

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ
КАФЕДРА ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ПО ПРОГРАММЕ БАКАЛАВРИАТА

СЕЛИНА ЛАДА АЛЕКСЕЕВНА

ОСОБЕННОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И
ВЫБОР СТРАТЕГИЙ ВЫХОДА ИЗ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ У
СТУДЕНТОВ

Выполнил:

Студент (ка) 4 курса очной формы
обучения

Направление подготовки

(специальность) 37.03.01 - Психология

Направленность

(профиль) Практическая психология

Руководитель

Кан. псих. наук, доцент кафедры общей
психологии

С.В. Щербаков

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретический обзор по проблеме исследования.....	5
1.1. Основные подходы к проблеме к исследованию межличностных отношений в отечественной и зарубежной литературе	5
1.2. Анализ стратегий выхода из конфликтной ситуации в отечественной и зарубежной психологии.....	11
1.3. Особенности межличностных отношений и протекание конфликтных ситуаций у студенческой молодежи	17
Глава 2. Эмпирическое исследование межличностных отношений и выбора стратегий выхода из конфликтных ситуаций.....	23
2.1. Организация и методы эмпирического исследования.....	23
2.2. Результаты исследования.....	25
2.3. Анализ взаимосвязей и различий эмпирического исследования.....	41
Заключение.....	48
Список использованных источников и литературы.....	51
Приложение.....	56

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Изменения, происходящие в современном обществе, диктуют нам рассмотрение проблемы межличностных отношений с разных точек зрения, введение новых подходов. В настоящее время в социуме наблюдается дефицит устойчивых межличностных отношений, это связано с тем, что люди живут в условиях активного роста социальных сетей, компьютеризации и телевидения. Зачем нужно межличностное общение, взаимодействие и личная активность, когда есть социальный интернет-контент, так быстро завоевывающий все социальные слои общества. Особенно это заметно у студенческой молодежи, новые гаджеты, приложения, новые средства общения – все это с каждым днем преуменьшает шансы именно личного взаимодействия.

В ходе всех этих кардинальных изменений во всех сферах общества происходит существенное изменение характера межличностных отношений, появляются конфликты, противоречия. Неспособность правильно выходить из конфликтных ситуаций часто ведет к деструктивным последствиям, напряжению, агрессии и в худшем случае, завершении общения.

Среди отечественных исследователей проблемами межличностных отношений занимались следующие авторы: А.Ф. Лазурский, М. Я. Басов, В.Н. Мясищев, Б.Г. Ананьев, Б.Ф. Ломов, С. В. Духновский, В.Н. Куницын, П.В. Казаринов, В.М. Погольша, А.Л. Журавлев, Г. М. Андреева, Н.Н. Обозов, Е. П. Ильин, Н. В. Гришина¹. Среди зарубежных выделяются такие авторы, как Г. Флетчер, Дж.А. Симпсон, Дж. Томас, Л. Джилес, М.Болдуин², Т.Лири.

Проблематику конфликтов и стратегий выхода из конфликтных ситуаций рассматривали такие деятели отечественной психологии, как А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов, В.В. Дружинина³, Н.В. Гришина и т.д. Среди представителей зарубежной психологии мы встречаем таких авторов, как М. Рахим, Л. Патнэм, Дж.Хокер, В.Вильмот, М. Дойч, К. Томас и многие другие.

Цель выпускной квалификационной работы – изучить и проанализировать особенности межличностных отношений и выбор стратегий выхода из конфликтных ситуаций у студентов.

Объект исследования – особенности межличностных отношений и конфликтные стратегии у студенческой молодежи. Предметом исследования

¹ Карушева, А. В. Теоретические аспекты межличностных взаимоотношений в трудах отечественных исследователей /А.В. Карушев // Молодой ученый. – 2016. – № 3 (107). – С. 1004-1006.

² Долганов, Д.Н. Структура системы межличностных отношений /Д.Н. Долганов // Мир науки. Педагогика и психология. – 2017 г. – №1. – с. 1-11.

³ Орланова, А.И. Специфика развития отечественной конфликтологии /А. И. Орланова // Вестник РУДН. Серия: Социология. – 2003. – №4-5. – с. 132-137.

является взаимосвязь межличностных отношений и выбора стратегий выхода из конфликтных ситуаций у студентов.

Задачи исследования:

1. Провести теоретический анализ по проблематике особенностей межличностных отношений и выбора стратегий выхода из конфликтных ситуаций у студентов;

2. Организовать и провести эмпирическое исследование на выявление взаимосвязи выбора стратегий выхода из конфликтных ситуаций и особенностей межличностных отношений у студенческой молодежи;

3. Проанализировать и систематизировать полученные результаты исследования.

Гипотеза исследования: мы предполагаем наличие статистически значимых взаимосвязей между особенностями межличностных отношений и стратегиями выхода из конфликтной ситуации.

Также хотелось бы выделить несколько вторичных гипотез:

- Мы предполагаем, что агрессивность в отношениях у мужчин будет значительно выше, чем у женщин;

- Мы предполагаем, что студенты технических специальностей имеют завышенную самооценку, чем студенты гуманитарного направления.

Для решения поставленных задач в исследовании и подтверждении гипотез был использован комплекс общенаучных и психологических методов: теоретический анализ литературы по рассматриваемой проблеме и стандартизированный комплекс психодиагностических методик:

1. Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири;

2. Методика Томаса - Килманна на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации;

3. Методика «Субъективная оценка межличностных отношений».

Базой эмпирического исследования выступает ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», студенты гуманитарных и технических направлений в количестве 70 человек возрастом 18-25 лет.

Практическая значимость исследования проявляется в возможности использовать полученные результаты в дальнейших исследованиях психолого-педагогического направления по улучшению взаимодействия и предотвращению конфликтов среди студенческой молодежи.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и литературы, приложения.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПО ПРОБЛЕМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1. Основные подходы к проблеме межличностных отношений в отечественной и зарубежной литературе

Одним из ведущих принципов российской психологии является принцип единства личности, сознания, деятельности и общения, который обуславливает выдвижение в центр психологического исследования целостного человека как сознательного субъекта практической и теоретической деятельности и включение психики в основную, исходную систему связей деятельного человека с окружающим миром. Это, в свою очередь, предполагает:

– утверждение существенной роли деятельности для формирования психического отражения, в системах отношений «субъект-объект» и «субъект-предмет»;

– выделение общения как самостоятельной и специфической формы взаимодействия человека с другими людьми, одного из ключевых индикаторов бытия человека в системе отношений «субъект-субъект(ы)»⁴.

Как известно, еще один из ближайших учеников А.Ф. Лазурского М.Я. Басов, развивая идеи учителя о важной роли категории «отношение» в понимании и интерпретации поведения, пришел к выводу, что только изучение человека в процессе его деятельности в конкретной жизненной ситуации может объяснить всю сложную палитру возникающих у него психических свойств и состояний⁵.

В дальнейшем разработка категории «отношение» в отечественной психологии связана, прежде всего, с именем выдающегося отечественного психолога В.Н. Мясищева. Используя это понятие, он проясняет природу субъективного в человеке, раскрывает социально-психологическое содержание связей личности с ее средой, прослеживает взаимодействие мотивационных компонентов психики в их внутреннем единстве, объясняет происхождение характерологических особенностей личности⁶. Подчеркивая исключительную важность этого понятия, он связывает категорию отношения, как с личностью, так и с мышлением. В частности, он указывал, что «...отношения вплетаются в

⁴Брушлинский, А.В. Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / А.В. Брушлинский. – М.: Издательство «Институт психологии РАН», 1997. – 576 с. – С. 153-154

⁵Там же. С. 55

⁶Мясищев, В. Н. Психология отношений / Под ред. А. А. Бодалева. / В.Н. Мясищев – М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО МОДЭК, 1995. – 362 с.

живую ткань мыслительного процесса... они стимулируют, ориентируют мышление»⁷.

В.Н. Мясищев считал, что «...психологические отношения человека в развитом виде представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности»⁸. Он рассматривал отношения человека как потенциал, проявляющийся в сознательной активной избирательности переживаний и поступков человека, основанной на его индивидуальном социальном опыте⁹.

Б.Г. Ананьев отмечал, что на любом уровне и при любой сложности поведения личности существует взаимозависимость между информацией о людях и межличностных отношениях, коммуникацией и саморегуляцией поступков человека в процессе общения, преобразованиями внутреннего мира самой личности¹⁰.

Б.Ф. Ломов подчеркивал, что в ходе развития субъективных отношений формируются специфические «образования»: система предпочтений, мнений, вкусов, интересов и складывается определенная система образов, в которых с позиций данной личности, т.е. субъективно и пристрастно, репрезентируются различные стороны и компоненты действительности, в которой она живет (образ других личностей, общностей, общества в целом и т. д.).

Ломов указывал, что субъективные отношения выступают в роли своего рода «костяка» субъективного мира личности. В процессе их развития формируются также определенные привычки, стереотипы поведения, способы взаимодействия с другими людьми (например, то, что принято называть чувством такта) – короче, стиль поведения личности в целом. Ломов выделил базовые параметры измерения субъективных отношений – модальность, интенсивность, широта и устойчивость¹¹.

Как отмечает современный исследователь С.В. Духновский, «...в психологической литературе встречаются довольно разнообразные и порой в некотором смысле противоречивые и неоднозначные представления о межличностных отношениях...»¹². Анализируя различные подходы к

⁷ Мясищев, В. Н. Психология отношений / Под ред. А. А. Бодалева. / В.Н. Мясищев – М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО МОДЭК, 1995. – 362 с. – С. 52

⁸ Там же. С. 7

⁹ Там же. С. 15

¹⁰ Ананьев, Б. Г. Психология и проблемы человекознания / Под ред. А. А. Бодалева / Б.Г. Ананьев – М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996. – 382 с.

¹¹ Ломов, Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии./Б.Ф. Ломов.– М.:Наука, 1984. – 349 с.

