позицию друга, который сочувствует и помогает", "То, что собеседник чувствует и переживает, очень важно почувствовать самому", "Считаю правильным, если собеседник ожидает от меня , что я не брошу его в трудную минуту", "Для меня главная цель общения – сделать так, чтобы собеседнику было хорошо, и он был бы доволен".

5. Конформная направленность (К НЛО) - отказ от равноправия в общении в пользу партнера, ориентация на подчинение силе авторитета, на "объектную" позицию для себя, на некритическое согласие и избегание противодействия. Человек, обладающий данной направленностью в общении, склонен к подражанию, к реактивному взаимодействию. Он, как правило, легко внушаем, готов "подстроиться" под партнера, отказаться от собственной точки зрения. Ему свойственна готовность к компромиссам, желание любыми способами избежать конфликтов и столкновений, уйти от "борьбы". Для такого человека также характерно отсутствие стремления к действительному пониманию партнера и желания быть понятым. Конформная направленность может быть проиллюстрирована следующими примерами ответов: "Чтобы собеседник правильно понял меня, пусть лучше он спрашивает", "Если в общении назревает конфликт, его обязательно надо сгладить, перейти на другую тему", "Если собеседник перестает меня слушать, я замолкаю и жду, что он будет делать", " Если я считаю, что собеседник не прав, то промолчу".

6. Индифферентная направленность (И НЛО) - доминирование ориентации на решение сугубо деловых вопросов, на деловую коммуникацию и предметное взаимодействие, "уход" от общения как такового. При такой направленности и партнер как личность, и само общение со всеми его проблемами по существу игнорируются, любые ситуации воспринимаются прежде всего как "деятельностные". Типичные примеры ответов, иллюстрирующих данную направленность: "Мне нравится такое общение, когда оно направлено на решение проблемы", "Я ожидаю от собеседника краткости и самостоятельности", "Чтобы я правильно понял собеседника, надо говорить по делу".

Характеристика методики и проведение опроса.

Данная методика разработана автором в нескольких различных модификациях. Базовая форма НЛО носит проективный характер (в ее основе лежит метод неоконченных предложений) и предназначена для изучения индивидуальных особенностей коммуникативной компетентности личности, общих установок и ценностных ориентаций в сфере общения. Существуют также модификации методики, ориентированные на диагностику коммуникативной направленности в конкретной сфере профессионального общения (например, в педагогическом общении). Предлагаемый в данном пособии вариант, названный автором "НЛО-А", в отличие от других форм, носит опросный, анкетный характер и предназначен для более простой и быстрой экспресс-диагностики индивидуальной "коммуникативной парадигмы".

Характерной особенностью данного опросника является то, что в предлагаемых вариантах ответов отсутствуют те, которые соответствуют диалогической направленности личности в общении. Связано это с тем, что опыт применения автором "НЛО-А" показал особую привлекательность для опрашиваемых именно этих вариантов ответов как наиболее социально желательных. Поэтому вместо Д-вариантов в опроснике оставлен шестой, "открытый" вариант ответа – для самостоятельной формулировки. При этом характер, содержание, стиль, размер и т.п. ответов никак не регламентируются – в этом опрашиваемый полностью свободен. Как показывает практика, ответы, которые формулируют респонденты, могут быть самыми разнообразными и соответствовать различным видам НЛО. Поэтому они должны рассматриваться как "проективный материал" и интерпретироваться исследователем на основе понимания системы категорий (видов коммуникативной направленности).

Исследование может проводиться индивидуально или в группе, его процедура достаточно стандартна для методик опросного типа. Важным моментом при инструктаже участников исследования является создание у них установки на то, что предлагаемые в методике варианты ответов далеко не полностью описывают все возможные способы поведения в ситуациях общения, что гораздо важнее самостоятельно сформулировать такой ответ, который действительно отражал бы собственные представления и предпочтения отвечающего.

Обработка и интерпретация результатов исследования.

Обработка полученных в исследовании данных начинается с подсчета баллов, набранных по каждой категории – виду НЛО. Для этого варианты ответов, выбранных испытуемым, "расшифровываются" при помощи "ключа". За каждый ответ начисляется 1 балл в пользу соответствующей категории.

Далее интерпретируются те ответы, которые были самостоятельно сформулированы респондентом. Для их оценки используется приведенные ранее описания видов направленности в общении. Каждому ответу на основе сопоставления с содержательными характеристиками видов НЛО дается качественная оценка и присваивается определенная категория: "Д", "Ав", "М" и т.д. Если невозможно однозначно оценить тот или иной ответ, допускается приписывание ему сразу двух категорий; в более неясных случаях, когда невозможно с достаточной точностью оценить предложенный вариант ответа, ему не приписывается никакая категория.

