

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования
города Новосибирска
«Детская школа искусств «Гармония»

Межличностные отношения как объект психологических исследований

Автор: Тюменина Ольга Александровна

Новосибирск, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Глава 1. Теоретико-методологические аспекты изучения межличностных отношений	6
1.1. Межличностные отношения как объект психологических исследований..	6
1.2. Обзор методов и методик исследования межличностных отношений	11
Выводы по 1 главе.....	19
Глава 2. Эмпирическое исследование межличностных отношений	20
2.1. Организация, методы и методики исследования	20
2.2. Анализ результатов исследования.....	26
Выводы по 2 главе.....	33
Заключение	34
Список использованных источников	36
Приложения	

ВВЕДЕНИЕ

Тема данной работы – «Межличностные отношения как объект исследования социальной психологии».

Актуальность. Сфера межличностных отношений охватывает практически весь диапазон существования человека. Можно утверждать, что человек, даже будучи в совершенном одиночестве, продолжает опираться в своих действиях и мыслях на свои представления об оценках, значимых для других. Не случайно были созданы и до сих пор показывают свою теоретическую и практическую ценность такие психологические теории, в которых важнейшее значение для всех личностных составляющих приписывается межличностным отношениям (В. Мясищев). Межличностные отношения проявляются в большом разнообразии сфер человеческого бытия, которые существенно отличаются друг от друга и в которых действуют различные психологические факторы.

Для практического психолога огромное значение имеет психодиагностика межличностных отношений. В настоящее время в психологии существует довольно большое количество методов и методик, позволяющих их исследовать.

Оценка межличностных отношений в разных подходах опирается на различные психические детерминанты личности. Таким образом, исследователь всегда ставится перед проблемой выбора методов и методик при планировании исследования межличностных отношений.

Объект исследования – межличностные отношения.

Предмет исследования – методология исследования межличностных отношений.

Цель исследования – раскрыть особенности межличностных отношений.

Задачи исследования:

1. Раскрыть сущность межличностных отношений.
2. Провести обзор методов и методик исследования межличностных отношений.
3. Провести эмпирическое исследование межличностных отношений.
4. Проанализировать результаты эмпирического исследования.

Гипотеза исследования: предполагаем, что сотрудничающе-конвенциональный и ответственно-великодушный стили межличностных отношений характерны для лиц с высокой коммуникативной компетентностью (при оптимальном сочетании невысокого уровня коммуникативной импульсивности и среднего уровня коммуникативного контроля).

Методы исследования:

- теоретические (анализ литературы);
- эмпирические – психологическое тестирование («Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности» В.А. Лосенкова; «Коммуникативный контроль» М. Шнайдер; «Методика диагностики межличностных отношений» Лири);
- метод математической статистики (корреляционный анализ Спирмена).

Структура работы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

1.1. Межличностные отношения как объект психологических исследований

Отношения - целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с разными сторонами объективной действительности, включающая три взаимосвязанных компонента: отношения человека к людям; к себе; к предметам внешнего мира. Термин «межличностные» указывает не только на то, что объектом отношения выступает другой человек, но и на взаимную направленность отношений.

Все известные теоретические направления, в рамках которых проводятся социально-психологические исследования - бихевиоризм, когнитивизм, психоанализ, ролевая теория, гуманистическая психология, - внесли свой вклад в разработку проблем межличностного общения. Как известно, каждый из названных подходов выделяет ключевую детерминанту, определяющую социальное поведение. Для бихевиоризма это внешние стимулы, для когнитивных теорий это внутренние психологические мотивации, для психоаналитического направления - неосознаваемые, вытесненные в подсознание влечения, для ролевой парадигмы - структура ролевых предписаний.

Понятие «межличностные отношения» в «Словаре практического психолога» определяются следующим образом: «Субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний людей в ходе совместной деятельности и общения. Система установок, ориентаций, ожиданий, стереотипов и пр. диспозиций, через кои люди воспринимают и оценивают друг друга. Эти диспозиции опосредуются содержанием, целями, ценностями и организацией

деятельности совместной и выступают основой формирования климата социально-психологического в коллективе».

В отечественной психологии существует множество мнений по поводу того, какое место занимают межличностные отношения в реальной системе жизнедеятельности людей. В первую очередь необходимо упомянуть о В.Н.Мясищеве, который считал, что самое главное, что определяет личность «ее отношения к людям, являющиеся одновременно взаимоотношениями...».

Анализируя межличностные отношения, Г.М.Андреева отмечает, что их рассматривают прежде всего относительно системы общественных отношений: в одном ряду, в основании или на самом верхнем уровне общественных отношений; как отражение в сознании общественных отношений. Сама же она утверждает, что: «...природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый ряд отношений, возникающих внутри каждого вида общественных отношений, не вне них...».

Рассматривая межличностные отношения как видовое понятие по отношению к родовому «психологические отношения» (в соответствии с концепцией В.Н.Мясищева), Н.Н.Обозов отмечает: «Межличностные отношения – всегда "субъект-субъектные" связи». Они характеризуются постоянной взаимностью и изменчивостью (что обусловливается активностью не только одной из сторон).

Исходя из таких критериев, как глубина отношения, избирательность в выборе партнеров, функции отношений, Н.Н.Обозов предлагает (не претендуя на полноту и законченность) следующую классификацию межличностных взаимоотношений: отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные и деструктивные отношения.

Выделяя в структуре личности несколько уровней характеристик (общевидовые, социокультурные, психологические, индивидуальные), он отмечает: «...разные виды межличностных взаимоотношений предполагают

включение в общение тех или иных уровней характеристик личности...». Поэтому главным критерием он считает меру, глубину вовлечения личности в отношения.

Большой интерес представляет прогностическая модель совместимости американских психологов Р.Акоффа и Ф.Эмери, приведенная С.В.Ковалевым, выделяющих 4 основных типа людей в зависимости от их характера. В этом случае межличностные отношения (10 разновидностей) рассматриваются в зависимости от принадлежности "субъектов" к определенному типу.

У человека существуют три межличностные потребности и те области поведения, которые относятся к этим потребностям, достаточным для предсказания и объяснения межличностных явлений. В.Шутц (1958) указал на тесную связь между биологическими и межличностными потребностями:

- 1) биологические потребности возникают как отражение необходимости в создании и поддержании удовлетворительного равновесия между организмом и физической средой так же, как социальные потребности касаются создания и поддержания равновесия между индивидом и его социальной средой. Следовательно, как биологические, так и социальные потребности являются требованием оптимального обмена между средой, либо физической, либо социальной, и организмом;

- 2) неудовлетворение биологических потребностей ведет к физическим заболеваниям и смерти; психическая болезнь, а иногда и смерть может быть результатом неадекватного удовлетворения межличностных потребностей;

- 3) хотя организм и способен определенным образом адаптироваться к недостаточному удовлетворению биологических и социальных потребностей, но это принесет лишь временный успех.

Если у ребенка фрустрировалось удовлетворение межличностных потребностей, то, как следствие, у него сформировались характерные способы адаптации. Эти способы, формирующиеся в детстве, продолжают

существовать и в зрелом возрасте, определяя в целом типичный способ ориентации индивида в социальной среде.

Основой межличностных отношений является общение. Б.Г.Ананьев больше трех десятилетий назад в книге «Психология педагогической оценки» впервые в развернутой форме показал важность учета категории общения среди других детерминант, которые определяют проявление и развитие психики человека.

Б.Ф.Ломов указывает, что «в процессе общения, этой специфической формы взаимодействия человека с другими людьми... осуществляется взаимный обмен деятельностью, их способами и результатами, представлениями, идеями, установками, интересами, чувствами и т. д.».