¹² Духновский, С. В. Диагностика межличностных отношений. / С. В. Духновский. – СПб.: Речь, 2010. – 141 с. – С. 11

пониманию этого принадлежащие ряду отечественных психологов понятия А.В. Петровского, В.Н. Куницына, он подчеркивает значение совместной деятельности как ведущего фактора формирования и развития взаимоотношений между людьми. Духновский указывает, что межличностные отношения начинаются с межличностного события. Под событием понимается «значимое для данного человека изменение в жизни, ключевую роль в котором играет другой человек, с которым они находятся (или находились) в непосредственном контакте»¹³.

В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова и В.М. Погорьша определяют межличностные отношения как систему установок, ориентаций и ожиданий членов группы относительно друг друга, обусловленных содержанием и организацией совместной деятельности и ценностями, на которых основывается общение людей, как взаимные ориентации, которые развиваются и кристаллизуются у индивидов, находящихся в длительном контакте»¹⁴.

А.Л. Журавлев трактует межличностные взаимоотношения как субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, и как систему установок, ориентаций, ожиданий, стереотипов и иных диспозиций, через которые люди осуществляют взаимное восприятие и взаимную оценку¹⁵.

Е.П. Ильин определяет межличностные отношения как отношения, складывающиеся между отдельными людьми, которые сопровождаются переживаниями эмоций и выражают внутренний мир человека¹⁶.

Г.М. Андреева рассматривает межличностные отношения как фактор психологического «климата» группы¹⁷, также отмечая эмоциональную окрашенность.

По мнению, Н.Н. Обозова, межличностные отношения – это взаимная готовность человека к определенному типу взаимодействия, которое сопровождается положительными, отрицательными эмоциональными переживаниями, которые происходят в условиях какой-то совместной деятельности или в процессе общения¹⁸.

Согласно классификации Е.П. Ильина межличностные отношения подразделяются на 8 видов, классификация представлена в таблице 1.1.

¹³ Духновский, С. В. Диагностика межличностных отношений. / С. В. Духновский. – СПб.: Речь, 2010. – 141 с. – С. 75

¹⁴ Куницына, В. Н., Межличностное общение. Учебник для вузов/ В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погорьша. – СПб: Питер, 2001. – 544 с. – С. 194

¹⁵ Журавлев, А. Л. Социальная психология: учебное пособие / А.Л. Журавлев, В.А. Соснин, М.А. Красников – М.: Форум; Инфра-М, 2006. – 351 с.

¹⁶ Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин //СПб.: Питер, 2009. – 576 с. – С. 194

¹⁷ Андреева, Г. М. Социальная психология/ Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 384 с – С. 100.

¹⁸ Клепцова, Е.Ю. Виды межличностных отношений / Е. Ю. Клепцова // Известия Самарского научного центра РАН - 2013. – Т. 15 – №2(2) – с. 1-6

Таблица 1.1
Классификация межличностных отношений

Вид межличностных отношений	Характеристика
1	2
Официальные (формальные)	Отношения, возникающие на должностной основе и регулируемые уставами, постановлениями, приказами, законами. Это отношения, имеющие правовую основу, т.к. в такие взаимоотношения люди вступают по должности
Неофициальные (неформальные)	Отношения складываются на базе личных взаимоотношений людей и не ограничиваются никакими официальными рамками. Чаще всего имеют сильную эмоциональную окраску. Неофициальные отношения могут переходить в личные взаимоотношения
Эмоциональные	Основаны на эмоциональном восприятии друг друга, часто без учета объективной информации о человеке. Поэтому рациональные и эмоциональные отношения чаще всего не совпадают. Так, можно испытывать неприязнь к человеку, но вступать с ним в рациональные отношения во благо общей цели или личной выгоды
Деловые	Возникают в связи с совместной работой людей. Ими могут быть служебные взаимоотношения, основанные на распределении обязанностей между членами организации, производственного коллектива. Деловое общение, ориентированное на достижение конкретной цели и получение определенного результата
Субординационные	Это отношения руководства и подчинения, т. е. неравноправные отношения, в которых одни люди имеют более высокий статус (должность) и больше прав, чем другие. Это отношения между руководителем и подчиненным. Содержание субординации – это следование установленным правилам взаимоотношений между лицами разной иерархических ступеней общества
Рациональные	Это отношения, основанные на разуме и расчете, они строятся исходя из ожидаемой или реальной пользы от устанавливаемых отношений. Например, человек общается с человеком, который ему совершенно не нравится, ища в этом знакомстве выгоду
Эмоциональные	Основаны на эмоциональном восприятии друг друга, часто без учета объективной информации о человеке. Поэтому рациональные и эмоциональные отношения чаще всего не совпадают. Так, можно испытывать неприязнь к человеку, но вступать с ним в рациональные отношения во благо общей цели или личной выгоды
Паритетные	Такие отношения означают равноправие между людьми. Такие люди не подчинены друг другу и выступают как независимые личности

1	2
Личные	<p>Это отношения между людьми, которые складываются помимо их совместной деятельности. Можно уважать или не уважать своего коллегу, испытывать к нему симпатию или антипатию, дружить с ним или враждовать. Следовательно, в основе личных отношений лежат чувства, которые люди испытывают по отношению друг к другу. Поэтому личные взаимоотношения носят субъективный характер. Выделяют отношения знакомства, товарищества, дружбы и интимные отношения.</p> <p>Знакомство – это такие отношения, когда мы знаем людей по имени, можем вступать с ними в поверхностный контакт, поговорить с ними.</p> <p>Товарищество – это более тесные положительные и равноправные отношения, складывающиеся со многими людьми на основе общих интересов, взглядов ради проведения досуга в компаниях.</p> <p>Дружба – это еще более тесные избирательные отношения с людьми, основанные на доверии, привязанности, общности интересов.</p> <p>Интимные отношения – это отношения, при которых другому человеку доверяется самое сокровенное. Эти отношения характеризуются близостью, откровенностью, привязанностью друг к другу</p>

Структура межличностных отношений включает в себя несколько элементов¹⁹:

- восприятие и взаимопонимание между людьми;
- симпатия, притяжение, т.е. общая привлекательность;
- ролевое поведение и совместная деятельность.

Межличностные отношения включают в себя три элемента – когнитивный (гностический, информационный), аффективный (эмоциональный) и поведенческий (практический, регулятивный) (рис. 1.1.)²⁰.

В зарубежной психологии существует несколько теорий межличностных отношений и взаимодействий. В концепции, выдвинутой Дж. Хоуменсом и П. Блау, межличностное взаимодействие рассматривается с экономической точки зрения, как своеобразный обмен. Процесс обмена приносит партнерам удовлетворение, когда он становится взаимовыгодным мероприятием.

¹⁹ Красноплахтова, Л. И. Личность и межличностные отношения в группах и коллективах: учебное пособие./ Л.И. Красноплахтова – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 92 с.- С. 33

²⁰ Журавлев, А. Л. Социальная психология: учебное пособие / А.Л. Журавлев, В.А. Соснин, М.А. Красников – М.: Форум; Ин-фра-М, 2006. – 351 с.



Рисунок 1.1 Классификация компонентов межличностных отношений

Как указывают создатели теории созависимости Тибо и Келли, между субъектами взаимодействия устанавливаются реципрокные межличностные отношения, основанные не только на товарно-денежных отношениях, но и доверии, взаимном балансе сил и интересов и т.д. При этом принцип реципрокности можно трактовать как взаимовыгодный обмен и как этическую норму. Тем не менее теория социального обмена подчеркивает важность соотношения затрат и вознаграждений во взаимоотношениях между людьми²¹.

Психоаналитическая теория Зигмунда Фрейда основывается на предположение о том, что на межличностное взаимодействие с другими людьми сильное влияния оказывают представления, усвоенные в раннем детстве, а также конфликтные ситуации, пережитые в этом возрасте²². Если ребенок в детском возрасте демонстрирует поведенческую реакцию подчинения, покорности и уступчивости, то и в дальнейших отношениях и общении с людьми, он будет отказываться от ответственности принимать

²¹ Щербаков, С.В. Психология межличностной коммуникации: учебное пособие. / С.В. Щербаков – Уфа: РИЦ БашГУ, 2019. – 108 с. – С. 19

²² Горбунова, М.Ю. Социальная психология / М.Ю. Горбунова – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с. – С. 52

важные решения, вести себя также покорно перед более сильными личностями, вся его жизнь уже будет следовать реакции подчинения.

Также можно выделить теорию транзактного анализа Э. Берна. По его мнению, каждый из участников межличностных отношений, может проявлять одно из состояний «Я» – ребенок», где позиция определяется как «Хочу!»; родитель, где позиция проявляется как «Нужно!»; взрослый, где позиция проявляется как объединением «Хочу и Надо»²³.

При рассмотрении общей сути межличностных отношений: понятий, представленных авторами, классификаций видов межличностных отношений, а также теорий их возникновения, можно выделить несколько особенностей межличностных отношений:

во-первых, главной их особенностью является то, что межличностные отношения всегда обоюдны, т.е. они носят взаимный характер. Так, например, взаимодействие будет означать взаимное действие, направленное на реализацию общей цели; взаимопонимание – это возможность понимания различных чувств, принятие их друг у друга; взаимовосприятие проявляется в возможности воспринимать, анализировать поведенческие реакции друг у друга и отвечать на них²⁴;

во-вторых, межличностные отношения несут в себе непосредственно личный контакт. В-третьих, межличностные отношения зависят от эмоций и взаимных чувств. Как говорилось уже ранее, в определениях межличностных отношений, каждый из приведенных авторов, выделяет эмоциональную окрашенность отношений. Положительные эмоции, объединяющие чувства, которые затем перерастают в совместные действия, усилия и отрицательные эмоции, которые разъединяют людей, когда одна сторона демонстрирует непримиримую модель поведения.

1.2. Анализ стратегий выхода из конфликтной ситуации в отечественной и зарубежной психологии

Межличностные отношения всегда подразумевают какие-то противоречия и конфликтные ситуации. Н.В. Гришина рассматривает понятие конфликт в несколько значениях (рис.1.2)²⁵.