Затем по каждой категории выводится итоговый количественный показатель (сумма баллов) и определяется "формула" коммуникативной направленности личности. Например, итоговая оценка результатов исследования, представленных в приложении, будет выглядеть следующим образом: Д- 2, Ав.-2, М-6, Ал.-0, К-1, И-9. Следует принять во внимание тот факт, что общая сумма баллов (по всем категориям) у разных респондентов может быть различной, поскольку некоторые варианты самостоятельно сформулированных ответов не могут быть однозначно отнесены к какой-либо категории или же ответу могут быть присвоены одновременно две категории. Поэтому для сравнения результатов различных испытуемых между собой абсолютные значения переводятся в относительные - проценты к общей сумме баллов. Для представленного выше примера итоговая "формула" будет иметь следующий вид: общая сумма баллов 20 (100%), по категориям - Д-10%, Ав.-10%, М-30%, Ал.-0%, К-5%, И-45%. Для большей наглядности полученных в исследовании результатов можно построить графический профиль соотношения различных видов НЛО.

Как правило, у каждого конкретного респондента в той или иной степени представлены все виды направленности, хотя в отдельных случаях могут быть нулевые оценки по одной-двум-трем категориям. Для анализа и дальнейшей интерпретации результатов исследования используется именно "формула" в целом. На ее основе можно выделить основные тенденции, преобладающий у человека вид коммуникативной направленности (в примере, представленном в приложении четко прослеживаются индифферентные и манипулятивные тенденции), выявить определенную логику распределения баллов по категориям и т.п.

Инструкция и текст опросника.

"Представьте, пожалуйста, что Вам необходимо обсудить со знакомым человеком (или, например, с другом, с деловым партнером и т.п.) важную для вас обоих проблему. Ниже описаны различные варианты поведения в подобной ситуации. Вам предлагается выбрать тот вариант, который в наибольшей степени соответствует предпочитаемому Вами стилю общения с людьми. Однако предложенные пять вариантов не исчерпывают всего многообразия возможных форм поведения в общении. Поэтому, если ни один из описанных вариантов не соответствует Вашему представлению об общении, то сформулируйте свой вариант и впишите его под номером 6. Старайтесь отвечать искренне; помните, что здесь нет и не может быть "хороших" или "плохих" ответов, важно лишь то, чтобы они отражали Ваше мнение".

1. Чтобы собеседник правильно понял меня . . .

1. – я должен говорить о том, что его волнует и интересует
2. – у него должна быть одинаковая со мной точка зрения.

3. – главное, чтобы он хорошо разбирался в обсуждаемом вопросе.

4. – я должен говорить то, что ему понятно и с чем он согласен.

5. – я не всегда буду стараться достичь этого.

1. - . . .

2. Я ожидаю от собеседника . . .

1. – четкой и твердой позиции.

2. – согласия со мной.

3. – какой-либо пользы для себя.

4. - участия в решении деловых вопросов.

5. – открытости, готовности принять мою помощь.

6. - . . .

3. То, что чувствует и переживает собеседник . . .

1. – я принимаю близко к сердцу.

2. – может влиять на мое поведение.

3. – может представлять интерес.

4. – не должно мешать делу.

5. – не следует показывать окружающим.

6. - . . .

4. Я хотел бы, чтобы собеседник занимал в общении со мной позицию...

1. – удобную для меня.

2. – все равно какую.

3. – лидера.

4. – сочувствующего слушателя.

5. – удобную для него.

6. - . . .

5. Доверие собеседника ко мне . . .

1. - не имеет существенного значения для дела.

2. - нужно, если мне важен этот человек.

3. – должно быть полным.

4. – сделает общение более спокойным и легким.

5. – мне очень дорого, и я буду стараться оправдать его.

6. - . . .

6.Если в общении между нами назревает конфликт, собеседник ...

1. – должен уступить.

2. - может рассчитывать на мою готовность помочь, уступить.

3. – не должен делать того, чего я не хочу.

4. – пусть лучше займется делом.

5. – должен его не допустить.

6. - . . .

7.Когда собеседник меня не понимает . . .

1. – значит, я плохо объясняю и должен ему помочь.

2. – я должен выслушать его точку зрения.

3. – меня это не волнует, если не мешает делу.

4. – я прекращаю с ним общаться.

5. – я буду ему объяснять, если мне это надо.

6. - . . .

8.Для меня важно, чтобы в общении со мной собеседник исходил из…

1. – моих интересов.

2. – желания не обострять отношения.

3. – того, что приятно для меня.

4. – того, что его волнует.

5. – интересов дела.

6. - . . .

9.Если собеседник перестает меня слушать . . .

1. – меня это не волнует.

2. – я обижаюсь и прекращаю разговор.

3. – значит, в этом виноват я.

4. – я пробую повлиять на него по-другому.

5. – я буду слушать его.

6. - . . .

10.Мне нравится такое общение, когда . . .

1. – оно проходит спокойно, и я согласен с собеседником.

2. – я получаю от него пользу.

3. – я чувствую, что нужен собеседнику.

4. – есть практический результат.

5. – когда я получаю удовольствие.

6. - . . .

11.Чтобя я правильно понял собеседника . . .

1. – он должен быть моим единомышленником.

2. – надо меньше разговоров, а больше дела.

3.– я должен согласиться с его точкой зрения.

4.– надо внимательно за ним наблюдать.

5.– мне надо полностью сосредоточиться на его проблемах.

6.- . . .

12.Я считаю правильным, если собеседник ожидает от меня . .

1. - согласия.

2. – того, что я намерен ему предложить.

3. – ничего не ожидает.

4. – помощи, участия.

