



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДФУ)

---

**ШКОЛА ИСКУССТВ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК**

**Департамент психологии и образования**

Алферова Мария Андреевна

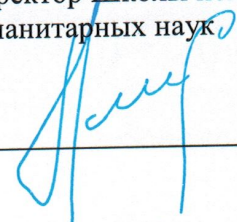
**СВЯЗЬ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ С ОБРАЗОМ Я И  
ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ  
ДФУ)**

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
по направлению подготовки 37.03.01 Психология,  
Психологическое консультирование и психодиагностика

Владивосток  
2018

В материалах данной выпускной квалификационной работы не содержатся сведения, составляющие государственную тайну, и сведения, подлежащие экспортному контролю.

Директор Школы искусств и гуманитарных наук



Ф.Е. Ажимов

«20» июня 2018г.

Защищена в ГЭК с оценкой

Секретарь ГЭК

О. В. Лобода  
И.О.Фамилия

подпись

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Автор работы Мед  
(подпись)

«20» июня 2018г.

Руководитель ВКР к. психол. н., доцент  
(должность, уч. степень, ученое звание)

Аристов Аристов И. А.  
(подпись) (ФИО)

«21» июня 2018г.

Назначен рецензент к. биол. наук, доцент  
(уч. степень, ученое звание)

Е. Ф. Есипенко  
(фамилия, имя, отчество)

«Допустить к защите»

Директор департамента

к. психол. н., профессор  
(уч. степень, ученое звание)

В. В. Калита  
(подпись) (и. о. фамилия)

«22» июня 2018г.

## Оглавление

Введение .....	4
1 Теоретические аспекты изучения связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом .....	7
1.1 Представление о стратегиях поведения в конфликте с точки зрения психологии .....	7
1.2 Представление об образе Я с точки зрения психологии .....	15
1.3 Представление об эмоциональном интеллекте с точки зрения психологии .....	21
2 Методическое обеспечение эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом .....	33
2.1 Опросник описания поведения в конфликте К. Томаса .....	33
2.2 Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири .....	35
2.3 Опросник на эмоциональный интеллект Д.В. Люсина .....	36
2.4 Тест на социальный интеллект Дж. Гилфорда .....	37
3 Эмпирическое исследование связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ .....	40
3.1 Структура эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ .....	40
3.2 Организация эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ .....	42
3.3 Результаты эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ .....	50
Заключение .....	56
Список литературы .....	60
Приложение А Бланк опросника К. Томаса .....	65
Приложение Б Бланк методики Т. Лири .....	69
Приложение В Бланк опросника Д.В. Люсина .....	74
Приложение Г Бланк теста Дж. Гилфорда .....	77
Приложение Д Ключи опросника К. Томаса .....	93
Приложение Е Ключи методики Т. Лири .....	94
Приложение Ж Ключи опросника Д.В. Люсина .....	95
Приложение И Ключи теста Дж. Гилфорда .....	96
Приложение К Первичные данные по опроснику К. Томаса .....	98
Приложение Л Первичные данные по методике Т. Лири .....	100

Приложение М Первичные данные по опроснику Д.В. Люсина .....	103
Приложение Н Первичные данные по тесту Дж. Гилфорда .....	105
Приложение О Пример расчета статистического критерия .....	107
Приложение П Эмпирические показатели $r$ -коэффициента ранговой корреляции баллов по шкалам опросника Д.В. Люсина и баллов по шкалам методики Т. Лири .....	108
Приложение Р Эмпирические показатели $r$ -коэффициента ранговой корреляции баллов по шкалам опросника Д.В. Люсина и баллов по шкалам теста Дж. Гилфорда .....	109
Приложение С Эмпирические показатели $r$ -коэффициента ранговой корреляции баллов по шкалам методики Т. Лири и баллов по шкалам теста Дж. Гилфорда .....	110

## Введение

Проблема выбора стратегии поведения в конфликте становится все более привлекательным объектом для проведения психологических исследований в контексте современной социально-политической ситуации в мире: количество и напряженность конфликтов в различных сферах общественного взаимодействия продолжают расти<sup>1</sup>, а обеспечение социального согласия лежит в построении конструктивного диалога культур, государств, социальных групп и отдельных личностей<sup>2</sup>. В этих условиях личность, обладая тем или иным образом себя, выбирает некоторую стратегию поведения в конфликтной ситуации, руководствуясь в том числе способностью понимать и управлять эмоциями. Неотрывность представления человека о самом себе и способности обрабатывать эмоциональную информацию от паттернов его поведения неизбежно приводит к идее необходимости более детального изучения связи специфики образа Я и уровня эмоционального интеллекта с выбором стратегий поведения в конфликте.

В этом исследовании была поставлена цель проанализировать и описать связь стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов Дальневосточного федерального университета. Достижение поставленной цели обеспечивалось выполнением следующих задач:

- 1) проведение поиска и анализа материалов современных академических психологических исследований по темам: явление конфликта, эмоциональный и познавательный компоненты конфликтостойчивости, стратегии поведения в конфликте, конфликтная компетентность, имплицитная теория межличностного конфликта; категория «Образ», образ Я, самоотношение и самооценка,

---

<sup>1</sup> Богданова, М.В., Терехова, О.И. Эффективность совладания с эмоциональным состоянием в ситуации межличностного конфликта // Вестник Костромского гос. ун-та. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика, 2016. - №1. – С. 116.

<sup>2</sup> Гришина, Н.В. Конфликты в современном мире: к практике работы // Вестник СПбГУ. Серия 16: Психология. Педагогика. – 2012. – С. 6-7.

образ Я-реального; эмоциональный интеллект, источники активации эмоционального интеллекта; сходные черты эмоционального и социального интеллекта, природа социального интеллекта, информационный подход к социальному интеллекту, функции социального интеллекта,

2) подготовка рабочей гипотезы исследования на основе результатов теоретического анализа,

3) осуществление эмпирической части работы (поиска и описания корреляций выбора стратегии поведения в конфликте, специфики образа Я и показателей эмоционального и социального интеллекта) с опорой на рабочую гипотезу,

4) формулировка вывода о подтверждении или опровержении рабочей гипотезы и подведение итогов дипломного исследования.

Теоретический объект исследования: стратегии поведения в конфликте.

Эмпирический объект исследования: студенты ДВФУ.

Предмет исследования: связь стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом у студентов ДВФУ.

Гипотеза: существует связь между выбором стратегии уклонения, уровнем эмоционального интеллекта и выраженностью тенденции к доминированию и авторитарности в образе Я.

Источниковая база исследования состоит из материалов актуальных гуманитарных разработок (преимущественно психологических), базовых научных трудов, раскрывающих сущность изучаемых явлений, а также данных справочной психодиагностической литературы.

Психодиагностический инструментарий: опросник описания поведения в конфликтной ситуации К. Томаса (адаптация Н.В. Гришиной), методика диагностики межличностных отношений (ДМО) Т. Лири (адаптация Л.Н. Собчик), опросник на эмоциональный интеллект Д.В. Люсина, тест социального интеллекта Дж. Гилфорда (адаптация Е.С. Михайловой).

Практическая значимость исследования заключается в том, что

сделанные выводы могут быть полезны практикующим психологам, создающим и применяющим индивидуальные и групповые коррекционные программы; к тому же эмпирически обнаруженные корреляционные связи способны обогатить конфликтологию новыми научно обоснованными сведениями о выборе личностью определенных стратегий поведения в конфликтной ситуации.

Апробация основных результатов была выполнена посредством подготовки статьи «Связь стратегий поведения в конфликте с тенденциями образа Я и эмоциональным интеллектом» для публикации в июньском номере № 06(72) Международного научно-исследовательского журнала<sup>3</sup>.

Структура работы: выпускная квалификационная работа состоит из оглавления, введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Во введении изложена актуальность проведенного исследования, его цели, задачи, теоретический и эмпирический объекты, предмет, рабочая гипотеза; дано краткое описание источниковой базы, методов, практической значимости исследования, апробации результатов и общей структуры работы.

В первой главе работы раскрыты представления о стратегиях поведения в конфликте, образе Я, эмоциональном и социальном интеллекте, сформировавшие базу для эмпирического исследования.

Во второй главе приведен подробный анализ содержания задействованного в эмпирическом исследовании инструментария.

В третьей главе работы описаны организация и реализация, а также анализ результатов эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте, образа Я и эмоционального интеллекта студентов Дальневосточного федерального университета.

В заключении подведены итоги и представлены основные выводы проведенного исследования.

---

<sup>3</sup> Алферова М.А. Связь стратегий поведения в конфликте с тенденциями образа Я и эмоциональным интеллектом // Международный научно-исследовательский журнал. – 2018. – № 06(72). – Ч. 2. – С. 76–79.

# **1 Теоретические аспекты изучения связи стратегий поведения в конфликте, образа Я и эмоционального интеллекта**

## **1.1 Представление о стратегиях поведения в конфликте с точки зрения психологии**

В настоящее время особенно остро стоят глобальные вопросы разрешения конфликтов идентичности, движущим механизмом которых является динамичное формирование образов «своего» и «другого»; возрастает значимость анализа конфликта посредством реконструкции представлений, определяющих восприятие<sup>4</sup>. Роль образа «другого» в конфликтной ситуации состоит прежде всего в определении границ «своего». Образ другого демонстрирует повышенную эмоциональность взаимоотношений «своего» и «другого» из-за непосредственной близости конфликта<sup>5</sup>.

Конфликт как столкновение интересов присущ человеческому обществу как таковому, поэтому ход истории позволил накопить множество знаний о ситуациях возникновения конфликта, его течения и урегулирования. Основанием для выделения стратегий в концепции Томаса-Киллмена<sup>6</sup> является соотношение степени настойчивости в удовлетворении своих интересов и готовности пойти навстречу другому в удовлетворении его интересов.

Точки зрения на место и перспективы разрешения конфликта как явления различны, однако могут быть сгруппированы в два класса: представления о том, что в борьбе за тот или иной ресурс одна сторона выходит победителем, а другая – побежденной; и представления о том, что из противостояния может быть произведен выход «с ненулевой суммой», при котором отсутствует дихотомия выигрыша и проигрыша сторон. Мы будем придерживаться мнения

---

<sup>4</sup> Чернобров, Д.В. Эволюция «образа другого» в конфликтах современности: конструктивистский подход // Вестник МГИМО. – 2012. – С. 53.

<sup>5</sup> Чернобров, Д.В. Идентичность в современном международном конфликте: периодизация истории конфликтов через призму «Другого» // Вестник МГИМО. – 2013. – С. 90.

<sup>6</sup> Thomas, K.W., Killmann, R.H. Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behavior: The “Mode” Instrument // Educational and Psychological Measurement. – 1977. – Vol. 37. – Issue 2. – P. 309.



последователей второй позиции, полагая, что оппоненты каждой противоборствующей стороны в конфликтном процессе и теряют определенные ресурсы, и приобретают некоторые аспекты положительного опыта.

Уже в начале XX века сложилось понимание того, что конфликтное взаимодействие – одно из базовых в природе человека и общества, располагающее к интеграции, упорядочению и соподчинению конфликтующих групп. Л. Козер в своём труде «Функции социального конфликта» ссылается на Р. Парка и Э. Берджесса, основателей чикагской социологической школы, утверждавших следующее: «Только там, где существует конфликт, человеческое поведение сознательно и рефлексивно; только в подобных ситуациях существуют условия для рационального поведения»<sup>7</sup>. Таким образом, каким бы разрушительным внешне не выглядело противостояние интересов людей, оно является функционально необходимым и позитивным элементом динамики социальных отношений.

Понятие «стратегии поведения в конфликте» тесно связано с понятиями «трудная ситуация деятельности», «психологическая устойчивость» и «конфликтоустойчивость». Конфликт рассматривается некоторыми отечественными исследователями<sup>8</sup> как один из типов трудных ситуаций деятельности (ситуации со сложной обстановкой, для которых характерно нарушение соответствия между требованиями деятельности и профессиональными возможностями человека); психологическая устойчивость позволяет сохранять уровень оптимального функционирования психики в условиях фрустрирующего и стрессогенного воздействия трудных ситуаций; конфликтоустойчивость личности является специфическим проявлением психологической устойчивости и рассматривается как способность человека оптимально организовать свое поведение в трудных ситуациях социального взаимодействия.

---

<sup>7</sup> Козер, Л. Функции социального конфликта / пер. О. Назаровой, под общ. ред. Л. Г. Ионина. - М.: Идея-Пресс, 2002. - С. 4.

<sup>8</sup> Анцупов, А.Я., Шипилов, А.И. Конфликтология: учеб. для студентов высш. учеб. заведений. – М.: ЮНИТИ, 2018. - С. 196-204.

В структуру конфликтоустойчивости входят такие компоненты, как эмоциональный, волевой, познавательный, мотивационный и психомоторный. Для нашего исследования представляются наиболее значимыми эмоциональный и познавательный компоненты, которые позволяют сопоставить сущностные характеристики стратегий поведения в конфликте и эмоционального интеллекта.

Эмоциональный компонент конфликтоустойчивости заключается в способности выражать эмоции, не переходить в депрессивные состояния при длительном течении конфликтного взаимодействия или проигрыше в нем и в целом управлять своим эмоциональным состоянием. Познавательный компонент конфликтоустойчивости заключается в умении диагностировать развитие конфликтной ситуации, анализировать причины возникновения конфликтных взаимодействий, а также минимизировать искажение восприятия личности оппонента, своего поведения и конфликтной ситуации в целом. Содержательные элементы описанных компонентов в определенной мере перекликаются с содержанием понятия «эмоциональный интеллект», которое будет введено нами в подразделе 1.3 «Представление об эмоциональном и социальном интеллекте с точки зрения психологии».

А.Я. Анцупов и С.В. Баклановский<sup>9</sup> делят поведение в трудной ситуации на активное и пассивное по критерию степени преобразования среды. Указанные типы поведения далее дифференцируются на виды: активная конструктивная стратегия, активная деструктивная стратегия, пассивная стратегия приспособления, пассивная стратегия ухода от ситуации. Вышеназванные виды поведения в трудной ситуации могут быть соотнесены со стратегиями поведения в конфликте концепции Томаса-Киллмена: активная конструктивная стратегия с сотрудничеством, активная деструктивная стратегия с соперничеством, пассивная стратегия приспособления со стратегией уступки, пассивная стратегия ухода от ситуации со стратегией уклонения.

---

<sup>9</sup> Анцупов, А.Я., Баклановский, С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. – СПб.: Питер, 2016. – С. 87-89.

Как было показано ранее<sup>10</sup>, с понятием «стратегии поведения в конфликте» также плотно связано такое понятие, как «предполагаемая общая платформа» конфликтной ситуации. Сущность последнего термина изложена в труде Дж. Рубина, Д. Пруйта и Сунг Хе Ким: «Предполагаемая общая платформа (ПОП) – это оценка стороной конфликта вероятности нахождения альтернативы, удовлетворяющей притязаниям обеих сторон»<sup>11</sup>. Иными словами, ПОП есть отражение воспринимаемого конфликта; образ конфликтной ситуации, сложившийся у ее субъекта. Перед тем, как перейти к дальнейшему описанию особенностей ПОП, уточним содержание понятия «стратегия поведения в конфликте «Уклонение». «Уклонение» – стратегия поведения в конфликте, предпринимаемая стороной конфликта в случае, если эта сторона выражает одинаково слабо и заинтересованность – в удовлетворении своих притязаний, и заинтересованность в удовлетворении притязаний оппонента.

Авторы<sup>12</sup> утверждают, что конструктивное урегулирование конфликта тем вероятнее, чем больше величина ПОП. В каких случаях предполагаемая общая платформа наиболее велика? Ответ ученых таков: когда собственные притязания стороны низки (низкая заинтересованность в удовлетворении своих притязаний); стороне кажется, что у другой стороны притязания низки; предполагается большой выбор альтернатив (сторона считает, что могут быть найдены интегративные решения). Исследователи также отмечают, что чем меньше величина ПОП, тем сильнее возрастает необходимость в поиске нестандартных путей достижения соглашения, что существенно увеличивает затраты ресурсов.

М.Е. Есипова в своей статье<sup>13</sup> обобщила современные представления о конфликтной компетентности, указывая на такие отличительные черты этого

---

<sup>10</sup> Алферова, М.А., Аристова И.Л. Эмоциональный интеллект и стратегии поведения в конфликте студентов ДВФУ // Научное сообщество студентов XXI столетия: Гуманитарные науки: сб. ст. по мат. LV Междунар. студ. науч. – практ. конф. №7(55). – Новосибирск: СибАК, 2017. – С. 131.

<sup>11</sup> Рубин, Дж. Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2014. – С. 88.

<sup>12</sup> Там же – с. 90.

<sup>13</sup> Есипова, М.Е. Эмоциональный интеллект в структуре конфликтной компетентности // Северо-Кавказский психол. вест. – 2010. - №8(1). – С. 14.

личностного образования, как культура саморегуляции эмоций, культура рефлексии, компетентность человека в собственном «Я», субъектная позиция, а также владение широким спектром стратегий поведения в конфликте. По этой причине среди составляющих структуры конфликтной компетентности могут быть найдены как детерминанты выбора определенных стратегий поведения в конфликте, так и непосредственное место актов деятельности, диктуемых выбранной стратегией. Мотивационно-ценностная составляющая включает в себя мотивационно-потребностный компонент, ценностный компонент и компонент личностных характеристик; когнитивная составляющая – знаниевый компонент и проектировочный компонент; регулятивная составляющая – эмоциональный компонент, волевой компонент и рефлексивный компонент; поведенческая составляющая – операционный компонент и интегральный компонент.

М.В. Кишко в своем труде<sup>14</sup>, следуя современным тенденциям в изучении межличностных конфликтов, сделала ставку на синтетический подход (объединяющий преимущества как интересубъективного, так субъектного подходов), позволяющий изучать внутриличностные структуры оппонентов в конфликте, опосредующие выбор стратегии в конфликте, квалифицируемые в качестве существенных детерминант конфликтного взаимодействия. Более того, некоторые личностные структуры человека сравнены автором со свернутым процессом взаимодействия в конфликте. Исследователем введено понятие «имплицитная теория межличностного конфликта» (сокр. ИТМК, фрагмент образа мира личности, моделирующий образ конфликта в терминах когнитивных представлений о нем, субъективного отношения и возможного поведенческого репертуара); предложен способ визуализации ИТМК; обнаружено, что логика развития ИТМК соответствует общей логике развития психических образований в соответствии с принципами культурно-исторического развития; эмпирически выделены пять типов ИТМК,

---

<sup>14</sup> Кишко, М.В. Внутриличностные детерминанты выбора стратегии поведения в конфликте: автореф. дис. ... канд. псих. наук. – Екатеринбург, 2003. – С. 8-9.

соотносящиеся с типами стратегий по К. Томасу (см. Таблицу 1); с помощью применения методов психосемантики показано, что одной из субъективных причин, способствующих возникновению конфликта, является специфика восприятия конфликтной ситуации участниками конфликта, результатом которой является актуализация образа конфликта (см. Рисунок 1); подтверждена гипотеза о том, что стратегия поведения в конфликте определяется ИТМК, которую разделяет тот или иной участник конфликтной ситуации. Также сделан вывод о том, что при взаимодействии людей в конфликтной ситуации происходит взаимодействие их ИТМК, результатом чего служит построение совместного субъективного семантического пространства (см. Рисунок 2), и функционирование данного пространства необходимо для обмена смысловой информацией, нужной обеим сторонам.

Т а б л и ц а 1 – Соотнесение типов имплицитных теорий межличностного конфликта по М.В. Кишко с видами стратегии поведения в конфликте К. Томаса

Стратегии поведения в конфликте К. Томаса	Типы имплицитных теорий межличностного конфликта по М.В. Кишко
Соперничество	Атакующая, агрессивная стратегия поведения (отсутствие внутренней дифференциации, выбор поведения между крайностями – бороться или отступать)
Компромисс	Эгоцентрическая стратегия поведения (различение образов Я и «Другого», агрессивная оценка «свой/чужой»)

Окончание таблицы 1

Стратегии поведения в конфликте К. Томаса	Типы имплицитных теорий межличностного конфликта по М.В. Кишко
Уклонение (Избегание)	Страдательная стратегия поведения (обращение к внутреннему образу Я, наличие внутриличностного конфликта, избегательное поведение)
Сотрудничество	Сотрудничающая стратегия поведения (наличие оценки реального оппонента, прирост конструктивности в поведении)
Уступка (Приспособление)	Манипулятивная стратегия поведения (центрированность на самом себе, большая поляризация позиций Я и «Ты», изоэренные, обманные стратегии поведения)



Рисунок 1 – Схема роли восприятия и его составляющих в актуализации образа конфликта по М.В. Кишко

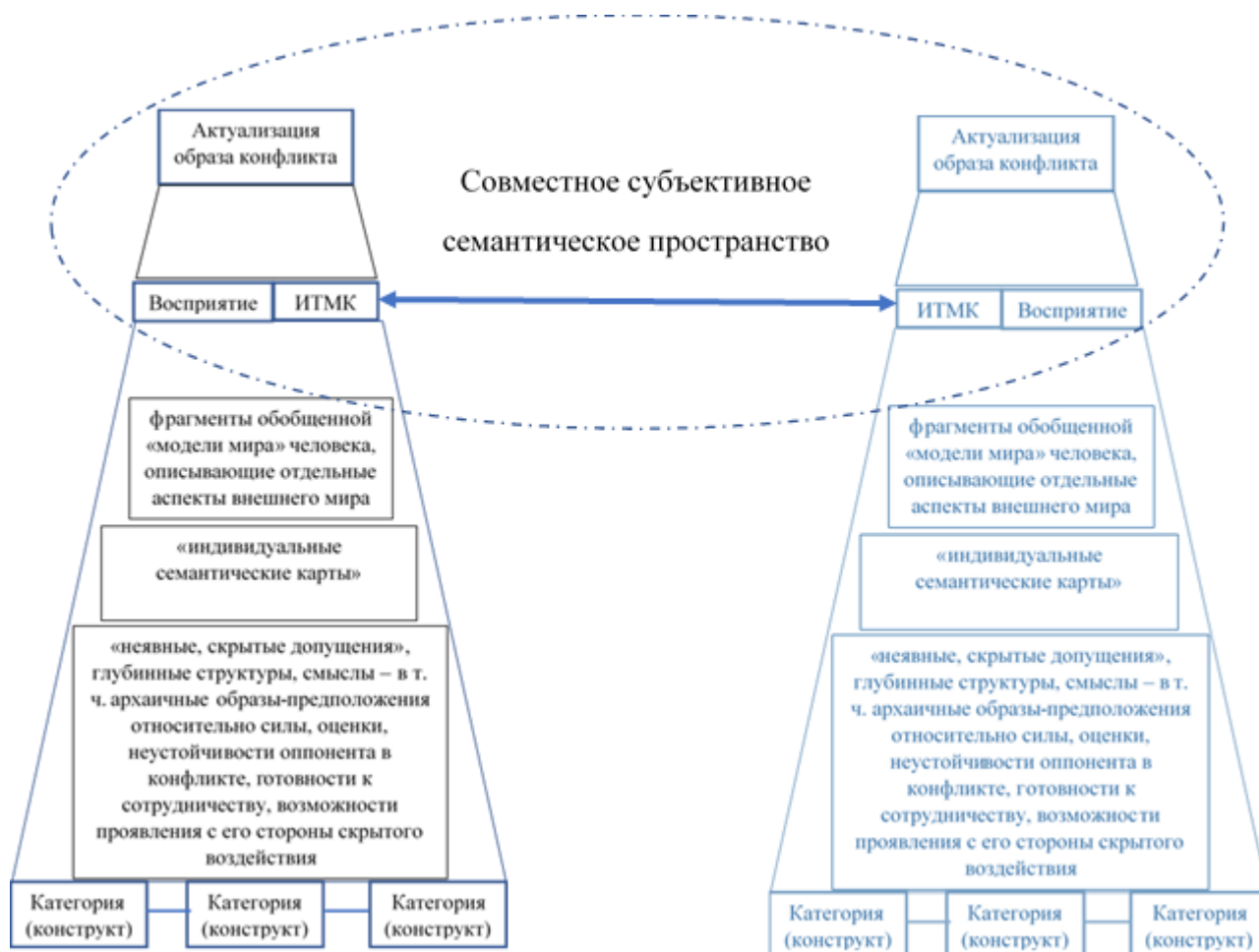


Рисунок 2 – Схема формирования совместного семантического пространства в конфликтной ситуации по М.В. Кишко

Сопоставив защищенные положения диссертации и представление о предполагаемой общей платформе (ПОП, оценка стороной конфликта вероятности нахождения альтернативы, удовлетворяющей притязаниям обеих сторон), мы предполагаем, что ПОП входит в состав имплицитных теорий межличностного конфликта (ИТМК).