Общение представляет собой сложный и многогранный процесс взаимодействия и взаимовлияния людей друг на друга. Оно может рассматриваться не только как акт осознанного, рационально оформленного речевого обмена информацией, но и в качестве непосредственного эмоционального контакта между людьми.

В отечественной социальной психологии содержание термина «общение» принято рассматривать в понятийном словаре теории деятельности. При этом, в общении реализуются и общественные, и межличностные отношения. Кроме того, традиционно принято «...характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной... Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, то есть в обмене не только знаниями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания...».

А.А.Чечулин даёт следующее определение: «Общение - не просто духовная связь людей, не просто их информационные контакты, а прежде всего практическое взаимодействие субъектов, их предметно-деятельностная связь, которая и порождает потребность в их информационной связи». Во множестве определений общения Е.В.Руденский выделяет: общение как вид самостоятельной человеческой деятельности; общение как атрибут других видов человеческой деятельности; общение как взаимодействие субъектов. Л.К.Аверченко считает, что общение выполняет многообразные функции, главные из которых: организация совместной деятельности; формирование и развитие межличностных отношений, познание людьми друг друга.

Личностный уровень общения характеризует такое взаимодействие, при котором субъекты способны к самому глубокому самораскрытию и постижению сущности другого человека, самого себя и окружающего мира. Данный уровень взаимодействия возникает в особых ситуациях и при определенных условиях, когда у человека появляется вдохновение, озарение, чувство любви, ощущение единения с миром, ощущение счастья и т.д.

Непосредственное общение - это прямое естественное общение; «лицом к лицу», когда субъекты взаимодействия находятся рядом и общаются посредством речи и паралингвистических средств. Непосредственное общение является наиболее полноценным видом взаимодействия, потому что индивиды получают максимальную информацию. Они видят человека, с которым разговаривают, могут правильно оценить не только содержание сказанного, но и отношение к нему говорящего.

Непосредственное общение может быть формальным и межличностным. Оно может также осуществляться между двумя субъектами и одновременно между несколькими субъектами в группе. Однако непосредственное общение реально только для малой группы, т.е. такой, в которой все субъекты взаимодействия лично знают друг друга. В любом случае прямое непосредственное общение является двусторонним и характеризуется полной и оперативной обратной связью.

Вывод.

Под межличностными отношениями понимаются субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний людей в ходе совместной деятельности и общения. Межличностные отношения имеют сложную структуру, они интегрируют в себе многие психологические свойства личности и пронизывают разные уровни организации личности.

1.2. Обзор методов и методик исследования межличностных отношений

Для решения конкретных задач психологического исследования применяется множество методов.

Основными исследовательскими методами являются наблюдение и эксперимент. Наблюдение и эксперимент применяются во многих других науках, и поэтому их можно считать общенаучными. Кроме этих методов используются: метод беседы, метод изучения процесса и продуктов деятельности, метод анкетирования, метод тестирования, оценивания и др.. К исследовательским методам, позволяющим получить эмпирические данные психологического процесса, следует отнести: изучение результатов деятельности, наблюдение, опрос, оценивание (метод независимых экспертов или компетентных судей), создание диагностических ситуаций.

Наблюдение является одним из основных исследовательских методов в психологии. Наблюдение в психологии и педагогике есть целенаправленное и систематическое восприятие исследователем действий и поведения человека или особенностей протекания изучаемого явления или процесса и их специфических изменений. Применение метода наблюдения завершается анализом и установлением взаимосвязи между фактами наблюдения и высказыванием предположений или утверждений, приближающих исследователя к пониманию оснований возникновения и протекания исследуемого явления или особенностей поведения изучаемого человека.

Беседа как исследовательский метод позволяет глубже познать психологические особенности личности человека, характер и уровень его знаний, интересов, мотивов действий и поступков путем анализа данных, полученных в ответах на поставленные и предварительно продуманные вопросы. Сама беседа отличается сравнительно свободным построением плана, взаимным обменом мнениями, оценками, предложениями и предположениями. Беседа проходит в форме личного общения по специально составленной программе.

Метод опроса используется в двух основных формах: в виде интервью (устного опроса) и в виде анкетирования (письменного опроса). Интервью - разновидность опроса, в котором ставится цель выявить опыт, оценки, точку зрения опрашиваемого по его ответам на какой-либо заранее сформулированный вопрос или группу вопросов. Анкетирование - разновидность опроса, в котором ставятся и достигаются те же цели на основе анализа письменных ответов респондентов.

Тестирование - это исследовательский метод, который позволяет провести исследование межличностных отношений путем анализа способов выполнения испытуемым ряда специальных заданий. Такие задания принято называть тестами. Тест - это стандартизированное задание или особым образом связанные между собой задания, которые позволяют исследователю диагностировать меру выраженности исследуемого свойства у испытуемого, его психологические характеристики, а также отношение к тем или иным объектам. В результате тестирования обычно получают некоторую количественную характеристику, показывающую меру выраженности исследуемой особенности у личности. Она должна быть соотносима с установленными для данной категории испытуемых нормами. Итак, с помощью тестирования можно определить имеющийся уровень развития некоторого свойства в объекте исследования и сравнить его с эталоном или с развитием этого качества у испытуемого в более ранний период. Применение тестов всегда связано с измерением проявления того или иного

психологического свойства и оценкой уровня его развития или сформированности. Поэтому важное значение имеет качество теста. Качество теста характеризуется критериями его точности, то есть надежностью и валидностью. Надежность теста определяется тем, насколько получаемые показатели являются стабильными и насколько они не зависят от случайных факторов.

Л.Д.Столяренко называет следующие методы психологического исследования межличностных отношений: 1) социометрический, 2) референтометрический, 3) изучения мотивационного ядра межличностных выборов, 4) изучения сплоченности коллектива.

Социометрическая техника применяется для диагностики межличностных и межгрупповых отношений в целях их изменения, улучшения и совершенствования. Метод социометрии относится к эффективным инструментам социально-психологического исследования малых групп и коллективов. Ценность социометрии повышается при ее комплексировании с другими методами исследования личности и группы.

Термин «социометрия» означает измерение межличностных взаимоотношений в группе. Основоположник социометрии известный американский психиатр и социальный психолог Дж. Морено. Социометрическая техника, разработанная Дж. Морено, применяется для диагностики межличностных и межгрупповых отношений в целях их изменения, улучшения и совершенствования. С помощью социометрии можно изучать типологию социального поведения людей в условиях групповой деятельности, судить о социально-психологической совместимости членов конкретных групп.

Согласно К.М.Гуревич, систематика методик психодиагностической оценки межличностных отношений возможна на различных основаниях: на основании объекта (диагностика отношений между группами, внутригрупповых процессов, диадных отношений); на основании задач, решаемых обследованием (выявление групповой сплоченности,

совместимости); на основании особенностей используемых методик (опросники, проективные методики, социометрия); на основании исходной точки отсчета диагностики межличностных отношений (методики субъективных предпочтений, методики выявления субъективного отражения межличностных отношений).

Одна из самых известных методик психологической диагностики межличностных отношений принадлежит Р. Бейлсу, который разработал схему, позволяющую по единому плану регистрировать различные виды интеракции (взаимодействия) в группе. По этой схеме обученный наблюдатель может анализировать каждое взаимодействие в любой малой группе по 12 показателям, которые объединены в четыре более общие категории: область позитивных эмоций, область решения проблем, область постановки проблем и область негативных эмоций. Благодаря такой формализованной процедуре наблюдения можно определить разные уровни групповой динамики, статус и роль участников взаимодействия. Например, человек, получивший высокий балл при решении проблем, рассматривался как деловой лидер, а в области позитивных эмоций - как эмоциональный лидер.