5. – четкой и твердой позиции.

6. - . . .

13.То, что я чувствую и переживаю . . .

1. – зависит от переживаний собеседника.

2. – не должно быть заметно собеседнику.

3. – не должно мешать делу.

4.– должно быть важно для партнера, и он тоже должен переживать.

5. – не должно беспокоить собеседника.

6. - . . .

14.Я стараюсь занять в общении позицию . . .

1. –удобную для собеседника.

2. –все равно какую.

3. – сочувствующего слушателя.

4. – удобную для меня.

5. – лидера.

6. - . . .

15.Доверять собеседнику . . .

1. – можно только в очень редких случаях (если в этом есть смысл).

2. – надо, если это в интересах дела.

3. – можно, если его позиция убедительна.

4. – можно, если наши взгляды совпадают.

5. – надо, потому что это поможет ему.

6. - . . .

16.Если в общении назревает конфликт, я . . .

1. - займусь делом.

2. – постараюсь его сгладить.

3. – буду действовать в соответствии со своими интересами.

4.– уступлю, чтобы помочь собеседнику.

5. – буду доказывать свою правоту.

6.- . . .

17.В общении я исхожу из . . .

1. –стремления утвердить свою точку зрения.

2. – желания получить максимум пользы для себя.

3.– необходимости решить проблемы другого человека, помочь ему.

4. – необходимости избежать конфликта.

5. – интересов дела.

6. - . . .

18.Когда я не понимаю собеседника . . .

1. – меня это не беспокоит.

2. – я очень переживаю и ищу свою ошибку.

3. – пересматриваю свою точку зрения.

4. – значит, он плохо объясняет.

5. – буду стараться понять, если мне это надо.

6. - . . .

19 .Для меня главная цель общения . . .

1. – помочь, поддержать собеседника.

2. – решить деловой вопрос.

3. – получить удовольствие.

4. – избежать конфликта.

5. – извлечь какую-нибудь пользу.

6. - . . .

20 .Если я считаю, что собеседник не прав, то . . .

1. – я теряю к нему интерес.

2. – думаю, что могу ему помочь.

3.– буду добиваться того, чтобы он признал и исправил свою ошибку

4. – не буду обострять ситуацию.

5. – это меня не беспокоит, это его проблема.

6. - . . .

"КЛЮЧ" к опроснику.

|  |  |
| --- | --- |
| №вопроса | Варианты ответов |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Ал | Ав | И | К | М |  |
| 2 | К | Ав | М | И | Ал |  |
| 3 | Ал | К | М | И | Ав |  |
| 4 | М | И | К | Ав | Ал |  |
| 5 | И | М | Ав | К | Ал |  |
| 6 | Ав | Ал | М | И | К |  |
| 7 | Ал | К | И | Ав | М |  |
| 8 | М | К | Ав | Ал | И |  |
| 9 | И | Ав | Ал | М | К |  |
| 10 | К | М | Ал | И | Ав |  |
| 11 | Ав | И | К | М | Ал |  |
| 12 | К | М | И | Ал | Ав |  |
| 13 | Ал | М | И | Ав | К |  |
| 14 | К | И | Ал | М | Ав |  |
| 15 | М | И | К | Ав | Ал |  |
| 16 | И | К | М | Ал | Ав |  |
| 17 | Ав | М | Ал | К | И |  |
| 18 | И | Ал | К | Ав | М |  |
| 19 | Ал | И | Ав | К | М |  |
| 20 | М | Ал | Ав | К | И |  |

Пример построения графического профиля соотношения видов НЛО.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ГРУППЕ

Данная методика в отечественной психологической литературе часто называется методикой Q- сортировки (Q- классификации). Связано это с тем, что первоначально в ней использовался известный принцип классификации, предложенный В.Стефенсоном в 1953 году для исследования представлений субъекта о себе и об окружающих. Выполнение задания в Q- сортировке состоит в классификации испытуемым карточек с названиями свойств или особенностей личности на определенное количество групп в зависимости от степени соответствия того или иного свойства обследуемому. Позднее данный методический прием был использован для создания широкого круга диагностических методик. В частности, американские психологи Д.Сток и Х.Телен разработали список утверждений, позволяющий описать особенности поведения человека в социальной группе, в системе групповых межличностных взаимодействий.

Характеристика основных тенденций межличностного поведения в группе.

Авторы методики выделяют 6 базовых тенденций поведения, которые в совокупности характеризуют специфику установления и поддержания человеком межличностных отношений в социальной группе, специфику организации им взаимодействия с членами группы.

Тенденция к "зависимости" проявляется как внутреннее или внешнее стремление индивида к принятию групповых стандартов и норм поведения, социальных и морально-этических ценностей. Она сопряжена с уступчивостью, доверчивостью, пассивной подчиняемостью человека в межличностных контактах, с его зависимостью от группы и, в частности, от лидера, сопровождается частным проявлением конформных реакций. Тенденция к "независимость" обладает противоположными психологическими и поведенческими характеристиками. Человека отличают уверенность в себе, активное стремление к лидерству в группе или же индивидуалистическая направленность, высокая требовательность к окружающим, скептицизм в отношении к групповым нормам и ценностям, вплоть до их отрицания. Часто у такого индивида проявляется стремление противопоставить себя лидеру или проигнорировать установленные правила поведения в групповом общении.