Итак, стратегии поведения в конфликте – это виды ориентации человека (группы) по отношению к конфликту, установки на определенные формы поведения в ситуации конфликта.

## 1.2 Представление об образе Я с точки зрения психологии

Как нам известно, явление конфликта базируется на конкуренции за удовлетворение интересов. Для того, чтобы полноценно участвовать в подобной борьбе, человеку необходимо иметь некоторое представление о своих интересах. Мы предполагаем, что понимание собственных потребностей является элементом образа Я, а свойства цельного образа Я в качестве макроструктуры готовят почву для построения стратегии поведения в конфликте. Образ Я относится к широкой категории «Образ» в психологии, значит, понятие образа Я помимо собственных видовых характеристик наполняется родовыми характеристиками этой категории. Ознакомимся с последними.

Место категории «Образ» в современной психологии исследовала Ю.П. Кошелева<sup>15</sup>. Основными параметрами этой категории она называет вторичность образа по отношению к объекту восприятия и активность субъекта в процессе построения образа.

Известно, что образ формируется путем отражения действительности. Однако автор считает важным отметить, что психика отражает реальность на разных уровнях психической организации. Каждому уровню отражения соответствует специфический образ, выполняющий некоторые функции в психической организации человека – от первичного чувственного образа, использующего единицы четырехмерной оценки действительности (ширина, высота, глубина и время) до присущего лишь человеку вторичного образа, использующего единицы пятимерной оценки действительности (пространственные измерения, время и значения), создающего смысловые поля, системы значений. Исследователь также акцентирует внимание на возможности выделения таких видов внутри категории, как «внешний образ» и «внутренний образ» (см. Таблицу 2).

---

<sup>15</sup> Кошелева, Ю.П. «Образ» в психологии: теория и практика // Вест. Моск. гос. лингв. ун-та. Сер. «Психологические науки». – 2012. – Вып. 7. – № 1. – С. 40.



Т а б л и ц а 2 – Содержание характеристик видов категории «Образ»  
по Ю.П. Кошелевой

Вид категории	Внутренний образ	Внешний образ
Характеристика вида категории	Формируется представлением, возникающим посредством памяти и воображения	Формируется представлением, создаваемым в общественном сознании отдельным человеком/социальным институтом/товаром
Содержание характеристики	Внутренний образ может быть обнаружен в статичном состоянии (представление об объекте/событии) или в динамичном состоянии (процессы воссоздания образа)	Внешний образ может быть обнаружен при использовании знаков, символов, эмблем (знаки получают свое значение, потому как являются частью системы отношений между обозначаемыми ими объектами окружающего мира)

Отсюда следует, что категория «Образ» присваивает образу Я такие родовые характеристики, как: вторичность по отношению к объекту восприятия, активность субъекта в процессе построения образа, возможность построения первичных и вторичных, внутренних и внешних форм образа. Другими словами, образ Я создается в ходе рефлексии (личность в этой ситуации играет как роль объекта восприятия, так и субъекта, но здесь мы концентрируем свое внимание на личности как субъекте, активно формирующем образ «Себя»); личность может обладать как чувственным (первичным) образом Я, так и смысловым (вторичным), внешним и внутренним образом Я.

Образ Я также теснейшим образом связан с такими категориями, как «самоотношение», «самооценка», «самосознание», «представление о себе», «картина Я», «Я-система» и «Я-концепция». Эта позиция была выведена А.Г. Абдуллиным и Е.Р. Тумбасовой<sup>16</sup> в результате глубокого теоретического анализа взглядов на то, каким образом человек конструирует образ себя.

<sup>16</sup> Абдуллин, А.Г., Тумбасова, Е.Р. «Образ Я» как предмет исследования в зарубежной и отечественной психологии // Вест. ЮУрГУ. Сер. «Психология». – 2012. – Вып. 16. – № 6. – С. 4.

Придерживаясь этой точки зрения, мы дадим характеристику образу Я с помощью содержания некоторых из перечисленных категорий, потому как объем понятия «образ Я» в настоящее время остаётся дискуссионным.

А.Л. Церковский в своей обзорной статье<sup>17</sup> рассмотрел различные подходы к определению наиболее часто используемых в контексте отношения человека к самому себе категорий: «общая самооценка», «самоуважение», «самоотношение» и «эмоционально-ценностное отношение к себе» (соотнесение содержания этих категорий с образом Я см. в Таблице 3).

Общая самооценка есть устойчивая личностная черта аффективного происхождения, являющаяся результатом интеграции самопознания и эмоционально-ценностного самоотношения, проявляющаяся как общее чувство «за» или «против» себя в виде совокупности позитивных и негативных моментов самоотношения, характеризующаяся относительной устойчивостью, недифференцируемостью и в малой степени зависящая от актуального самовосприятия, складывающаяся постепенно и приобретающая привычный характер.

Так, человек с положительной общей самооценкой (превалирование чувства «за» себя) верит в себя, считает, что может преодолеть свои недостатки, а человек с отрицательной общей самооценкой (превалирование чувства «против» себя) обладает устойчивым чувством неполноценности, ущербности, ранимостью, чувствительностью ко внешним воздействиям, оторванностью от реального взаимодействия с другими людьми. Из этого мы можем заключить, что полюс общей самооценки может быть соотнесен с положительным или отрицательным образом Я.

Самоуважение есть представление личности о себе сквозь призму социальных установок, а именно – эмоциональный компонент образа Я как особой установочной системы. Вербализацией этой составляющей образа Я может быть личное ценностное суждение, выраженное в установках индивида о

---

<sup>17</sup> Церковский, А.Л. Современные взгляды на проблему отношения человека к самому себе // Вест. ВГМУ. – 2008. – т. 7. – № 4. – С. 103–107.

себе (одобрение или неодобрение), указывающее, в какой мере индивид считает себя способным, значительным, преуспевающим, достойным. Следовательно, мы вправе сделать вывод о том, что самоуважение является частью образа Я, создаваемой с помощью эмоциональной оценки себя через призму социальных установок.

Самоотношение есть отношение потребности к ситуации ее удовлетворения, которое направлено на самого себя, имеющее установочный характер (оценка личностью субъективной «правильности» собственных действий, направленных на удовлетворение собственных потребностей), оказывающее влияние на проявление социальной активности, обуславливающее адекватность и дифференцированность социальной активности, выступающее мотивом саморегуляции поведения, актуализирующееся на всех этапах осуществления поведенческого акта, участвующее в механизмах регуляции поведения от уровня конкретной ситуации до уровня длительной реализации идейных замыслов.

Позитивное самоотношение лежит в основании веры человека в свои возможности, самостоятельности, энергичности, связано с его готовностью к риску, обуславливает оптимизм в отношении ожидания успешности своих действий в ситуации неопределенности. Люди с позитивным самоотношением в слабой степени поглощены внутренними проблемами, редко страдают психосоматическими расстройствами. Стремление сохранить положительное самоотношение является одним из мотивов, побуждающих человека соблюдать моральные нормы. Негативное самоотношение является источником различных трудностей в общении, обуславливает совершение правонарушений, аддиктивное, агрессивное и суицидальное поведение, связано с неадаптивными, асоциальными формами поведения, является одной из причин девиации, положительно коррелирует с депрессией. Таким образом, самоотношение может считаться мотивационно-регуляторным компонентом образа Я, а положительный или отрицательный знак самоотношения определяет степень адаптивности поведенческих актов.

Эмоционально-ценностное самоотношение есть эмоциональный компонент самосознания, специфический вид эмоционального переживания, отражающий собственное отношение личности к тому, что она узнает, понимает относительно самой себя. Это означает, что эмоционально-ценностное самоотношение может быть квалифицировано как когнитивно-рефлексивный компонент образа Я.

Т а б л и ц а 3 – Соотнесение категорий отношения личности к себе (по А.Л. Церковскому) с образом Я

Категория	Связь с образом Я
Общая самооценка	Положительный/отрицательный знак общей самооценки может быть соотнесен с общей положительной/отрицательной характеристикой образа Я
Самоуважение	Содержательный эмоциональный компонент образа Я как установочной системы
Самоотношение	Мотивационно-регуляторный компонент образа Я. Положительный/отрицательный знак самоотношения определяет адаптивность/дезадаптивность поведенческих актов
Эмоционально-ценностное самоотношение	Когнитивно-рефлексивный компонент образа Я

Т.Г. Волкова<sup>18</sup> также определяет образ Я как продукт самосознания. Автор указывает, что структура образа Я зависит от характера протекания процессов самопознания, включенных в процессы общения человека с другими людьми, а также в процессы деятельности. Отмечается, что для оказания психологической помощи имеет большое значение информация о том, в какой именно сфере деятельности субъект переживает себя состоятельным или несостоятельным, на чем он содержательно базирует свое самоуважение,

<sup>18</sup> Волкова, Т.Г. Анализ образа Я как продукта самосознания // Современная психология: мат. Междунар. науч. конф. – Пермь: Меркурий, 2012. – С. 3.

стремится ли к достижению своего идеала, переживает ли разорванность представления о себе и содержания публичной самопрезентации.

Итак, образ Я формируется во взаимодействии внешних социальных оценок субъекта и его самоатрибуции. Эта черта будет принадлежать и виду образа Я - образу «Я-реального».

Образ «Я-реального» представляет собой образ Я личности таким, какой личность считает себя «на самом деле». Особое внимание образу «Я-реального» наряду с образами «Я-идеального» и «Я-в-глазах-других» уделила К. Хорни<sup>19</sup>. Она утверждала, что грань между нормальным и невротическим состоянием проводится при выяснении наличия/отсутствия равенства образов «Я-реального», «Я-идеального» и «Я-в-глазах-других» – если все образы совпадают, то личность свободна от невроза; если «Я-реальное» отличается от «Я-идеального» или от образа «Я-в-глазах-других», то человеку становится сложно относиться к себе хорошо, что в свою очередь мешает нормальному развитию личности, вызывает напряженность, тревогу, неуверенность в себе у человека, закладывает основу его невротизации. В дальнейшем человек «сковывается» неврозом через применяемые психологические защиты или их сочетания (уступчивость, агрессивность, устранимость), которые функционально направлены на приведения в равенство трех образов Я, но фактически ведут к разрушению личности – невротические потребности ослабляют самодетерминацию целей и непосредственного поведения, подавляют значительную часть эмоциональной энергии и лишают ее способности оказывать действие. Условиями, необходимыми для освобождения от невроза, являются бодрость и обладание эмоциональной энергией, способность формулировать собственные подлинные цели и быть активным орудием в собственной жизни. Люди, обладающие адекватным образом «Я-реального» (согласованного с «Я-идеальным» и с образом «Я-в-глазах-других»), в отличие от невротиков, в большинстве социальных ситуаций

---

<sup>19</sup> Хорни, К. Наши внутренние конфликты. Конструктивная теория невроза / пер. В. В. Старовойтова. – М.: Канон+РООИ «Реабилитация», 2014. – С. 4.

уверены в себе и деятельно включены в течение своей жизни; устанавливают и достигают целей, соотносящихся с подлинными идеалами; предприимчиво используют свои эмоциональные ресурсы.

Таким образом, образ Я, создающийся в ходе рефлексии, формируется в чувственном (внешнем) и в смысловом (внутреннем) виде и позволяет человеку понять собственные потребности, что в свою очередь готовит почву для выбора стратегии поведения в конфликте.

### **1.3 Представление об эмоциональном интеллекте с точки зрения психологии**

Человек практически всегда находится в какой-либо социальной ситуации, в которой он сам или другие находятся в определенном эмоциональном состоянии. Социальная ситуация в своей целостности представляет собой структуру социальной информации, часть которой есть эмоциональная информация. Оперировав ею, личность обеспечивает динамичное развитие состава образа Я, создает и корректирует образы других людей, а также принимает решение о выборе паттерна поведения. Управление объемами этих типов информации осуществляется посредством мыслительных функций.

Теоретические представления о том, что мышление и эмоции тесно связаны, возникли задолго до введения в 1990-х годах в научный оборот термина «эмоциональный интеллект», который позже был с успехом популяризован Дэниелом Гоулманом. «Мышлению присущ активный и волевой характер, мысли в своем течении подчиняются не механическим законам ассоциации и не логическим законам достоверности, но психологическим законам эмоции»<sup>20</sup> – утверждал Л.С. Выготский, создатель теории единства интеллекта и аффекта. С.Л. Рубинштейн в 1940-х годах продолжил научные изыскания в этой стезе, постулируя присутствие интеллектуальной составляющей в эмоциях. А.Н. Леонтьев также указывал на

---

<sup>20</sup> Выготский, Л.С. Педагогическая психология. — М.: АСТ, 2009. – С. 109.

невозможность отрыва мышления от чувственной деятельности. В диссертационном исследовании Нго Конг Хоана «Эмоции в структуре мыслительного процесса» были сделаны основополагающие выводы о том, что «взаимообусловленность эмоциональных и мыслительных процессов есть сложное психическое явление; целостный акт психического отражения есть единство когнитивных и аффективных компонентов, а знание механизмов такой взаимосвязанности позволит в практической деятельности повышать интеллектуальную продуктивность»<sup>21</sup>.

Т.В. Пантелеева в своём очерке говорит о явлении эмоционального интеллекта как о наложении эмоций на познавательную способность субъекта, а также предлагает синтетическую формулировку определения: «суть эмоционального интеллекта означает наличие у субъекта социальной деятельности умения или такой способности, которая позволяет контролировать свои эмоции и различать эмоции окружающих»<sup>22</sup>. Кроме того, в работе особо указывается на зависимость возможностей эффективного использования эмоционального интеллекта личностью от степени выраженности этого признака.

В свою очередь Д. Гоулман в публикации «Эмоциональный интеллект» обратил особое внимание на участие миндалевидного тела и лобных долей головного мозга в формировании эмоционального поведения. Такое поведение, по мнению автора, включает в себя эмоциональное реагирование на возникшую перед субъектом ситуацию, обработку стимульных данных в новой коре и с принятием решений о продолжении/прекращении ответа на стимул. Обработываемые в миндалевидном теле эмоции отнесены исследователем к группе неосознанных, а обработанные в неокортексе – к группе осознанных. Ученым также выведено понятие «эмоциональной мудрости», определяемое как опыт накопленных переживаний, позволяющий сократить время подбора

---

<sup>21</sup> Нго, Конг Хоан Эмоции в структуре мыслительного процесса: дис. ... канд. псих. наук. – Ленинград, 1984. – С. 121.

<sup>22</sup> Пантелеева, Т.В. Краткий очерк истории развития проблематики эмоционального интеллекта в отечественной психологии // Актуальные вопросы современной психологии: мат. III Междунар. науч. конф. - 2015. - С. 19.

необходимой эмоциональной реакции на событие. Также Гоулманом верно отмечено, что «умение разбираться в своих эмоциях составляет основополагающую эмоциональную компетенцию как умение, на котором формируются все остальные, например, эмоциональный самоконтроль»<sup>23</sup>. В целом, Д. Гоулман разъединяет коэффициент умственного развития и уровень эмоционального интеллекта как отдельные компетенции, но не противоречащие друг другу. Модернизированная в течение последних десятилетий самим исследователем теория эмоционального интеллекта описывает структуру этой способности через четыре компонента: самосознание, самоконтроль, социальное понимание и управление взаимоотношениями.

Отмечая деление факторов, вызывающих эмоциональный процесс, на три класса, Рейковский таким образом указывает на источники активации, включения в работу эмоционального интеллекта<sup>24</sup>:

- а) факторы, которые могут вызывать эмоцию вследствие врожденной чувствительности к ним организма;
- б) факторы, которые приобрели способность вызывать эмоцию вследствие того, что стали сигналами важных для субъекта событий;
- в) факторы, которые приобрели способность вызывать эмоцию вследствие того, что они соответствуют или противоречат приобретенным в опыте познавательным структурам.

И.Н. Андреева в рамках своей синтетической теории ЭИ определяет эмоциональный интеллект как совокупность интеллектуальных способностей к обработке эмоциональной информации, «системное проявление интеллектуальных способностей к анализу, обработке и использованию эмоциональной информации»<sup>25</sup>. Исследователь предлагает деление ЭИ на такие уровни, как «интеллект индивида», «интеллект субъекта деятельности»,

---

<sup>23</sup> Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект: почему он может значить больше, чем IQ. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – С. 45.

<sup>24</sup> Рейковский, Я. Экспериментальная психология эмоций. – М., 1979. – С. 12, 15, 74.

<sup>25</sup> Андреева, И.Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии. – Новополюк: ПГУ, 2011. – С. 219.



«интеллект личности»; на такие виды, как флюидный и кристаллический. На уровне «эмоционального интеллекта индивида» в рамках синтетической теории обнаруживается флюидный вид (ЭИ как способность), в который входят МЭИ (межличностный ЭИ) и ВЭИ (внутриличностный ЭИ) - врожденные компоненты, обуславливающие эффективную обработку эмоциональной информации. На уровне «эмоционального интеллекта субъекта деятельности» обнаруживается кристаллический вид (эмоциональные знания, умения и навыки, образующиеся прижизненно), в который входят МЭК (межличностная эмоциональная компетентность) и ВЭК (внутриличностная эмоциональная компетентность). На уровне «эмоционального интеллекта личности» также обнаруживается кристаллический вид (эмоциональные знания, умения и навыки, образующиеся прижизненно), состоящий в основном из эмоциональной креативности.

В работе Т.А. Панковой<sup>26</sup> описываются данные о корреляции уровня эмоционального интеллекта и различных видов социально-психологической адаптации молодых специалистов. Эмпирическим путем установлено, что существует адаптивный оптимум развития способностей к пониманию и управлению своими и чужими эмоциями. Также отмечается, что наиболее адаптированными с точки зрения внутренних критериев адаптации оказываются молодые специалисты с высоким уровнем эмоционального интеллекта, с точки зрения внешних критериев адаптации – молодые специалисты со средним уровнем межличностного эмоционального интеллекта и низким/высоким внутриличностным эмоциональным интеллектом (что показывает равную значимость показателей межличностного и внутриличностного эмоционального интеллекта при сопоставлении с оценкой по внешнему критерию адаптации).

---

<sup>26</sup> Панкова, Т.А. Эмоциональный интеллект как фактор социально-психологической адаптации молодых специалистов: автореф. дис. ... канд. псих. наук. – М., 2011. – С. 8, 27-28.

С.П. Деревянко в своей публикации<sup>27</sup> излагает выведенные в результате исследования особенности связи уровня эмоционального интеллекта и социально-психологической адаптации студентов: в эмоциогенные периоды студенты с высоким уровнем ЭИ меньше подвержены снижению эмоционального тонуса и характеризуются большей стабильностью эмоциональных реакций; в сфере эмоциональных переживаний эмоциональный интеллект играет преимущественно регулирующую роль, способствуя повышению уровня эмоционального комфорта личности путём мотивационно-волевой саморегуляции и когнитивной переработки эмоциональных стимулов; в сфере субъект-субъектных отношений эмоциональный интеллект играет стимулирующую роль, побуждая к безусловному принятию других и самого себя, независимо от качественных характеристик образа, закреплённого в сознании (положительных – отрицательных, конгруэнтных – неконгруэнтных).

М.Е. Есипова в своей статье<sup>28</sup> отметила, что эмоциональный интеллект играет важную роль в структуре конфликтной компетентности. Кроме того, автором было установлено, что межличностный эмоциональный интеллект (МЭИ) положительно коррелирует с необходимо-упорствующим (разрешающим) типом и с импунитивным (безобвинительным) направлением реакции на фрустрирующую ситуацию – это означает, что понимание эмоций других людей и управление ими ориентирует человека во фрустрационной ситуации на ее разрешение. Также была зарегистрирована отрицательная корреляция эмоционального интеллекта с интропунитивной (самообвинительной) по направлению реакцией на фрустрирующую ситуацию – это означает, что людям с высоким уровнем ЭИ не свойственно видеть в себе причины конфликта, не свойственны реакции самооправдания и угрызения совести.

---

<sup>27</sup> Деревянко, С.П. Роль эмоционального интеллекта в процессе социально-психологической адаптации студентов // Инновационные образовательные технологии. – 2007. – №1(9). – С. 95.

<sup>28</sup> Есипова, М.Е. Эмоциональный интеллект в структуре конфликтной компетентности // Северо-Кавказский психол. вест. – 2010. - №8(1). – С. 16.

В коллективном труде<sup>29</sup> Д.В. Люсина, его коллег из США – Р. Робертса и Дж. Мэттьюса – и М. Зайднера из Израиля – убедительно показано, что функции, относящиеся к эмоциональному интеллекту, поддерживаются процессами символической репрезентации эмоций, приобретением моторных навыков вокальной экспрессии и жестикуляции и применением стратегий саморегуляции.

Нами также была предпринята попытка преломления сущности понятия «эмоциональный интеллект» через содержание конструкта «эмоция» в основных психологических теориях эмоций<sup>30</sup>.

Мы разделяем позицию тех исследователей, которые определяют эмоциональный интеллект как способность к пониманию и управлению эмоциями – своими собственными и чужими<sup>31</sup>, и в рамках данного исследования эмоциональный интеллект трактуется как сугубо когнитивная способность. Разный уровень выраженности такой характеристики в том или ином субъекте определяет его возможность использовать ее для эффективности практической деятельности<sup>32</sup> и измеряется чаще всего с помощью опросников, основанных на самоотчете.