Существуют попытки объединить разные шкалы в обширные психологические опросники, составить специальные батареи тестов для изучения межличностных отношений. Примерами таких попыток являются Калифорнийский психологический опросник личности (CPI). Он был разработан по принципу MMPI в конце 60 - х гг. американским психологом Дж. Гоухом. Цель или назначение этого опросника - "предвидеть, что люди скажут или сделают в определенной ситуации, а также предсказать, что другие скажут о них". В отличие от MMPI CPI предназначен для здоровых людей и выявляет социально - психологические характеристики личности. Опросник состоит из 480 утверждений, на которые испытуемому надо ответить "да" или "нет", "верно" или "неверно". Большинство вопросов касаются типичного поведения, повседневных чувств, мнений и установок

испытуемого. Подсчитанные ответы переносятся на листы со стандартными нормами, по 18 шкалам опросника строится профиль личности. Шкалы опросника при интерпретации объединяются в четыре группы.

Шесть шкал, входящих в первую группу, измеряют уравновешенность, самоуверенность и адекватность в межличностных отношениях. Это шкалы доминирования, способностей приобрести социальный статус, социальности, общительности, самовосприятия и чувства благополучия. Вторая группа шкал выявляет зрелость и социализацию личности, ее ответственность и межличностные ценности. В нее включены также 6 шкал - ответственности, достигнутой социализации, самоконтроля, толерантности (терпимости к другим мнениям, верованиям, поведению), благоприятного впечатления и общности. Третья группа шкал измеряет потенциал достижений и развития человека, его интеллектуальную эффективность. Шкалы достижения включают конформность, отстаивание своей независимости, интеллектуальной эффективности. В четвертую группу входят три шкалы: психологичность, гибкость, женственность. CPI является, по мнению ведущих психологов Запада, на сегодняшний день лучшим опросником такого типа, направленным на диагностику личностных свойств, влияющих на межличностные отношения.

Для понимания межличностного поведения индивида недостаточно детально знать внешнюю ситуацию и мотивацию индивида. Личность активна, и ее отношение к действительности требует осмысления, преобразования, выхода за пределы заданного, постановки и решения в той или иной форме новых творческих задач. На психологическую диагностику субъективного отражения межличностных отношений и направлены методики, среди которых особое место занимает методика тематической апперцепции. Методики исследования субъективного отражения межличностных отношений возникли главным образом как ответ на запросы прикладных областей психологии - индивидуальной и семейной психологических консультаций, в которых для достижения практических

целей необходимо познание субъективного мира человека. Большинство этих методик - проективные.

Примером такой методики является FPI - методика исследования межличностных отношений в семье (J. Howells, J. Lickowish, 1967), которую можно использовать для исследования как взрослых, так и детей. Полный вариант теста составляет 40 сцен из семейной жизни. Возраст изображенных в этих сценах детей - 7 - 12 лет. 16 картинок подходят для исследования семей, в которых есть мальчик или девочка, 8 подходят для семей обеих категорий. Таким образом, комплект из 24 картинок может быть использован для родителей и детей любой семьи. Если в семье есть и мальчик и девочка, используется комплект из 40 картинок. Дается такая инструкция: "Тут у меня несколько картинок, на которых изображены что - то делающие люди. Некоторые из них - мальчики и девочки, другие - взрослые. Я хочу, чтобы ты посмотрел на эти картинки и подумал, что бы ты мог по ним рассказать. Расскажи, что они делают (по твоему мнению), что говорят". Рассказы по каждой картинке анализируются по их синтаксической и грамматической структуре. Ответы разделяются на главные, дополнительные предложения, восклицания. Эти синтаксические единицы отделяются друг от друга черточками. В последующем каждая из них анализируется как единица информации, принадлежащая одной из указанных категорий: К - 1 - описание картинки; К - 2 - взаимодействие людей; К - 3 - характеристика личности; К - 4 - разное. После заполнения матриц на каждую картинку делается общая интерпретация семейных отношений, как они отражаются в психике отдельного члена семьи. Если этой методикой обследованы все члены семьи, то она позволяет получить и более сложную и глубокую информацию о межличностных отношениях в семье.

Н.П.Фетискиным с соавторами для исследования межличностных отношений и различных его аспектов предложены такие методики: «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях» (по Э. Берну), «Диагностика коммуникативного контроля» (М. Шнайдер),

«Диагностика коммуникативно-характерологических особенностей личности» (Л.И.Уманский, И.А.Френкель, А.Н.Лутошкин), «Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности» (В.А.Лосенков), «Диагностика коммуникативной толерантности» (В.В.Бойко), «Диагностика принятия других» (по шкале Фейя), «Диагностика доброжелательности» (по шкале Кэмпбелла), «Экспресс-диагностика доверия» (по шкале Розенберга), «Диагностика эмоциональных барьеров в межличностном общении» (В.В.Бойко), «Опросник межличностных отношений (ОМО)» (А.А.Рукавишников), «Самооценка психической устойчивости в межличностных отношениях» (М.В.Секач, В.Ф.Перевалов).

Например, опросник межличностных отношений (ОМО) А.А.Рукавишникова является русскоязычной версией широко известного за рубежом опросника FIRO, разработанного американским психологом В.Шутцем. Шкалы методики: 1) включение, 2) контроль, 3) аффект.

Потребность включения - это потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, на основе которых возникают взаимодействие и сотрудничество. Удовлетворительные отношения означают для индивида психологически приемлемые взаимодействия с людьми, которые протекают в двух направлениях: 1) от индивида к другим людям – диапазон от «устанавливает контакты со всеми людьми» вплоть до «не устанавливает контакты ни с кем»; 2) от других людей к индивиду – диапазон от «всегда с ним устанавливают контакты» вплоть до «никогда с ним не устанавливают контакты». На уровне эмоций потребность включения определяется как потребность создавать и поддерживать чувство взаимного интереса. Это чувство включает в себя: 1) интерес субъекта к другим людям; 2) интерес других людей к субъекту. С точки зрения самооценки потребность включения проявляется в желании чувствовать себя ценной и значимой личностью. Поведение, соответствующее потребности включения, направлено на установление связей между людьми, которые можно обрисовать понятиями исключения

или включения, принадлежности, сотрудничества. Потребность быть включенным трактуется как желание нравиться, привлекать внимание, интерес.

Потребность контроля определяется как потребность создавать и сохранять удовлетворительные отношения с людьми, опираясь на контроль и силу. Удовлетворительные отношения включают психологически приемлемые отношения с людьми в двух направлениях: 1) от индивида к остальным людям в диапазоне от «всегда контролирует поведение остальных людей» вплоть до «никогда не контролирует поведение других»; 2) от других людей к индивиду – в диапазоне от «всегда контролируют» до «никогда не контролируют». На эмоциональном уровне эта потребность определяется как стремление создавать и сохранять чувство взаимного уважения, опираясь на компетенцию и ответственность. Это чувство включает: 1) достаточное уважение по отношению к другим; 2) получение достаточного уважения со стороны других людей.

Межличностная потребность в аффекте определяется как потребность создавать и удерживать удовлетворительные отношения с остальными людьми, опираясь на любовь и эмоциональные отношения. Потребность этого типа касается, прежде всего, парных отношений.

Удовлетворительные взаимоотношения всегда включают психологически приемлемые отношения личности с другими людьми в двух направлениях: 1) от индивида к остальным людям – в диапазоне от «завязывают близкие личные отношения с каждым» до «не завязывает близких личных отношений ни с кем»; 2) от других людей к индивиду – в диапазоне от «всегда завязывают близкие личные отношения с индивидом» до «никогда не заключают близких личных отношений с индивидом». На эмоциональном уровне данная потребность определяется как стремление создавать и сохранять чувство взаимного теплого эмоционального отношения. Оно включает: 1) способность любить остальных людей в

достаточной степени; 2) понимание, что человек любим остальными людьми в достаточной степени.