"Общительность" проявляется в активной направленности человека на установление близких эмоциональных отношений с членами группы, в его высокой контактности, отзывчивости и откровенности, в стремлении оказать поддержку окружающим, проявить сочувствие. "Необщительность" выражается в стремлении индивида уходить от контактов, избегать эмоциональных связей с членами группы; его характеризуют закрытость, "холодность" и дистантность в общении, он не склонен проявлять сочувствие по отношению к окружающим и сам не ожидает от них дружелюбия и эмоциональной поддержки.

Тенденция к "борьбе" проявляется в стремлении человека активно участвовать в групповой жизни, в принятии групповых решений, добиваться своих целей, контролировать действия окружающих. Такой индивид старается достичь более высокого статуса в системе межличностных отношений, зачастую путем манипуляций другими, создания конфликтных ситуаций, открытого противопоставления себя лидеру. Ему свойственна уверенность в себе, непримиримость, упрямство, а иногда - жестокость. "Избегание борьбы" проявляется в стремлении уйти от конфликтного взаимодействия с членами группы, сохранить нейтралитет в групповых спорах и разногласиях. Для человека, характеризующегося данной тенденцией, свойственны склонность к компромиссным решениям и поведению, отсутствие самостоятельности, стремление избежать принятия на себя ответственности за других или за выполняемое дело.

Характеристика методики и проведение опроса.

Предлагаемый вариант методики включает в себя 60 утверждений, описывающих особенности поведения и различные чувства, которые может испытывать человек в ситуациях группового взаимодействия. Утверждения могут быть записаны на отдельных карточках или предъявлены испытуемому списком. В зависимости от этого меняется инструкция. В первом случае участнику исследования предлагается рассортировать карточки на 3 группы: первую должны составлять утверждения, соответствующие его представлению о себе как члене той или иной конкретной группы; вторую - противоречащие его представлению о себе; в третью группу попадают утверждения, относительно которых человек затрудняется выразить определенное мнение. Если утверждения предлагаются участнику исследования в виде списка, то ему требуется ответить "да" в том случае, когда утверждение соответствует его представлению о себе, "нет" - когда утверждение не соответствует его представлению, в исключительных случаях разрешается ответить "сомневаюсь".

Каждое из 60 утверждений имеет отношение к одной из шести диагносцируемым тенденций поведения. Каждая тенденция представлена десятью утверждениями, а сопряженные пары ("зависимость-независимость", "общительность-необщительность", "борьба-избегание борьбы") - двадцатью.

Опубликованных данных о валидности и надежности методики нет. Но, тем не менее, применяется она достаточно широко. Можно использовать список утверждений не только для анализа самооценки участника исследования, но и для получения взаимооценок членов группы, для сравнительного анализа представлений индивида о себе с представлением о нем других. Можно предложить опрашиваемым выполнить задание, ориентируясь на различные социальные группы, членами которых они являются (например, семья, трудовой коллектив и т.п.). Можно также получить сведения относительно представления испытуемого о себе в аспекте "Я идеальное", "Я реальное", "Я глазами окружающих".

Обработка данных и интерпретация полученных результатов

Ответы испытуемых оцениваются при помощи "ключа". В нем указаны номера утверждений, имеющих отношение к той или иной тенденции межличностного поведения. При ответе "да" на утверждение, номер которого указан в "ключе" (или в случае, когда карточка с этим утверждением при сортировке оказалась в первой группе), засчитывается 1 балл в пользу соответствующей тенденции. При ответе "сомневаюсь" - 0 баллов. Отдельно подсчитывается количество утверждений, имеющих отношение к той или иной тенденции, на которые участник исследования ответил "нет". В результате такой первичной обработки данных получается определенное количественное выражение каждой из шести диагносцируемых тенденций поведения, которое может варьировать от 0 до 10.

Далее важно принять во внимание тот факт, что методика сконструирована таким образом, что отрицание индивидом наличия у себя одного качества является признанием противоположного. То есть если человек считает, что для него не свойственно поведение, соответствующее, например, тенденции "независимости", то это означает, что для него характерно поведение, соответствующее противоположной тенденции "зависимости". Поэтому дальнейшая обработка результатов предполагает, что к первичным баллам, полученным по каждой из тенденций, прибавляется количество баллов, соответствующих ответам "нет" на утверждения, имеющие отношение к противоположной тенденции. В конечном итоге количественное выражение каждой из шести тенденций может варьировать от 0 до 20.

Интерпретация полученных результатов предполагает составление целостной характеристики поведения человека в группе на основе анализа количественных данных. При этом важно иметь в виду, что любая из шести тенденций поведения может быть внутренней и внешней, т.е. может быть истинной, внутренне присущей личности или своеобразной "маской", сознательно выстроенным для данной группы "фасадом". Если количественное выражение той или иной тенденции приближается к 20, то это свидетельствует об истинном ее преобладании над противоположной, о том, что соответствующий тип поведения действительно характерен для личности и проявляется не только в данной конкретной группе, но и за ее пределами.