Таким образом, в настоящее время и отечественными, и зарубежными учёными формируются подходы к единому пониманию сущности эмоционального интеллекта; по этой причине взгляд на проблему структуры эмоционального интеллекта зависит от специфики той или иной концепции рассмотрения изучаемого явления.

Эмоциональный интеллект и социальный интеллект объединяет то, что они принадлежат к группе когнитивных способностей, к тому же обе эти способности направлены на познание социальных ситуаций. Социальный

---

<sup>29</sup> Люсин, Д.В., Робертс, Р., Мэттьюс, Дж., Зайднер, М. Эмоциональный интеллект: проблемы теории, измерения и применения на практике // Психология: Журнал Высшей школы экономики. – М., 2004. – т.1. - №4. – С. 16, 18.

<sup>30</sup> Алферова М.А., Аристова И.Л. Эмоциональный интеллект и психологические теории эмоций // Universum: Психология и образование: электрон. научн. журн. - 2017. - № 12(42). – С. 2-7.

<sup>31</sup> Люсин, Д.В. Опросник на эмоциональный интеллект ЭмИн: новые психометрические данные // Социальный интеллект: теория, измерения, исследования. - М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2004. - С. 264.

<sup>32</sup> Пантелеева, Т.В. Краткий очерк истории развития проблематики эмоционального интеллекта в отечественной психологии // Актуальные вопросы современной психологии: мат. III Междунар. науч. конф. - 2015. - С. 19.

интеллект есть способность понимать поведение других людей в контексте социальных взаимодействий, а эмоциональный интеллект есть способность понимать и управлять эмоциональным миром других людей и своим собственным.

Легко видеть, что и социальный интеллект, и эмоциональный интеллект пересекаются именно в области контакта когниций и аффектов. По этой причине в сфере исследований социального интеллекта вырабатывается подход, понимающий человека не в качестве вычислительного механизма, а как когнитивно-эмоциональное существо. Такого рода подход характерен для структурно-динамической теории Д.В. Ушакова и Д.В. Люсина<sup>33</sup>. Основная идея структурно-динамической теории заключается в том, что структура интеллекта человека является результатом сил, действующих на формирование интеллекта на протяжении всего жизненного пути<sup>34</sup>. Структура интеллекта определяется средовым фактором, а высокий уровень социального интеллекта выступает положительным фактором адаптации.

Термин «социальный интеллект» был введен Эдвардом Торндайком в 1920 году в статье «Интеллект и его применение». Термин был наделен следующим содержанием: «способность понимать и управлять мужчинами и женщинами, юношами и девушками, действовать мудро в области человеческих отношений». Характеризуя практический («mechanical intelligence»), социальный и абстрактный виды интеллекта, Торндайк отмечает родовое сходство предметов практического интеллекта и социального интеллекта в том, что оба эти вида интеллекта непосредственно связаны с фактически существующими объектами (вещами и людьми соответственно), отделяя от них абстрактный вид интеллекта, работающий с общими фактами о вещах и о людях<sup>35</sup>. Также исследователь обозначил проблемные стороны создания тестов социального интеллекта: «Социальный интеллект

---

<sup>33</sup> Ушаков, Д.В. Познание, общество, развитие. - М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 1996. – С. 40.

<sup>34</sup> Ушаков, Д.В. Интеллект: структурно-динамическая теория. - М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2003. – С. 53.

<sup>35</sup> Thorndike, E.L. Intelligence and its uses // Harper's Magazine. - 1920. - № 140. - P. 228-229.

неисчерпаемо являет себя в детской комнате, на игровой площадке, в казармах и на фабриках, и в аукционном зале, но ускользает в формальных стандартизованных условиях испытательной лаборатории. Он (социальный интеллект) требует присутствия людей, которые бы отвечали, времени для адаптации ответов и лица, голоса, жестов и манеры держать себя в качестве инструментов»<sup>36</sup>.

Возвращаясь к позициям структурно-динамической теории, можно отметить, что уровень социального интеллекта личности зависит от потенциала формирования, проявляющегося общем интеллекте; от индивидуальных особенностей личности в эмоциональной сфере, влияющих на величину стремления человека к межличностному общению и познанию людей; от фактической траектории жизненного пути человека, в которой деятельность сосредоточена или на некотором предмете или на активной коммуникации с другими людьми.

Социальный интеллект отличается от иных разновидностей интеллекта возможностью обращения к базе накопленных в памяти социальных взаимодействий. Типичный случай активации социального интеллекта – субъективное «взвешивание» значимости мотивов, управляющих чьим-либо поведением. И указанное явление «взвешивания» по своей природе, скорее, может быть отнесено к сфере восприятия, чем к сфере мышления и интеллекта, поскольку вербализация ухудшает функционирование социального интеллекта – проговаривание правил оценки снижает точность оценки<sup>37</sup>.

Х. Гарднер<sup>38</sup> предложил три варианта объяснения сущности социального интеллекта как способности понимать людей и социальные ситуации:

- а) социальный интеллект представляет собой особую способность, отличную от известных видов интеллекта, однако имеет с ними корреляционную связь. Социальный интеллект – вид познания и

---

<sup>36</sup> Там же. – Р. 231.

<sup>37</sup> Люсин, Д.В. Социальный интеллект: теория, измерение, исследования. – М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2004. – С. 14-15.

<sup>38</sup> Гарднер, Г. Структура разума. - М.: Вильямс, 2018. – С. 291.

логично, что он стоит в ряду других видов интеллектуального познания, отличающихся друг от друга спецификой своего объекта;

б) социальный интеллект представляет собой не столько способность, сколько знания, умения, навыки, приобретённые в течение жизни.

Тесты социального интеллекта в плане необходимых для их решения знаний подобны тестам достижений, достижений в плане познания людей и социальных ситуаций;

в) социальный интеллект – личностная черта, определяющая успешность социального взаимодействия. Наше мнение о других людях есть не что иное, как результат нашего восприятия, детерминированного нашими эмоциональными особенностями, а не объективным познавательным процессом.

Д.А. Ростовых в своем диссертационном исследовании представляет научному сообществу расширенный взгляд на социальный интеллект. Автор считает возможным говорить о воле, сознании, памяти, интеллекте, разуме, духе не только отдельной личности, но и народа; видит социальный интеллект частью социального сознания; рассматривает социальный интеллект как социальную систему накопления и целесообразного использования знаний. Исследователю социальный интеллект представляется специфической информацией в качестве этапа развития информационных процессов в обществе, причем базой социального бытия социального интеллекта определена характерная для конкретного типа культуры информационная инфраструктура. Кроме того, автор утверждает, что интеллектуальные революции, создающие границы исторических эпох, могут быть связаны с принципиальными качественными изменениями содержания и структур социального интеллекта и отмечает, что в настоящее время можно говорить о процессе формирования нового типа социального интеллекта «человека информатизационного»<sup>39</sup>. Также Д.А. Ростовых в своем труде проводит

---

<sup>39</sup> Ростовых, Д.А. Социальный интеллект как фактор общественного развития в условиях информатизации: автореф. дис. ... канд. филос. наук. – М., 2007. – С. 20-21.

дифференциацию функций социального интеллекта<sup>40</sup>: аккумулятивная функция (механизмы социальной памяти); гносеологическая функция (социальный интеллект как инструмент познания природной и социальной реальности); коммуникативная (обеспечение взаимопонимания внутри коллективного интеллекта и между «мыслительными коллективами»); нормативно-ценностная (представление социальным группам и индивидам социально значимых норм и ценностей, с которыми соотносится их деятельность); проблемно-конструктивная (социальный интеллект как средство анализа и выбора путей решения социальных проблем); прогностическая (эффективное социальное прогнозирование и предвидение); функция рационализации (выявление и отделение друг от друга рационального и иррационального в сознании, деятельности, окружающей среде и др. на основе типа рациональности, характерного для данной социальной области); регулятивно-координирующая (регуляция и координация усилий социальных групп и коллективов в процессе достижения целей); функция социального наследования (интеллектуальная преемственность духовной жизни поколений); социально-рефлексивная (саморефлексия конкретной социальной общности, ее самоидентификация, рациональное понимание ее интересов); управленческая (социальный интеллект как компонент механизма социального управления); эвристическая (внедрение инноваций в жизнь общества). Таким образом, исследователь с помощью методов социальной философии увеличила фокус изучения характеристик социального интеллекта.

Н.И. Ратиер в своей статье<sup>41</sup> обосновывает тезис о том, что социальный интеллект выполняет фасилитирующую функцию для развития способностей к взаимопониманию, принятию эффективных решений, формированию конструктивных межличностных отношений.

Е.И. Пащенко в своем труде засвидетельствовала истинность гипотез об относительной независимости социального интеллекта от феномена общего

---

<sup>40</sup> Там же. – С. 22-23.

<sup>41</sup> Ратиер, Н.И. Фасилитирующая функция социального интеллекта в развитии опыта межличностных отношений // Педагогика. Общество. Право. – 2012. - №3. – С. 107.

интеллекта и о наличии следующих существенных характеристик социального интеллекта: самостоятельности социального интеллекта как формы интеллектуальной способности; содержательного наполнения социального интеллекта в виде сложной целостной системы взаимозависимых познавательных способностей, эффективное развитие которой связано с определенными этапами формирования психосоциальной и когнитивной сфер личности. Особое внимание в работе уделено такому сегменту этой системы, как «понимание»: автор указывает на сформированность механизма идентификации (позволяющего моделировать смысловое поле партнера и обеспечивать взаимопонимание) как на важное условие функционирования социального интеллекта. Эта же точка зрения прослеживается в структуре обобщенного определения исследуемой способности: «Социальный интеллект обеспечивает понимание поступков и действий людей, понимание речевой продукции человека, его невербальных реакций, а также норм межличностного поведения; он является когнитивной составляющей коммуникативных способностей личности, квалифицируемый и как основа социализации и адаптации в современном обществе, и как необходимое условие успешного овладения профессиональными навыками специалиста и адаптации в профессиональной среде»<sup>42</sup>. Е.И. Пащенко также отмечает, что студенческий возраст является периодом перестройки социального интеллекта, за которым закономерно последует его повышение; что на данном этапе возрастного развития происходит освоение норм отношений между людьми в рамках профессионально-трудовой сферы, наблюдается процесс накопления знаний, умений и навыков, подготавливающий качественную перестройку социального интеллекта. Небезынтересной представляется и выявленная исследователем закономерность изменения предпочтений стратегий поведения в конфликте с повышением показателей социального интеллекта: «Повышение показателей социального интеллекта приводит к предпочтению стратегии «Уступка» в ответ

---

<sup>42</sup> Пащенко, Е.И. Соотношение социального интеллекта, когнитивных и психосоциальных характеристик в период ранней взрослости: автореф. дис. ... канд. псих. наук. – СПб., 2003. – С. 18-20.



на требования общества за счет более редкого использования «Компромисса» и «Сотрудничества» как стратегий, необходимым компонентом которых является настаивание на частичном или полном удовлетворении своего интереса наряду с учетом интересов партнера по общению»<sup>43</sup>.

Просуммировав вышесказанное, можно прийти к мысли, что социальный интеллект – познавательная способность, оказывающаяся сцепленной с личностными чертами. Кроме того, социальный интеллект обладает рядом характерных структурных особенностей: формированием в процессе неявного научения, работой метода субъективного «взвешивания» мотивов поведения людей, использованием внутреннего опыта и невербальных репрезентаций, потерей точности социального оценивания при вербализации. Социальный интеллект становится в ряд с другими видами интеллекта, образуя вместе с ними способность к высшему виду познавательной деятельности – обобщенной и опосредованной<sup>44</sup>. Усиление внимания к социальному интеллекту в настоящее время обусловлено расширением границ коммуникативного пространства, сопутствующего процессам глобализации, развитию межкультурной коммуникации, росту интегративных тенденций в науке и в сфере передовых информационных технологий.

Итак, посредством анализа специализированных психологических исследований мы раскрыли характер соотношения таких явлений, как стратегии поведения в конфликте, образ Я, эмоциональный и социальный интеллект. Стратегии поведения в конфликте как сложно организованные структуры, обеспечивающие осуществление деятельности, тесно связаны с частными по отношению к ним феноменами – образом себя, снабжающим информацией об интересах личности, а также с эмоциональным и социальным видами интеллекта, предоставляющими возможность извлекать коммуникативно значимые сведения из текущей социальной ситуации.

---

<sup>43</sup> Там же, с. 20.

<sup>44</sup> Люсин, Д.В. Социальный интеллект: теория, измерение, исследования. – М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2004. – С. 18.

## **2 Методическое обеспечение эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом**

### **2.1 Опросник описания поведения в конфликте К. Томаса**

Результаты теоретического исследования обусловили необходимость проверки рабочей гипотезы с помощью проведения эмпирического измерения показателей предпочтительности стратегий поведения в конфликте, показателей тенденций образа Я, а также коэффициентов эмоционального и социального видов интеллекта. Нами были выбраны три методики опросного типа и одна методика тестового типа. Охарактеризуем упомянутый психодиагностический инструментарий.

Предпочтения студентов ДВФУ относительно стратегий поведения в конфликте изучались с помощью опросника К. Томаса<sup>45</sup>, который был адаптирован Н.В. Гришиной<sup>46</sup>. Методика включает тридцать пар утверждений и позволяет измерять степень предпочтительности испытуемым пяти стратегий поведения в конфликте с помощью одноименных шкал «Соперничество», «Компромисс», «Уклонение», «Уступка», «Сотрудничество» и ключей перевода ответов испытуемого в баллы (см. Приложение Д).

Полный вариант инструкции составлен Н. В. Гришиной таким образом, чтобы пользователь опросника имел возможность задействовать результаты диагностики для самоанализа: «В опроснике по выявлению типичных форм поведения в конфликтной ситуации 12 суждений в различных сочетаниях сгруппированы в 30 пар. В каждой паре вам необходимо выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики вашего поведения. То есть, выберите одно из двух суждений, которое в большей мере соответствует

---

<sup>45</sup> Thomas, K.W., Killmann, R.H. Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behavior: The "Mode" Instrument // Educational and Psychological Measurement. – 1977. – vol. 37. – Issue 2. – P. 309-325.

<sup>46</sup> Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. – Самара: Издательский дом «БАХРАХ-М», 2017. – С. 470–475.

вашему поведению. Затем по приведенному в конце опросника ключу определите степень выраженности у вас какой-либо стратегии. Полученные данные не являются конечными и могут изменяться с течением жизни. В интерпретации к полученным данным вы можете получить консультацию о том, в каких случаях какой стиль поведения лучше использовать. Количество баллов, набранных вами по каждой шкале, дает представление о выраженности у вас тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях».

Однако применение этой формы инструкции могло бы раскрыть испытуемым некоторые из задач данного исследования. В целях маскировки задач эмпирического исследования состав инструкции был существенно сокращен: «В каждом вопросе вам необходимо выбрать из двух то суждение, которое является для вас наиболее типичным. Укажите букву (А или Б) подходящих вам суждений в нижеприведенной таблице».

Наиболее эффективной, по мнению автора методики К. Томаса, является стратегия «Сотрудничество». Человек, чаще всего предпочитающий использовать эту стратегию поведения в конфликте, уважает мнение партнера, однако одинаково высоко ценит и интерес партнера по переговорам, и свой интерес; стремится к диалогу в решении проблемы, оперирует мирными средствами и здравым смыслом, имея в запасе несколько предложений-альтернатив; способен найти и подчеркнуть общую основу для взаимодействия с партнером.

## 2.2 Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири

Особенности межличностных отношений (в частности, образ «Я-реального») студентов ДВФУ изучались с помощью методики ДМО Т. Лири<sup>47</sup>, которая была адаптирована Л.Н. Собчик<sup>48</sup>.

Испытуемому предъявляется перечень из 128 черт, с помощью которых может быть описан психологический портрет человека. Следующим шагом испытуемому ставится задача отобрать из всего набора те черты, которые он может отнести к себе реальному, себе идеальному, какой-либо конкретной реальной личности, к идеальному образу той же личности – таким образом, перечень черт используется четыре раза. Полный вариант инструкции выглядит следующим образом:

«Вам будут представлены суждения, касающиеся характера человека, его взаимоотношений с окружающими людьми. Внимательно прочтите каждое суждение и оцените, соответствует ли оно Вашему представлению о себе. Поставьте на бланке ответов знак "+" против номеров тех определений, которые соответствуют Вашему представлению о себе, и знак "-" против номеров тех утверждений, которые не соответствуют Вашему представлению о себе. Старайтесь быть искренним. Если нет полной уверенности, знак "+" не ставьте. После оценивания своего реального Я вновь прочтите все суждения и отметьте те из них, которые соответствуют Вашему представлению о том, каким Вам, по Вашему мнению, следовало бы быть в идеале.

Таким же образом, как и в первых двух вариантах, дайте оценку личности Вашего начальника (сослуживца, подчиненного: 1. "Мой начальник, такой, какой он есть на самом деле"; 2. "Мой идеал начальника")».

Во избежание искажения результатов каждое описание личности выполняется на четырех разных бланках. В бланках содержится сквозная

---

<sup>47</sup> Leary, T., Coffey, I. Interpersonal Diagnosis // Theories of Personality Investigation. - 1969. - P. 73-96.

<sup>48</sup> Собчик, Л.Н. Диагностика межличностных отношений. Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири. Методическое руководство // Сер. «Методы психологической диагностики». Вып. 3. – М., 1990. – С. 5-10.

нумерация черт от 1 до 128; рядом с названием черты в зависимости от индивидуального ответа выставляется знак «+» или «-». С помощью ключей (см. Приложение Е) выводятся баллы по восьми шкалам-октантам («Авторитарность», «Эгоистичность», «Агрессивность», «Подозрительность», «Подчиняемость», «Зависимость», «Дружелюбие», «Альтруистичность»), и эти баллы в дальнейшем используются для получения основных показателей «Доминантность» и «Дружелюбность» (адаптивная норма – от 0 до 8 баллов), а также для построения диаграмм по четырем выполненным оценкам личности.

Портрет человека, образ Я которого находится в пределах адаптивной нормы, очерчивается наличием следующих признаков: уверенность в себе, упорство, настойчивость; ориентация на себя; энергичность; критичность по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям; уступчивость, эмоциональная сдержанность, добросовестность; доверчивость, вежливость; склонность к сотрудничеству, гибкость и компромиссность при решении проблем в конфликтной ситуации, следование условностям, правилам и принципам «хорошего тона» в отношениях с людьми, стремление помогать, общительность, проявление теплоты и дружелюбия в отношениях.

В данном исследовании мы использовали часть функционала методики – испытуемые реконструировали лишь образ «Я-реального», для чего им был выдан один бланк.

### **2.3 Опросник на эмоциональный интеллект Д.В. Люсина**

Уровень эмоционального интеллекта студентов ДВФУ изучался с помощью методики Д.В. Люсина<sup>49</sup>. Методика позволяет измерять как общий уровень эмоционального интеллекта (шкала ОЭИ), так и частные способности к пониманию и управлению эмоциями (межличностный эмоциональный интеллект – шкала МЭИ, внутриличностный эмоциональный интеллект –

---

<sup>49</sup> Люсин, Д.В. Опросник на эмоциональный интеллект ЭИИ: новые психометрические данные // Социальный и эмоциональный интеллект: от моделей к измерениям [под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова]. - М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2009. - С. 276–278.

шкала ВЭИ, понимание эмоций – шкала ПЭ, управление эмоциями – шкала УЭ) и интерпретировать полученные данные с помощью ключей (см. Приложение Ж).

Портрет человека, обладающего высоким эмоциональным интеллектом, очерчивается наличием следующих признаков:

- а) способность понимать чужие эмоции: понимание эмоционального состояния человека на основе внешних проявлений эмоций (мимика, жестикация, звучание голоса) и/или интуитивно; чуткость к внутренним состояниям других людей;
- б) способность управлять чужими эмоциями: вызывать у других людей те или иные эмоции, снижать интенсивность нежелательных эмоций, склонность к манипулированию людьми;
- в) способность понимать свои эмоции: осознание своих эмоций через их распознавание и идентификацию, понимание причин возникновения тех или иных эмоциональных реакций, способность к вербальному описанию эмоций;
- г) способность управлять своими эмоциями: вызывать и поддерживать желательные эмоции и держать под контролем нежелательные;
- д) способность к контролю экспрессии - внешних проявлений своих эмоций.

## **2.4 Тест на социальный интеллект Дж. Гилфорда**

Уровень социального интеллекта студентов ДВФУ изучался с помощью методики Дж. Гилфорда и М. Салливена<sup>50</sup>, которая была адаптирована к российским социокультурным условиям Е.С. Михайловой<sup>51</sup>. Методика включает четыре субтеста, три из которых составлены на невербальном

---

<sup>50</sup> O' Sullivan, M., Guilford, J. P., de Mille, R. The measurement of Social Intelligence // Reports from the Psychology Laboratory. - 1965. - №34.

<sup>51</sup> Михайлова, Е.С. Методика исследования социального интеллекта Дж. Гилфорда и М. Салливена: руководство по использованию. – СПб.: ГП «Иматон», 1996.

стимульном материале и один – на вербальном; кроме того, перед предъявлением стимульного материала приводится общая инструкция и частные инструкции к каждому субтесту. Методика позволяет измерять как общий уровень социального интеллекта (композитная оценка уровня социального интеллекта), так и частные способности к пониманию поведения (способности предвидеть последствия поведения – в субтесте 1, адекватно отражать невербальную и вербальную экспрессию поведения – в субтестах 2 и 3, понимать логику развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия – в субтесте 4) и интерпретировать полученные данные с помощью ключей (см. Приложение И).

Портрет человека, обладающего высоким социальным интеллектом, очерчивается наличием следующих признаков:

- а) способности: извлекать максимум информации о поведении людей, понимать язык невербального общения, высказывать быстрые и точные суждения о людях, успешно прогнозировать их реакции в заданных обстоятельствах, проявлять дальновидность в отношениях с другими, развитые организаторские способности, развитая способность к рефлексии;
- б) успешная социальная адаптация (благодаря таким чертам, как контактность, открытость, тактичность, доброжелательность и сердечность; тенденции к психологической близости в общении, интересу к социальным проблемам, наличию потребности воздействовать на других, выраженному интересу к познанию себя);
- в) успешная адаптация при поступлении на работу (благодаря таким характеристикам деятельности, как легкость интеграции в коллектив, поддержание оптимального психологического климата, проявление интереса, смекалки и изобретательности в работе).

В целях упрощения процедуры проведения тестирования в эмпирическом исследовании социального интеллекта студентов ДВФУ были использованы материалы Тестовой тетради диагностики социального интеллекта<sup>52</sup>.

---

<sup>52</sup> Тестовая тетрадь диагностики социального интеллекта (тест Дж. Гилфорда и М. Салливена): методика проведения и стимульный материал / УО «Витебский гос. ун-т имени П. М. Машерова». – Витебск, 2009.



### **3 Эмпирическое исследование связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ**

#### **3.1 Структура эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ**

Целью эмпирического исследования ставилось следующее: исследовать и описать связь стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ.