²³ Берн, Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений / Э. Берн – Москва: Изд. «Э», 2017. – 352 с. – С. 28

²⁴ Захараш, Т.Б. Психология общения: учебное пособие / Т.Б. Захараш // М.: ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2013. – 116 с. – С. 54-56

²⁵ Гришина, Н. В. Психология конфликта. 2-е изд. / Н.В. Гришина – СПб.: Питер, 2008. – 544 с. – С. 15-16

Содержание понятия конфликт по н.В. Гришиной

- Состояние открытой, часто затяжной борьбы;
- Состояние дисгармонии в отношениях между людьми, идеями или интересами; столкновение противоположностей;
- Психическая борьба, возникающая как результат одновременного функционирования взаимно исключающих импульсов, желаний или тенденций;
- Противостояние характеров или сил в литературном или сценическом произведении, в особенности главная оппозиция, на которой строится сюжет;
- Эмоциональное напряжение (волнение, беспокойство), возникающее в результате столкновения противоположных импульсов или неспособности согласовать, примирить внутренние импульсы с реальностью или моральными ограничениями.

Рисунок 1.2 Понятие конфликта

Конфликт (от лат. *conflictus* – столкновение) рассматривается как столкновение расходящихся интересов и линий поведения, в основе которых лежат противоречия установок, целей и способов действия по отношению к конкретному предмету или ситуации²⁶.

Конфликт также как и межличностные отношения подразумевает два аспекта. Первый аспект, это то, что конфликтная ситуация предполагает за собой взаимодействие, т.е. действие с одной стороны и противодействие с другой стороны конфликтной ситуации. Вторым аспектом состоит в том, что конфликтная ситуация не может обойтись без восприятия сторон конфликта, именно этот аспект отвечает за искажение полученной информации²⁷.

По мнению А.Я. Анцупова, А.И. Шипилова межличностные конфликты – это столкновение интересов двух людей²⁸.

Одна из первых классификаций межличностных конфликтов принадлежит М. Дойчу. Он разделил конфликты по двум типам: первый базируется на реальных противоречиях, а второй на воображаемых.

²⁶ Церковский, А.Л. Психология межличностных отношений: конспект лекций / А.Л. Церковский, О.И. Гапова, Е.А. Скорикова. – Витебск: ВГМУ, 2017. – 71 с. – С. 25

²⁷ Демчук, А.Л. Особенности принятия решений в конфликтных ситуациях / А.Л. Демчук // Электронное научное издание Альманах Пространство и Время. – 2015 г. – Т. 9. – №2. – с. 1-8

²⁸ Анцупов, А.Я., Конфликтология: Учебник для вузов/ А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов – М.: ЮНИТИ, 2000. – 551 с. – С. 207

Отталкиваясь от этих двух типов, он выделил 5 видов межличностных конфликтов (рис.1.3)²⁹.

Виды межличностных конфликтов	Параллельные конфликты, основанные на объективных противоречиях и адекватно оцениваемые оппонентами;
	Смещенный конфликт - это субъективно переживаемый и имеющий объективные основания, но неадекватно оцениваемый конфликт;
	Неправильно атрибутированный конфликт - конфликт, причина которого приписывается не тому человеку;
	Латентный конфликт имеет объективные основания, но при этом не осознается его участниками;
	Участники ложных конфликтов спрячат и враждуют между собой, хотя не имеют для этого объективных оснований.

Рисунок 1.3 Виды межличностных конфликтов по М. Дойчу

Теории возникновения межличностного конфликта мы рассмотрели в таблице 1.2.

Таблица 1.2 Теории возникновения межличностного конфликта

Направление	Основные положения
1	2
Когнитивный подход	Исследует конфликт в аспекте влияния когнитивного, субъективного мира личности на ее поведение. Конфликт в межличностных отношениях возникает тогда, когда в основе взаимодействия лежат несовместимые противоположные интересы, потребности, ценности, а их одновременное удовлетворение затруднено. ³⁰ Когнитивный конфликт может трансформироваться в межличностный, ведущий к разрушению коллективного творческого процесса. Анализ межличностных конфликтов с позиций когнитивного подхода позволяет изучать эмоциональную сторону взаимоотношений в конфликте, выявлять субъективное восприятие происходящего
Социально-психологический подход	Т. Лири считал, что, любую личностную диспозицию можно представить в виде сочетания стремления к доминированию и солидарности. Основной акцент делается на социальную перцепцию и согласованность – несогласованность когнитивных структур личности (установок, представлений, мотивов, ожиданий и т. п.)

²⁹ Леонов, Н.И. Конфликтология. Хрестоматия / Н.И. Леонов. – М: Издательство: МПСИ, МОДЭК. 2002. – с. 384. – С. 29-39

³⁰ Ложкин, Г.В., Практическая психология конфликта. Учебное пособие / Г.В. Ложкин, Н.И. Повякель – 2-е издание. – Киев: МАУП, 2002. – 256 с. – С. 69

1	2
<p>Организационный подход</p>	<p>Базируется на анализе противоречий в управленческой сфере. Здесь речь идет в основном о двух типах конфликтов: вертикальных (лица находящиеся в подчинении) и горизонтальных (другие отношения). Межличностные конфликты помогают устранить негативную настроенность группы, сплотить ее, получить новую информацию об окружающей внешней среде, создать условия для дальнейшего сотрудничества между обеими сторонами³¹</p>
<p>Поведенческое направление</p>	<p>А. Басс ищет причины конфликтов возникают из социального окружения, которое изменяет врожденные качества в результате взаимодействия личности с социальной средой³². Мэри Фоулет, которая разделила выходы из организационного конфликта на доминирование, компромисс и интеграцию и, кроме того, предположила наличие дополнительных вариантов: подавление (suppression) и избегание (avoidance). Кеннет Томас описал общепринятую в социальной психологии стратегию: борьба, компромисс, сотрудничество, избегание и приспособление (accommodation). Основным критерием классификации стилей конфликтного поведения Томас считал намерения оппонентов (intentions)³³</p>
<p>Деятельностный подход</p>	<p>Позволяет проанализировать уровень эффективности совместной деятельности индивидов. Он базируется на двух факторах: конфликтная ситуация и конфликтное поведение. Конфликтная ситуация – ситуация, объективно создающая предпосылки для начала конфликта. Под конфликтным поведением понимается поведение, при котором сторона специально или непреднамеренно развивает конфликт, не идя на уступки и не желая приходить к компромиссу. Межличностные конфликты помогают устранить негативную настроенность группы, сплотить ее, получить новую информацию об окружающей внешней среде, создать условия для дальнейшего сотрудничества между обеими сторонами</p>
<p>Психоаналитический подход</p>	<p>Трактует межличностные конфликты как отражение внутриличностных. Поведение человека зависит исключительно от его психологических факторов, его поведения, настроения и эмоционального состояния³⁴</p>

³¹ Чекалдин, А.М. Причины организационных конфликтов и способы их устранения /А.М. Чекалдин // Вестник НГИЭИ. 2015. –№9 (52). – с.1-5.

³² Гринина, Е.С. О традиционных подходах к пониманию межличностного конфликта в зарубежной психологии / Е.С. Гринина // Изв. Саратов. ун-та Сер. Акмеология образования. Психология развития. – 2010. – №1. – с. 1-5 [Электронный ресурс](дата обращения: 10.05.2020).

³³ Щербаков, С.В. Психология межличностной коммуникации: учебное пособие. / С. В. Щербаков – Уфа: РИЦ БашГУ, 2019. – 108 с. – С. 11-12

³⁴ Гришина, Н. В. Психология конфликта. 2-е изд. / Н.В. Гришина – СПб.: Питер, 2008. – 544 с.

В рамках социально-психологического подхода Тимоти Лири создал круг по типам межличностных отношений³⁵, представленный на рисунке 1.4.