Отметим также, что количественная оценка по одной или нескольким сопряженным парам (противоположным тенденциям) может быть амбивалентной (например, "общительность" - 10 баллов, "необщительность" - 10 баллов). Это свидетельствует о противоречивости, амбивалентности межличностного поведения человека в данной группе, о том, что он находится во власти противоположных тенденций и стремлений. Такая ситуация зачастую может являться источником внутреннего конфликта личности.

Инструкция: "Пожалуйста, внимательно прочитайте приведенные ниже суждения, описывающие различные, но достаточно распространенные, типичные особенности поведения человека в общении с другими людьми. Если Вы считаете, что то или иное утверждение соответствует Вашему мнению о себе (или Вашему представлению о своем поведении в данной конкретной группе, или Вашему представлению об оцениваемом человеке), то поставьте напротив этого утверждения знак "+". Если же утверждение противоречит Вашим мнениям и представлениям, отметьте его знаком " - ". Если Вам трудно выразить определенное суждение относительно какого-либо утверждения, пометьте его знаком "0", но при этом постарайтесь, чтобы таких неопределенных ответов было как можно меньше".

Список утверждений.

1. Критичен к товарищам
2. Испытывает тревогу, когда в группе начинается конфликт.
3. Всегда следует советам и указаниям лидера (руководителя).
4. Не склонен вступать в близкие отношения с членами группы.
5. Очень ценит дружественность в отношениях, дружескую атмосферу в группе.
6. Склонен противоречить лидеру.
7. Испытывает симпатии только к одному-двум определенным членам группы.
8. Избегает групповых встреч и мероприятий.
9. Очень ценит похвалу лидера или руководителя.
10. Независим в суждениях и в манере поведения.
11. В споре всегда встает на чью-либо сторону.
12. Склонен принимать на себя руководство другими при выполнении тех или иных групповых дел.
13. Предпочитает общаться с ограниченным кругом лиц.
14. При проявлении враждебности со стороны окружающих внешне спокоен.
15. Склонен поддерживать настроение всей группы.

16.Не придает особого значения личным качествам и отношениям членов группы.

17.В своих интересах способен отвлекать группу от ее целей.

1. Иногда испытывает удовлетворение, противопоставляя себя лидеру (руководителю).
2. Эмоционален, искренен, отзывчив в общении с товарищами.
3. В спорах предпочитает оставаться нейтральным
4. Предпочитает, чтобы лидер был активным и брал на себя всю ответственность.
5. Склонен хладнокровно, без эмоций обсуждать групповые проблемы и разногласия
6. Недостаточно сдержан в выражении чувств.
7. Стремится сплотить вокруг себя единомышленников.
8. Не любит, когда отношения в группе становятся слишком формальными.
9. Когда его обвиняют в чем-либо, часто теряется и молчит.
10. Всегда соглашается с общим мнением в группе.
11. Привязан к группе больше, чем к отдельным ее членам.
12. Склонен затягивать, обострять спор, чтобы обязательно довести его "до развязки"
13. В группе стремится быть в центре внимания.
14. Стремится быть членом более узкой группировки внутри группы.
15. Склонен к компромиссам.
16. Испытывает беспокойство, когда лидер (руководитель) поступает вопреки его ожиданиям.
17. Болезненно относится к замечаниям в свой адрес.
18. Иногда может быть коварным и мстительным.
19. Склонен принимать на себя лидерство в группе.
20. Откровенен в общении с членами группы.
21. Во время групповых разногласий ведет себя беспокойно.
22. Предпочитает, чтобы лидер (руководитель) сам распределял задания и планировал работу.
23. Не склонен отвечать на проявления дружелюбия и сочувствия со стороны членов группы.
24. Иногда может проявить агрессию.
25. Иногда пытается вести других против лидера (руководителя).
26. Легко находит знакомства за пределами группы.
27. Избегает быть втянутым в спор.
28. Легко соглашается с предложениями других членов группы.
29. Оказывает сопротивление образованию мелких группировок внутри группы.
30. Когда раздражен, нередко становится насмешливым и ироничным.
31. Испытывает и проявляет неприязнь к тем, кто старается выделиться.
32. Всегда предпочитает меньшую, но более интимную группировку в групповом общении.
33. Пытается не показывать в группе своих истинных чувств.
34. При групповых разногласиях, как правило, становится на сторону лидера.
35. Инициативен в установлении контактов.
36. Избегает критиковать других.
37. Предпочитает обращаться к лидеру (руководителю) чаще, чем к другим.
38. Считает, что отношения в группе должны быть умеренно теплыми и дружелюбными, иначе это приведет к фамильярности.
39. Бывает, что сам провоцирует споры и создает конфликтные ситуации.
40. Стремится достичь в группе более высокого статуса, положения.
41. Иногда может вмешиваться в контакты других членов группы и нарушать их.
42. В группе его считают "задиристым", "борцом за правду".
43. Иногда может открыто проявить свое недовольство, несогласие с лидером (руководителем).

"Ключ".