Итак, межличностные отношения имеют сложную структуру, они интегрируют в себе многие психологические свойства личности и пронизывают разные уровни организации личности. Поэтому вряд ли можно полностью раскрыть человеческие отношения, используя один, даже очень хорошо разработанный тест.

Выводы по 1 главе

Под межличностными отношениями понимаются субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний людей в ходе совместной деятельности и общения. Межличностные отношения имеют сложную структуру, они интегрируют в себе многие психологические свойства личности и пронизывают разные уровни организации личности.

Для решения конкретных задач психологического исследования применяется множество методов: наблюдение, эксперимент, метод беседы, метод анкетирования, метод тестирования. Для диагностики межличностных отношений бывает чрезвычайно важно выделить те индивидуальные личностные свойства участников взаимодействия, которые проявляются и влияют на процессы общения. С этой целью созданы тесты и шкалы для измерения таких свойств, как стиль лидерства, авторитарность, совместимость, тревожность, личностные ценности, коммуникативные компетенции.

ГЛАВА 2

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

2.1. Организация, методы и методики исследования

Цель – эмпирическим путем провести исследование межличностных отношений.

Исследование проведено на примере взрослой возрастной выборки (от 35 до 48 лет).

Объем экспериментальной выборки: 40 чел. (20 мужчин и 20 женщин).

Методы исследования: тестирование, метод математической статистики.

Методики исследования:

1. «Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности» (В.А.Лосенков) (Приложение А).
2. «Коммуникативный контроль» (М.Шнайдер) (Приложение Б).
3. Методика диагностики межличностных отношений («ДМО» Лири) (приложение В).

Дадим краткое описание использованных методик.

Методика 1.

«Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности (В.А.Лосенков)».

Предлагаемый тест-опросник содержит 20 вопросов. К каждому из вопросов дана шкала ответов. Респондентам предлагается внимательно прочитать каждый вопрос и обвести кружочком номер выбранного ответа.

Тестовый материал к методике содержится в Приложении А.

В процессе обработки результатов подсчитывают величину показателя импульсивности Пи. Он представляет собой сумму баллов, набранную по шкалам всего тест-опросника.

В данном тест-опроснике четырехбалльная шкала ответов.

Таким образом, показатель импульсивности может варьировать у разных людей от 20 до 80 баллов.

Анализ результатов теста

Импульсивность – это черта, противоположная волевым качествам: целеустремленности и настойчивости. Чем больше величина показателя импульсивности Пи, тем выше импульсивность.

Уровень импульсивности может быть охарактеризован как высокий, средний и низкий.

Если величина Пи находится в пределах 66-80, то импульсивность высокого уровня, то есть выражена сильно; если величина Пи от 35 до 65, то уровень средний, импульсивность умеренная; если 34 и менее – то импульсивность низкого уровня.

Высокий уровень импульсивности характеризует человека с недостаточным самоконтролем в общении и деятельности. Импульсивные люди часто имеют неопределенные жизненные планы, у них нет устойчивых интересов, увлекаются то одним, то другим.

Люди с низким уровнем импульсивности, наоборот, целенаправленны, имеют ясные ценностные ориентации, проявляют настойчивость в достижении поставленных целей, стремятся доводить начатое дело до конца.

Методика 2.

«Коммуникативный контроль» (М.Шнайдер).

Методика предназначена для изучения уровня коммуникативного контроля. Согласно М. Шнайдеру, люди с высоким коммуникативным контролем постоянно следят за собой, хорошо осведомлены, где и как себя вести. Управляют своими эмоциональными проявлениями. Вместе с тем они испытывают значительные трудности в спонтанности самовыражения, не

любят непрогнозируемых ситуаций. Люди с низким коммуникативным контролем непосредственны и открыты, но могут восприниматься окружающими как излишне прямолинейные и навязчивые.

Инструкция к тексту и тестовый материал – в Приложении Б.

По 1 баллу начисляется на ответ «Н» на вопросы 1, 5, 7 и за ответ «В» на все остальные вопросы. Подсчитывается сумма баллов.

Интерпретация результатов теста:

- 0-3 балла – низкий коммуникативный контроль; высокая импульсивность в общении, открытость, раскованность, поведение мало подвержено изменениям в зависимости от ситуации общения и не всегда соотносится с поведением других людей;

- 4-6 баллов – средний коммуникативный контроль; в общении непосредственен, искренне относится к другим. Но сдержан в эмоциональных проявлениях, соотносит свои реакции с поведением окружающих людей;

- 7-10 баллов – высокий коммуникативный контроль; постоянно следит за собой, управляет выражением своих эмоций.

Методика 3.

Методика диагностики межличностных отношений («ДМО» Лири) [5].

Методика диагностики межличностных отношений (ДМО) представляет собой набор лаконичных характеристик, по которым испытуемый оценивает себя или лицо представляющее оперативный интерес на момент обследования.

Каждая из 128 характеристик имеет свой порядковый номер. В модифицированном варианте методики предусмотрена специальная сетка - регистрационный бланк, на котором номера - от 1 до 128 - размещены по порядку таким образом, чтобы дальнейший подсчет баллов по каждому стилю приближался к автоматизированному.

Оценивая личность по пунктам опросника, испытуемый должен на сетке обозначать номера, соответствующие тем характеристикам, которые он

находит у себя или другого человека, оставляя необозначенными остальные, отражающие отсутствующие свойства у испытуемого (см. Приложение). При этом ему предлагается придерживаться следующей инструкции: «Перед вами опросник, содержащий различные характеристики. Следует внимательно прочесть каждую и подумать, соответствует ли она Вашему представлению о себе. Если «да», то в специальной сетке, предназначенной для регистрации Ваших ответов, обозначьте каким-либо образом соответствующую порядковому номеру характеристики цифру в сетке регистрационного бланка. Если - «нет», то не делайте никаких пометок на регистрационном бланке. Постарайтесь проявить максимальную внимательность и откровенность, чтобы избежать повторного обследования. Итак, какой Вы человек?»

После того, как испытуемый оценит себя и заполнит сетку регистрационного бланка, подсчитываются баллы по восьми вариантам стилей межличностных отношений. Баллы присваиваются по одному за каждый положительный ответ.

Максимальное количество баллов по любой шкале может быть 16, а минимальное 0. Для этого используется «ключ», с помощью которого выделяются по 16 номеров, формирующих каждый из восьми стилей психограммы методики (см. Приложение В).

Количество перечеркнутых испытуемым номеров в каждой ячейке, выносится на таблицу количественных результатов соответственно каждому стилю, отражающему тот или иной вариант межличностных отношений.

Интерпретация данных теста осуществляется по баллам в следующих вариантах характеристики стилей:

I. Властный-лидирующий. При умеренно выраженных баллах (до 8 баллов) выявляет уверенность в себе, умение быть хорошим советчиком, наставником и организатором, свойства руководителя. При высоких показателях - нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей (до 12 баллов), дидактический стиль высказываний, импера-

тивная потребность командовать другими, черты деспотизма (выше 12 баллов).

II. Независимый-доминирующий. Выявляет стиль межличностных отношений от уверенного, независимого, соперничающего (при умеренных показателях, в пределах 8-ми баллов) до самодовольного, нарциссического, с выраженным чувством собственного превосходства над окружающими, с тенденцией иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, и занимать обособленную позицию в группе (при высоких баллах, 12-16).