Задачи исследования характеризовали этапы осуществления исследования:

- а) сформировать выборки;
- б) подобрать необходимые для достижения цели психодиагностические методики и подходящий в наибольшей степени статистический критерий;
- в) провести психодиагностические измерения;
- г) обработать полученные данные с помощью статистического критерия;
- д) интерпретировать результаты статистической обработки данных.

Теоретический объект исследования – стратегии поведения в конфликте.

Эмпирический объект исследования – студенты ДВФУ.

Предмет исследования – связь стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом у студентов ДВФУ.

Гипотеза: существует связь между выбором стратегии уклонения, уровнем эмоционального интеллекта и выраженностью тенденции к доминированию и авторитарности в образе Я.

В сформированную выборку среднего размера вошли студенты различных школ ДВФУ – всего 116 человек. Доля студентов бакалавриата в выборке – 74% (86 человек), специалитета – 6% (7 человек), магистратуры –

20% (23 человека). Средний возраст по выборке – 20 лет; минимальный – 17 лет, максимальный – 23 года. Соотношение испытуемых в выборке по половому признаку: 60% испытуемых – девушки (70 человек), 40% – юноши (46 человек). Внутри отдельно взятых исследованных групп преобладание количества девушек сохраняется в группах студентов, обучающихся в ШИГН (94% девушек и 6% юношей), ВИ-ШРМИ (93% девушек и 7% юношей), ШБМ (85% девушек и 15% юношей) и в смешанной группе обучающихся в ШЕН, ШЭМ, и ЮШ (59% девушек и 41% юношей); в группе обучающихся в ИШ преобладало количество юношей (96% юношей и 4% девушек).

Принявшие участие в исследовании респонденты четырех курсов очных отделений бакалавриата, специалитета и второго года магистратуры обучаются в настоящее время по следующим направлениям: 37.03.01 «Психология», 13.04.02 «Электроэнергетика и электротехника», 19.03.04 «Технология продукции и организация общественного питания», 45.03.01 «Отечественная филология (русский язык и литература)», 01.03.04 «Прикладная математика», 10.05.01 «Компьютерная безопасность», 18.05.02 «Химическая технология материалов современной энергетики», 11.03.04 «Электроника и наноэлектроника», 02.03.01 «Математика и компьютерные науки», 14.03.02 «Ядерная физика и технологии», 09.03.01 «Информатика и вычислительная техника», 06.03.01 «Биология», 04.03.01 «Химия», 05.03.06 «Экология и природопользование», 09.03.02 «Информационные системы и технологии», 02.03.03 «Математическое обеспечение и администрирование информационных систем», 05.03.04 «Гидрометеорология», 03.03.02 «Физика», 09.03.04 «Программная инженерия», 04.05.01 «Медицинская химия», 38.05.01 «Экономическая безопасность», 40.03.01 «Юриспруденция».

Опишем структуру проведенных психодиагностических измерений и дадим характеристику выборке на основе результатов эмпирического исследования.

### 3.2 Организация эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ

Диагностические измерения проводились на пяти частях выборки с небольшим временным разрывом. Условия измерения различались незначительно.

Во время измерения респондентам вслух зачитывались инструкции к психодиагностическим методикам; на заданные респондентами вопросы были даны исчерпывающие ответы, после чего участникам исследования были выданы четыре типа бланков, соответствовавших содержанию трех опросников и одного теста (опросник описания поведения в конфликте К. Томаса<sup>53</sup>, методика диагностики межличностных отношений Т. Лири<sup>54</sup>, опросник Д.В. Люсина<sup>55</sup> и тест социального интеллекта Гилфорда<sup>56</sup>; бланки опросников см. в Приложениях А, Б, В и Г). Время на заполнение бланков не ограничивалось. Гарантировалась конфиденциальность в отношении обработки личных данных испытуемых. После окончания статистической обработки желающим были высланы индивидуальные результаты прохождения методик.

Перейдем к изложению категоризации первичных данных. Распределение выборки по уровню предпочтительности стратегий поведения в конфликте по методике К. Томаса отображено на Рисунке 3 и в Приложении К. Опишем распределение выборки по баллам по этой методике.

Шкала «Сотрудничество» - преобладание средних значений (19 человек с низкими показателями, 83 со средними, 14 с высокими).

---

<sup>53</sup> Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. – Самара: Издательский дом «БАХРАХ-М», 2017. – С. 470–475.

<sup>54</sup> Собчик, Л.Н. Диагностика межличностных отношений. Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири. Методическое руководство // Сер. «Методы психологической диагностики». Вып. 3. – М., 1990. С. 5-10.

<sup>55</sup> Люсин, Д.В. Опросник на эмоциональный интеллект ЭМИн: новые психометрические данные // Социальный и эмоциональный интеллект: от моделей к измерениям. - М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2009. - С. 276–278.

<sup>56</sup> Михайлова, Е.С. Методика исследования социального интеллекта Дж. Гилфорда и М. Салливена: руководство по использованию. – СПб.: ГП «Иматон», 1996.

Шкала «Компромисс» - преобладание средних значений (5 человек с низкими показателями, 71 со средними, 41 с высокими).

Шкала «Уклонение» - преобладание средних значений (22 человека с низкими показателями, 60 со средними, 34 с высокими).

Шкала «Уступка» - преобладание средних значений (26 человек с низкими показателями, 55 со средними, 35 с высокими).

Шкала «Соперничество» - преобладание низких значений (58 человек с низкими показателями, 38 со средними, 20 с высокими).

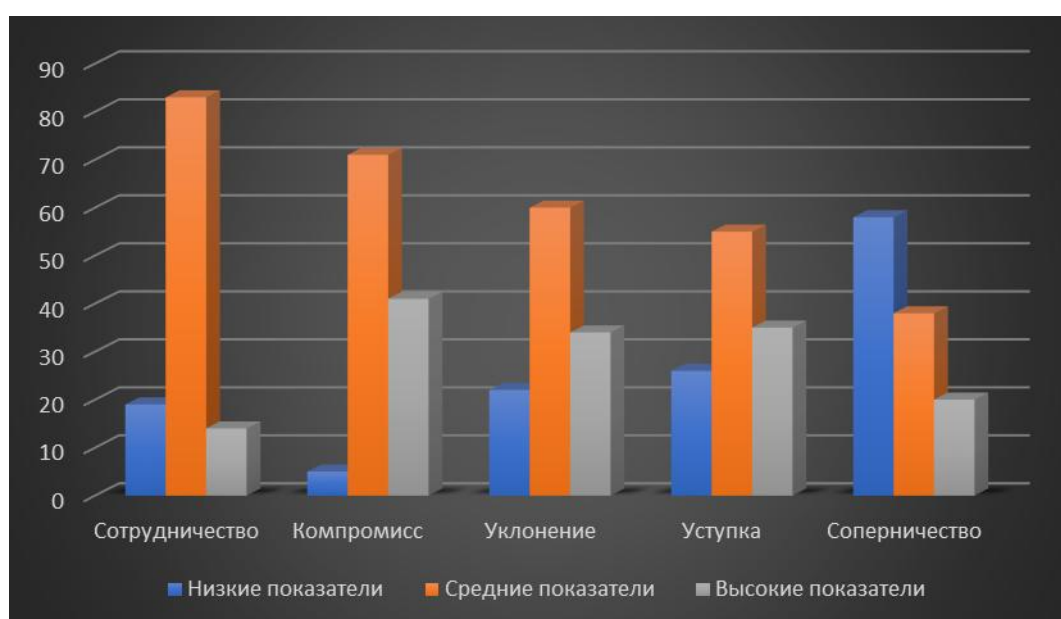


Рисунок 3 – Распределение выборки по уровню предпочитаемости стратегий поведения в конфликте по методике К. Томаса (в кол. чел.)

Как видно из иллюстративных и пояснительных материалов, подавляющее большинство опрошенных студентов ДВФУ продемонстрировало средний уровень предпочитаемости по четырем из пяти стратегий поведения в конфликте и низкий уровень предпочитаемости стратегии «Соперничество». Из этого можно заключить, что при выборе стратегии студенты ДВФУ будут в первую очередь рассматривать актуальность в текущей ситуации стратегий

«Сотрудничество», «Компромисс», «Уступка», «Уклонение», и в редких случаях останутся на стратегии «Соперничество».

Распределение выборки по показателям общих и основных тенденций образа Я по методике Т. Лири представлено на Рисунке 4а, 4б и в Приложении Л. Опишем распределение выборки по баллам по этой методике.

Шкала общей тенденции «Доминантность» – преобладание положительных значений (53 человека с отрицательными показателями, 63 с положительными).

Шкала общей тенденции «Дружелюбность» – преобладание положительных значений (46 человек с отрицательными показателями, 70 с положительными).

Шкала «Авторитарность» – преобладание значений, входящих в адаптивную норму (69 человек с показателями в адаптивной норме, 47 с показателями, превышающими адаптивную норму).

Шкала «Эгоистичность» – преобладание значений, входящих в адаптивную норму (85 человек с показателями в адаптивной норме, 31 с показателями, превышающими адаптивную норму).

Шкала «Агрессивность» – преобладание значений, входящих в адаптивную норму (72 человека с показателями в адаптивной норме, 44 с показателями, превышающими адаптивную норму).

Шкала «Подозрительность» – преобладание значений, входящих в адаптивную норму (72 человека с показателями в адаптивной норме, 44 с показателями, превышающими адаптивную норму).

Шкала «Подчиняемость» – преобладание значений, входящих в адаптивную норму (70 человек с показателями в адаптивной норме, 46 с показателями, превышающими адаптивную норму).

Шкала «Зависимость» – преобладание значений, входящих в адаптивную норму (89 человек с показателями в адаптивной норме, 27 с показателями, превышающими адаптивную норму).

Шкала «Дружелюбие» – равное число значений, входящих в адаптивную норму, и превышающих ее (58 человек с показателями в адаптивной норме, 58 с показателями, превышающими адаптивную норму).

Шкала «Альтруизм» – преобладание значений, превышающих адаптивную норму (56 человек с показателями в адаптивной норме, 60 с показателями, превышающими адаптивную норму).

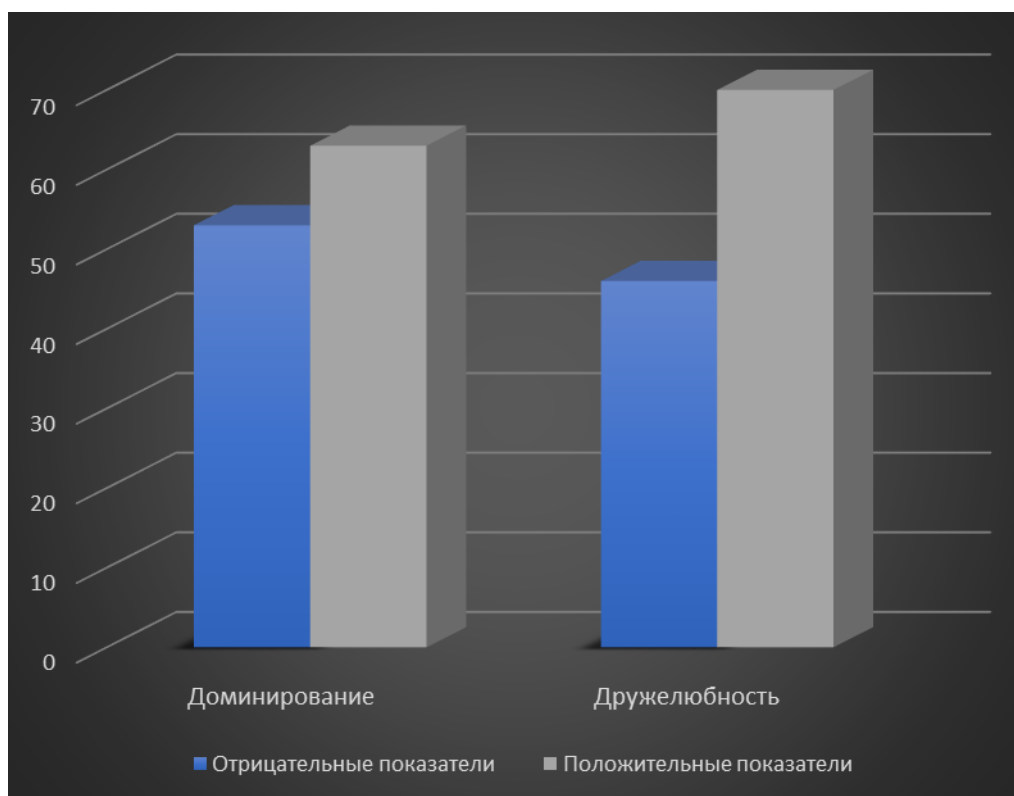


Рисунок 4а – Распределение выборки по показателям общих тенденций образа Я по методике Т. Лири (в кол. чел.)

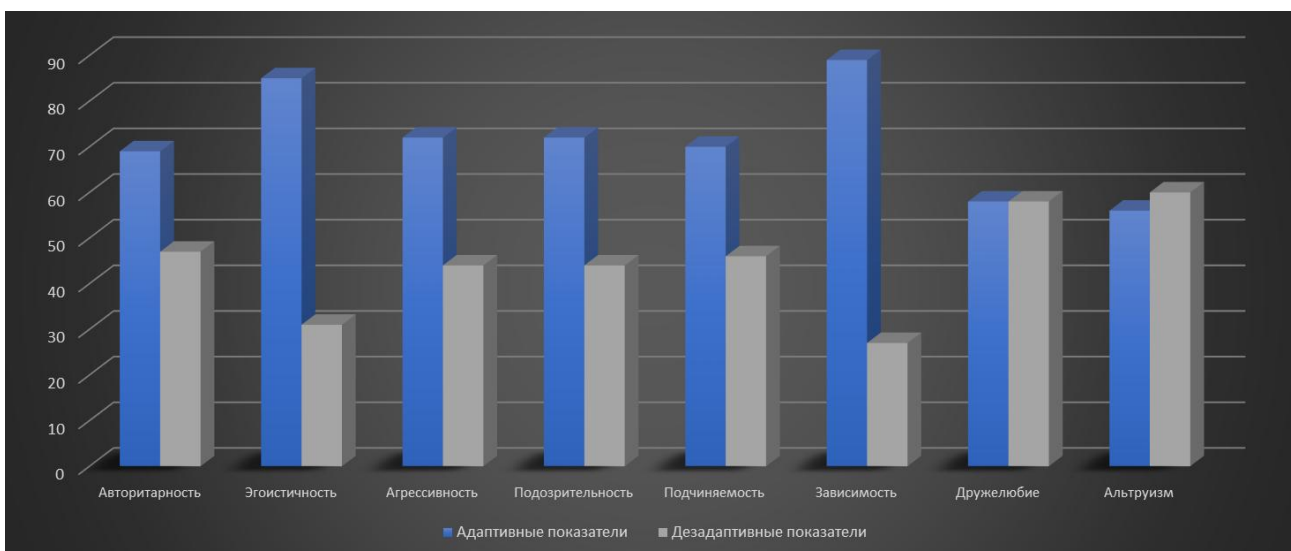


Рисунок 4б – Распределение выборки по показателям основных тенденций образа Я по методике Т. Лири (в кол. чел.)

Как видно из иллюстративных и пояснительных материалов, подавляющее большинство опрошенных студентов ДВФУ продемонстрировало положительные показатели по шкалам общих тенденций доминирования и дружелюбности в образе Я, преимущественно адаптивные показатели первых шести основных тенденций, преимущественно деадаптивные показатели тенденции к альтруизму, а по тенденции «Дружелюбие» – равное количество как адаптивных, так и деадаптивных показателей. Из этого можно заключить, что студенты ДВФУ оценивают себя как более дружелюбных и альтруистичных, чем предполагается по шкале адаптивности оценок образа Я.

Распределение выборки по уровню эмоционального интеллекта по методике Д.В. Люсина представлено на Рисунке 5 и в Приложении М. Опишем распределение выборки по баллам по этой методике.

Шкала «Межличностный эмоциональный интеллект» – преобладание низких значений (50 человек с низкими показателями, 34 со средними, 32 с высокими).

Шкала «Внутриличностный эмоциональный интеллект» – преобладание низких значений (57 человек с низкими показателями, 37 со средними, 22 с высокими).

Шкала «Понимание эмоций» – преобладание низких значений (49 человек с низкими показателями, 44 со средними, 23 с высокими).

Шкала «Управление эмоциями» – приблизительно равное количество высоких, средних и низких значений (38 человек с низкими показателями, 39 со средними, 39 с высокими).

Шкала «Общий эмоциональный интеллект» – преобладание низких значений (45 человек с низкими показателями, 43 со средними, 28 с высокими).

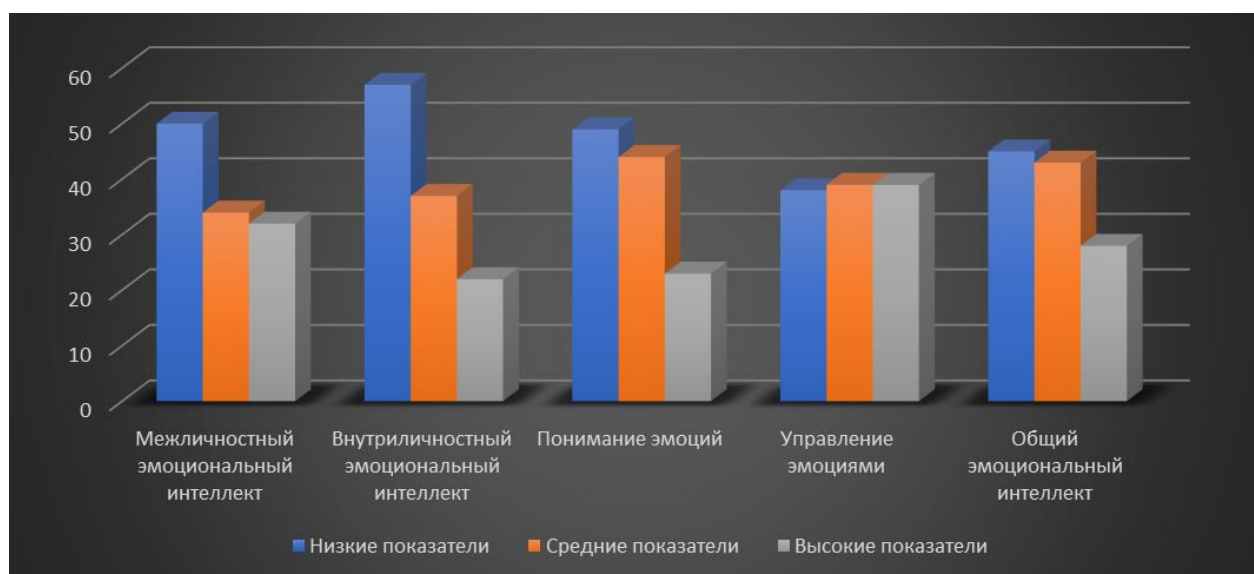


Рисунок 5 – Распределение выборки по уровню эмоционального интеллекта по методике Д.В. Люсина (в кол. чел.)

Как видно из иллюстративных и пояснительных материалов, подавляющее большинство опрошенных студентов ДВФУ продемонстрировало низкие показатели по шкалам общего, межличностного, внутриличностного эмоционального интеллекта и понимания эмоций, и приблизительно равное количество низких, средних и высоких показателей по шкале управления эмоциями. Из этого можно заключить, что студенты ДВФУ находятся на пути



усовершенствования навыков понимания эмоций и в настоящее время с разной степенью успешности осваивают методы управления эмоциями.

Распределение выборки по уровню социального интеллекта по методике Дж. Гилфорда представлено на Рисунке 6 и в Приложении Н. Опишем распределение выборки по баллам по этой методике.

Шкала «Способность предвидеть последствия поведения» – преобладание средних значений (17 человек с низкими показателями, 69 со средними, 30 с высокими).

Шкала «Способность адекватно отражать невербальную экспрессию поведения» – преобладание средних значений (25 человек с низкими показателями, 79 со средними, 12 с высокими).

Шкала «Способность адекватно отражать вербальную экспрессию поведения» – преобладание высоких значений (11 человек с низкими показателями, 49 со средними, 56 с высокими).

Шкала «Способность понимать логику развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия» – преобладание средних значений (39 человек с низкими показателями, 69 со средними, 39 с высокими).

Шкала «Композитная оценка социального интеллекта» – преобладание средних значений (34 человека с низкими показателями, 79 со средними, 3 с высокими).

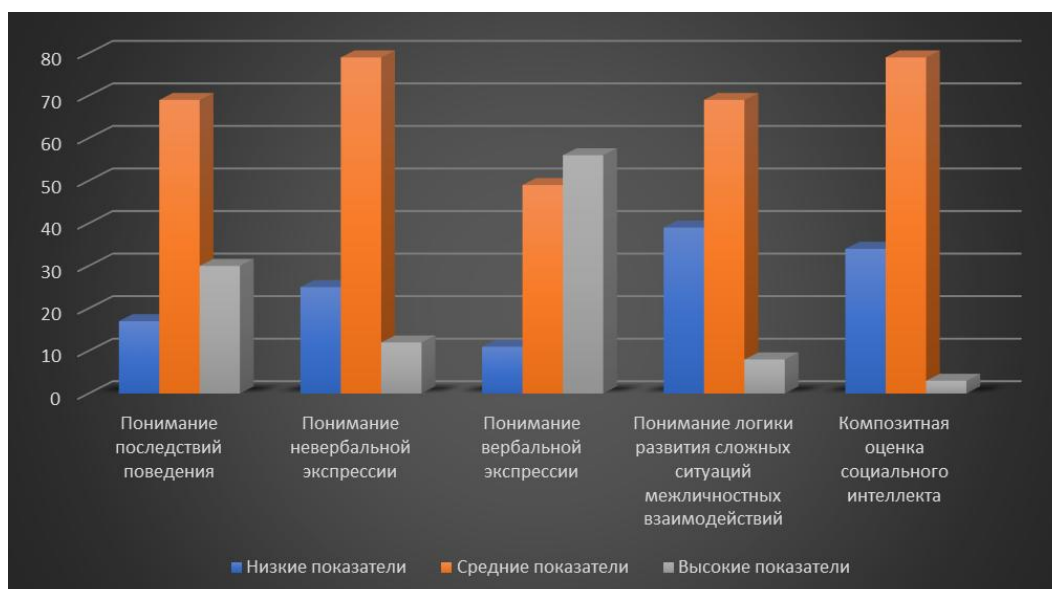


Рисунок 6 – Распределение выборки по уровню социального интеллекта по методике Дж. Гилфорда (в кол. чел.)

Как видно из иллюстративных и пояснительных материалов, подавляющее большинство опрошенных студентов ДВФУ продемонстрировало средние показатели по шкалам компонентной оценки социального интеллекта, понимания последствий поведения, понимания невербальной экспрессии, понимания логики развития сложных ситуаций межличностных взаимодействий, а по шкале понимания вербальной экспрессии – высокие показатели. Из этого можно заключить, что студенты ДВФУ лучше понимают социальные ситуации при наличии вербального материала для оценки, на основе которого можно сделать предположения об интонации и общем контексте происходящего.