1. "Зависимость" - утверждения № 3, 9, 15, 21, 27, 33, 39, 45, 51, 54

2. "Независимость" - утверждения № 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 57, 60

3. "Общительность" - утверждения № 5, 7, 13, 19, 25, 31, 37, 43, 49, 52

4. "Необщительность" - утверждения № 4,10, 16, 22, 28, 34, 40, 46, 55, 58

1. 5. "Борьба" - утверждения № 1,11,17, 23, 29, 35, 41, 47, 56, 59
2. 6. "Избегание борьбы" - утверждения № 2, 8, 14, 20, 26, 32, 38, 44, 50, 53

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

**Методика диагностики направленности личности в общении (НЛО)**

**1 курс**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Ав | М | Ал | К | И |
| 1 | 8 | 4 | 4 | 3 | 1 |
| 2 | 0 | 7 | 5 | 6 | 2 |
| 3 | 6 | 4 | 3 | 5 | 2 |
| 4 | 3 | 0 | 9 | 5 | 3 |
| 5 | 1 | 5 | 2 | 4 | 8 |
| 6 | 1 | 5 | 5 | 5 | 1 |
| 7 | 4 | 4 | 3 | 6 | 3 |
| 8 | 6 | 4 | 5 | 3 | 3 |
| 9 | 0 | 8 | 4 | 5 | 4 |
| 10 | 3 | 5 | 2 | 6 | 4 |
| 11 | 5 | 1 | 2 | 5 | 5 |
| 12 | 6 | 7 | 0 | 2 | 6 |
| 13 | 3 | 9 | 2 | 3 | 3 |
| 14 | 1 | 3 | 4 | 4 | 8 |
| 15 | 2 | 11 | 3 | 2 | 2 |
| 16 | 7 | 2 | 3 | 3 | 5 |
| 17 | 3 | 3 | 1 | 6 | 8 |
| 18 | 3 | 7 | 2 | 3 | 6 |
| 19 | 2 | 11 | 4 | 0 | 2 |
| 20 | 6 | 7 | 0 | 4 | 2 |
| сред.знач | 3,5 | 5,35 | 3,15 | 4 | 3,99 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

**Методика диагностики направленности личности в общении (НЛО)**

**2 курс**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Ав | М | Ал | К | И |
| 1 | 3 | 6 | 3 | 1 | 5 |
| 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 5 |
| 3 | 3 | 9 | 3 | 4 | 1 |
| 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 |
| 5 | 2 | 4 | 2 | 3 | 5 |
| 6 | 4 | 1 | 7 | 2 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 0 | 2 | 1 |
| 8 | 3 | 6 | 3 | 3 | 5 |
| 9 | 1 | 4 | 2 | 7 | 7 |
| 10 | 4 | 1 | 2 | 6 | 7 |
| 11 | 3 | 4 | 3 | 6 | 4 |
| 12 | 5 | 9 | 1 | 2 | 3 |
| 13 | 8 | 6 | 4 | 0 | 2 |
| 14 | 3 | 7 | 2 | 3 | 5 |
| 15 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 |
| 16 | 3 | 9 | 3 | 2 | 3 |
| 17 | 5 | 6 | 2 | 5 | 2 |
| 18 | 4 | 2 | 0 | 4 | 10 |
| 19 | 1 | 5 | 2 | 3 | 9 |
| 20 | 1 | 7 | 4 | 4 | 4 |
| сред.знач | 3,6 | 5,4 | 2,65 | 3,45 | 4,65 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

**Методика диагностики направленности личности в общении (НЛО)**

**3 курс**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Ав | М | Ал | К | И |
| 1 | 2 | 4 | 5 | 5 | 4 |
| 2 | 1 | 0 | 9 | 7 | 3 |
| 3 | 5 | 8 | 4 | 2 | 1 |
| 4 | 7 | 2 | 6 | 2 | 3 |
| 5 | 2 | 5 | 3 | 8 | 2 |
| 6 | 5 | 7 | 5 | 2 | 1 |
| 7 | 4 | 0 | 8 | 6 | 2 |
| 8 | 0 | 3 | 7 | 8 | 2 |
| 9 | 3 | 7 | 3 | 4 | 3 |
| 10 | 2 | 6 | 6 | 5 | 1 |
| 11 | 1 | 2 | 5 | 8 | 4 |
| 12 | 6 | 2 | 4 | 3 | 5 |
| 13 | 3 | 3 | 6 | 2 | 7 |
| 14 | 3 | 7 | 8 | 0 | 2 |
| 15 | 1 | 4 | 9 | 2 | 4 |
| 16 | 2 | 5 | 6 | 5 | 2 |
| 17 | 2 | 8 | 3 | 6 | 1 |
| 18 | 4 | 4 | 6 | 2 | 4 |
| 19 | 2 | 5 | 5 | 2 | 6 |
| 20 | 4 | 9 | 3 | 1 | 3 |
| сред.знач | 2,95 | 4,55 | 5,55 | 4 | 3 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