III. Прямолинейный-агрессивный. В зависимости от степени выраженности показателей этот октант выявляет искренность, непосредственность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели (умеренные баллы до 8) или чрезмерное упорство, недружелюбие, несдержанность и вспыльчивость (высокие баллы).

IV. Недоверчивый-скептический. Реалистичность базы суждений и поступков, скептицизм и неконформность (до 8 баллов) перерастает в крайне обидчивый и недоверчивый модус отношения к окружающим с выраженной склонностью к критицизму, недовольством окружающими и подозрительностью.

V. Покорно-застенчивый. Отражает такие особенности межличностных отношений, как скромность, застенчивость, склонность брать на себя чужие обязанности (при баллах до 8). При высоких баллах - полная покорность, повышенное чувство вины, самоуничижение.

VI. Зависимый-послушный. При умеренных баллах - потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании. При высоких показателях - сверхконформность, полная зависимость от мнения окружающих.

VII. Сотрудничающий-конвенциональный. Выявляет стиль межличностных отношений, свойственный лицам, стремящимся к тесному сотрудничеству с референтной группой, к дружелюбным отношениям с окру-

жающими. Избыточность в проявлении данного стиля межличностного отношения проявляется компромиссным поведением, несдержанностью в излияниях своего дружелюбия по отношению к окружающим, стремлением подчеркнуть свою причастность к интересам большинства.

VIII. Ответственно-великодушный. Проявляется выраженной готовностью помогать окружающим, развитым чувством ответственности. Высокие баллы выявляют мягкосердечность, сверхобязательность, гиперсоциальность установок, подчеркнутый альтруизм.

Характеристики, не выходящие за пределы 8-ми баллов, свойственны гармоничным личностям. Показатели, превышающие 8 баллов свидетельствуют об акцентуации свойств, выявляемых данным октантом. Баллы, достигающие уровня 14-16 свидетельствуют о трудностях социальной адаптации. Низкие показатели по всем октантам (0-3 балла) могут быть результатом скрытности и не откровенности испытуемого. Если в психограмме нет октантов, заштрихованных выше 4-х баллов, то данные сомнительны в плане их достоверности: испытуемый не захотел оценить себя откровенно.

Первые четыре типа межличностных отношений - I, II, III и IV - характеризуются преобладанием неконформных тенденций и склонностью к дизъюнктивным (конфликтным) проявлениям (III, IV), большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию (I и II).

Другие четыре октанта - V, VI, VII и VIII - представляют противоположную картину: преобладание конформных установок, конгруэнтность в контактах с окружающими (VII, VIII), неуверенность в себе, податливость мнению окружающих, склонность к компромиссам (V, VI).

2.2. Анализ результатов исследования

Результаты проведения исследования по методике «Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности» В.А.Лосенкова представлены в Приложении Г.

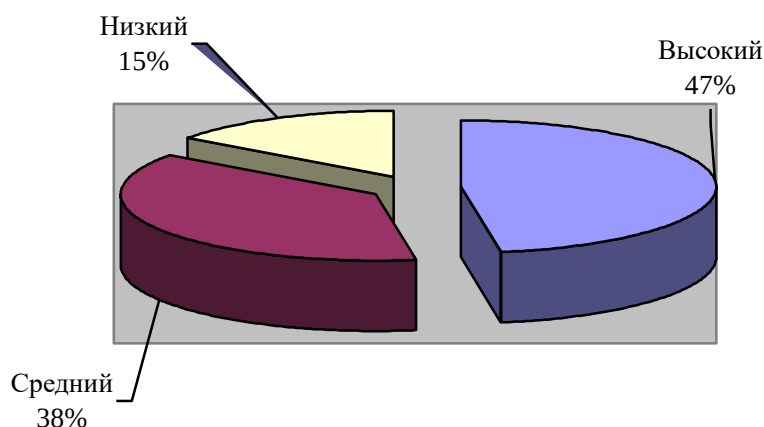


Рисунок 1 - Результаты исследования коммуникативной компетентности по методике «Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности» В.А.Лосенкова

Высокие показатели коммуникативной импульсивности выявлены у 19 чел. (47%). Выявленный высокий уровень импульсивности у данных участников исследования характеризует их как людей с недостаточным самоконтролем в общении и деятельности. Как было отмечено выше, импульсивность – это черта, противоположная волевым качествам: целеустремленности и настойчивости. Следовательно, для данных участников исследования характерен крайне низкий уровень целеустремленности и настойчивости.

Самые низкие показатели коммуникативной импульсивности выявлены у 6-ти чел. (15%). Данные участники исследования, напротив, целенаправленны, имеют ясные ценностные ориентации, проявляют

настойчивость в достижении поставленных целей, стремятся доводить начатое дело до конца.

У остальных 15 чел. (38%) сумма набранных баллов в пределах от 35-ти до 65-ти, что позволяет их отнести к среднему уровню по критерию коммуникативной импульсивности.

Результаты проведения исследования по методике М.Шнайдера «Коммуникативный контроль» представлены в Приложении Д.

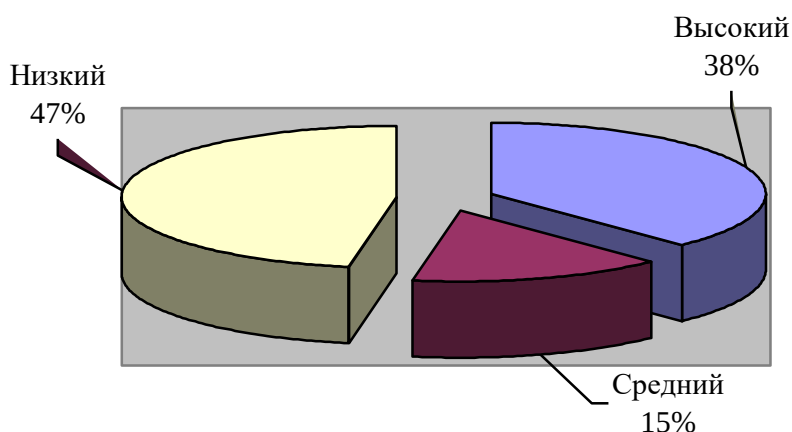


Рисунок 2 - Результаты исследования коммуникативной компетентности по методике М.Шнайдера «Коммуникативный контроль»

Самый низкий уровень коммуникативного контроля выявлен у 19 чел. (47%). У данных участников исследования низкий коммуникативный контроль проявляется в высокой импульсивности в общении, открытости, раскованности, поведение этих людей мало подвержено изменениям в зависимости от ситуации общения и не всегда соотносится с поведением других людей. Итак, участник исследования с низким коммуникативным контролем непосредственны и открыты, но могут восприниматься окружающими как излишне прямолинейные и навязчивые.

Средний уровень коммуникативного контроля выявлен у 6-ти чел. (15%). Данные участники исследования в общении непосредственны, искренне относятся к другим. Но, в то же время, они сдержанны в

эмоциональных проявлениях, соотносят свои реакции с поведением окружающих людей.

У остальных 15-ти чел. (38%) выявлен высокий уровень коммуникативного контроля. Высокий коммуникативный контроль у данных участников исследования проявляется в том, что они постоянно следят за собой, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем они испытывают значительные трудности в спонтанности самовыражения, не любят непрогнозируемых коммуникативных ситуаций.

Результаты исследования межличностных отношений по методике «ДМО» Лири представлены в Приложении Е.