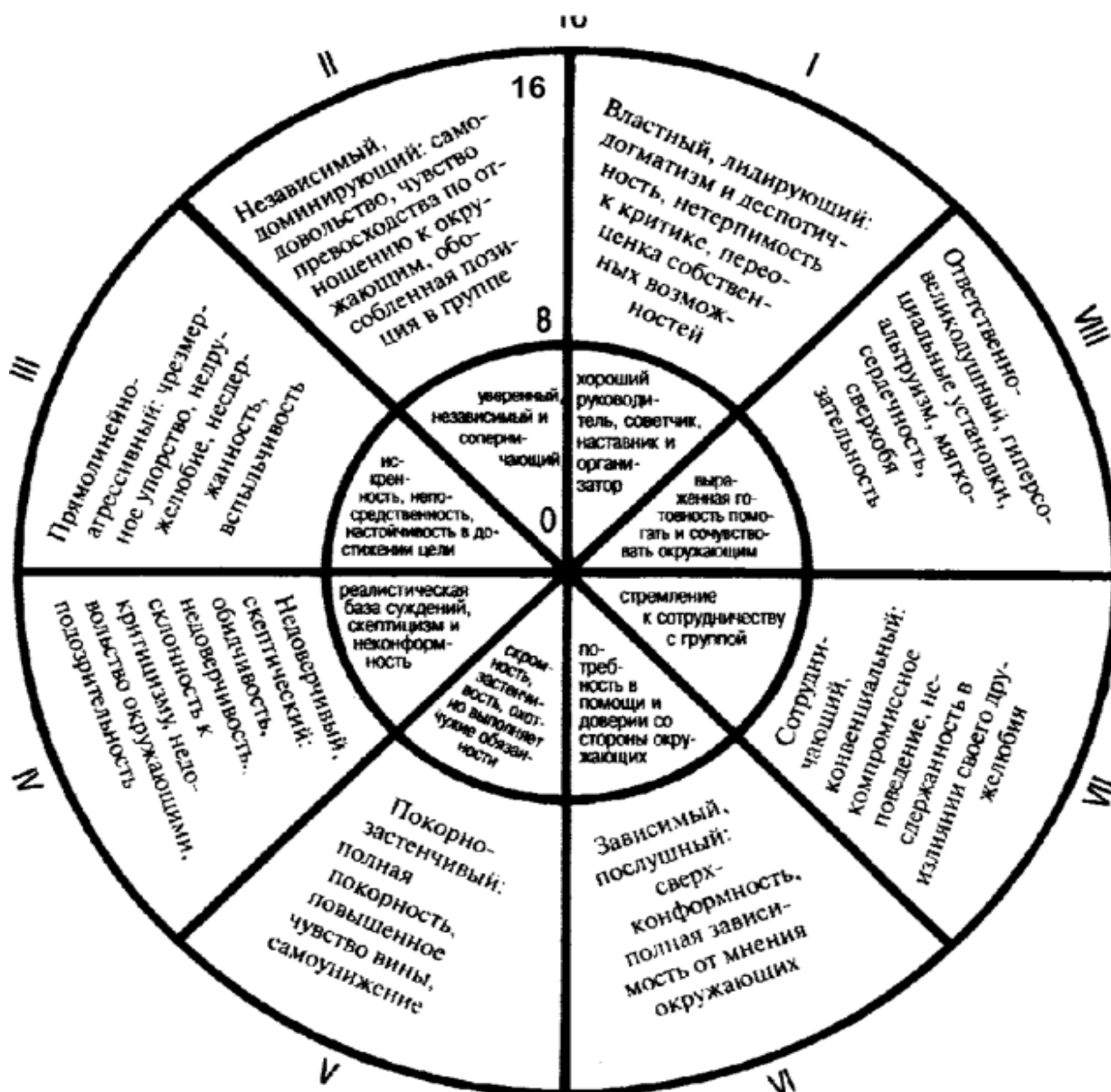


Рисунок 1.4 Типы межличностных отношений по Т. Лири

Итак, мы рассмотрели основные направления теорий межличностного конфликта. Придерживаясь поведенческого подхода, мы рассмотрим стратегии выхода из конфликтной ситуации по К. Томасу.

Стратегия поведения в конфликтной ситуации для каждого человека индивидуальна, так как не всегда можно выяснить истинную причину конфликта и найти правильный способ его разрешения.

³⁵ PsyLab – энциклопедия психодиагностики: https://psylab.info/Методика_диагностики_межличностных_отношений_Лири

По мнению К. Томаса и Р. Килмана, в основании классификации конфликтного поведения лежат два поведенческих стиля: кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов³⁶.

В соответствии с этим К. Томас выделил пять основных стратегий поведения в конфликтной ситуации³⁷. Рассмотрим их поподробнее.

1. Избегание или уход, человек игнорирует конфликтную ситуацию, делает вид, что ее не существует, и не предпринимает никаких шагов по ее разрешению или изменению.

2. Соперничество (или принуждение, давление, применение силы), стремление удовлетворить только свой интерес, не принимая в расчет интерес партнера;

3. Приспособление (адаптация), такая стратегия позволяет сохранить ресурсы до более благоприятного момента;

4. Компромисс, часто служит лишь временным выходом, поскольку ни одна из сторон не удовлетворяет свои интересы полностью, и основа для конфликта сохраняется;

5. Сотрудничество (решение проблемы) отличается стремлением достигнуть максимально возможного удовлетворения и своих интересов, и интересов партнера.

Каждую из этих стратегий необходимо применять только в той или иной ситуации, например, уклонение применяется в таких случаях, когда последствиями конфликта можно пренебречь, когда существует уверенность что, временная пауза ослабит напряженность ситуации и все разрешится само собой. Также можно выделить ситуации, когда конфликт не влияет на производственные проблем и отношения, и когда сама вовлеченность в данный конфликт не позволяет решать более важные проблемы.

Стратегию соперничество следует применять, когда у человека присутствует уверенность в правильности и правомерности своей позиции, а также у него есть средства защиты и отстаивания своего мнения, данная стратегия требует весомых аргументов, ресурсов для отстаивания своей позиции. Необходимо объективно оценивать другую сторону конфликта, чтобы не потерять свой авторитет и не получить серьезные потери при проигрыше.

³⁶ Голованова, И.И. Методика управления конфликтами: Учебное пособие / И.И. Голованова. – Казань: Центр инновационных технологий, 2010. – 91 с. – С. 69

³⁷ Спивак, В.А. Деловые коммуникации. Теория и практика: учебник для бакалавров / В. А. Спивак. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 460 с. – С. 429

Приспособление применяется в тех случаях, когда присутствует желание разрешить конфликт любой ценой, но при этом мало затрагиваются личные интересы и убеждения. В таких случаях, можно увидеть готовность пойти на односторонние уступки и нежелание тратить много времени и на разрешение конфликта, но при этом отпустить эту ситуацию тоже невозможно.

Компромисс лучше всего используется, когда аргументация двух сторон достаточно убедительна и объективна. Путем компромисса возможна сохранность производственных, личных контактов. Мы можем заметить такую тенденцию, что компромисс используется в ситуации нехватки времени, и когда стороны согласны на условия частичного решения проблемы.

Стратегия выхода из конфликтной ситуации сотрудничество, дает возможность основательно и глубоко разобраться в самой сути конфликта, разобрать различные варианты решения противоречий.

Перед человеком всегда встает выбор, какой стратегией поведения следует придерживаться, чтобы она подходила под определенные обстоятельства и эффективно, результативно разрешала конфликт. М. Рахим, констатирует, что не существует единого универсального подхода к конфликтам, и каждый из стилей является оптимальным (win-win) в определенном контексте³⁸.

1.3. Особенности межличностных отношений и протекание конфликтных ситуаций у студенческой молодежи

Молодежь – это не просто социальная группа, которая имеет свои особенности, проявляющиеся в возрастных, физиологических и психологических особенностях, но и перспективная, важная категория населения, на которую в современном мире ориентируется государство³⁹. Именно современная молодежь задает темп и тенденции развития.

В чем же отличие студенческой молодежи от других социальных групп. Как отмечают многие исследования, существует ряд определённых типичных черт, присущих именно данной группе. Во-первых, отмечают, что все чаще студенты делают более осознанный выбор к изучению специальных и общепризнанных дисциплин, это относится как к выбору профессии, так и к другим сферам своей жизни. Адаптация у молодежи проходит более спокойно

³⁸ Щербаков, С.В. Психология межличностной коммуникации: учебное пособие. / С. В. Щербаков – Уфа: РИЦ БашГУ, 2019. – 108 с. – С.13

³⁹ Романькова, С.С. Студенческая молодежь как особая социально-демографическая категория /С.С. Романькова // Наука, образование и культура. 2017. – №6 (21). – с. 1-4.

и успешно. Мотивация к будущему побуждает студентов стать высококвалифицированными специалистами.

Во-вторых, можно увидеть, что современный студент постоянно находится в поиске, он стремится познать самые передовые, новейшие технологии, проявляя увлеченность к заинтересованной теме.

В-третьих, что можно отметить в списке характерных черт для студенчества, это высокая требовательность к себе, а также к организаторам учебного процесса, методологической базе, эффективности самого обучения.

В-четвертых, так как многие студенты успевают совмещать учебную деятельность с работой, мы можем выделить такие черты как трудолюбие, сознательная дисциплина и требовательность.

В-пятых, студенческая молодежь не просто обладает широким спектром духовных запросов, но имеет определенную потребность в развитии своего культурного вкуса⁴⁰.

На рисунке 1.5. представлены основные психологические особенности студенческого возраста⁴¹.

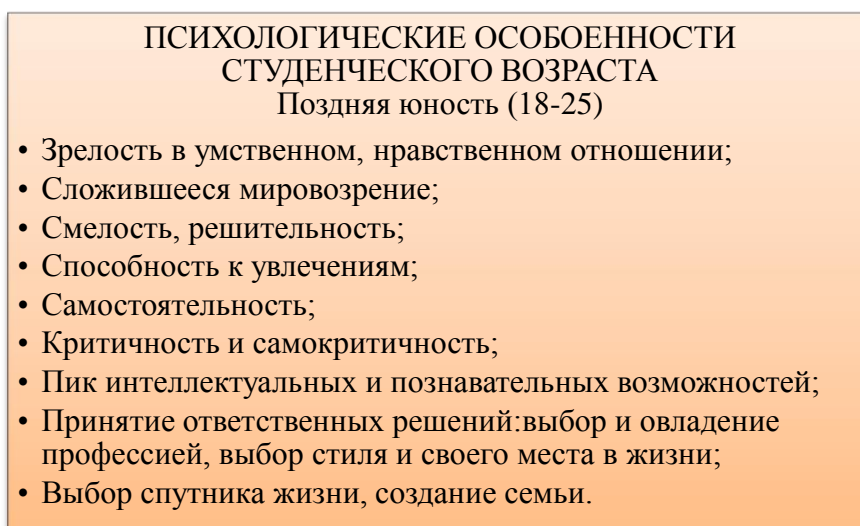


Рисунок 1.5 Психологические особенности студенческого возраста

На сегодняшний день мы можем встретить молодого человека или девушку с технической специальности, которая играет в театральном кружке и развивает свои актерские способности. Данная социальная группа не просто стремится развиваться в профессиональном плане, но и усердно пытается

⁴⁰ Юсупова, А.Ю. Характеристика студенческой молодежи как социальной группы /А.Ю. Юсупова// Материалы VII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» - 2015. – с. 1-5.

⁴¹ Никулина, И.В. Психологические особенности студенческого возраста: учебное пособие / И.В. Никулина – Самара: Изд-во «Универс групп», 2009. – 100 с. – С. 8

расширить свой культурный, общественный, политический кругозор. В связи с этим существуют определенные особенности в межличностных отношениях.

На рисунке 1.6. выделены особенности студенческой группы, влияющие на межличностные отношения, происходящие в самой группе⁴².



Рисунок 1.6 Особенности студенческой группы

Эффективность межличностных отношений зависит от осознанности понимания целей общения, наличия мотива, владения средствами общения и, конечно же, от умений, навыков и знаний самих студентов в коммуникации⁴³. Одним из важных моментов во взаимодействии является эмпатия, т.е. способность понять и вникнуть в переживания другого человека. Без эмпатии нет эффективных межличностных отношений, которые являются основами для таких личных отношений, как дружба, любовь, симпатия, так и для профессиональных, отношение с коллективом, руководством⁴⁴.