Итак, при выборе стратегии студенты ДВФУ будут в первую очередь рассматривать актуальность в текущей ситуации стратегий «Сотрудничество», «Компромисс», «Уступка», «Уклонение», и в редких случаях остановятся на стратегии «Соперничество»; оценивают себя как более дружелюбных и альтруистичных, чем предполагается по шкале адаптивности оценок образа Я; находятся на пути усовершенствования навыков понимания эмоций и в настоящее время с разной степенью успешности осваивают методы управления

эмоциями; лучше понимают социальные ситуации при наличии вербального материала для оценки.

### 3.3 Результаты эмпирического исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом студентов ДВФУ

Статистическая обработка данных опроса проводилась с помощью пакета IBM SPSS Statistics 20 посредством непараметрического метода – коэффициента ранговой корреляции Спирмена (пример расчёта критерия  $r$  Спирмена см. в Приложении О).

Нами были изучены связи баллов по шкалам опросников К. Томаса и Д.В. Люсина, по шкалам опросника К. Томаса и методики ДМО Т. Лири, по шкалам опросника К. Томаса и теста Дж. Гилфорда. Из обнаруженных нами 26 достоверных связей 19 являются значимыми на 1% уровне, 7 связей - на 5% уровне (см. Таблицы 4, 5, 6).

Т а б л и ц а 4 – Эмпирические показатели  $r$ -коэффициента ранговой корреляции между шкалами опросника Томаса и шкалами опросника Д.В. Люсина

rs эмп		Опросник Д.В. Люсина				
		Общий эмоциональный интеллект	Межличностный эмоциональный интеллект	Внутриличностный эмоциональный интеллект	Понимание эмоций	Управление эмоциями
Опросник К. Томаса	Сотрудничество	0,132	0,114	0,102	0,1	0,161
	Компромисс	-0,011	-0,02	0,056	0,052	-0,01
	Уклонение	<b>-0,207*</b>	<b>-0,243**</b>	-0,124	<b>-0,249**</b>	<b>-0,201*</b>
	Уступка	-0,119	-0,086	-0,073	-0,135	-0,070
	Соперничество	0,173	0,169	0,078	<b>0,186*</b>	0,117
rs крит (для n = 116)	rs крит = 0,179 (p≤0,05)	rs крит = 0,234 (p≤0,01)				

Данные Таблицы 4 демонстрируют, что значимо отрицательно коррелируют показатели предпочитаемости стратегии поведения в конфликте

«Уклонение», коэффициенты общего эмоционального интеллекта, межличностного эмоционального интеллекта, понимания эмоций и управления эмоциями; кроме того, значимо положительно коррелируют показатели предпочитаемости стратегии поведения в конфликте «Соперничество» и коэффициент понимания эмоций. Таким образом, чем выше эмоциональный интеллект, тем реже отдается предпочтение стратегии уклонения от конфликта; в частности, чем выше уровень понимания эмоций, тем чаще личность выбирает стратегию соперничества в конфликтной ситуации. Эти данные согласуются с результатами исследований Есиповой<sup>57</sup>: высокий эмоциональный интеллект как активная способность может принимать участие в формировании установок на разрешение трудной (конфликтной) ситуации посредством стеничных действий, а не пассивного избегания; участвовать в частичной переориентировке на внешний локус контроля в плане позиционирования причин конфликта вне себя – в среде или в партнере по взаимодействию.

Т а б л и ц а 5 – Эмпирические показатели r-коэффициента ранговой корреляции баллов между шкалами опросника Томаса и шкалами методики ДМО Т. Лири

rs эмп		Методика ДМО Т. Лири				
		Доминирование	Дружелюбность	Авторитарность	Эгоистичность	Агрессивность
Опросник К. Томаса	Сотрудничество	0,006	-0,007	0,066	0,0	0,135
	Компромисс	0,048	0,12	-0,059	-0,103	-0,15
	Уклонение	<b>-0,241**</b>	0,147	<b>-0,251**</b>	<b>-0,289**</b>	<b>-0,186*</b>
	Уступка	<b>-0,328**</b>	<b>0,401**</b>	<b>-0,273**</b>	<b>-0,447**</b>	<b>-0,427**</b>
	Соперничество	<b>0,423**</b>	<b>-0,439**</b>	<b>0,39**</b>	<b>0,557**</b>	<b>0,438**</b>
rs крит (для n = 116)	rs крит = 0,179 ( $p \leq 0,05$ )	rs крит = 0,234 ( $p \leq 0,01$ )				
		Подозрительность	Подчиняемость	Зависимость	Дружелюбие	Альтруистичность
Опросник К. Томаса	Сотрудничество	0,081	0,071	0,045	0,003	0,122
	Компромисс	-0,11	-0,153	-0,026	-0,011	0,041
	Уклонение	-0,13	-0,141	0,052	0,054	-0,167
	Уступка	0,028	<b>0,285**</b>	<b>0,237**</b>	<b>0,276**</b>	0,178
	Соперничество	0,028	<b>-0,313**</b>	<b>-0,203*</b>	<b>-0,211*</b>	-0,076

<sup>57</sup> Есипова, М.Е. Эмоциональный интеллект в структуре конфликтной компетентности // Северо-Кавказский психол. вест. – 2010. - №8(1). – С. 16.

Данные Таблицы 5 демонстрируют, что значимо отрицательно коррелируют показатели предпочитаемости стратегии поведения в конфликте «Уклонение», коэффициенты выраженности тенденций «Доминирование», «Авторитарность», «Эгоистичность», «Агрессивность» в образе Я. Это означает, что с увеличением выраженности доминантности, авторитарности, эгоистичности и агрессивности в образе Я снижается вероятность выбора личностью стратегии уклонения от конфликта.

Кроме того, с коэффициентами выраженности перечисленных тенденций достоверно отрицательно коррелируют показатели предпочитаемости стратегии поведения в конфликте «Уступка»; с другой стороны, предпочитаемость стратегии «Уступка» значимо положительно коррелирует с коэффициентами тенденций «Дружелюбность», «Подчиняемость», «Зависимость», «Дружелюбие». Это означает, что с увеличением выраженности доминантности, авторитарности, эгоистичности и агрессивности в образе Я снижается вероятность выбора личностью стратегии уступки в конфликте, а с увеличением выраженности дружелюбности, подчиняемости, зависимости в образе Я вероятность выбора личностью стратегии уступки в конфликте увеличивается.

Картину дополняют достоверные положительные связи показателей стратегии «Соперничество» с коэффициентами тенденций «Доминирование», «Авторитарность», «Эгоистичность», «Агрессивность» и отрицательные – с коэффициентами тенденций «Дружелюбность», «Подчиняемость», «Зависимость», «Дружелюбие». Это означает, что с увеличением выраженности доминантности, авторитарности, эгоистичности и агрессивности в образе Я увеличивается вероятность выбора личностью стратегии соперничества в конфликте, а с увеличением выраженности дружелюбности, подчиняемости, зависимости в образе Я вероятность выбора личностью стратегии соперничества в конфликте уменьшается.

Т а б л и ц а 6 - Эмпирические показатели  $r$ -коэффициента ранговой корреляции между шкалами опросника Томаса и шкалами теста Дж. Гилфорда

rs эмп		Тест Дж. Гилфорда				
		Понимание последствий поведения	Понимание невербальной экспрессии	Понимание вербальной экспрессии	Понимание логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия	Композитная оценка социального интеллекта
Опросник К. Томаса	Сотрудничество	0,031	0,096	-0,157	0,1	0,024
	Компромисс	0,103	-0,13	0,158	-0,059	0,02
	Уклонение	-0,024	-0,01	0,068	0,061	0,042
	Уступка	-0,032	<b>-0,209*</b>	-0,051	0,027	0,105
	Соперничество	-0,043	-0,119	-0,021	-0,069	-0,133
rs крит (для n = 116)	rs крит = 0,179 ( $\rho \leq 0,05$ )	rs крит = 0,234 ( $\rho \leq 0,01$ )				

Данные Таблицы 6 сообщают о значимой отрицательной связи между показателями предпочитаемости стратегии поведения в конфликте «Уступка» и коэффициентом понимания невербальной экспрессии, входящим в состав социального интеллекта. Это означает, что с увеличением уровня понимания невербальной экспрессии снижается вероятность выбора личностью стратегии уступки в конфликте.

Таким образом, содержание таблиц 4-6 показывает, что выбор студентами ДВФУ стратегии уклонения от конфликта значимо отрицательно коррелирует с показателями ОЭИ, МЭИ, ПЭ и УЭ, доминирования и авторитарности. Этот факт приводит нас к тому, что рабочая гипотеза нашла подтверждение в ходе эмпирического исследования.

Отметим, что упомянутые достоверные связи выбора стратегий соперничества и уступки со шкалами образа Я могут считаться современными данными в ранге признаков актуальности двухмерной модели стратегий поведения в конфликте Томаса-Киллмена:

- а) предпочтение стратегии соперничества отрицательно связано с показателями «дружелюбной» половины октантов («Дружелюбие», «Подчиняемость», «Зависимость») и тенденции к дружелюбности в образе Я с одной стороны, а с другой стороны – положительно связано с показателями «доминирующей» половины октантов

(«Авторитарность», «Эгоистичность», «Агрессивность») и тенденции к доминированию в образе Я;

- б) предпочтение стратегии уступки отрицательно связано с показателями «доминирующей» половины октантов («Авторитарность», «Эгоистичность», «Агрессивность») и тенденции к доминированию в образе Я с одной стороны, а с другой стороны – положительно связано с показателями «дружелюбной» половины октантов («Дружелюбие», «Подчиняемость», «Зависимость») и тенденции к дружелюбности в образе Я.

Также был проведен корреляционный анализ связей показателей эмоционального интеллекта и тенденций образа Я, эмоционального и социального интеллекта, а также тенденций образа Я и социального интеллекта. Из упомянутых связей 31 была обнаружена достоверной; 25 из них являются значимыми на 1% уровне, и 6 связей были обнаружены значимыми на 5% уровне; соответствующие таблицы вынесены в Приложения П, Р, С. Имеющиеся результаты позволяют нам, учитывая исключения, сделать несколько дополнительных выводов:

- а) показатели эмоционального интеллекта отрицательно связаны с показателями пары октантов «подчинение» в образе Я («Подчиняемость», «Зависимость»);
- б) показатели эмоционального интеллекта положительно связаны с показателями авторитарности и тенденции к доминированию в образе Я;
- в) показатели эмоционального интеллекта положительно связаны с показателями эгоистичностью в образе Я, с другой стороны, обнаружены как отрицательная связь ВЭИ с показателем альтруизма, так и положительная связь МЭИ с показателем альтруизма;

- г) показатели эмоционального интеллекта отрицательно связаны с показателями подозрительности;
- д) показатели «дружелюбной» половины октантов в образе Я («Зависимость», «Дружелюбие», «Альтруизм») положительно связаны с уровнем понимания логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия;
- е) значимых связей между показателями эмоционального и социального интеллекта не было обнаружено, 15 из 25 изученных связей между эмоциональным и социальным интеллектом оказались отрицательными.

Из этого следует, что рабочая гипотеза нашла подтверждение в ходе эмпирического исследования – предпочтение личностью стратегии уклонения в конфликте связано обратной корреляцией с показателями доминирования и авторитарности в образе Я и уровнем эмоционального интеллекта, что может проявляться в склонности к реализации пассивных паттернов поведения и за пределами ситуаций столкновения интересов. Мы также трактуем природу этой связи как антипод предпочтения личностью стратегии соперничества в конфликте при обладании выражено доминантным и авторитарным образом Я и высоким уровнем эмоционального интеллекта, что может проявляться в стеничных установках восприятия на развертывание активной деятельности, в том числе в поле познания себя и других людей.



## Заключение

Современное состояние общества требует от психолога понимания особенностей протекания социальных процессов различного уровня, в том числе ситуаций межличностного конфликта. Личность как единица социума представляет собой один из наиболее привлекательных предметов исследования, в частности выбор ею стратегии поведения в конфликте, специфика ее образа Я и эмоциональный интеллект. Открытие феномена стратегий поведения в конфликте явилось результатом углубления представлений о природе возникновения, эскалации и урегулирования конфликта. В основе указанных стадий развития конфликтной ситуации, безусловно, лежат когнитивные и аффективные процессы различного рода в их взаимосвязи.

Каким бы разрушительным внешне не выглядело противостояние интересов людей – конфликт – оно является функционально необходимым и позитивным элементом динамики социальных отношений. Конфликт рассматривается некоторыми отечественными исследователями<sup>58</sup> как один из типов трудных ситуаций деятельности (ситуации со сложной обстановкой, для которых характерно нарушение соответствия между требованиями деятельности и профессиональными возможностями человека). А.Я. Анцупов и С.В. Баклановский<sup>59</sup> делят поведение в трудной ситуации на активное и пассивное по критерию степени преобразования среды. Указанные типы поведения далее дифференцируются на виды: активная конструктивная стратегия, активная деструктивная стратегия, пассивная стратегия приспособления, пассивная стратегия ухода от ситуации. Вышеназванные виды поведения в трудной ситуации могут быть соотнесены со стратегиями поведения в конфликте концепции Томаса-Киллмена: активная конструктивная

---

<sup>58</sup> Анцупов, А.Я., Шипилов, А.И. Конфликтология: учеб. для студентов высш. учеб. заведений. – М.: ЮНИТИ, 2018. – С. 196-204.

<sup>59</sup> Анцупов, А.Я., Баклановский, С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. – СПб.: Питер, 2016. – С. 88-89.

стратегия с сотрудничеством, активная деструктивная стратегия с соперничеством, пассивная стратегия приспособления со стратегией уступки, пассивная стратегия ухода от ситуации со стратегией уклонения.

С понятием «стратегии поведения в конфликте» также плотно связаны такие понятия, как «предполагаемая общая платформа» конфликтной ситуации (сокр. ПОП, оценка стороной конфликта вероятности нахождения альтернативы, удовлетворяющей притязаниям обеих сторон; отражение воспринимаемого конфликта; образ конфликтной ситуации, сложившийся у ее субъекта) и «имплицитная теория межличностного конфликта» (сокр. ИТМК, фрагмент образа мира личности, моделирующий образ конфликта в терминах когнитивных представлений о нем, субъективного отношения и возможного поведенческого репертуара). Сопоставив защищенные положения диссертации<sup>60</sup> и представление о предполагаемой общей платформе, мы предполагаем, что ПОП входит в состав ИТМК.

Целостный акт психического отражения есть единство когнитивных и аффективных компонентов, а знание механизмов такой взаимообусловленности позволяет в практической деятельности повышать интеллектуальную продуктивность<sup>61</sup>. Образ «Я-реального» есть образ себя такого, «какой личность считает себя «на самом деле». Этот образ является результатом психического отражения, формирующегося под влиянием наличествующей самооценки, самоуважения и самоотношения.

Собственно эмоциональный интеллект рассматривается современной психологией с двух позиций: с позиции «модели способности», структура которой констатирует наличие исключительно когнитивно-аффективных связей в явлении эмоционального интеллекта; и с позиции «смешанной модели», сущность которой может быть описана как характеризующая эмоциональный интеллект в качестве комплекса проявлений индивидуальных личностных черт. Содержательно определения эмоционального интеллекта варьируются от одной

---

<sup>60</sup> Кишко, М.В. Внутрличностные детерминанты выбора стратегии поведения в конфликте: автореф. дис. ... канд. псих. наук. – Екатеринбург, 2003. – С. 8-9.

<sup>61</sup> Нго, Конг Хоан Эмоции в структуре мыслительного процесса: дис. ... канд. псих. наук. – Л., 1984. – С. 121.

концепции к другой, однако общей остается такая функциональная характеристика, как интеллектуальная обработка эмоциональной информации.

Единство социального и эмоционального видов интеллекта состоит в их функционировании в сфере пересечения когнитивного и аффективного аспектов деятельности человека. Оба этих вида могут быть отнесены к такой категории психических функций, как интеллект, по причине наличия необходимого видового признака – социальный интеллект, как и эмоциональный, характеризуется в качестве познавательной способности. Социальный интеллект связан с фактически существующими объектами – людьми (в противоположность абстрактному интеллекту) – и его отличительной особенностью называют возможность обращения ко внутреннему опыту (базе накопленных в памяти взаимодействий в социальных ситуациях). Важным условием функционирования социального интеллекта является взаимопонимание партнеров по социальному взаимодействию.

Таким образом, в ходе теоретического анализа были обнаружены многочисленные связи категорий «интеллект», «эмоции», «социальное взаимодействие», «образ», «конфликт» посредством содержания понятий «эмоциональный интеллект», «социальный интеллект», «образ Я», «стратегии поведения в конфликте».

Использование такого психодиагностического инструментария, как опросники и тесты (в целях определения степеней предпочтительности стратегий поведения в конфликте, специфики образа Я, а также измерения уровня эмоционального и социального видов интеллекта) оказалось эффективным ввиду природы изучаемых явлений, предопределяющей необходимость заданий, основанных на самоотчете. Тип статистического критерия, применённого при обработке данных эмпирического исследования, был подобран в соответствии с особенностями групп данных и задач теоретического исследования.

Подводя итоги, можно сказать следующее:

- а) цель дипломной работы достигнута посредством выполнения поставленных задач;
- б) гипотеза работы подтверждена анализом эмпирически полученных данных – обнаружены статистически значимые данные связи выбора стратегии поведения в конфликте «Уклонение», степени выраженности доминирования и авторитарности в образе Я, и уровня эмоционального интеллекта по результатам анализа данных, полученных испытуемыми по психодиагностическим методикам;
- в) учитывая содержание конструкта «стратегии поведения в конфликте», мы можем предположить, что отрицательная корреляционная связь, выявленная в ходе эмпирического исследования, выражается в следующем: личность, обладающая высоким уровнем эмоционального интеллекта, образом Я с выраженной тенденцией к доминированию и авторитарности, не отдает предпочтение стратегии уклонения от конфликта, поскольку последняя предполагает реализацию пассивных паттернов поведения;
- г) в качестве практических рекомендаций может быть внесено предложение при наличии у клиента высокой предпочитаемости стратегии поведения в конфликте «Уклонение» проводить коррекционные мероприятия, направленные на повышение уровня эмоционального интеллекта и поощрять умеренный рост выраженности тенденций к доминированию и авторитарности.

## Список литературы

1. Абдуллин, А.Г., Тумбасова, Е.Р. «Образ Я» как предмет исследования в зарубежной и отечественной психологии / А.Г. Абдуллин, Е.Р. Тумбасова // Вест. ЮУрГУ. Сер. «Психология». – 2012. – Вып. 16. – № 6. – С. 4–11.
2. Алферова М.А., Аристова И.Л. Эмоциональный интеллект и психологические теории эмоций / М.А. Алферова, И.Л. Аристова // Universum: Психология и образование: электрон. научн. журн. – 2017. – № 12 (42). URL: <http://7universum.com/ru/psy/archive/item/5269> (дата обращения: 20.11.2017).
3. Алферова, М.А., Аристова, И.Л. Эмоциональный интеллект и стратегии поведения в конфликте студентов ДВФУ / М.А. Алферова, И.Л. Аристова // Научное сообщество студентов XXI столетия: Гуманитарные науки: сб. ст. по мат. LV Междунар. студ. науч. – практ. конф. №7 (55). – Новосибирск: СибАК. – 2017. – С. 130–138. URL: <https://sibac.info/studconf/hum/lv/79951> (дата обращения: 12.11.2017).
4. Алферова М.А. Связь стратегий поведения в конфликте с тенденциями образа Я и эмоциональным интеллектом / М.А. Алферова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2018. – № 06 (72). – Ч. 2. – С. 76–79. DOI: 10.23670/IRJ.2018.72.6.037
5. Андреева, И.Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии / И.Н. Андреева. – Новополюк: ПГУ, 2011. – 388 с.
6. Анцупов, А.Я., Баклановский, С.В. Конфликтология в схемах и комментариях / А.Я. Анцупов, С.В. Баклановский / 2-е изд., перераб. – СПб.: Питер, 2016. – 336 с.
7. Анцупов, А.Я., Шипилов, А.И. Конфликтология: учеб. для студентов высш. учеб. заведений / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 528 с.

8. Богданова, М.В., Терехова, О.И. Эффективность совладания с эмоциональным состоянием в ситуации межличностного конфликта / М.В. Богданова, О.И. Терехова // Вестник Костромского гос. ун-та. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. – 2016. – №1. – С. 116–120.
9. Волкова, Т.Г. Анализ образа Я как продукта самосознания / Т.Г. Волкова // Современная психология: мат. Междунар. науч. конф. – Пермь: Меркурий. – 2012. – С. 1–4.
10. Выготский, Л.С. Педагогическая психология / Л.С. Выготский. – М.: АСТ, 2009. – 672 с.
11. Гарднер, Г. Структура разума / Г. Гарднер / пер. с англ. А. Н. Свирид. – М.: Вильямс, 2018. – 512 с.
12. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект: почему он может значить больше, чем IQ / Д. Гоулман / пер. с англ. А. Исаевой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 560 с.
13. Гришина, Н.В. Конфликты в современном мире: к практике работы / Н.В. Гришина // Вестник СПбГУ. Серия 16: Психология. Педагогика. – 2012. – №3. – С. 3–7.
14. Деревянко, С.П. Роль эмоционального интеллекта в процессе социально-психологической адаптации студентов / С.П. Деревянко // Инновационные образовательные технологии. – 2007. – №1 (9). – С. 92–95.
15. Есипова, М.Е. Эмоциональный интеллект в структуре конфликтной компетентности / М.Е. Есипова // Северо-Кавказский психол. вест. – 2010. – №8 (1). – С. 14–16.
16. Ильин, Е.П. Эмоции и чувства / Е.П. Ильин // Сер. «Мастера психологии». – СПб.: Питер, 2013. – 784 с.
17. Кишко, М.В. Внутриличностные детерминанты выбора стратегии поведения в конфликте / М.В. Кишко / автореф. дис. ... канд. псих. наук. – Екатеринбург, 2003. – 26 с.
18. Козер, Л. Функции социального конфликта / Л. Козер / пер. О. Назаровой, под общ. ред. Л. Г. Ионина. – М.: Идея-Пресс, 2002. – 97 с.