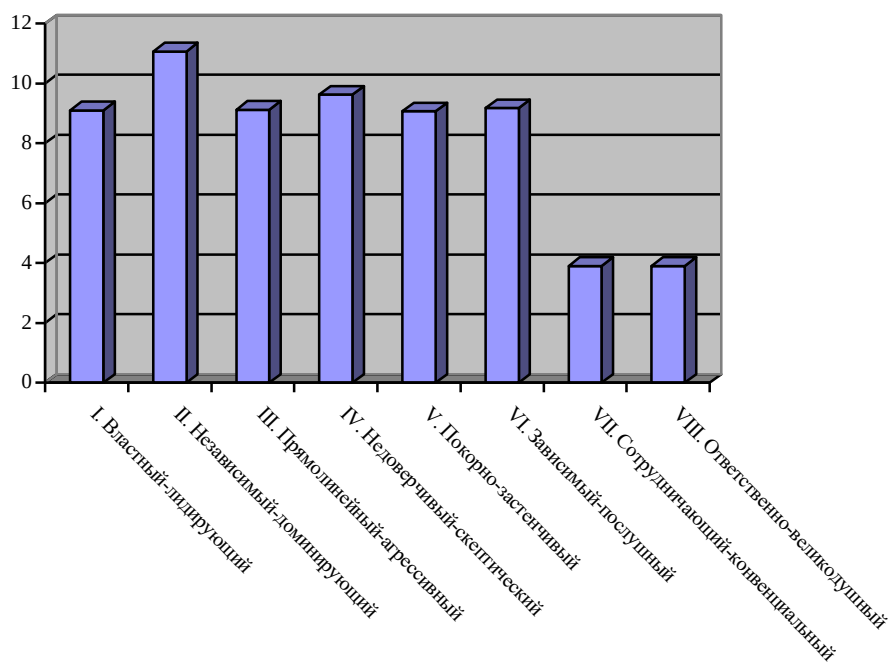


Рисунок 3 – Результаты диагностики межличностных отношений по методике «ДМО» Лири

I. Властный-лидирующий.

По данному критерию 9 участников исследования набрали выше 12 баллов, что свидетельствует о дидактическом стиле высказываний, императивной потребности командовать другими, черты деспотизма.

У 6 участников исследования балл менее 3-х, что свидетельствует о скрытности не откровенности во время выполнения методики.

У большинства участников исследования балл по данному критерию колеблется в пределах от 8-ми до 12-ти, что говорит о нетерпимости к критике, переоценке собственных возможностей.

Только у 7 участников исследования средний балл колеблется в диапазоне до 8-ми, что свидетельствует об уверенности в себе, умении быть хорошим советчиком, наставником.

II. Независимый-доминирующий.

У 13-ти участников исследования выявлен высокий балл в пределах 12-16, что свидетельствует о самодовольстве, выраженном чувстве собственного превосходства над окружающими, тенденции иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, и занимать обособленную позицию в группе.

У 2-х участников исследования балл менее 3-х, что свидетельствует о скрытности не откровенности во время выполнения методики.

У остальных участников исследования балл колеблется в пределах 8-ми, что говорит об уверенности, независимости.

III. Прямолинейный-агрессивный.

У 8-ми участников исследования выявлен завышенный балл по данному критерию, что говорит о чрезмерном упорстве, недружелюбии, несдержанности и вспыльчивости.

У остальных участников исследования этот октант выявляет искренность, непосредственность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели (умеренные баллы до 8).

IV. Недоверчивый-скептический.

У 8-ми участников исследования выявлен завышенный балл по данному критерию, что говорит о крайней обидчивости и недоверчивом модусе отношения к окружающим, выраженной склонностью к критицизму, недовольстве окружающими и подозрительности.

У остальных участников исследования этот октант выявляет реалистичность базы суждений и поступков, скептицизм и неконформность (умеренные баллы до 8).

V. Покорно-застенчивый.

У 9-ти участников исследования выявлен завышенный балл по данному критерию, что говорит о полной покорности, повышенном чувстве вины, самоуничижении.

У остальных участников исследования этот октант выявляет такие особенности межличностных отношений, как скромность, застенчивость, склонность брать на себя чужие обязанности (умеренные баллы до 8).

VI. Зависимый-послушный.

У 12-ти участников исследования выявлен завышенный балл по данному критерию, что говорит о сверхконформности, полной зависимости от мнения окружающих.

У остальных участников исследования этот октант выявляет такие особенности межличностных отношений, как потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании (умеренные баллы до 8).

VII. Сотрудничающий-конвенциональный.

Только у 5-ти участников исследования по количеству баллов (до 8-ми) имеет место быть стремление к тесному сотрудничеству с референтной группой, к дружелюбным отношениям с окружающими.

У большинства участников исследования низкие баллы по данному критерию, что свидетельствует об отсутствии стремления к тесному сотрудничеству с референтной группой, к дружелюбным отношениям с окружающими.

VIII. Ответственно-великодушный.

Только у 2-х участников исследования по количеству баллов (до 8-ми) имеет место быть готовность помогать окружающим, развитое чувство ответственности.

У большинства участников исследования низкие баллы по данному критерию, что свидетельствует об отсутствии готовности помогать окружающим, отсутствии развитого чувства ответственности.

При анализе результатов исследования был использован непараметрический метод математической статистики - корреляционный анализ Спирмена (подсчет осуществлялся с помощью компьютерной программы Statistika 6.0.).

Обнаружение корреляционной взаимозависимости позволяет исследователю сделать предположение о наличии причинно-следственной связи между явлениями. В табл.1 зафиксированы только значимые корреляционные связи:

Таблица 1 - Корреляционные связи между межличностными отношениями и коммуникативной компетентностью

Коммуникативная компетенция (методики)	Уровни	Стили межличностных отношений							
		I. Влас тны й- лид иру ющи й	II. Неза виси мый - дом ини рую щий	III. Пря мол иней ный - агрес сив ный	IV. Нед овер чив ый- скеп тиче ский	V. Пок орно - заст енчи вый	VI. Зави сим ый- посл ушн ый	VII. Сот рудн ича ющи й- конв енци альн ый	VIII. Ответ ствен но- велик одош ный
Методика «Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности» В.А.Лосенкова	Высокий	0,927 9***	0,432 4*	0,927 9***					
	Средний								
	Низкий					0,927 9***	0,767 9**	0,927 9***	0,9279 ***
Методика М.Шнайдера «Коммуникативный контроль»	Высокий					0,767 7**	0,436 7*	0,927 9***	0,9279 ***
	Средний								
	Низкий	0,776 9**	0,737 9**	0,927 9***					

Примечание: Знаком

- * - отмечены значимые корреляции на низком уровне значимости $p < 0,05$;
** -средний уровень значимости $p < 0,01$;
*** - высокий уровень значимости $p < 0,001$.

Значимые корреляции с высоким уровнем значимости выявлены:

- между высоким уровнем коммуникативной импульсивности и властно-лидирующим, прямолинейно-агрессивным стилем межличностных отношений;
- между низким уровнем коммуникативной импульсивности и покорно-застенчивым, сотрудничающим-конвенциональным, ответственно-великодушным стилем межличностных отношений;
- между высоким уровнем коммуникативного контроля и сотрудничающим-конвенциональным, ответственно-великодушным стилем межличностных отношений;
- между низким уровнем коммуникативного контроля и прямолинейно-агрессивным стилем межличностных отношений.

Значимые корреляции со средним уровнем значимости выявлены:

- между низким уровнем коммуникативной импульсивности и зависимо-послушным стилем межличностных отношений;
- между высоким уровнем коммуникативного контроля и покорно-застенчивым стилем межличностных отношений;
- между низким уровнем коммуникативного контроля и властным-лидирующим и независимым-доминирующим стилем межличностных отношений.

Значимые корреляции на низком уровне значимости выявлены:

- между высоким уровнем коммуникативной импульсивности и независимым-доминирующим стилем межличностных отношений;
- между высоким уровнем коммуникативного контроля и зависимым-послушным стилем межличностных отношений.