Помимо эмпатии существует полная противоположность такого важного аспекта взаимодействия, как антипатия, она же является одной из причин возникновения конфликтных ситуаций⁴⁵.

Классификация возникновения конфликтных ситуаций⁴⁶ представлена в рисунке 1.7.

⁴² Данилова, Е. Л. Особенности межличностных отношений в студенческой группе/ Е. Л. Данилова// Актуальные вопросы современной психологии: материалы II Междунар. науч. конф. – Т. 1. – Челябинск: Два комсомольца, 2013. – С. 70-72.

⁴³ Мороз, В.А. Межличностные отношения студентов, влияющие на процесс становления личности /В.А. Мороз, Т.Ю. Антюшина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 11-4. – С. 735-739.

⁴⁴ Герасимова, Т.А., Изучение эмпатии студентов / Т.А. Герасимова, И.П. Иванова // Материалы XI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум», 2019. – с. 1-7

⁴⁵ Глушко, Е.В. Причины конфликтов в студенческой среде / Е.В. Глушко // Материалы V Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум», 2013. – с. 1-5

Причины возникновения конфликтных ситуаций в студенческой группе

- Различия интересов, ценностей, точек зрения, характеров и темпераментов, нежелание или неспособность понять другого, уважать чужие интересы и мнения, оказывать помощь, агрессивность и грубость, бестактность и насмешки при общении
- Отсутствие сплоченности в коллективе, конкуренция, борьба за лидерство и др.
- Недостатки в организации учебной деятельности студентов и в деятельности преподавателей (несправедливые оценки, субъективное отношение)
- Экономическое положение и социальный статус

Рисунок 1.7 Классификация причин возникновения конфликтной ситуации

Несколько исследований выявили определённые особенности реагирования на конфликтную ситуацию в зависимости от пола человека. У девушек тип поведения преобладает приспособление, а у юношей – соперничество⁴⁷.

Помимо понимания конфликта, конфликтной ситуации и причин их возникновения, необходимо рассмотреть пути разрешения конфликтов. Д. Майерс выделяет следующие принципы разрешения конфликтных ситуаций, которые можно охарактеризовать как четыре «К», они представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 Принципы разрешения конфликтных ситуаций по Д.Майерсу⁴⁸

Принцип разрешения	Характеристика
Принцип контакта	Сформирован с учетом целей конфликта, для быстрого разрешения необходимо определить цели конфликтующих сторон, провести четкую границу между межличностным и деловым взаимодействием
Принцип кооперации	Основан на разрешении ярко эмоционального конфликта путем доверительной беседы, для снижения эмоциональной напряженности оппонентов
Принцип коммуникации	Основан на разрешении конфликтных ситуаций с учетом особенностей конфликтующих сторон, для успешного разрешения необходимо разобраться в особенностях человека, это поможет не только разобраться в мотивах поведения, но и подобрать правильную стратегию разрешения конфликтных

⁴⁶ Кочеткова, И.В. Конфликты в студенческой среде: причины и профилактика / И.В. Кочеткова // Обеспечение национальной безопасности России в современном мире. Материалы международной научно-практической конференции. Байкальский государственный университет, И.: Из-во: Байкальский государственный университет. – 2016. – с. 306-311.

⁴⁷ Третьяков, К.Н. Особенности реагирования студентов вузов в конфликтных ситуациях / К.Н. Третьяков, У.М. Шереметьев, Н.В. Куликова // Вестник РУДН. Серия: Социология. 2013. – №2. – с. 78-88

⁴⁸ Майерс, Д. Дж. Социальная психология: интенсивный курс: [перевод с английского] / Д. Майерс. - 4-е междунар. изд. - Санкт-Петербург: прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. - 510 с.

Причинами конфликтами может стать неспособность справляться с учебной нагрузкой, психологическая некомпетентность во взаимоотношениях в системе «студент – преподаватель», конфликты с сокурсниками и преподавателями, низкий социальный статус в группе, негативный психологический климат⁴⁹ и др.

Ряд исследований показывают, что выбранная профессия может оказывать свое влияние на выбор стратегии разрешения конфликтной ситуации. Так, например, студенты психологического, педагогического факультетов, которые в ходе своей будущей профессии должны находить общий язык, правильный подход к проблемам и также разрешать конфликтные ситуации, выбирают наиболее эффективную из всех стратегий разрешения конфликтов, такую как сотрудничество, принцип контакта.

А студенты юридического направления выбирают стратегию соперничества, потому что в будущем они будут сталкиваться с несколькими разными мнениями, для того, чтобы правильно отреагировать в такой ситуации, уметь правильно аргументировать свою точку зрения и позицию, им необходим опыт владения данной стратегией⁵⁰.

Разрешения конфликта, как для студента, так и для любого другого человека всегда имеет две стороны «выигрыш – проигрыш». Существует 4 подхода, рассматривавшие данные стратегии разрешения с позиции «выигрыш-проигрыш», «проигрыш-выигрыш», «проигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш»⁵¹. Рассмотрим их поподробнее в таблице 1.4.

Таблица 1.4 Особенности 4 подходов к результату конфликта

Стороны	Характеристика
1	2
«ВЫИГРЫШ-ПРОИГРЫШ»	Конфликтующая сторона считает, что ее выигрыш должен быть, достигнут за счет проигрыша ее оппонента. Конфликт рассматривается ею как битва между врагами и для достижения этой цели часто прибегают к различным формам социального давления, а то и к прямому насилию
«ВЫИГРЫШ-ВЫИГРЫШ»	При этом подходе конфликтующая сторона стремится к такому выходу из конфликта, который даст выигрыш не только ей, но и другой стороне. Она

⁴⁹ Петрова, Е. Г. Особенности выбора стратегии поведения в конфликте в студенческой среде / Е.Г. Петрова // Вестник Таганрогского института имени А.П. Чехова. 2015. – №2. – с. 283-288

⁵⁰ Каландарова, З.И. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях студентов различных факультетов / З.И. Каландарова // «Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки»: Электронный сборник статей по материалам XVII студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. «СибАК». – 2014. – № 2 (17) – с. 197-202

⁵¹ Короткина, Т.И. Психология конфликта. Компендиум кейсов: учеб. пособие / Т. И. Короткиной. – СПб.: СПбГУП, 2016. – 116 с.- С. 52

	предлагает другой стороне сотрудничество в разрешении конфликта
1	2
«ПРОИГРЫШ-ВЫИГРЫШ»	Конфликтующая сторона настроена пораженчески. Она видит в своем оппоненте слишком сильного врага, борьба с которым обречена на неудачу. Такую позицию часто занимают люди слабовольные, неуверенные в себе, чувствующие себя неудачниками. Для противника, имеющего установку «выигрыш–проигрыш», конфликт с оппонентом, настроенным на «проигрыш–выигрыш», – это сплошное удовольствие. Один хочет своей победы, другой готов согласиться со своим поражением. Однако проигравшая сторона, даже если она покоряется победителю и старается подавить в себе чувство неполноценности, беспомощности и униженности, испытывает напор этих сдерживаемых эмоций
«ПРОИГРЫШ–ПРОИГРЫШ»	Этот подход к завершению конфликта предполагает, что конфликтующая сторона идет на проигрыш, но вместе с тем ставит и своего оппонента в положение проигравшего. Пойдя на конфликт (даже, может быть, вызванный с неизбежностью какими-то обстоятельствами), обе стороны обрекают себя на «проигрыш–проигрыш». Иногда же обоюдно невыгодные результаты разрешения конфликта возникают потому, что участники, не видя иной возможности, решают расстаться, хотя и понимают, что это будет иметь последствия для обоих

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что студенческая молодежь – высоко социальная группа, взаимодействующая со всеми социальными группами общества. И каждое взаимодействие с человеком, несёт за собой определенный тип межличностных отношений. Это может дружба, симпатия, любовь или же наоборот, антипатия, вражда и соперничество. Наиболее отрицательные аспекты межличностных отношений провоцируют во взаимодействии между людьми конфликтные ситуации. Но только за человеком остается выбор, какой тип взаимодействия он выберет, какую стратегию разрешения конфликтной ситуации он предпочтет, и к какой стороне результата разрешения конфликтной ситуации он придет.

2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ ВЫХОДА ИЗ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

2.1. Организация и методы эмпирического исследования

В рамках нашего исследования мы изучили особенности межличностных отношений и стратегии выхода из конфликтных ситуаций у студентов. Нами было опрошено 70 студентов Башкирского государственного университета, среди них 49 девушек и 21 юношей в возрасте от 18 до 25 лет. Мы отобрали по 35 человек с гуманитарных направлений и 35 человек с технических направлений, представляемых Башкирским государственным университетом.

Нами были выдвинуты гипотезы:

1. О наличии статистически значимой взаимосвязи между особенностями межличностных отношений и стратегиями выхода из конфликтной ситуации;
2. Агрессивность в отношениях у мужчин значительно выше, чем у женщин.
3. Студенты технических специальностей имеют завышенную самооценку, чем студенты гуманитарного направления.

В ходе проведения исследования мы поставили следующие задачи:

1. Провести исследование на диагностику межличностных взаимодействий;
2. Провести исследование на конфликтность в межличностном взаимодействии;
3. Провести исследование на гармонию – дисгармонию межличностных отношений;
4. Проанализировать результаты;
5. Сделать выводы.

Для решения этих задач и подтверждения данной гипотезы, мы использовали следующие методики:

1. Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири (адаптированная Л.Н. Собчик)⁵²;

Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири (приложение 1) предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном «я», а также для изучения взаимоотношений в малых группах. С помощью данной методики выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке. При исследовании межличностных отношений

⁵² Энциклопедия психологических тестов – 2-е издание – М.: Терра – Книжный клуб, 2000. – с. 399 – С. 233-241

наиболее часто выделяются два фактора: доминирование – подчинение и дружелюбие – агрессивность. Именно эти факторы определяют общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия.