19. Кошелева, Ю.П. «Образ» в психологии: теория и практика / Ю.П. Кошелева // Вест. Моск. гос. лингв. ун-та. Сер. «Психологические науки». – 2012. – Вып. 7. – № 1. – С. 39–51.
20. Люсин, Д.В. Опросник на эмоциональный интеллект ЭМИн: новые психометрические данные / Д.В. Люсин // Социальный и эмоциональный интеллект: от моделей к измерениям [под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова]. – М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2009. – С. 264–278.
21. Люсин, Д.В., Робертс, Р., Мэттьюс, Дж., Зайднер, М. Эмоциональный интеллект: проблемы теории, измерения и применения на практике / Д.В. Люсин, Р. Робертс [и др.] // Психология: Журнал Высшей школы экономики. – М., 2004. – Т.1. – №4. – С. 3–26.
22. Люсин, Д.В. Социальный интеллект: теория, измерение, исследования / Д.В. Люсин. – М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2004. – 176 с.
23. Михайлова, Е.С. Методика исследования социального интеллекта Дж. Гилфорда и М. Салливена: руководство по использованию / Е.С. Михайлова. – СПб.: ГП «Иматон», 1996. – 50 с.
24. Нго, Конг Хоан Эмоции в структуре мыслительного процесса / Нго Конг Хоан / дис. ... канд. псих. наук. – Л., 1984. – 157 с.
25. Панкова, Т.А. Эмоциональный интеллект как фактор социально-психологической адаптации молодых специалистов / Т.А. Панкова / автореф. дис. ... канд. псих. наук. – М., 2011. – 31 с.
26. Пантелеева, Т.В. Краткий очерк истории развития проблематики эмоционального интеллекта в отечественной психологии / Т.В. Пантелеева // Актуальные вопросы современной психологии: мат. III Междунар. науч. конф. – 2015. – С. 19–25.
27. Пащенко Е.И. Соотношение социального интеллекта, когнитивных и психосоциальных характеристик в период ранней взрослости / Е.И. Пащенко / дис. ... канд. псих. наук. – СПб., 2003. – 168 с.

28. Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты / Д.Я. Райгородский. – Самара: Издательский дом «БАХРАХ-М», 2017. – 672 с.
29. Ратиер, Н.И. Фасилитирующая функция социального интеллекта в развитии опыта межличностных отношений / Н.И. Ратиер // Педагогика. Общество. Право. – 2012. – №3. – С. 104–108.
30. Рейковский, Я. Экспериментальная психология эмоций / Я. Рейковский. – М.: Прогресс, 1979. – 75 с.
31. Ростовых, Д.А. Социальный интеллект как фактор общественного развития в условиях информатизации / Д.А. Ростовых / автореф. дис. ... канд. филос. наук. – М., 2007. – 26 с.
32. Рубин, Дж., Пруйт Д., Ким, С.Х. Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение / пер. А. Голубева // Сер. «Проект «Психология-Best». – СПб.: Прайм-Еврознак, 2014. – 352 с.
33. Собчик, Л.Н. Диагностика межличностных отношений. Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири. Методическое руководство / Л.Н. Собчик // Сер. «Методы психологической диагностики». Вып. 3. – М., 1990. – 46 с.
34. Стернберг, Р.Дж. Практический интеллект / Р.Дж. Стернберг. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с.
35. Тестовая тетрадь диагностики социального интеллекта (тест Дж. Гилфорда и М. Салливена): методика проведения и стимульный материал / УО «Витебский гос. ун-т имени П. М. Машерова». – Витебск, 2009. – 22 с.
36. Ушаков, Д. В. Познание, общество, развитие / Д.В. Ушаков. – М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 1996. – 210 с.
37. Ушаков, Д.В. Интеллект: структурно-динамическая теория / Д.В. Ушаков. – М.: Изд-во ин-та психологии РАН, 2003. – 260 с.



38. Хорни, К. Наши внутренние конфликты. Конструктивная теория невроза / пер. В.В. Старовойтова. – М.: Канон+РООИ «Реабилитация», 2014. – 256 с.
39. Церковский, А.Л. Современные взгляды на проблему отношения человека к самому себе / А.Л. Церковский // Вестник ВГМУ. – 2008. – Т. 7. – № 4. – С. 102–108.
40. Чернобров, Д.В. Идентичность в современном международном конфликте: периодизация истории конфликтов через призму «Другого» / Д.В. Чернобров // Вестник МГИМО. – 2013. – №3 (30). – С. 86–91.
41. Чернобров, Д.В. Эволюция «образа другого» в конфликтах современности: конструктивистский подход / Д.В. Чернобров // Вестник МГИМО. – 2012. – №6. – С. 47–53.
42. Leary, T., Coffey, I. Interpersonal Diagnosis / T. Leary, I. Coffey // Theories of Personality Investigation. – 1969. – P. 73–96.
43. O' Sullivan, M., Guilford, J.P., de Mille, R. The measurement of Social Intelligence / M. O' Sullivan, J.P. Guilford, R. de Mille // Reports from the Psychology Laboratory. – 1965. – № 34. – 44 p.
44. Thomas, K.W., Killmann, R.H. Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behavior: The “Mode” Instrument / K.W. Thomas, R.H. Killmann // Educational and Psychological Measurement. – 1977. – Vol. 3. – Issue 2. – P. 309–325.
45. Thorndike E.L. Intelligence and its uses / E.L. Thorndike // Harper's Magazine. – 1920. – № 140. – P. 227–235.

**Приложение А**

**Бланк опросника стратегий поведения в конфликте К. Томаса**

Ваша фамилия \_\_\_\_\_

Пол \_\_\_\_\_ Возраст \_\_\_\_\_

Школа ДВФУ, в которой вы обучаетесь \_\_\_\_\_

Профиль обучения \_\_\_\_\_

**Инструкция:** В каждом вопросе вам необходимо выбрать из двух то суждение, которое является для вас наиболее типичным. Укажите букву (А или Б) подходящих вам суждений в нижеприведенной таблице.

**1.**

А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б. Вместо того, чтобы обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.

**2.**

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

**3.**

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

**4.**

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

**5.**

А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

**6.**

А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

**7.**

А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.

Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

**8.**

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

**9.**

А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

Б. Я прилагаю усилия, чтобы добиться своего.

**10.**

А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

**11.**

А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

**12.**

А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своём мнении, если он также идет мне навстречу.

**13.**

А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

**14.**

А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

**15.**

А. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

**16.**

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

**17.**

А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

**18.**

А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своём мнении, если он также идет мне навстречу.

**19.**

А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы

Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.

**20.**

А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

**21.**

А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

**22.**

А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей точкой зрения и другого человека.

Б. Я отстаиваю свои желания.

**23.**

А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

**24.**

А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

**25.**

А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

**26.**

А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

**27.**

А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

**28.**

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего,

Б. Улаживая ситуацию я стараюсь найти поддержку у другого.

**29.**

А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

**30.**

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы совместно с другим заинтересованным человеком добиться успеха.

№ вопроса	А	Б
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		

## Приложение Б

### Бланк методики ДМО Т. Лири

**Инструкция:** Перед вами перечень признаков или черт, с помощью которых можно описать психологический портрет любого человека. Отберите из всего набора те, которые вы с полной уверенностью можете отнести **к себе**, и поставьте знак «+» напротив номера подходящей черты в таблице; остальные черты пометьте знаком «-». Старайтесь быть искренним и по возможности объективным.

1. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи.
2. Уверен в себе.
3. Пользуется уважением у других.
4. Не терпит, чтобы им командовали.
5. Откровенный.
6. Жалобщик.
7. Часто прибегает к помощи других.
8. Ищущий одобрения.
9. Доверчив и стремится радовать других.
10. Любит ответственность.
11. Производит впечатление значительности.
12. Обладает чувством достоинства.
13. Ободряющий.
14. Благодарный.
15. Злой, жестокий.
16. Хвастливый.
17. Свокорыстный.
18. Способен признать свою неправоту.
19. Деспотичный.
20. Умеет настоять на своем.
21. Великодушен, терпим к недостаткам.
22. Начальственно-повелительный.
23. Стремится покровительствовать.
24. Способен вызвать восхищение.
25. Предоставляет другим принимать решения.
26. Прощает все.

27. Кроткий.
28. Может проявить безразличие.
29. Бескорыстный.
30. Любит давать советы.
31. Зависимый, несамостоятельный.
32. Самоуверен и напорист.
33. Ожидает восхищения от каждого.
34. Часто печален.
35. На него трудно произвести впечатление.
36. Общительный и уживчивый.
37. Открытый и прямолинейный.
38. Озлобленный.
39. Любит подчиняться.
40. Распоряжается другими.
41. Способен быть критичным к себе.
42. Щедрый.
43. Всегда любезен в обращении.
44. Уступчивый.
45. Застенчивый.
46. Любит заботиться о других.
47. Думает только о себе.
48. Покладистый.
49. Отзывчивый к призывам о помощи.
50. Умеет распоряжаться, приказывать.
51. Часто разочаровывается.
52. Неумолимый, но беспристрастный.
53. Часто гневлив.
54. Критичен к другим.
55. Всегда дружелюбен.
56. Сноб (судит о людях по рангу и достатку, а не по личным качествам).
57. Способен проявлять недоверие.
58. Очень почитает авторитеты.
59. Ревнивый.
60. Любит «поплакаться».
61. Робкий.

62. Обидчивый, щепетильный.
63. Часто бывает недружелюбен.
64. Властный.
65. Безынициативный.
66. Способен быть суровым.
67. Деликатный.
68. Всем симпатизирует.
69. Деловитый, практичный.
70. Переполнен чрезмерным сочувствием.
71. Внимательный и ласковый.
72. Хитрый и расчетливый.
73. Дорожит мнением окружающих.
74. Надменный и самодовольный.
75. Чрезмерно доверчив.
76. Готов довериться любому.
77. Легко смущается.
78. Независимый.
79. Эгоистичный.
80. Нежный, мягкосердечный.
81. Легко поддается влиянию других.
82. Уважительный.
83. Производит впечатление на окружающих.
84. Добросердечный.
85. Охотно принимает советы.
86. Обладает талантом руководителя.
87. Легко попадает впросак.
88. Долго помнит обиды.
89. Легко поддается влиянию друзей.
90. Проникнут духом противоречия.
91. Портит людей чрезмерной добротой.
92. Слишком снисходителен к окружающим.
93. Тщеславный.
94. Стремится снискать расположение каждого.
95. Восхищающийся, склонный к подражанию.
96. Охотно подчиняется.



97. Со всеми соглашается.
98. Заботится о других в ущерб себе.
99. Раздражительный.
100. Стыдливый.
101. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться.
102. Дружелюбный, доброжелательный.
103. Холодный, вселяющий уверенность.
104. Холодный, черствый.
105. Стремящийся к успеху.
106. Нетерпим к ошибкам других.
107. Благорасположенный ко всем без разбора.
108. Строгий, но справедливый.
109. Всех любит.
110. Любит, чтобы его опекали.
111. Почти никогда и никому не возражает.
112. Мягкотелый.
113. Другие думают о нем благосклонно.
114. Упрямый.
115. Стойкий и крутой, где надо.
116. Может быть искренним.
117. Скромный.
118. Способен сам позаботиться о себе.
119. Скептичен.
120. Язвительный, насмешливый.
121. Навязчивый.
122. Злопамятный.
123. Любит соревноваться.
124. Стремится ужиться с другими.
125. Неуверенный в себе.
126. Старается утешить каждого.
127. Самобичующий.
128. Бесчувственный, равнодушный.

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

### Бланк опросника эмоционального интеллекта Д. В. Люсина

#### Инструкция:

Вам предлагается заполнить опросник, состоящий из 46 утверждений. Определите, в какой степени вы согласны с ними, и выберите формулировку, которая вам ближе: "полностью согласен" - "скорее согласен" - "скорее не согласен" - "совсем не согласен". Не задумывайтесь подолгу над каждым вопросом, положитесь на интуицию и ставьте крестик (или галочку) в той графе, которая лучше всего отражает Ваше мнение.

#### Текст опросника

1. Я замечаю, когда близкий человек переживает, даже если он(она) пытается это скрыть
2. Если человек на меня обижается, я не знаю, как восстановить с ним хорошие отношения
3. Мне легко догадаться о чувствах человека по выражению его лица
4. Я хорошо знаю, чем заняться, чтобы улучшить себе настроение
5. У меня обычно не получается повлиять на эмоциональное состояние своего собеседника
6. Когда я раздражаюсь, то не могу сдержаться, и говорю всё, что думаю
7. Я хорошо понимаю, почему мне нравятся или не нравятся те или иные люди
8. Я не сразу замечаю, когда начинаю злиться
9. Я умею улучшить настроение окружающих
10. Если я увлекаюсь разговором, то говорю слишком громко и активно жестикулирую
11. Я понимаю душевное состояние некоторых людей без слов
12. В экстремальной ситуации я не могу усилием воли взять себя в руки
13. Я легко понимаю мимику и жесты других людей
14. Когда я злюсь, я знаю причину моей злости
15. Я знаю, как ободрить человека, находящегося в тяжелой ситуации
16. Окружающие считают меня слишком эмоциональным человеком
17. Я способен успокоить близких, когда они находятся в напряжённом состоянии
18. Мне бывает трудно описать, что я чувствую по отношению к другим
19. Если я смущаюсь при общении с незнакомыми людьми, то могу это скрыть
20. Глядя на человека, я легко могу понять его эмоциональное состояние
21. Я контролирую выражение чувств на своем лице
22. Бывает, что я не понимаю, почему испытываю то или иное чувство
23. В критических ситуациях я умею контролировать выражение своих эмоций
24. Если надо, я могу разозлить человека

25. Когда я испытываю положительные эмоции, я знаю, как поддержать это состояние
26. Как правило, я понимаю, какую эмоцию испытываю
27. Если собеседник пытается скрыть свои эмоции, я сразу чувствую это
28. Я знаю, как успокоиться, если я разозлился
29. Можно определить, что чувствует человек, просто прислушиваясь к звучанию его голоса
30. Я не умею управлять эмоциями других людей
31. Мне трудно отличить чувство вины от чувства стыда
32. Я умею точно угадывать, что чувствуют мои знакомые
33. Мне трудно справляться с плохим настроением
34. Если внимательно следить за выражением лица человека, то можно понять, какие эмоции он скрывает
35. Я не нахожу слов, чтобы описать свои чувства друзьям
36. Мне удаётся поддержать людей, которые делятся со мной своими переживаниями
37. Я умею контролировать свои эмоции
38. Если мой собеседник начинает раздражаться, я подчас замечаю это слишком поздно
39. По интонациям моего голоса легко догадаться о том, что я чувствую
40. Если близкий человек плачет, я теряюсь
41. Мне бывает весело или грустно без всякой причины
42. Мне трудно предвидеть смену настроения у окружающих меня людей
43. Я не умею преодолевать страх
44. Бывает, что я хочу поддержать человека, а он этого не чувствует, не понимает
45. У меня бывают чувства, которые я не могу точно определить
46. Я не понимаю, почему некоторые люди на меня обижаются

№ ут- верж- дения	Сов- сем- не согл- асен	Скорее несогласен	Скорее согласен	Полн- остью согла- сен	№ ут- верж- дения	Сов- сем- не согл- асен	Скорее несогласен	Скорее согласен	Полн- остью согла- сен
1					24				
2					25				
3					26				
4					27				
5					28				
6					29				
7					30				
8					31				
9					32				
10					33				
11					34				
12					35				
13					36				
14					37				
15					38				
16					39				
17					40				
18					41				
19					42				
20					43				
21					44				
22					45				
23					46				

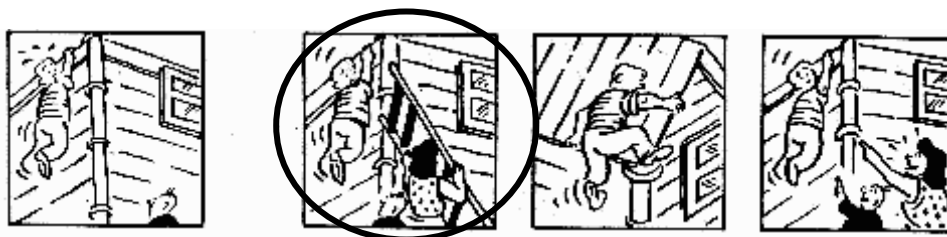
Бланк теста социального интеллекта Дж. Гилфорда

**СУБТЕСТ № 1 «ИСТОРИИ С ЗАВЕРШЕНИЕМ»**

В этом субтесте Вы будете иметь дело с картинками, на которых изображены житейские ситуации, происходящие с персонажем Барни. Барни – это лысый мужчина, по профессии – официант. В ситуациях также принимают участие жена, маленький сын и друзья Барни, с которыми он встречается дома или в кафе.

В каждом задании слева расположен рисунок, изображающий определённую ситуацию. **Определите чувства и намерения действующих в ней персонажей и выберите среди трёх рисунков справа тот, который показывает наиболее правдоподобный вариант продолжения (завершения) данной ситуации.**

Рассмотрим пример:



На рисунке слева Барни, зацепившийся за край крыши, испуган и просит помощи у своего маленького сына. Мальчик взволнован тем, что видит отца в таком трудном положении.

Выбор первого рисунка является правильным ответом в данном случае. Поэтому необходимо аккуратно обвести кружком первый рисунок, как показано в примере. Первый рисунок наиболее логично и правдоподобно продолжает заданную ситуацию: жена и сын Барни приставляют к стене лестницу, для того чтобы помочь ему спуститься.

Выбор рисунков № 2 и № 3 является менее корректным. Что касается рисунка № 2, то маловероятно, что, вися в воздухе в таком испуганном и беспомощном состоянии, Барни сможет залезть на крышу самостоятельно. Поскольку положение Барни опасно, жена и сын вряд ли стали бы насмехаться над ним, как это изображено на рисунке № 3.

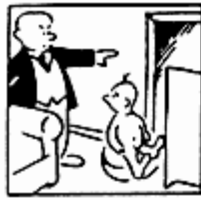
Итак, в каждом задании **Вы должны предсказать, что произойдёт после ситуации, изображённой на левом рисунке, основываясь на чувствах и намерениях действующих в ней персонажей.**

Не выбирайте рисунок для ответа только потому, что он показался Вам наиболее забавным продолжением. Предлагайте наиболее типичное и логичное продолжение заданной ситуации. **Выбранный рисунок (ваш ответ) должен быть аккуратно обведен кружком.**

На выполнение субтеста отводится 6 минут. За минуту до окончания работы Вы будете предупреждены. Работайте, по возможности, быстрее. Не тратьте много времени на одно задание. Если затрудняетесь с ответом, переходите к следующему пункту. К трудным заданиям можно будет вернуться в конце, если хватит времени. В затруднительных случаях давайте ответ, даже если не совсем уверены в его правильности.

**Если у Вас есть вопросы, задайте их сейчас.**

**Не переворачивайте страницу, пока не получите команду «НАЧАЛИ!»**



1



1



2



3



2



1



2



3



3



1



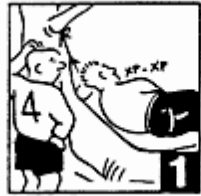
2



3



4



1



2



3



5



1



2



3



6



1



2



3



7



1



2



3



8



1



2



3



9



10



11



12



13



14





## СУБТЕСТ № 2 «ГРУППЫ ЭКСПРЕССИИ»

В этом субтесте Вы будете иметь дело с картинками, на которых изображены позы, жесты, мимика, то есть выразительные движения, отражающие состояние человека.

Для объяснения сути задания рассмотрим пример. В этом примере три картинка, расположенные слева, иллюстрируют одно и то же состояние человека, одни и те же мысли, чувства, намерения.



Одна из четырёх картинок справа выражает такое же состояние, такие же мысли, чувства или намерения. Необходимо найти эту картинку.

Правильным ответом будет рисунок № 2, выражающий такое же состояние (напряжения или нервозности), что и рисунки слева. Рисунки № 1, 3, 4 не подходят, так как отражают другие состояния (радости и благополучия).

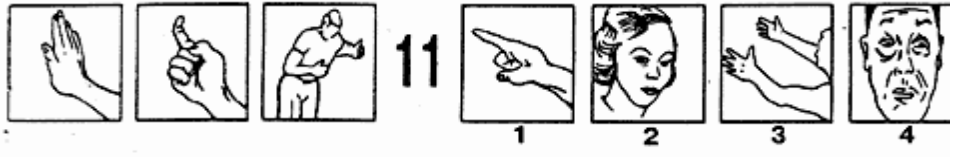
Итак, в каждом задании субтеста среди четырёх рисунков справа Вы должны выбрать тот, который подходит к группе из трёх рисунков слева, потому что отражает сходное состояние человека.

**Выбранный рисунок (ваш ответ) должен быть аккуратно обведен кружком.**

На выполнение субтеста отводится 7 минут. За минуту до окончания работы Вы будете предупреждены. Работайте, по возможности, быстрее. Не тратьте много времени на одно задание. Если затрудняетесь с ответом, переходите к следующему пункту. К трудным заданиям можно будет вернуться в конце, если хватит времени. В затруднительных случаях давайте ответ, даже если не совсем уверены в его правильности.

**Если у Вас есть вопросы, задайте их сейчас.  
Не переворачивайте страницу до команды «НАЧАЛИ»!**





### **СУБТЕСТ № 3 «ВЕРБАЛЬНАЯ ЭКСПРЕССИЯ»**

В каждом задании этого субтеста слева написана фраза, которую один человек говорит другому, а справа перечислены три ситуации общения. Причём только в одной из них фраза, приведённая слева, приобретёт другой смысл. Рассмотрим пример.

Глуховатый человек – товарищу: «Повторите, пожалуйста».

Сообщение глуховатого человека к товарищу представляет собой вежливую просьбу. Эта же фраза в ситуациях № 2, 3 будет иметь такое же значение. И только в ситуации № 1 в устах оскорблённого человека она приобретёт совсем другой смысл. Поэтому правильный ответ – № 1.

**Итак, в каждом задании необходимо выбрать ту ситуацию общения, в которой заданная слева фраза приобретёт другое значение, будет связана с другим намерением, нежели в двух других ситуациях.**

**Выбранная ситуация (ваш ответ) должна быть аккуратно обведена кружком.**

На выполнение субтеста отводится 5 минут. За минуту до окончания работы Вы будете предупреждены. Работайте, по возможности, быстрее. Не тратьте много времени на одно задание. Если затрудняетесь с ответом, переходите к следующему пункту. К трудным заданиям можно будет вернуться в конце, если хватит времени. В затруднительных случаях давайте ответ, даже если не совсем уверены в его правильности.

**Если у Вас есть вопросы, задайте их сейчас.  
Не переворачивайте страницу до команды «НАЧАЛИ»!**

1. Человек – своему товарищу:  
«Вы великолепны!»
  1. Довольный служащий – своему начальнику.
  2. Благодарный ученик – своему преподавателю.
  3. Недовольный человек – своему знакомому.
  
2. Продавец – покупателю:  
«Вы получите, что надо»
  1. Улыбающийся преподаватель – студенту.
  2. Врач – пациенту.
  3. Рассерженный милиционер – канючащему пьянице.
  
3. Судья – победителю:  
«Поздравляю»
  1. Отец – победителю.
  2. Друг – победителю.
  3. Проигравший – победителю.
  
4. Гордый отец – другу:  
«Посмотри на неё»
  1. Ревнивая девушка – другу.
  2. Обрадованный мальчик – другу.
  3. Восхищённая девушка – другу.
  
5. Человек – своему другу:  
«Что ты делаешь?»
  1. Рассерженная мать – ребёнку.
  2. Заинтригованный прохожий – играющему ребёнку.
  3. Учитель – примерному ученику.
  
6. Врач – больному ребёнку:  
«Прими-ка это».
  1. Мать – сыну.
  2. Боец – противнику.
  3. Нагруженная жена – мужу.
  
7. Официантка – клиенту:  
«Чем я могу Вам помочь?»
  1. Психиатр – пациенту.
  2. Прохожий – пострадавшему в аварии.
  3. Гид – туристу.
  