Так результаты эмпирического исследования подтверждены методом математической статистики.

Итак, по результатам эмпирического исследования было выявлено, что сотрудничающе-конвенциальный и ответственно-великодушный стили межличностных отношений характерны для лиц с высокой коммуникативной компетентностью (при оптимальном сочетании невысокого уровня коммуникативной импульсивности и среднего уровня коммуникативного контроля).

Выводы по 2 главе

Проведено эмпирическое исследование межличностных отношений. Исследование проведено на примере взрослой возрастной выборки (от 35 до 48 лет). При проведении исследования задействованы методы тестирования и математической статистики.

Использованы три методики исследования: «Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности» (В.А.Лосенков), «Коммуникативный контроль» (М.Шнайдер), Методика диагностики межличностных отношений («ДМО» Лири).

По результатам эмпирического исследования было выявлено, что сотрудничающе-конвенциальный и ответственно-великодушный стили межличностных отношений характерны для лиц с высокой коммуникативной компетентностью (при оптимальном сочетании невысокого уровня коммуникативной импульсивности и среднего уровня коммуникативного контроля). Таким образом, эмпирически и методом математической статистики подтверждена рабочая гипотеза.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Под межличностными отношениями понимаются субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний людей в ходе совместной деятельности и общения. Межличностные отношения имеют сложную структуру, они интегрируют в себе многие психологические свойства личности и пронизывают разные уровни организации личности. Основой межличностных отношений является общение. Традиционно принято характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.

Для решения конкретных задач психологического исследования применяется множество методов: наблюдение, эксперимент, метод беседы, метод анкетирования, метод тестирования. Для диагностики межличностных отношений бывает чрезвычайно важно выделить те индивидуальные личностные свойства участников взаимодействия, которые проявляются и влияют на процессы общения. С этой целью созданы тесты и шкалы для измерения таких свойств, как стиль лидерства, авторитарность, совместимость, тревожность, личностные ценности, коммуникативные компетенции.

Проведено эмпирическое исследование межличностных отношений. Исследование проведено на примере взрослой возрастной выборки (от 35 до 48 лет). При проведении исследования задействованы методы тестирования и математической статистики. Использованы три методики исследования: «Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности» (В.А.Лосенков), «Коммуникативный контроль» (М.Шнайдер), Методика диагностики межличностных отношений («ДМО» Лири). По результатам эмпирического исследования было выявлено, что сотрудничающе-

конвенциональный и ответственно-великодушный стили межличностных отношений характерны для лиц с высокой коммуникативной компетентностью (при оптимальном сочетании невысокого уровня коммуникативной импульсивности и среднего уровня коммуникативного контроля).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аверченко Л.К. Управление общением: Теория и практикумы для социальных работников. – Новосибирск: НГПУ, 2008. – 438с.
2. Ананьев Б.Г. Избранные психологические труды. В 2-х т. Т.2. - М.: МГУ, 2000. - 429с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М.: Аспект Пресс, 2008. -376с.
4. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Под ред. В.А.Сластенина. 2-е изд., доп. - М.: Издательский центр «Академия», 2003. - 638с.
5. Батаршев А.В. Психодиагностика способности к общению. – М.: Эксмо, 2001. – 368с.
6. Бодалев А.А. Психология межличностного общения. – Рязань: РГПУ, 2004. – 219с.
7. Гуревич К.М. Психологическая диагностика. Учебное пособие. - М.: Эксмо, 2007. – 468с.
8. Ковалев С.В. Психология современной семьи: Информ.-метод. материалы к курсу "Этика и психология семейной жизни": Кн. для учителя. – М.: Просвещение, 2008. – 208с.
9. Крысанова О.А. Методология психологических исследований: учеб. пособие / О.А.Крысанова; Федер. агентство по образованию. - Самара: Изд-во Самарский университет, 2006. – 312с.
10. Кулагин Б.В. Основы профессиональной психодиагностики. - СПб.: Речь, 2004. – 216с.
11. Леонтьев А.Н. Деятельность и личность. // Психология личности. Т.2. Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом "БАХРАХ", 2009. – 400с.
12. Ломов Е.И. Основы общей психологии. – М.: МГУ, 2000. – 657с.
13. Морено Я.Л. Социометрия: экспериментальный метод и наука об обществе. - М.: Эксмо, 2001. – 232с.

- 14.Мясищев В.Н. Понятие личности в аспектах нормы и патологии. // Психология личности. Т.2. Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом "БАХРАХ", 2009. – 546с.
- 15.Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – М.: Эксмо, 2010. – 192с.
- 16.Общая психодиагностика. Основы психодиагностики, немедицинской психотерапии и психологического консультирования. / Под ред. А.А.Бодалева, В.В.Столина. – М.: Просвещение, 2008. – 304с.
- 17.Парыгин Б.Д. Анатомия общения. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 435с.
- 18.Руденский Е.В. Социальная психология. – М.: Академия, 2010. – 213с.
- 19.Словарь практического психолога. / Сост. С.Ю.Головин. – Минск: Харвест, 2008. –800с.
- 20.Столяренко Л.Д. Основы психологии. – М.: Эксмо, 2010. – 343с.
- 21.Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М., Изд-во Института Психотерапии, 2012. - 490 с.
- 22.Чечулин А.А. Мир общения. Социально-психологический аспект. – М.: Эксмо, 2003. – 213с.

Приложение А

Методика 1.

«Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности (В.А.Лосенков)»

Тестовый материал

1. Если вы беретесь за какое-то дело, то всегда доводите его до конца?
 1. определенно да;
 2. пожалуй, да;
 3. пожалуй, нет;
 4. нет, не всегда.
2. Вы всегда спокойно реагируете на резкие или неудачные замечания в свой адрес?
 1. определенно да;
 2. пожалуй, да;
 3. пожалуй, нет;
 4. определенно нет.
3. Вы всегда выполняете свои обещания?
 1. определенно да;
 2. пожалуй, да;
 3. пожалуй, нет;
 4. определенно нет.
4. Вы часто говорите и действуете под влиянием минутного настроения?
 1. очень часто;
 2. довольно часто;
 3. довольно редко;
 4. почти никогда.
5. В критических, напряженных ситуациях вы хорошо владеете собой?
 1. да, всегда владею;
 2. пожалуй, всегда;
 3. пожалуй, нет;
 4. нет, не владею.
6. У вас часто без видимых или достаточно веских причин меняется настроение?
 1. такое случается очень часто;
 2. бывает время от времени;
 3. такое случается редко;

4. такого вовсе не бывает.
7. Вам часто приходится делать что-то наспех, когда поджимают сроки?
1. определенно да;
 2. пожалуй, да;
 3. пожалуй, нет;
 4. определенно нет.
8. Вы могли бы назвать себя целеустремленным человеком?
1. да, определенно мог бы;
 2. пожалуй, мог бы;
 3. скорее всего, не мог бы;
 4. нет, определенно не мог бы.
9. В словах и поступках вы придерживаетесь пословицы «Семь раз отмерь, один раз отрежь»?
1. да, всегда;
 2. часто;
 3. редко;
 4. нет, почти никогда.
10. Вы подчеркнуто равнодушны к тем, кто несправедливо ворчит и задирает вас, например, в автобусе или трамвае?
1. так я реагирую почти всегда;
 2. так я реагирую довольно часто;
 3. я редко так реагирую;
 4. я никогда так не реагирую

Приложение Б

Методика 2.

«Коммуникативный контроль» (М.Шнайдер).