2. Методика «Субъективная оценка межличностных отношений» (С.В. Духновского)⁵³;

Методика «СОМО» (приложение 2) предназначена для определения характеристик дисгармонии межличностных отношений с помощью самооценок обследуемого. Предметом данной методики является напряженность, отчужденность, конфликтность и агрессивность в отношениях между людьми, выступающие индикаторами их дисгармоничного взаимодействия.

3. Методика Томаса - Килмана на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации (адаптированный Н.В. Гришиной)⁵⁴.

Методика Томаса (приложение 3) предназначена для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации. Методика может использоваться в качестве ориентировочной для изучения адаптационных и коммуникативных особенностей личности, стиля межличностного взаимодействия.

Исследование проводилось с помощью электронно-сетевых коммуникаций в виде онлайн-тестирований и опросов в системе Google Forms, которая давала возможность испытуемым анонимно пройти все необходимые методики.

Также были использованы методы статистического анализа: описательная статистика, вычисление среднего показателя, распределение нормальности по критерию Шапиро-Уилка, а также метод сравнения групп по Манна-Уитни, корреляционный анализ по Спирмену, факторный анализ, на платформе DataSuite на языке статистического программирования R.

Критерий Шапиро-Уилка используется для проверки гипотезы о нормальном распределении⁵⁵.

U-критерий Манна-Уитни – непараметрический статистический критерий, используемый для сравнения двух независимых выборок по уровню какого-либо признака, измеренного количественно. Метод основан на

⁵³ Духновский, С. В. Диагностика межличностных отношений. / С. В. Духновский. – СПб.: Речь, 2010. – 141 с. – С. 45

⁵⁴ Кардашина, С. В., Психометрические характеристики русскоязычной версии Опросника К. Томаса - Р. Килманна («Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument - tki-r») / С.В. Кардашина, Н.В. Шаньгина // Педагогическое образование в России. – 2016 г. – №11. – с. 11-13

⁵⁵ Лемешко, Б.Ю. Критерии проверки отклонения распределения от нормального закона: Руководство по применению / Б.Ю. Лемешко – Новосибирск: НГТУ, 2014. – 192 с.

определении того, достаточно ли мала зона перекрещивающихся значений между двумя вариационными рядами (ранжированным рядом значений параметра в первой выборке и таким же во второй выборке). Чем меньше значение критерия, тем вероятнее, что различия между значениями параметра в выборках достоверны⁵⁶.

Коэффициент ранговой корреляции Спирмена используется для выявления и оценки тесноты связи между двумя рядами сопоставляемых количественных показателей. Если ранги показателей, упорядоченных по степени возрастания или убывания, в большинстве случаев совпадают (большему значению одного показателя соответствует большее значение другого показателя), делается вывод о наличии прямой корреляционной связи.

Если ранги показателей имеют противоположную направленность (большему значению одного показателя соответствует меньшее значение другого), делается вывод об обратной связи между показателями⁵⁷.

Факторный анализ – это статистический метод, который призван определять некоторые ненаблюдаемые и прямо не измеряемые величины, чьи категории, связаны с множеством близких к ней характеристик, которые могут быть измерены⁵⁸.

2.2. Результаты исследования

В ходе работы было обследовано 70 человек по трем методикам на диагностику межличностных отношений и выявление конфликтности в межличностном взаимодействии. По первичным данным (приложение 4) нами была проведена параметрическая описательная статистика по всем методикам, представленная в таблице 2.1.

Таблица 2.1 Результаты первичной обработки по методикам исследования

Методики		Min.	Max.	Mean	Std.Dev.
1		2	3	4	5
Методика «СОМО»	Напряженность в отношениях	14	71	39.42	11.92
	Отчужденность в отношениях	15	73	39.94	12.32
	Конфликтность в отношениях	15	50	31.72	8.37
	Агрессивность в отношениях	10	52	32.55	9.27
1		2	3	4	5

⁵⁶ Гржибовский, А.М. Анализ количественных данных для двух независимых групп / А.М. Гржибовский // Экология человека, 2008, №2. – с. 1-8.

⁵⁷ Минашкин, В. Г. Статистика: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В.Г. Минашкин – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 448 с. – С. 126

⁵⁸ Нестерова, И.А. Факторный анализ в психологии /И.А. Нестерова //Энциклопедия Нестеровых. 2018 г. – с. 1-3

Методика Томаса- Килмана	Конфронтация	0	9	3.43	2.29
	Сотрудничество	3	12	7.41	2.06
	Компромисс	2	11	7.01	1.76
	Уклонение	2	11	6.54	1.85
	Приспособление	2	10	5.58	2.06
Методика Т.Лири	Доминирование-подчинение	-15.3	19	1.79	7.25
	Дружелюбие-агрессивность	-11.5	14.3	0.87	6.09
	Самооценка	-0.66	0.96	0.25	0.4
	Авторитарный	0	13	4.54	3.26
	Эгоистичный	0	11	4.14	2.4
	Агрессивный	0	13	4.68	2.75
	Подозрительный	0	10	3.8	2.89
	Подчиняющийся	0	13	3.97	30.3
	Зависимый	0	11	3.74	2.63
	Дружелюбный	0	13	4.55	2.84
	Альтруистический	0	14	5.2	3.47

Для выявления уровня нормальности распределения, мы будем использовать критерий Шапиро-Уилка, данные представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 Результаты распределения по критерию Шапиро-Уилка

	W	p	Распределение
Напряженность отношений	0.97490	0.172131	Нормальное
Отчужденность в отношениях	0.98190	0.407207	Нормальное
Конфликтность в отношениях	0.97885	0.283118	Нормальное
Агрессия в отношениях	0.97908	0.291216	Нормальное
Конфронтация	0.93031	0.000771	Отличается от нормального
Сотрудничество	0.96341	0.038710	Отличается от нормального
Компромисс	0.95760	0.018482	Отличается от нормального
Уклонение	0.96584	0.053042	Нормальное
Приспособление	0.93196	0.000922	Отличается от нормального
Доминирование-подчинение	0.96722	0.063431	Нормальное
Дружелюбие-агрессивность	0.98337	0.479921	Нормальное
Самооценка	0.96546	0.050480	Нормальное
Авторитарный	0.94928	0.006649	Отличается от нормального
Эгоистичный	0.92830	0.000622	Отличается от нормального
Агрессивный	0.94891	0.006363	Отличается от нормального
Подозрительный	0.93057	0.000793	Отличается от нормального
Подчиняющийся	0.88981	0.000016	Отличается от нормального
Зависимый	0.87331	0.000004	Отличается от нормального
Дружелюбный	0.95755	0.018360	Отличается от нормального
Альтруистический	0.94169	0.002726	Отличается от нормального

Исходя из данных таблицы, мы видим, что нормальность распределения присутствует в следующих шкалах: напряженность отношений, отчужденность, конфликтность и агрессия в отношениях по методике С.В. Духновского «СОМО». В шкалах конфронтация, сотрудничество, компромисс, приспособление по методике Томаса-Килмана и в шкалах методики Т.Лири: авторитарный, эгоистичный, агрессивный, подозрительный, подчиняющийся, зависимый, дружелюбный, альтруистический.

Рассмотрим результаты методики С. В. Духновского «Субъективная оценка межличностных отношений». В данной методике выделяют 4 шкалы:

- Напряженность в отношениях;
- Отчужденность в отношениях;
- Конфликтность в отношениях;
- Агрессия в отношениях.

График по шкале напряженности представлен на рисунке 2.1.

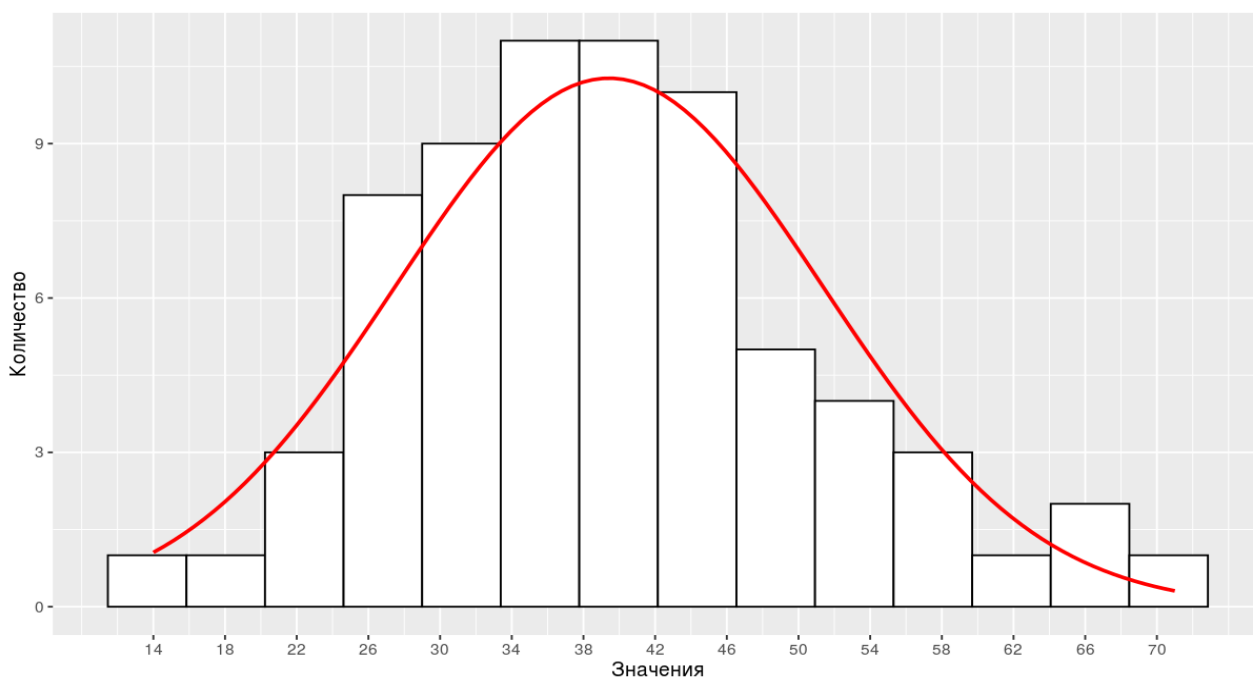


Рисунок 2.1 График напряженности отношений

Согласно интерпретации методики С.В. Духновского: низкие значения напряженности отношений – от 14 до 29, средние значения от 30 до 53, высокие значения от 54 и выше. Для средних значений по шкале напряженности отношений характерно эмоциональное благополучие, комфорт в отношениях. Серьезные (неразрешимые) трудности и проблемы в отношениях отсутствуют либо успешно разрешаются. Человек удовлетворен тем, как складываются его отношения с другими людьми.