8. Преподаватель – студенту:  
«Ты можешь сделать это лучше»
  1. Жена – мужу.
  2. Мать – ребёнку.
  3. Тренер – спортсмену.

**9. Отец – сыну:**  
**«Ты мне нравишься»**

1. Брат – сестре.
2. Молодой человек – подруге.
3. Племянник – тётке.

**10. Начальник – рабочему:**  
**«Это хорошо»**

1. Поклонник – артисту.
2. Преподаватель – студенту.
3. Разгневанный ребёнок – побитому им сопернику.

**11. Мать – бегущему ребёнку:**  
**«Тише!»**

1. Рассерженный отец – кричащему сыну.
2. Пассажир – водителю.
3. Прохожий – неосторожному ребёнку.

**12. Страховой агент – клиенту:**  
**«Распишитесь здесь, пожалуйста»**

1. Администратор гостиницы – клиенту.
2. Коллекционер автографов – «звезде».
3. Кассир – вкладчику.

## СУБТЕСТ № 4 «ИСТОРИИ С ДОПОЛНЕНИЕМ»

В этом субтесте Вы будете иметь дело с картинками, на которых изображены истории про Фердинанда. У Фердинанда есть жена и маленький ребёнок. Он работает начальником, поэтому в историях будут также принимать участие его сослуживцы.

Каждое задание состоит из восьми картинок. Четыре верхние картинки отражают определённую историю, происходящую с Фердинандом. Одна из этих картинок всегда пропущена. Вам необходимо выбрать среди четырёх рисунков нижнего ряда тот, который при подстановке на место пустого квадрата вверху будет дополнять историю с Фердинандом по смыслу. Если Вы правильно выберете отсутствующий рисунок, то смысл истории полностью прояснится, чувства и намерения действующих в ней персонажей станут понятными.

Рассмотрим пример:



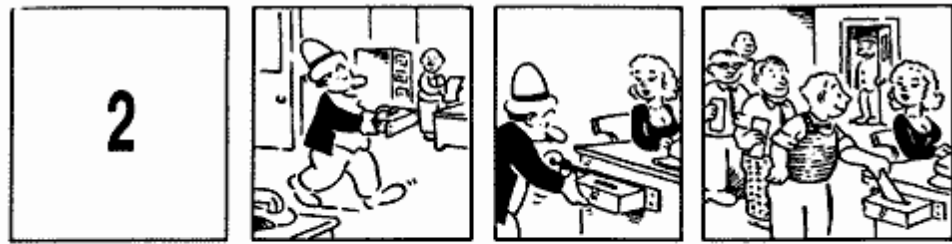
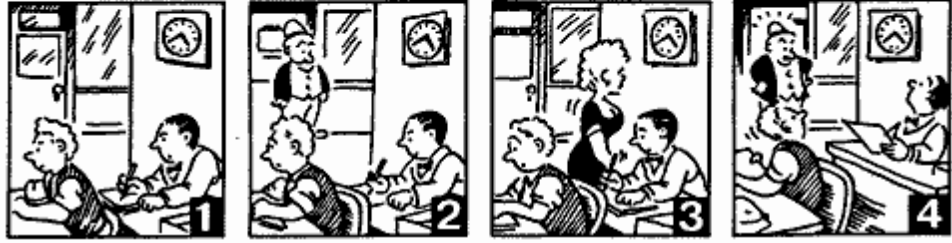
В этой истории отсутствует третий рисунок. В конце истории мы видим, что Фердинанд, мечтавший об обеде, не получает его вопреки своим ожиданиям и выходит из дома раздосадованный. Жена Фердинанда рассержена и делает вид, что читает сыну книгу. Мальчик сидит спокойно. Все это связано с тем, что Фердинанд, умываясь после работы, оставил на кухне грязь, что и разозлило его жену. Таким образом, логичным дополнением истории является рисунок № 4. Рисунки № 1, 2, 3 не соответствуют данной истории по смыслу.

Итак, в каждом задании необходимо найти рисунок, дополняющий историю про Фердинанда по смыслу.

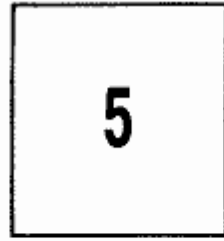
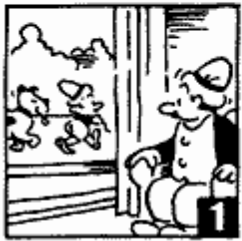
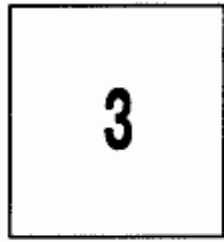
**Выбранный рисунок (ваш ответ) должен быть аккуратно обведен кружком.**

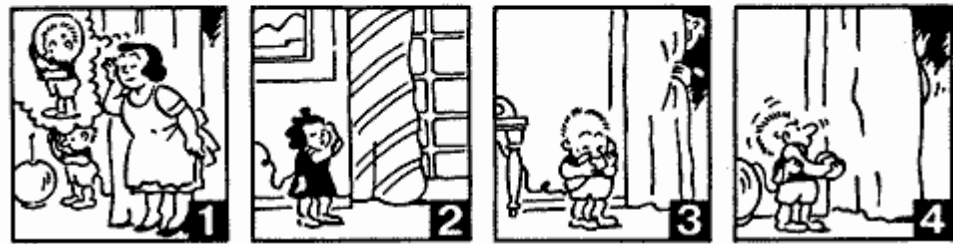
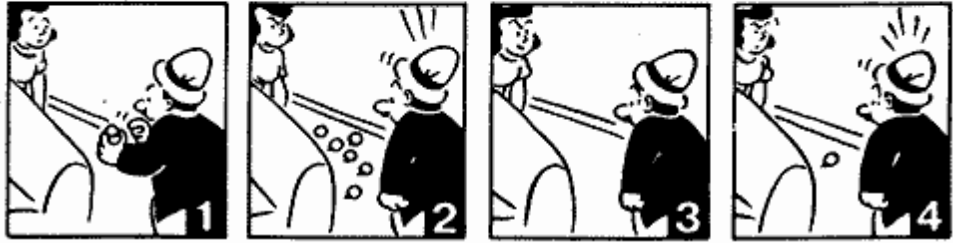
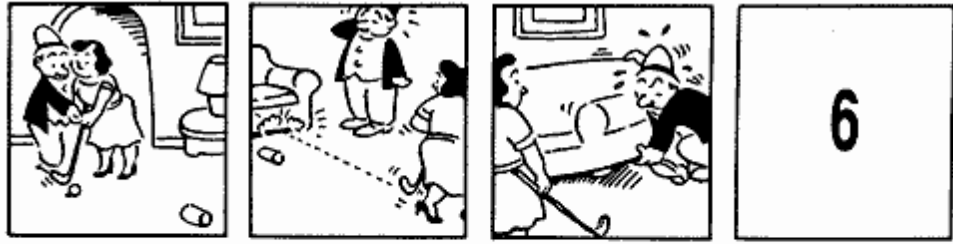
На выполнение субтеста отводится 10 минут. За минуту до окончания работы Вы будете предупреждены. Работайте, по возможности, быстрее. В затруднительных случаях давайте ответ, даже если не совсем уверены в его правильности.

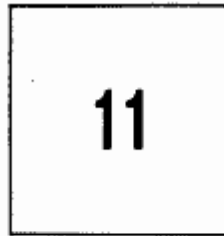
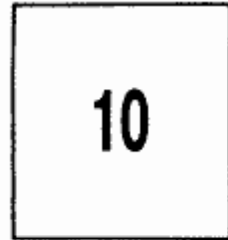
**Если у Вас есть вопросы – задайте их сейчас.  
Не переворачивайте страницу до команды «НАЧАЛИ»!**













12



13



14



Пожалуйста, занесите свои обведенные ответы на тест в таблицу:

Субтест 1		Субтест 2		Субтест 3		Субтест 4	
Номер задания	Номер ответа	Номер задания	Номер ответа	Номер задания	Номер ответа	Номер задания	Номер ответа
1		1		1		1	
2		2		2		2	
3		3		3		3	
4		4		4		4	
5		5		5		5	
6		6		6		6	
7		7		7		7	
8		8		8		8	
9		9		9		9	
10		10		10		10	
11		11		11		11	
12		12		12		12	
13		13				13	
14		14				14	
		15					

**Приложение Д**  
**Ключи опросника К. Томаса**

Опросник К. Томаса	
Шкалы опросника	Выбранные утверждения
«Сотрудничество»	2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 15А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б
«Компромисс»	2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А
«Уклонение»	1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12А, 15Б, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б
«Уступка»	1Б, 3Б, 11Б, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А
«Соперничество»	3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А

Распределение количества баллов по уровням показателей предпочтения стратегий поведения в конфликте			
	Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень
Соперничество	0 – 3 балла	4 – 7 баллов	8 – 12 баллов
Компромисс	0 – 4 балла	5 – 8 баллов	9 – 12 баллов
Уклонение	0 – 4 балла	5 – 7 баллов	8 – 12 баллов
Уступка	0 – 2 балла	3 – 6 баллов	7 – 12 баллов
Сотрудничество	0 – 5 баллов	6 – 8 баллов	9 – 12 баллов

**Приложение Е**  
**Ключ методики ДМО Т. Лири**

Методика ДМО Т. Лири	
Октанты и основные показатели	Номера черт и суммируемые показатели по октантам
I (Авторитарность)	3, 10, 11, 19, 20, 22, 24, 30, 33, 40, 50, 64, 83, 86, 105, 113
II (Эгоистичность)	2, 12, 16, 28, 32, 47, 56, 69, 72, 74, 78, 79, 93, 104, 118, 123
III (Агрессивность)	5, 15, 17, 37, 52, 53, 54, 63, 66, 99, 106, 108, 115, 116, 120, 128
IV (Подозрительность)	4, 6, 34, 35, 38, 51, 57, 59, 60, 62, 88, 89, 90, 114, 119, 122
V (Подчиняемость)	18, 27, 41, 44, 45, 48, 61, 65, 77, 96, 100, 101, 112, 117, 125, 127
VI (Зависимость)	7, 8, 9, 14, 25, 31, 39, 58, 75, 82, 85, 87, 95, 110, 111, 121
VII (Дружелюбие)	1, 36, 43, 55, 68, 71, 73, 76, 81, 84, 94, 97, 102, 107, 109, 124
VIII (Альтруизм)	13, 21, 23, 26, 29, 42, 46, 49, 67, 70, 80, 91, 92, 98, 103, 126
Доминантность	$I - V + 0,7 * (VIII + II - IV - VI)$
Дружелюбность	$VII - III + 0,7 * (VIII - II - IV + VI)$

**Приложение Ж**  
**Ключи опросника Д. В. Люсина**

Опросник Д. Люсина	
Тип ключа	Номера вопросов
<b>Прямой</b>  («совсем не согласен» = 0 баллов, «скорее несогласен» = 1 балл, «скорее согласен» = 2 балла, «полностью согласен» = 3 балла)	1, 3, 4, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 32, 34, 36, 37
<b>Обратный</b>  («совсем не согласен» = 3 балла, «скорее несогласен» = 2 балла, «скорее согласен» = 1 балл, «полностью согласен» = 0 баллов)	2, 5, 6, 8, 10, 12, 16, 18, 22, 30, 31, 33, 35, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46

Шкалы опросника	Номера вопросов
ОЭИ	1 - 46
МЭИ	1, 2, 3, 6, 9, 11, 13, 15, 17, 20, 24, 27, 29, 30, 32, 34, 36, 38, 40, 42, 44, 46
ВЭИ	4, 6, 7, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 19, 21, 22, 23, 25, 26, 28, 31, 33, 35, 37, 39, 41, 43, 45
ПЭ	1, 3, 7, 8, 11, 13, 14, 18, 20, 22, 26, 27, 29, 31, 32, 34, 35, 38, 41, 42, 45, 46
УЭ	2, 4, 5, 6, 9, 10, 12, 15, 16, 17, 19, 21, 23, 24, 25, 28, 30, 33, 36, 37, 39, 40, 43, 44

Распределение количества баллов по уровням показателей ЭИ			
	Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень
МЭИ	0 – 39 баллов	40 – 46 баллов	47 – 66 баллов
ВЭИ	0 – 38 баллов	39 – 47 баллов	48 – 72 балла
ПЭ	0 – 39 баллов	40 – 47 баллов	48 – 66 баллов
УЭ	0 – 39 баллов	40 – 47 баллов	48 – 51 балл
ОЭИ	0 – 78 баллов	79 – 92 балла	93 – 255 баллов



**Приложение И**  
**Ключи теста Дж. Гилфорда**

Тест Дж. Гилфорда				
Правильные ответы				
№ задания	Субтест 1	Субтест 2	Субтест 3	Субтест 4
1	2	1	3	4
2	2	4	3	3
3	2	3	3	3
4	3	3	1	2
5	1	2	1	1
6	3	1	2	1
7	3	2	2	4
8	3	2	1	1
9	3	1	2	1
10	3	4	3	2
11	3	1	1	1
12	1	1	2	2
13	1	2		2
14	2	4		1
15		4		

Тест Дж. Гилфорда				
Перевод сырых баллов по субтестам в стандартные баллы (стенны)				
Субтест 1	Субтест 2	Субтест 3	Субтест 4	Стены
0 – 2 балла	0 – 2 балла	0 – 2 балла	0 – 1 балл	<b>1</b>
3 – 5 баллов	3 – 5 баллов	3 – 5 баллов	2 – 4 балла	<b>2</b>
6 – 9 баллов	6 – 9 баллов	6 – 9 баллов	5 – 8 баллов	<b>3</b>
10 – 12 баллов	10 – 12 баллов	10 – 11 баллов	9 – 11 баллов	<b>4</b>
13 – 14 баллов	13 – 15 баллов	12 баллов	12 – 14 баллов	<b>5</b>

Соотношение количества баллов композитной оценки социального интеллекта (сумма сырых баллов по всем субтестам) и стандартных баллов (стенны) с уровнями показателей социального интеллекта		
Стены	Уровень социального интеллекта и его характеристика	Композитная оценка уровня социального интеллекта
1	Низкие способности к познанию поведения	Низкий уровень: 0 – 26 баллов
2	Способности к познанию поведения ниже среднего (среднеслабые)	
3	Средние способности к познанию поведения (средневыборочная норма)	Средний уровень: 27 – 37 баллов
4	Способности к познанию поведения выше среднего (среднесильные)	Высокий уровень: 38 – 55 баллов
5	Высокие способности к познанию поведения	

## Приложение К

### Первичные данные по методике К. Томаса

Низкий: Сотрудничество	Средний: Сотрудничество			Высокий: Сотрудничество	Низкий: Компромисс	Средний: Компромисс			Высокий: Компромисс	
2	6	6	7	9	2	5	6	8	9	10
3	6	6	7	9	4	5	7	8	9	10
3	6	7	7	9	4	5	7	8	9	10
4	6	7	8	9	4	5	7	8	9	10
4	6	7	8	9	4	5	7	8	9	10
4	6	7	8	9		5	7	8	9	10
4	6	7	8	9		5	7	8	9	10
4	6	7	8	9		5	7	8	9	10
4	6	7	8	9		5	7	8	9	10
5	6	7	8	10		5	7	8	9	10
5	6	7	8	10		6	7	8	9	10
5	6	7	8	10		6	7	8	9	10
5	6	7	8	10		6	7	8	9	10
5	6	7	8	11		6	7	8	9	10
5	6	7	8			6	7	8	9	10
5	6	7	8			6	7	8	9	11
5	6	7	8			6	7	8	9	11
5	6	7	8			6	7	8	9	11
5	6	7	8			6	8	8	9	11
	6	7	8			6	8	8		12
	6	7	8			6	8	8		
	6	7	8			6	8	9		
	6	7	8			6	8			
	6	7	8			6	7	8		
	6	7	8			6	7	8		
	6	7	8			6	7	8		
	7	8								

**Примечание:** красным цветом отмечены низкие показатели, голубым цветом – средние показатели, зеленым цветом – высокие показатели.

Низкий: Уклонение	Средний: Уклонение			Высокий: Уклонение		Низкий: Уступка	Средний: Уступка		Высокий: Уступка		Низкий: Соперничество		Средний: Соперничество		Высокий: Соперничество
1	5	6	7	8	9	0	3	5	7	8	0	1	4	6	8
2	5	6	7	8	9	1	3	5	7	8	0	1	4	6	8
2	5	6	7	8	9	1	3	5	7	8	0	2	4	6	8
2	5	6	7	8	9	1	3	5	7	8	0	2	4	6	8
2	5	6	7	8	9	1	3	5	7	8	0	2	4	6	8
2	5	6	7	8	9	1	3	5	7	8	0	2	4	6	8
3	5	6	7	8	9	1	3	5	7	8	0	2	4	6	8
3	5	6	7	8	9	1	3	5	7	8	0	2	4	6	8
3	5	6	7	8	9	2	3	5	7	8	0	2	4	6	9
3	5	6	7	8	9	2	3	5	7	9	0	2	4	6	9
3	5	6	7	8	10	2	3	5	7	9	0	2	4	6	9
4	5	6	7	8	10	2	3	6	7	9	0	2	5	6	9
4	5	6	7	8	10	2	3	6	7	9	0	2	5	6	9
4	5	6	7	8	10	2	3	6	8	9	0	2	5	7	9
4	5	6	7	9	10	2	4	6	8	9	0	2	5	7	10
4	5	6	7	9	10	2	4	6	8	9	1	2	5	7	10
4	5	6	7	9	11	2	4	6	8	10	1	2	5	7	10
4	5	7	7			2	4	6		10	1	3	5	7	10
4	6	7	7			2	4	6			1	3	5	7	12
4	6	7	7			2	4	6			1	3			12
4						2	4	6			1	3			
4						2	4	6			1	3			
						2	4	6			1	3			
						2	4	6			1	3			
						2	5	6			1	3			
						2	5	6			1	3			
						2	5	6			1	3			
							5	6			1	3			
								6			1	3			
											1	3			
											1	3			

## Приложение Л

### Первичные данные по методике Т. Лири

Отрицательный: Доминирование		Положительный: Доминирование		Отрицательный: Дружелюбность		Положительный: Дружелюбность		Дезадаптивный: Авторитарность		Адаптивный: Авторитарность	
-19,1	-5,6	0	7,1	-22,3	-4,4	0,3	6,3	9	11	1	5
-18,8	-5,4	1,1	7,2	-18,8	-4,1	0,3	6,5	9	11	1	5
-18,4	-5,3	1,4	7,5	-17	-3,8	0,4	6,7	9	11	2	5
-18,1	-5	1,5	7,5	-17	-3,3	0,7	6,7	9	11	2	6
-17,6	-4,7	1,6	7,9	-16	-3,3	1	6,8	9	12	2	6
-17,3	-4,4	1,7	8,2	-15,6	-3,3	1,1	7,1	9	12	2	6
-13,7	-4,3	2,3	8,3	-14,4	-3,2	1,1	7,4	9	12	2	6
-13,7	-4,3	2,4	8,3	-12,6	-3,1	1,3	7,8	9	12	2	6
-13,2	-3,3	2,5	8,5	-12,1	-3	1,3	7,9	9	12	2	6
-13,1	-3,2	3	9,2	-10,9	-2,9	1,3	8,2	9	12	3	6
-12,5	-3,1	3,1	9,5	-10,9	-2,8	1,3	8,2	10	12	3	6
-11,7	-3	3,5	9,7	-10,7	-2,8	1,5	8,5	10	12	3	6
-9,9	-2,7	3,8	9,8	-10,5	-2,4	1,7	8,5	10	12	3	6
-9,4	-2,5	4	9,8	-10	-2,4	2,4	8,7	10	13	3	6
-9,4	-2,5	4,2	9,9	-9,6	-2,2	2,4	9,1	10	13	3	7
-8,8	-2,5	4,2	10,3	-8,4	-2	3,1	9,2	10	13	3	7
-8,7	-2,5	4,2	10,4	-8,3	-1,2	3,4	9,7	10	14	3	7
-8,1	-1,8	4,3	10,5	-6,8	-1	3,6	10,1	10	14	3	7
-7,2	-1,6	4,5	10,5	-6,5	-0,6	3,8	10,4	10	14	4	7
-7,1	-1,4	4,7	10,8	-5,8	-0,3	4	11,9	10	14	4	7
-6,7	-0,6	4,9	11,1	-5,7	-0,3	4,2	11,9	10	14	4	7
-6,6	-0,4	5,1	11,5	-5	-0,2	4,4	12	10	15	4	7
-6,4	-0,4	5,1	11,8	-4,8	-0,1	4,4	12,3	10	15	5	7
-6,1	-0,3	5,2	12,5			4,4	12,3		16	5	8
-6	-0,3	5,2	13,2			4,6	12,4			5	8
-5,6	-0,2	5,8	13,8			4,7	12,7			5	8
	-0,1	6	14			4,7	12,9			5	8
		6,5	14,2			4,8	12,9			5	8
		6,5	14,9			4,9	13,2			5	8
		6,7	15			5,1	14,4			5	8
		6,8	16,9			5,1	15,4			5	8
			21,8			5,5	16,3			5	8
						5,5	17,1			5	8
						5,7	22,1			5	8
						6,1	26,7				8

Деадаптивный: Эгоистичность	Адаптивный: Эгоистичность			Деадаптивный: Агрессивность		Адаптивный: Агрессивность			Деадаптивный: Подозрительность		Адаптивный: Подозрительность		
9	1	5	6	9	10	1	5	6	9	11	1	4	7
9	1	5	6	9	10	1	5	6	9	11	2	5	7
9	2	5	7	9	10	1	5	6	9	11	2	5	7
9	2	5	7	9	10	2	5	7	9	11	2	5	7
9	2	5	7	9	10	2	5	7	9	11	2	5	7
9	2	5	7	9	11	2	5	7	9	11	2	5	7
9	2	5	7	9	11	2	5	7	9	11	2	5	7
9	2	5	7	9	11	2	5	7	9	11	3	5	7
9	3	5	7	9	11	3	5	7	9	11	3	6	7
9	3	5	7	9	11	3	6	7	9	12	3	6	7
9	3	5	7	9	11	3	6	7	9	12	3	6	7
9	3	5	7	9	11	3	6	8	9	12	3	6	7
9	3	5	7	9	11	4	6	8	10	12	3	6	7
9	3	6	7	9	12	4	6	8	10	12	4	6	7
9	4	6	7	9	12	4	6	8	10	12	4	6	7
10	4	6	7	10	12	4	6	8	10	12	4	6	7
10	4	6	7	10	12	4	6	8	10	12	4	6	7
10	4	6	8	10	13	4	6	8	10	13	4	6	8
10	4	6	8	10	13	4	6	8	10	13	4	6	8
10	4	6	8	10	13	4	6	8	10	15	4	6	8
11	4	6	8	10	13	4	6	8	11	15	4	6	8
11	4	6	8	10	14	4	6	8	11	15	4	6	8
11	4	6	8			4	6	8			4	6	8
11	4	6	8				6	8				7	8
11	4	6	8					8					8
12	4	6	8										
12	4	6	8										
12	4	6	8										
12	4												
12													
12													