Инструкция к тесту

Внимательно прочитайте 10 высказываний, отражающих реакции на некоторые ситуации общения. Каждое из них оцените как *верное (В)* или *неверное (Н)* применительно к себе, поставив рядом с каждым пунктом соответствующую букву

Тестовый материал

1. Мне кажется трудным подражать другим людям.
2. Я смог бы свалить дурака, чтобы привлечь внимание окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что мои переживания более глубоки, чем это есть на самом деле.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В различных ситуациях в общении с другими людьми я часто веду себя по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я часто бываю именно таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь

Приложение В

Методика 3.

Методика диагностики межличностных отношений («ДМО» Лири).

Предлагаются утверждения опросника:

1. Умеет нравиться
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявить безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Покладистый
21. Благодарный
22. Восхищающийся и склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Доброжелательный
28. Внимательный и ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый к призывам о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен и напорист
39. Деловитый, практичный
40. Соперничающий
41. Стойкий и крутой, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный

43. Раздражительный
44. Открытый и прямолинейный
45. Не терпит/ чтобы им командовали
46. Скептичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный
49. Легко смущается
50. Неуверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в общении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный и уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный и мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительности
67. Начальственно-повелительный
68. Властный
69. Хвастливый
70. Надменный и самодовольный
71. Думает только о себе
72. Хитрый
73. Нетерпим к ошибкам других
74. Расчетливый
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлоблен
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит обиды
81. Склонный к самобичеванию
82. Застенчивый
83. Безынициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный
86. Любит подчиняться
87. Предоставляет другим принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбора
92. Всем симпатизирует
93. Прощает все
94. Переполнен чрезмерным сочувствием

95. Великодушен и терпим к недостаткам
96. Стремится помочь каждому
97. Стремящийся к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
99. Распоряжается другими
100. Деспотичный
101. Относится к окружающим с чувством превосходства
102. Тщеславный
103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злой, жестокий
107. Часто гневлив
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный
110. Проникнут духом противоречия
111. Упрямый
112. Недоверчивый и подозрительный
113. Робкий
114. Стыдливый
115. Услужливый
116. Мягкотелый
117. Почти никому не возражает
118. Навязчивый
119. Любит, чтобы его опекали
120. Чрезмерно доверчив
121. Стремится снискать расположение каждого
122. Со всеми соглашается
123. Всегда со всеми дружелюбен
124. Всех любит
125. Слишком снисходителен к окружающим
126. Старается утешить каждого
127. Заботится о других в ущерб себе
128. Портит людей чрезмерной добротой

Бланк для регистрации ответов при диагностике личности по методике ДМО

Регистрационный бланк

1 2 3 4	5 6 7 8	9 10 11 12	13 14 15 16
33 34 35 36	37 38 39 40	41 42 43 44	45 46 47 48
65 66 67 68	69 70 71 72	73 74 75 76	77 78 79 80
97 98 99 100	101 102 103 104	105 106 107 108	109 110 111 112
I =	II =	III =	IV =
17 18 19 20	21 22 23 24	25 26 27 28	29 30 31 32
49 50 51 52	53 54 55 56	57 58 59 60	61 62 63 64
81 82 83 84	85 86 87 88	89 90 91 92	93 94 95 96
113 114 115 116	117 118 119 120	121 122 123 124	125 126 127 128
V =	VI =	VII =	VIII =

Приложение Г

Результаты исследования коммуникативной компетентности по
методике «Диагностика потенциала коммуникативной импульсивности»

В.А.Лосенкова

Участники исследования	Показатель импульсивности (сумма баллов)	Уровень импульсивности
1	55	Средний
2	54	Средний
3	48	Средний
4	67	Высокий
5	74	Высокий
6	34	Низкий
7	77	Высокий
8	72	Высокий
9	75	Высокий
10	43	Средний
11	41	Средний
12	71	Высокий
13	32	Низкий
14	69	Высокий
15	31	Низкий
16	55	Средний
17	54	Средний
18	48	Средний
19	67	Высокий
20	74	Высокий
21	34	Низкий
22	77	Высокий
23	72	Высокий
24	75	Высокий
25	43	Средний
26	41	Средний
27	71	Высокий
28	32	Низкий
29	69	Высокий
30	31	Низкий
31	55	Средний
32	54	Средний
33	48	Средний
34	67	Высокий
35	74	Высокий
36	34	Низкий
37	77	Высокий
38	72	Высокий
39	75	Высокий
40	43	Средний

Приложение Д

Результаты исследования коммуникативной компетентности по методике М.Шнайдера «Коммуникативный контроль»

Участники исследования	Показатель коммуникативного контроля (сумма баллов)	Уровень коммуникативного контроля
1	8	Высокий
2	9	Высокий
3	8	Высокий
4	2	Низкий
5	2	Низкий
6	5	Средний
7	3	Низкий
8	2	Низкий
9	1	Низкий
10	7	Высокий
11	7	Высокий
12	2	Низкий
13	6	Средний
14	3	Низкий
15	5	Средний
16	8	Высокий
17	9	Высокий
18	8	Высокий
19	2	Низкий
20	2	Низкий
21	5	Средний
22	3	Низкий
23	2	Низкий
24	1	Низкий
25	7	Высокий
26	7	Высокий
27	2	Низкий
28	6	Средний
29	3	Низкий
30	5	Средний
31	8	Высокий
32	9	Высокий
33	8	Высокий
34	2	Низкий
35	2	Низкий
36	5	Средний
37	3	Низкий
38	2	Низкий
39	1	Низкий
40	7	Высокий

Приложение Е

Результаты диагностики межличностных отношений по методике

«ДМО» Лири

Участники исследования	Стили межличностных отношений							
	I. Властный-лидирующий	II. Независимый-доминирующий	III. Прямолинейный-агрессивный	IV. Недоверчивый-скептический	V. Покорно-застенчивый	VI. Зависимый-послушный	VII. Сотрудничающий-конвенциальный	VIII. Ответственно-великодушный
1	1	9	7	7	11	14	2	3
2	9	10	7	11	11	13	3	4
3	2	3	7	7	15	15	3	3
4	9	11	13	13	7	6	4	4
5	16	15	14	14	8	8	3	4
6	7	11	6	6	6	7	8	6
7	15	16	11	11	6	6	3	3
8	10	11	10	10	14	13	4	4
9	16	16	10	10	6	6	3	3
10	9	9	8	8	13	11	3	4
11	10	11	7	11	7	6	3	2
12	9	15	12	12	11	10	3	3
13	6	2	7	7	6	5	7	8
14	9	16	11	11	6	7	4	2
15	7	11	6	6	6	7	7	6
16	1	9	7	7	11	14	2	3
17	9	10	7	11	11	13	3	4
18	2	3	7	7	15	15	3	3
19	9	11	13	13	7	6	4	4
20	16	15	14	14	8	8	3	4
21	7	11	6	6	6	7	8	6
22	15	16	11	11	6	6	3	3
23	10	11	10	10	14	13	4	4
24	16	16	10	10	6	6	3	3
25	9	9	8	8	13	11	3	4
26	10	11	7	11	7	6	3	2
27	9	15	12	12	11	10	3	3
28	6	2	7	7	6	5	7	8
29	9	16	11	11	6	7	4	2
30	7	11	6	6	6	7	7	6
31	1	9	7	7	11	14	2	3
32	9	10	7	11	11	13	3	4
33	2	3	7	7	15	15	3	3
34	9	11	13	13	7	6	4	4
35	16	15	14	14	8	8	3	4
36	7	11	6	6	6	7	8	6
37	15	16	11	11	6	6	3	3

38	10	11	10	10	14	13	4	4
39	16	16	10	10	6	6	3	3
40	9	9	8	8	13	11	3	4
Средний балл	9,1	11,075	9,125	9,625	9,075	9,175	3,9	3,9