Низкие значения могут свидетельствовать о большом количестве социальных контактов, не обладающих достаточной глубиной и значимостью, отношения носят преимущественно поверхностный характер.

Высокие значения – излишняя сосредоточенность, поглощенность мыслями об отношениях, повышенная озабоченность отношениями, которые являются неустойчивыми, доставляющими беспокойство и дискомфорт.

График по шкале отчужденности в отношениях представлен на рисунке 2.2.

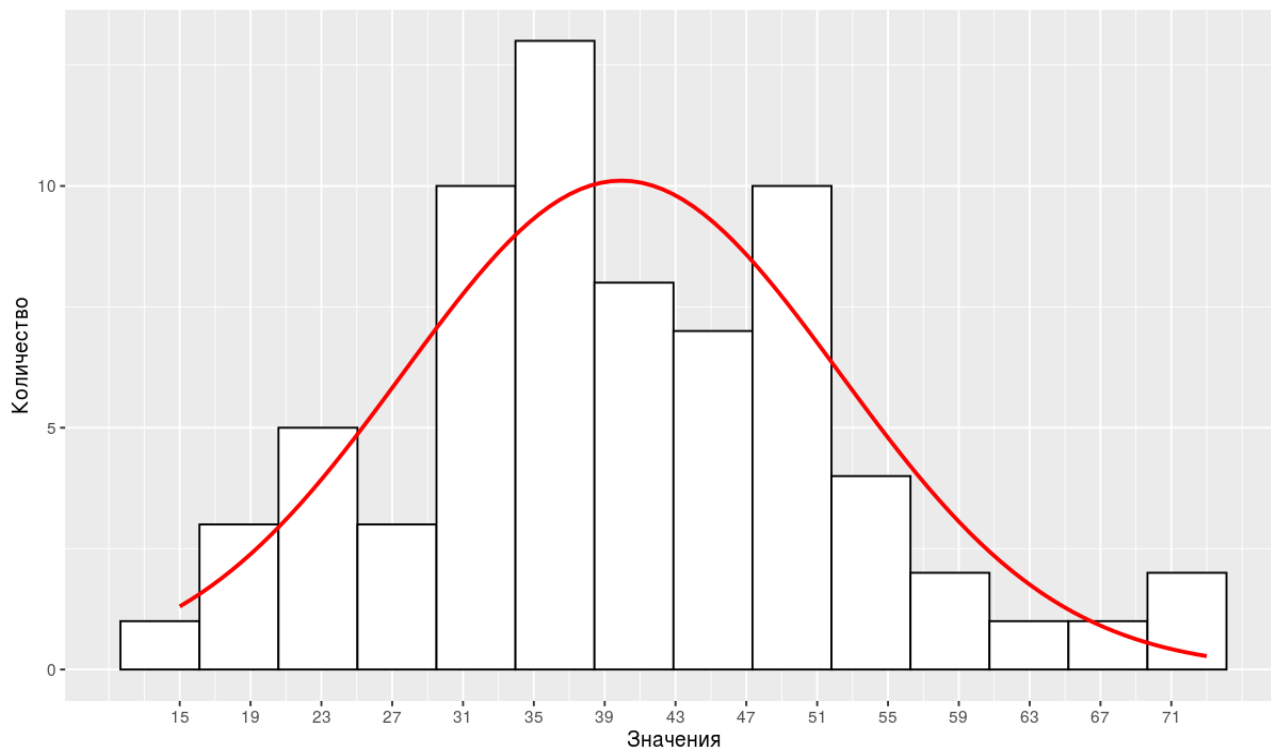


Рисунок 2.2 График отчужденности в отношениях

Значения по шкале отчужденности в отношениях представлены следующим образом: низкие – от 15 до 30, средние – от 31 до 48, высокие от 49 и выше. Согласно С.В. Духновскому, по шкале отчужденности в отношениях для студентов с высокими показателями характерно стремление дистанцироваться от других людей. В отношениях имеет место отсутствие доверия, понимания, близости. Отношения не вызывают чувства комфорта.

Средние значения обозначают, что человек чувствует себя хорошо среди людей, стремится устанавливать близкие, чувственные, доверительные отношения с другими людьми. Чувствует, что его понимают или стараются понять. При низких значениях можно сделать вывод, что существует демонстрация зависимости, конформности с целью избежать одиночества и «ненужности». Возможно, стремление подчеркнуть свою причастность к интересам большинства.

График по шкале конфликтность в отношениях представлена на рисунке 2.3.

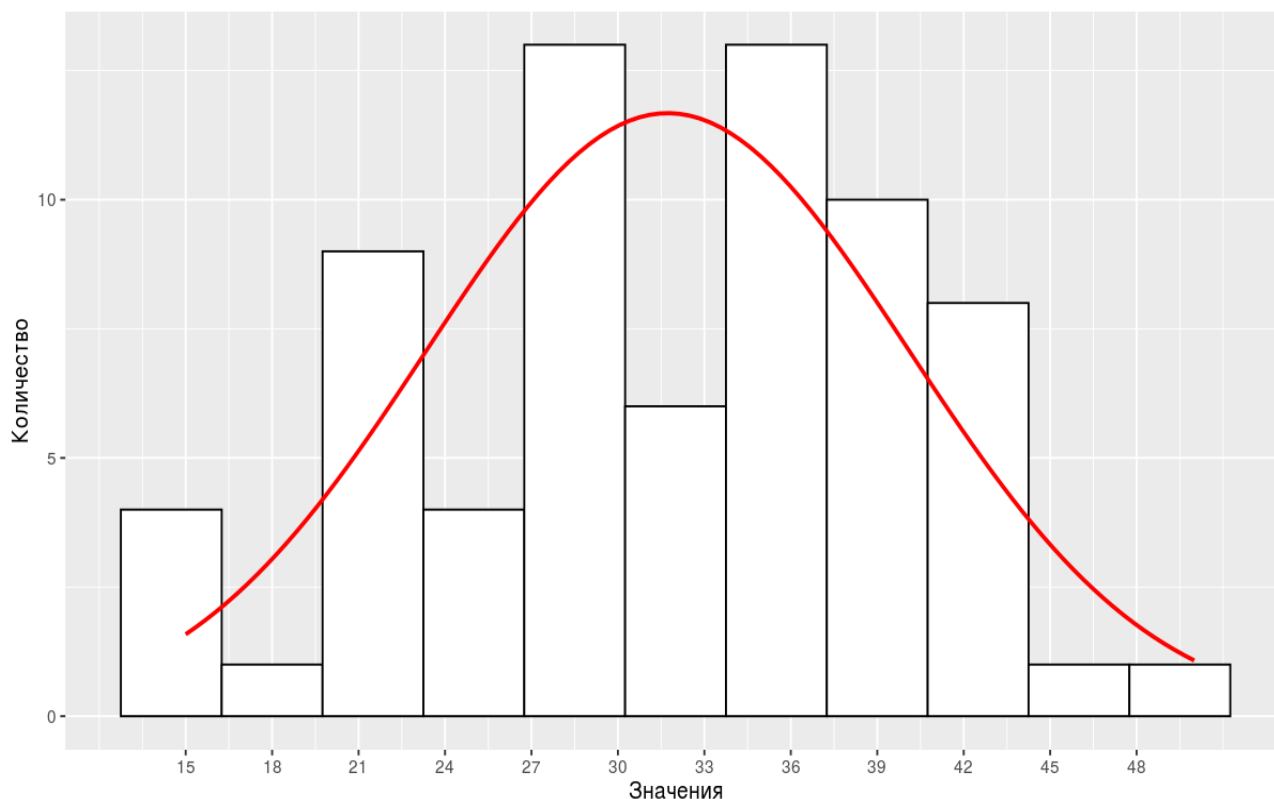


Рисунок 2.3 График конфликтности в отношениях

По шкале конфликтности отношения низкие баллы – от 13 до 25, средние значения от 26 до 40, высокие значения от 41 и выше. Высокие значения указывают на наличие противоречий, противостояния, противоборства между людьми. В отношениях каждый ориентируется на свои интересы, стремится навязать предпочтительное для себя решение, открыто борется за реализацию своим интересов.

Средние значения характеризуют либо отсутствие противостояния, неразрешимых противоречий между субъектами отношений, либо возникающие трудности и противоречия конструктивно разрешаются. Человек ориентирован на совместный поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон. Низкие значения выявляет компромиссное поведение, несдержанность в излишней дружелюбия, нерешительность. Избегание конфронтации между людьми, возможно, из страха быть отвергнутым.

График агрессивности в отношениях представлен на рисунке 2.4.