**Методика диагностики направленности личности в общении (НЛО)**

**4 курс**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Ав | М | Ал | К | И |
| 1 | 1 | 6 | 3 | 5 | 5 |
| 2 | 5 | 4 | 7 | 5 | 1 |
| 3 | 5 | 2 | 6 | 1 | 6 |
| 4 | 6 | 5 | 4 | 5 | 0 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 |
| 6 | 5 | 6 | 4 | 4 | 3 |
| 7 | 1 | 7 | 2 | 6 | 4 |
| 8 | 8 | 2 | 3 | 0 | 7 |
| 9 | 6 | 5 | 4 | 5 | 0 |
| 10 | 7 | 5 | 3 | 0 | 5 |
| 11 | 5 | 2 | 6 | 1 | 6 |
| 12 | 4 | 1 | 9 | 3 | 2 |
| 13 | 6 | 5 | 4 | 5 | 0 |
| 14 | 9 | 3 | 0 | 6 | 2 |
| 15 | 0 | 6 | 3 | 7 | 4 |
| 16 | 7 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 17 | 6 | 5 | 4 | 5 | 0 |
| 18 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 |
| 19 | 6 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 20 | 1 | 7 | 2 | 6 | 4 |
| сред.знач | 4,9 | 4,2 | 4,5 | 3,95 | 3 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

**Методика диагностики направленности личности в общении (НЛО)**

**5 курс**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Ав | М | Ал | К | И |
| 1 | 7 | 3 | 5 | 4 | 1 |
| 2 | 3 | 6 | 1 | 3 | 7 |
| 3 | 4 | 1 | 6 | 4 | 5 |
| 4 | 6 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 5 | 0 | 9 | 4 | 5 | 2 |
| 6 | 6 | 7 | 1 | 4 | 2 |
| 7 | 2 | 4 | 7 | 4 | 3 |
| 8 | 7 | 3 | 1 | 4 | 5 |
| 9 | 4 | 5 | 2 | 2 | 7 |
| 10 | 1 | 7 | 3 | 6 | 3 |
| 11 | 5 | 2 | 0 | 5 | 8 |
| 12 | 2 | 9 | 1 | 2 | 6 |
| 13 | 0 | 3 | 1 | 6 | 9 |
| 14 | 3 | 4 | 3 | 6 | 4 |
| 15 | 7 | 4 | 0 | 4 | 5 |
| 16 | 5 | 7 | 2 | 4 | 2 |
| 17 | 5 | 2 | 3 | 4 | 7 |
| 18 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 19 | 4 | 7 | 4 | 4 | 1 |
| 20 | 2 | 6 | 1 | 4 | 7 |
| Среднее значение | 4,69 | 4,8 | 2,6 | 4,15 | 4,6 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

**Методика диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе**

**1 курс**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | зав-ть | незав-ть | общ-ть | необщ-ть | борьба | избег. бор. |
| 1 | 9 | 11 | 15 | 5 | 15 | 5 |
| 2 | 4 | 16 | 16 | 4 | 16 | 4 |
| 3 | 14 | 6 | 11 | 9 | 7 | 13 |
| 4 | 12 | 8 | 16 | 4 | 6 | 14 |
| 5 | 12 | 8 | 16 | 4 | 6 | 14 |
| 6 | 11 | 9 | 10 | 10 | 8 | 12 |
| 7 | 11 | 9 | 13 | 7 | 10 | 10 |
| 8 | 13 | 7 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 9 | 11 | 9 | 13 | 7 | 11 | 9 |
| 10 | 11 | 9 | 14 | 6 | 8 | 12 |
| 11 | 9 | 11 | 11 | 9 | 12 | 8 |
| 12 | 10 | 10 | 12 | 8 | 8 | 12 |
| 13 | 9 | 11 | 13 | 7 | 9 | 11 |
| 14 | 5 | 15 | 14 | 6 | 16 | 4 |
| 15 | 10 | 10 | 11 | 9 | 4 | 16 |
| 16 | 10 | 10 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 17 | 10 | 10 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 18 | 11 | 9 | 13 | 7 | 10 | 10 |
| 19 | 13 | 7 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 20 | 11 | 9 | 11 | 9 | 16 | 4 |
| сред.знач | 10 | 10 | 13 | 7 | 10 | 10 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

**Методика диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе**

**2 курс**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | зав-ть | незав-ть | общ-ть | необщ-ть | борьба | избег. Бор. |
| 1 | 9 | 11 | 11 | 9 | 12 | 8 |
| 2 | 11 | 9 | 14 | 6 | 7 | 13 |
| 3 | 8 | 12 | 11 | 9 | 11 | 9 |
| 4 | 6 | 14 | 11 | 9 | 12 | 8 |
| 5 | 5 | 15 | 14 | 6 | 15 | 5 |
| 6 | 15 | 15 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 7 | 9 | 11 | 13 | 7 | 4 | 16 |
| 8 | 12 | 8 | 11 | 9 | 5 | 15 |
| 9 | 5 | 15 | 11 | 9 | 11 | 9 |
| 10 | 9 | 11 | 9 | 11 | 7 | 13 |
| 11 | 6 | 14 | 11 | 9 | 7 | 13 |
| 12 | 7 | 13 | 11 | 9 | 9 | 11 |
| 13 | 9 | 11 | 13 | 7 | 11 | 9 |
| 14 | 15 | 5 | 11 | 9 | 9 | 11 |
| 15 | 8 | 12 | 13 | 7 | 12 | 8 |
| 16 | 11 | 9 | 12 | 8 | 15 | 5 |
| 17 | 7 | 13 | 9 | 11 | 4 | 16 |
| 18 | 9 | 11 | 14 | 6 | 9 | 11 |
| 19 | 9 | 11 | 11 | 9 | 11 | 9 |
| 20 | 5 | 15 | 11 | 9 | 5 | 15 |
| сред.знач | 9 | 12 | 12 | 8 | 9 | 11 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 10