Деадаптивный: Подчиняемость		Адаптивный: Подчиняемость			Деадаптивный: Зависимость	Адаптивный: Зависимость			Деадаптивный: Дружелюбие		Адаптивный: Дружелюбие		Деадаптивный: Альтруизм		Адаптивный: Альтруизм	
9	11	0	4	6	9	0	4	6	9	11	1	7	9	10	0	6
9	11	2	4	6	9	0	5	6	9	11	1	7	9	11	1	6
9	11	2	4	6	9	2	5	7	9	11	2	7	9	11	2	7
9	11	2	4	6	9	2	5	7	9	11	2	7	9	11	2	7
9	11	2	4	6	9	3	5	7	9	11	3	7	9	11	4	7
9	11	2	4	6	9	3	5	7	9	11	3	7	9	11	4	7
9	11	2	4	7	9	3	5	7	9	11	4	7	9	11	4	7
9	11	2	4	7	9	3	5	7	9	11	4	7	9	11	4	7
9	11	3	5	7	10	3	5	7	9	11	4	7	9	11	4	7
9	11	3	5	7	10	3	5	7	9	11	5	7	9	11	4	7
9	12	3	5	7	10	3	5	7	9	11	5	7	9	11	4	7
10	12	3	5	7	10	3	5	7	9	11	5	7	9	11	4	7
10	12	3	5	7	10	3	5	7	9	12	5	7	9	12	4	7
10	12	3	5	7	10	3	6	7	9	12	5	7	9	12	5	7
10	13	3	5	8	10	4	6	7	9	12	5	8	9	12	5	7
10	13	4	6	8	10	4	6	7	9	12	5	8	9	12	5	7
10	13	4	6	8	10	4	6	7	10	12	5	8	10	12	5	7
10	13	4	6	8	10	4	6	7	10	12	5	8	10	12	5	8
10	13	4	6	8	11	4	6	7	10	12	5	8	10	12	5	8
11	13	4	6	8	11	4	6	7	10	12	5	8	10	12	5	8
11	14	4	6	8	11	4	6	7	10	12	5	8	10	13	5	8
11	14	4	6	8	11	4	6	7	10	12	6	8	10	13	6	8
11	14	4	6	8	12	4	6	8	10	12	6	8	10	13	6	8
				8	13	4	6	8	10	13	6	8	10	13	6	8
					14	4	6	8	10	14	6	8	10	13	6	8
					14	4	6	8	10	14	6	8	10	13	6	8
					15	4	6	8	11	14	6	8	10	13	6	8
						4	6	8	11	15	6	8	10	14	6	8
						4	6	8	11	16	6	8	10	14		
							6	8					10	16		

Первичные данные по методике Д.В. Люсина

Высокий: Межличностный эмоциональный интеллект	Средний: Межличностный эмоциональный интеллект	Низкий: Межличностный эмоциональный интеллект		Высокий: Внутриличностный эмоциональный интеллект	Средний: Внутриличностный эмоциональный интеллект	Низкий: Внутриличностный эмоциональный интеллект	
47	40	16	35	48	39	16	34
47	40	17	35	48	39	19	34
47	40	21	35	48	39	20	35
47	40	21	35	49	39	23	35
47	40	22	36	49	39	24	35
48	40	26	36	49	39	25	35
48	40	28	36	49	39	27	35
48	40	28	36	49	40	29	36
48	41	29	37	50	40	30	36
49	41	29	37	50	40	30	36
49	41	29	37	50	40	31	36
49	41	30	37	52	41	31	36
49	41	30	38	52	41	31	36
49	41	31	38	52	41	32	36
49	42	31	38	52	42	32	36
49	42	32	38	53	42	32	37
49	43	32	38	53	43	32	37
50	43	32	38	55	44	32	37
50	43	32	38	57	44	33	37
51	44	32	39	57	44	33	37
51	44	32	39	58	44	33	37
51	44	34	39	61	44	33	38
51	44	34	39		44	33	38
51	45	34	39		44	34	38
54	45	34	39		45	34	38
55	45				45	34	38
55	45				45	34	38
56	45				46	34	38
56	46				46		38
60	46				46		
60	46				46		
60	46				47		
	46				47		
	46				47		
					47		
					47		
					47		
					47		



Высокий: Понимание эмоций	Средний: Понимание эмоций		Низкий: Понимание эмоций		Высокий: Управление эмоциями		Средний: Управление эмоциями		Низкий: Управление эмоциями		Высокий: Общий эмоциональный интеллект	Средний: Общий эмоциональный интеллект		Низкий: Общий эмоциональный интеллект	
48	40	43	16	35	48	52	40	44	20	35	93	79	85	41	70
48	40	44	17	35	48	52	41	44	24	35	94	79	86	41	70
48	40	44	18	35	48	52	41	44	25	35	94	80	86	49	70
49	40	44	26	36	48	52	41	44	28	35	95	80	86	52	71
49	41	44	28	36	48	53	41	44	28	36	95	80	86	54	72
50	41	45	28	36	48	53	42	44	29	36	96	80	86	55	74
50	41	45	29	36	48	54	42	45	30	36	96	81	87	55	74
50	41	45	30	37	48	54	42	45	31	37	96	81	87	58	74
51	41	45	30	37	48	54	43	45	31	38	97	81	87	61	74
51	41	45	30	37	49	54	43	46	32	38	97	81	88	62	74
51	41	46	30	37	49	54	43	46	32	38	97	81	88	63	75
51	41	46	31	37	49	55	43	46	32	39	98	82	89	64	75
52	42	46	31	37	50	55	43	46	33	39	99	82	89	64	75
52	42	46	31	37	50	56	43	46	33	39	100	82	89	65	76
52	42	46	31	37	50	57	43	46	33	39	101	82	89	66	76
53	42	46	32	37	50	59	43	46	33	39	101	82	89	66	76
54	42	46	32	37	51	59	44	47	34	39	101	82	90	66	77
54	43	46	33	38	51	60	44	47	34	39	102	83	90	68	77
54	43	47	33	38	52	60	44	47	35	39	104	83	91	68	77
54	43	47	33	38		65		47			104	84	91	70	77
55	43	47	34	38							104	85	92	70	77
59	43	47	35	39							106		92	70	77
60			35	39							106				78
			35	39							111				
				39							112				
											112				
											112				
											112				
											112				

## Приложение Н

### Первичные данные по методике Дж. Гилфорда

Высокий: Понимание последствий поведения	Средний: Понимание последствий поведения		Низкий: Понимание последствий поведения	Высокий: Понимание невербальной экспрессии	Средний: Понимание невербальной экспрессии		Низкий: Понимание невербальной экспрессии
10	6	8	3	10	6	8	3
10	6	8	3	10	6	8	3
10	6	8	3	10	6	8	4
10	6	8	4	10	6	8	4
10	6	8	4	10	6	8	4
10	6	8	4	10	6	8	4
10	6	8	4	10	6	8	4
10	6	8	4	10	6	8	4
10	6	8	5	10	6	8	5
10	6	9	5	12	6	8	5
10	6	9	5	12	6	8	5
10	6	9	5	12	6	8	5
10	7	9	5		6	8	5
10	7	9	5		6	8	5
10	7	9	5		6	8	5
10	7	9	5		6	8	5
10	7	9	5		6	8	5
11	7	9			7	8	5
11	7	9			7	8	5
11	7	9			7	8	5
11	7	9			7	8	5
11	7	9			7	8	5
11	7	9			7	8	5
11	7	9			7	9	5
11	7	9			7	9	
12	7	9			7	9	
12	8	9			7	9	
12	8	9			7	9	
12	8	9			7	9	
	8	9			7	9	
	8				7	9	
	8				7	9	
	8				7	9	
	8				8	9	
	8				8	9	
	8				8	9	
	8				8	9	
	8				8	9	
					9		
					9		
					9		

Высокий: Понимание вербальной экспрессии		Средний: Понимание вербальной экспрессии	Низкий: Понимание вербальной экспрессии	Высокий: Понимание логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия	Средний: Понимание логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия		Низкий: Понимание логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия	Высокий: Композитная оценка социального интеллекта	Средний: Композитная оценка социального интеллекта		Низкий: Композитная оценка социального интеллекта
10	10	6	0	9	5	6	1	38	27	31	18
10	10	6	2	9	5	6	2	38	27	31	19
10	10	6	2	9	5	6	2	42	27	31	20
10	10	6	3	9	5	6	2		27	31	21
10	10	6	3	9	5	6	2		27	32	22
10	11	6	4	9	5	6	2		28	32	23
10	11	7	4	9	5	6	2		28	32	23
10	11	7	4	10	5	6	3		28	32	24
10	11	7	5		5	6	3		28	32	24
10	11	7	5		5	6	3		28	32	24
10	11	7			5	6	3		28	33	24
10	11	7			5	6	3		28	33	24
10	11	7			5	7	3		28	33	24
10	11	8			5	7	3		28	33	24
10	11	8			5	7	3		28	33	24
10	11	8			5	7	3		28	33	24
10	11	8			5	7	3		29	33	24
10	11	8			5	7	3		29	33	24
10	11	8			5	7	3		29	34	24
10	11	8			5	7	3		29	34	25
10	11	8			5	7	4		29	34	25
10	12	8			5	7	4		29	34	25
10	12	8			6	7	4		29	34	25
10	12	8			6	7	4		29	34	25
10	12	8			6	8	4		29	34	25
10	12	8			6	8	4		29	35	25
10	12	9			6	8	4		30	35	26
	12	9			6	8	4		30	35	26
	12	9			6	8	4		30	35	26
		9			6	8	4		30	35	26
		9			6	8	4		30	35	26
		9			6	8	4		30	35	26
		9			6	8	4		30	36	26
		9			6	8	4		30	36	26
		9				8	4		31	36	
		9					4		31	36	
		9					4		31	37	
		9					4		31	37	
		9					4		31	37	
		9							31	37	
		9								37	
		9									
		9									
		9									
		9									
		9									
		9									
		9									
		9									
		9									
		9									
		9									

## Приложение О

### Пример расчета статистического критерия

** - Корреляция значима на уровне 0.01; * - Корреляция значима на уровне 0.05.		<i>Межличностный эмоциональный интеллект</i>	<i>Понимание эмоций</i>	<i>Управление эмоциями</i>	<i>Общий эмоциональный интеллект</i>	<i>Доминирование</i>	<i>Авторитарность</i>	<i>Уклонение</i>
Г <sub>s</sub>	<i>Межличностный эмоциональный интеллект</i>	1	0,849**	0,725**	0,838**	0,472**	0,439**	-0,243**
	<i>Понимание эмоций</i>	0,849**	1	0,737**	0,885**	0,391**	0,271**	-0,249**
	<i>Управление эмоциями</i>	0,725**	0,737**	1	0,948**	0,532**	0,293**	-0,201*
	<i>Общий эмоциональный интеллект</i>	0,838**	0,885**	0,948**	1	0,534**	0,334**	-0,207*
	<i>Доминирование</i>	0,472**	0,391**	0,532**	0,534**	1	0,725**	-0,241**
	<i>Авторитарность</i>	0,439**	0,271**	0,293**	0,334**	0,725**	1	-0,251**
	<i>Уклонение</i>	-0,243**	-0,249**	-0,201*	-0,207*	-0,241**	-0,251**	1

## Приложение П

### Эмпирические показатели $r$ -коэффициента ранговой корреляции баллов по шкалам эмоционального интеллекта опросника Д.В. Люсина и баллов по шкалам оценки образа Я методики ДМО Т. Лири

rs эмп		Методика ДМО Т. Лири				
		Доминирование	Дружелюбность	Авторитарность	Эгоистичность	Агрессивность
Опросник Д.В. Люсина	Межличностный эмоциональный интеллект	<b>0,472**</b>	0,008	<b>0,439**</b>	<b>0,221*</b>	0,151
	Внутриличностный эмоциональный интеллект	<b>0,389**</b>	-0,113	0,081	<b>0,262**</b>	0,053
	Понимание эмоций	<b>0,391**</b>	-0,074	<b>0,271**</b>	<b>0,223**</b>	0,103
	Управление эмоциями	<b>0,532**</b>	-0,101	<b>0,293**</b>	<b>0,315**</b>	0,136
	Общий эмоциональный интеллект	<b>0,534**</b>	-0,094	<b>0,334**</b>	<b>0,321**</b>	0,154
rs крит (для n = 116)	rs крит = 0,179 (p ≤ 0,05)	rs крит = 0,234 (p ≤ 0,01)				
		Подозрительность	Подчиняемость	Зависимость	Дружелюбие	Альтруистичность
Опросник Д.В. Люсина	Межличностный эмоциональный интеллект	-0,117	<b>-0,266**</b>	-0,105	0,095	<b>0,221*</b>
	Внутриличностный эмоциональный интеллект	<b>-0,447**</b>	<b>-0,398**</b>	<b>-0,298**</b>	-0,124	<b>-0,234*</b>
	Понимание эмоций	<b>-0,204*</b>	<b>-0,3**</b>	-0,177	-0,032	-0,03
	Управление эмоциями	<b>-0,381**</b>	<b>-0,416**</b>	<b>-0,291**</b>	-0,05	-0,043
	Общий эмоциональный интеллект	<b>-0,346**</b>	<b>-0,392**</b>	<b>-0,263**</b>	-0,024	-0,019

## Приложение Р

### Эмпирические показатели $r$ -коэффициента ранговой корреляции баллов по шкалам эмоционального интеллекта опросника Д.В. Люсина и баллов по шкалам социального интеллекта теста Дж. Гилфорда

rs эмп		Тест Дж. Гилфорда				
		Понимание последствий поведения	Понимание невербальной экспрессии	Понимание вербальной экспрессии	Понимание логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия	Композитная оценка социального интеллекта
Опросник Д.В. Люсина	Межличностный эмоциональный интеллект	-0,088	0,032	0,031	-0,041	-0,027
	Внутриличностный эмоциональный интеллект	-0,058	0,028	0,086	-0,171	-0,056
	Понимание эмоций	-0,084	0,03	0,098	-0,167	-0,043
	Управление эмоциями	-0,049	0,012	0,039	-0,128	-0,055
	Общий эмоциональный интеллект	-0,059	0,014	0,061	-0,129	-0,054
rs крит (для n = 116)	rs крит = 0,179 ( $p \leq 0,05$ )	rs крит = 0,234 ( $p \leq 0,01$ )				

## Приложение С

### Эмпирические показатели $r$ -коэффициента ранговой корреляции баллов по шкалам оценки образа Я методики ДМО Т. Лири и баллов по шкалам социального интеллекта теста Дж. Гилфорда

rs эмп		Методика ДМО Т. Лири				
		Доминирование	Дружелюбность	Авторитарность	Эгоистичность	Агрессивность
Тест Дж. Гилфорда	Понимание последствий поведения	0,085	-0,111	0,028	0,136	0,05
	Понимание невербальной экспрессии	-0,042	0,162	-0,011	-0,074	-0,089
	Понимание вербальной экспрессии	0,011	0,108	0,006	0,018	-0,129
	Понимание логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия	-0,032	0,118	0,092	0,164	0,074
	Композитная оценка социального интеллекта	-0,01	0,125	0,033	0,073	-0,038
rs крит (для n = 116)	rs крит = 0,179 ( $p \leq 0,05$ )	rs крит = 0,234 ( $p \leq 0,01$ )				
		Подозрительность	Подчиняемость	Зависимость	Дружелюбие	Альтруистичность
Тест Дж. Гилфорда	Понимание последствий поведения	-0,108	-0,052	-0,095	-0,125	-0,046
	Понимание невербальной экспрессии	-0,079	0,133	0,117	0,075	0,057
	Понимание вербальной экспрессии	-0,119	0,052	-0,011	0,059	0,003
	Понимание логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия	0,069	0,155	<b>0,263**</b>	<b>0,296**</b>	<b>0,226*</b>
	Композитная оценка социального интеллекта	-0,09	0,133	0,131	0,143	0,108



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Дальневосточный федеральный университет»  
(ДФУ)

---

**ШКОЛА ИСКУССТВ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК**

**Департамент психологии и образования**

**ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ ВКР**

на выпускную квалификационную работу студентки  
Алферовой Марии Андреевны  
направление (специальность) 37.03.01 Психология группа Б 4402  
Руководитель ВКР кандидат психологических наук, доцент  
Ирина Леонидовна Аристова  
На тему Связь стратегий поведения в конфликте с образом я и эмоциональным  
интеллектом (на примере студентов ДФУ)

Дата защиты ВКР «02» июля 2018 г.

Выпускная квалификационная работа Алферовой Марии Андреевны полностью соответствует заданию.

Актуальность темы ВКР в контексте возрастания конфликтности в обществе и связанного с этим поиска возможных психологических детерминант выбора стратегии поведения в конфликте не вызывает сомнений. Не смотря на имеющиеся в этой области работы, проблема по-прежнему привлекает внимание исследователей и, похоже, далека от своего окончательного разрешения.

Научное значение выпускной квалификационной работы заключается в том, что студентка обратилась к мало исследованным факторам конфликтного поведения – эмоциональному и социальному интеллекту и тенденциям образа Я. Произведен глубокий анализ выбранных феноменов. Полученные результаты имеют практическое значение и могут быть использованы в материалах курсов «Общая психология», «Психология личности». Оригинальность идей ВКР заключается, на мой взгляд, не только в обращении к исследованию роли эмоционального интеллекта в конфликтном поведении, но и в выборе методического инструментария, позволяющего выявить тенденции Я и исследовать их связь с выбором стратегий поведения в конфликте студентами ДФУ.

Работа носит самостоятельный характер. Во взаимодействии со студенткой удачно сочетались проявления ее активности с умением слышать рекомендации руководителя.

Оригинальность текста ВКР составляет 68 %.

Алферова Мария зарекомендовала себя как активная и ответственная студентка. Самостоятельно ставила цели апробации работы, подготовила несколько публикаций по



теме исследования, что демонстрирует ее целеустремленность и исследовательскую ориентацию.

Выпускница продемонстрировала не только умение грамотно и последовательно излагать материал, но и проявила сформированные навыки анализа и обобщения. Выводы, сделанные по результатам исследования, согласуются с теоретической основой исследования.

Большинство недостатков было устранено в процессе написания ВКР. Отдельные части работы характеризуются, на мой взгляд, излишней аналитичностью.

**Общее заключение о присвоении квалификации и оценка квалификационной работы.** Выпускная квалификационная работа Алферовой М.А. на тему «Связь стратегий поведения в конфликте с образом я и эмоциональным интеллектом (на примере студентов ДВФУ)» имеет завершенный характер. Цель достигнута. Оформление работы соответствует требованиям, предъявляемым к работам данного вида. Алферова М. А. заслуживает присвоения квалификации бакалавр. Работа заслуживает оценки «отлично».

Руководитель ВКР к.психол.н., доцент



И.Л.Арисова

«19» июня 2018 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Дальневосточный федеральный университет»

**ШКОЛА ИСКУССТВ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК**

**Департамент психологии и образования**

**РЕЦЕНЗИЯ**

на выпускную квалификационную работу студентки Алфёровой Марии Андреевны  
направление подготовки 37.03.01 Психология, профиль «Психологическое  
консультирование и психодиагностика», группа Б4402

на тему Связь стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным  
интеллектом (на примере студентов ДВФУ)

Руководитель ВКР кандидат психологических наук, доцент И.Л. Аристова

Дата защиты ВКР «03» июля 2018 г.

**1 Актуальность ВКР, ее научное, практическое значение и соответствие заданию**

Современная социально-политическая ситуация характеризуется высокой напряженностью конфликтных взаимодействий, поэтому расширение знаний относительно факторов выбора стратегии поведения в конфликте, несмотря на уже имеющиеся работы, носит актуальный характер. Отметим, что в отечественной психологии практически отсутствуют исследования связи стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом личности. В этом отношении работа Алфёровой М.А. представляет особый интерес. Исследование когнитивных и аффективных процессов различного рода в их взаимосвязи (в данной работе стратегии поведения в конфликте, специфики образа Я и эмоционального интеллекта) подразумевает комплексный подход, что требует глубокой проработки литературных источников и умения видеть все аспекты проблемы в целом. Безусловно, у данной работы большое практическое значение как в качестве понимания природы возникновения конфликтных ситуаций, так и возможности ее коррекции.

Выводы, сделанные по результатам исследования, способствуют более глубокому пониманию выбора личностью стратегии поведения в конфликте. Таким образом, содержание работы полностью соответствует заданию.

**2 Достоинства работы:** умение работать с литературой, последовательно и грамотно излагать материал, оригинальность идей, раскрытие темы, достижение поставленных целей и задач

В данной работе отражена качественная проработка литературных источников и глубокий анализ всех исследуемых аспектов, что проявляется в научном дискурсе.

К позитивным сторонам работы можно отнести:

актуальность и новый ракурс темы исследования;  
грамотное изложение теоретического материала с точки зрения его научности, логики, последовательности и точности;  
проведение эмпирического исследования с использованием методик, отвечающих целям исследования и позволяющих проверить гипотезу;  
обоснованность выводов достоверными данными, полученных с помощью обработки методом математической статистики (коэффициент ранговой корреляции Спирмена);  
наглядность представленных в таблицах и рисунках данных теоретического обзора и математической обработки;  
репрезентативность выборки – в ходе работы было опрошено 116 человек.

### 3 Недостатки и замечания (как по содержанию, так и по оформлению)

Существенных недостатков, повлиявших на качество работы, обнаружено не было. Все ниже представленные комментарии предлагаю учесть в качестве рекомендаций на будущее: 1) добавить больше оснований, почему именно стратегия «уклонения» была включена в гипотезу, 2) раскрыть в теоретической части более подробно и другие стратегии, 3) точнее соотнести объект и предмет исследования, 4) в разделе 3.2 представлять результаты не в количестве людей, а в процентах, 5) проанализировать современные иностранные источники.

### 4 Целесообразность внедрения, использование в учебном процессе, публикации и т.п.

Выпускная квалификационная работа представляет научный и практический интерес, полученные выводы и предложенные автором рекомендации могут быть полезны практикующим психологам при разработке индивидуальных и групповых коррекционных программ. Кроме того, автором запланирована публикация основных результатов работы в Международном научно-исследовательском журнале, что свидетельствует об активной академической позиции студентки.

### 5 Общий вывод: (о присвоении дипломнику соответствующей квалификации и оценка: отлично, хорошо, удовлетворительно).

Выпускная квалификационная работа Алфёровой М. А. на тему «Связь стратегий поведения в конфликте с образом Я и эмоциональным интеллектом (на примере студентов ДВФУ)» имеет завершённый характер, поставленная цель достигнута. Работа содержательно и по оформлению соответствует требованиям, предъявляемым к работам данного типа. Выпускная работа заслуживает оценки «отлично».

Оценка отлично

Рецензент

доцент кафедры генетической и клинической психологии Факультета психологии ТГУ,  
канд.биол.наук

Елена Александровна Есипенко

(должность по основному месту работы, ученая степень, ученое звание)

(и.о.ф.)



« 18 » июня 2018 г.

М.П.