**Методика диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе**

**3 курс**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | зав-ть | незав-ть | общ-ть | необщ-ть | борьба | избег. Бор. |
| 1 | 6 | 14 | 12 | 8 | 14 | 6 |
| 2 | 6 | 14 | 11 | 9 | 16 | 4 |
| 3 | 10 | 10 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 4 | 11 | 9 | 11 | 9 | 8 | 12 |
| 5 | 9 | 11 | 15 | 5 | 7 | 13 |
| 6 | 8 | 12 | 9 | 11 | 7 | 13 |
| 7 | 9 | 11 | 11 | 9 | 9 | 11 |
| 8 | 10 | 10 | 13 | 7 | 7 | 13 |
| 9 | 8 | 12 | 12 | 8 | 7 | 13 |
| 10 | 10 | 10 | 9 | 11 | 10 | 10 |
| 11 | 9 | 11 | 11 | 9 | 8 | 12 |
| 12 | 8 | 12 | 12 | 8 | 15 | 5 |
| 13 | 9 | 11 | 11 | 9 | 8 | 12 |
| 14 | 7 | 13 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 15 | 8 | 12 | 13 | 7 | 7 | 13 |
| 16 | 6 | 14 | 9 | 11 | 8 | 12 |
| 17 | 8 | 12 | 11 | 9 | 10 | 10 |
| 18 | 11 | 9 | 15 | 5 | 9 | 11 |
| 19 | 12 | 8 | 11 | 9 | 11 | 9 |
| 20 | 6 | 14 | 9 | 11 | 8 | 12 |
| сред.знач | 9 | 11 | 11 | 9 | 9 | 11 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 11

**Методика диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе**

**4 курс**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | зав-ть | незав-ть | общ-ть | необщ-ть | борьба | избег. Бор. |
| 1 | 13 | 7 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 2 | 10 | 10 | 12 | 8 | 11 | 9 |
| 3 | 9 | 11 | 10 | 10 | 13 | 7 |
| 4 | 10 | 10 | 11 | 9 | 12 | 8 |
| 5 | 9 | 11 | 9 | 11 | 9 | 11 |
| 6 | 6 | 14 | 15 | 5 | 9 | 11 |
| 7 | 8 | 12 | 11 | 9 | 13 | 7 |
| 8 | 10 | 10 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 9 | 9 | 11 | 9 | 11 | 12 | 8 |
| 10 | 13 | 7 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 11 | 11 | 9 | 11 | 9 | 11 | 9 |
| 12 | 10 | 10 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 13 | 9 | 11 | 13 | 7 | 13 | 7 |
| 14 | 6 | 14 | 10 | 10 | 11 | 9 |
| 15 | 11 | 9 | 11 | 9 | 14 | 6 |
| 16 | 8 | 12 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 17 | 10 | 10 | 15 | 5 | 10 | 10 |
| 18 | 12 | 8 | 11 | 9 | 12 | 8 |
| 19 | 14 | 6 | 9 | 11 | 11 | 9 |
| 20 | 7 | 13 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| сред.знач | 10 | 10 | 11 | 9 | 11 | 9 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 12

**Методика диагностики особенностей межличностного поведения человека в группе**

**5 курс**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | зав-ть | незав-ть | общ-ть | необщ-ть | борьба | избег. Бор. |
| 1 | 4 | 16 | 9 | 11 | 16 | 4 |
| 2 | 10 | 10 | 12 | 8 | 13 | 7 |
| 3 | 5 | 15 | 15 | 5 | 10 | 10 |
| 4 | 3 | 17 | 16 | 4 | 14 | 6 |
| 5 | 2 | 18 | 16 | 4 | 14 | 6 |
| 6 | 4 | 16 | 15 | 5 | 11 | 9 |
| 7 | 11 | 9 | 12 | 8 | 11 | 9 |
| 8 | 10 | 10 | 15 | 5 | 6 | 14 |
| 9 | 15 | 5 | 14 | 6 | 5 | 15 |
| 10 | 6 | 14 | 14 | 6 | 13 | 7 |
| 11 | 8 | 12 | 15 | 5 | 9 | 11 |
| 12 | 7 | 13 | 13 | 7 | 13 | 7 |
| 13 | 11 | 9 | 13 | 7 | 5 | 15 |
| 14 | 10 | 10 | 9 | 11 | 9 | 11 |
| 15 | 8 | 12 | 14 | 6 | 5 | 15 |
| 16 | 9 | 11 | 12 | 8 | 9 | 11 |
| 17 | 6 | 14 | 12 | 8 | 10 | 10 |
| 18 | 8 | 12 | 13 | 7 | 7 | 13 |
| 19 | 13 | 7 | 14 | 6 | 6 | 14 |
| 20 | 11 | 9 | 13 | 7 | 12 | 8 |
| сред.знач | 8 | 13 | 13 | 7 | 10 | 10 |