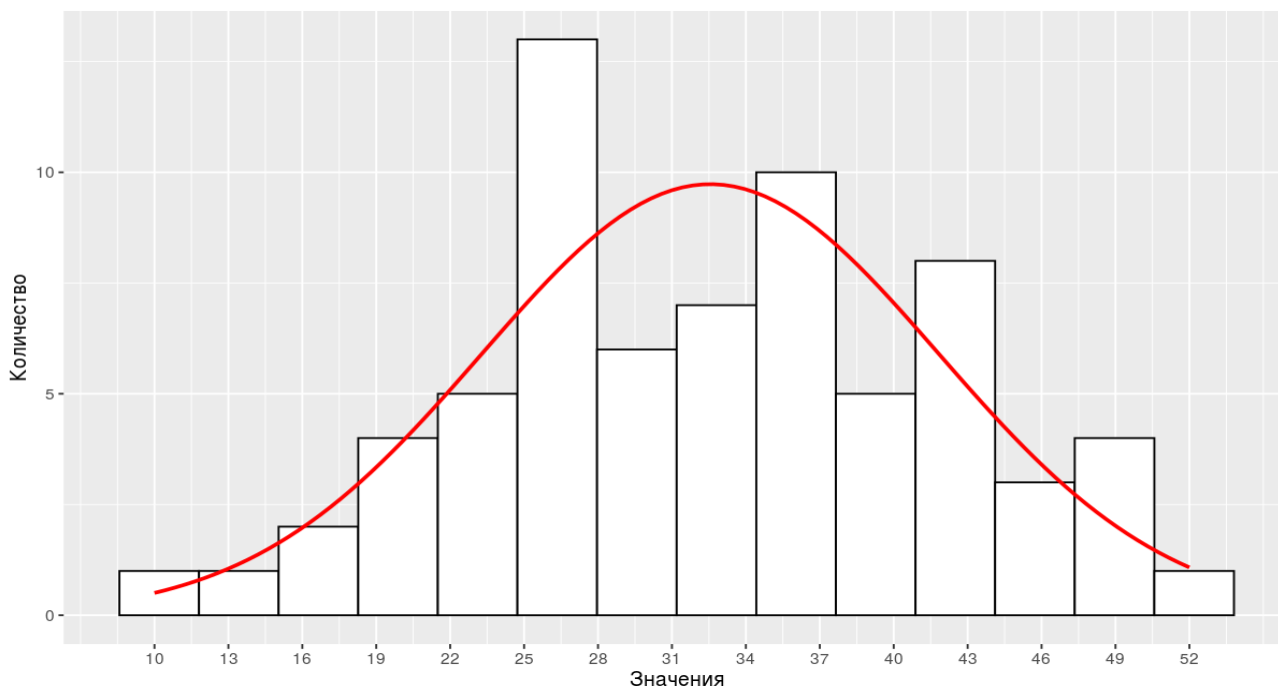


Рисунок 2.4 График агрессивности в отношениях

Значения по шкале агрессивности распределяются следующим образом: низкие от 10 до 26, средние – от 27 до 41, высокие от 42 и выше. Высокие значения по шкале агрессивности выявляют тенденцию подчинить себе других, доминировать над ними, эксплуатировать их.

Средние значения характерны для студентов, в отношениях которых выражено стремление занять позицию «на равных». Человеку свойственны тактичность и дружелюбие, сотрудничество, искренность и непосредственность в отношениях. Низкие значения – это демонстрация мягкосердечия, альтруизма, гиперсоциальности.

Также методика «Субъектной оценки межличностных отношений» позволяет выявить индекс дисгармоничных отношений, интерпретация которого проходит согласно таблице перевода «сырых баллов» в стени. Согласно данным таблице 3 (см. прил.4) у опрошенных студентов низкие показатели проявляются у 32%, средние показатели у 57%, высокие показатели у 11%.

Это свидетельствует о следующем: при высоких значениях выявляется наличие дисгармонии в межличностных отношениях. Это отсутствие единства, согласия с другими людьми, ослабление позитивных эмоциональных связей, преобладание удаляющих чувств (одиночество, неприязнь, злость, вина, раскаяние, зависть, стыд, обида) над сближающими чувствами.

При средних значениях у студентов отношения достаточно гармоничные. Отношения носят стабильный характер, предполагающий

длительное сохранение взаимодействия в паре (группе), вызывающее положительные чувства, эмоциональный комфорт у партнеров (или в группе). Имеется стремление учитывать индивидуальные особенности друг друга. Отношения носят открытый, естественный характер.

При низких значениях чрезмерно выражены сближающие чувства, такие как единство, общность между людьми, дружелюбие, добросердечие, признательность, уважение, любовь, что также говорит о дисгармонии в отношениях. Низкие значения могут свидетельствовать либо о том, что человек не замечает наличия трудностей, проблем в отношениях (не желает признавать их), либо о неискренности в ответах.

Методика Томаса - Килманна на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации предназначена для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации.

Выделяют 5 стилей поведения в конфликтной ситуации: конфронтация, сотрудничество, компромисс, уклонение, приспособление. Шкала ведущей стратегии поведения в конфликтной ситуации определяется следующим образом: от 0 до 4 – слабо выраженное, от 5 до 7 – оптимальное, от 8 до 12 – ярко выраженное использование стратегии⁵⁹.

Такой стиль поведения как конфронтация, выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого человека (рис 2.5).

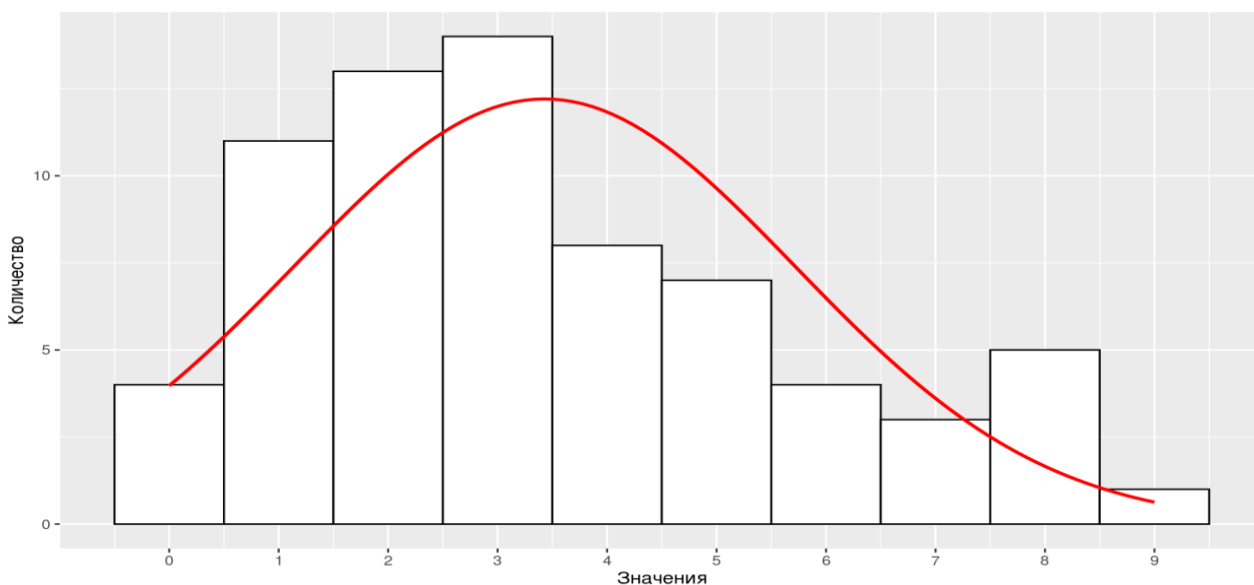


Рисунок 2.5 График по шкале конфронтация

⁵⁹ Кардашина, С. В., Психометрические характеристики русскоязычной версии Опросника К. Томаса - Р. Килманна («Thomas-Kilman Conflict Mode Instrument - tki-r») / С.В. Кардашина, Н.В. Шаньгина //Педагогическое образование в России. – 2016 г. – №11. – с. 11-13

Такой стиль поведения как сотрудничество, характерен для участников ситуации, которые приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон (рис. 2.6).

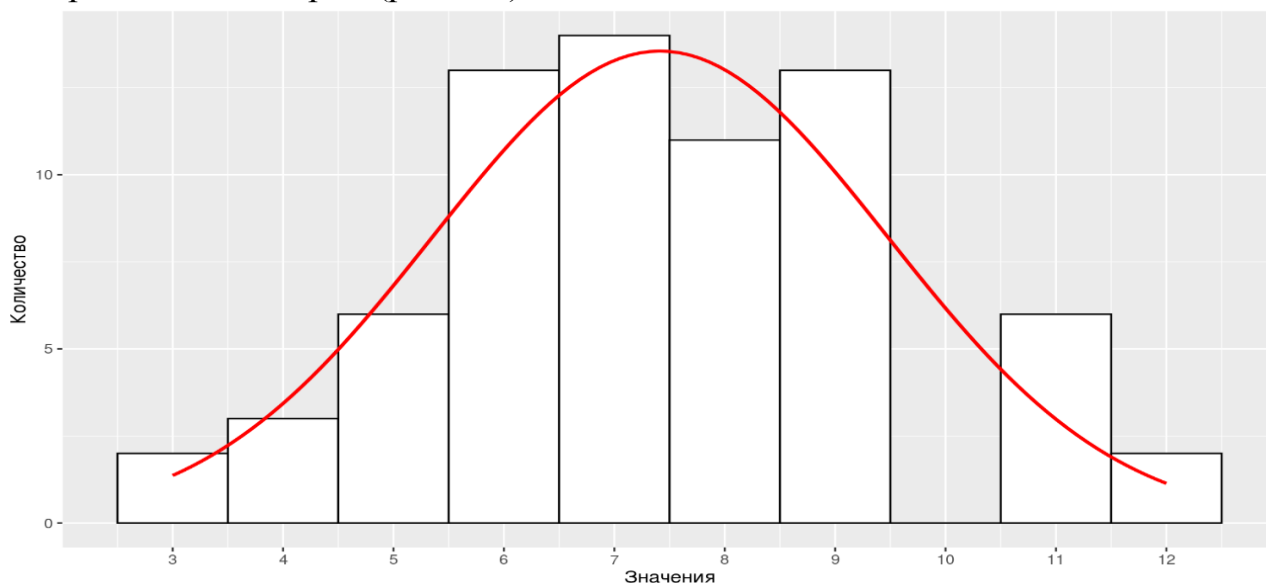


Рисунок 2.6 График по шкале сотрудничество

Компромисс следует рассматривать как промежуточный вариант разрешения конфликта, необходимый для того, чтобы конфликтующие стороны смогли обдумать, взвесить все «за и против» и принять справедливое решение по отношению к друг другу (рис. 2.7).

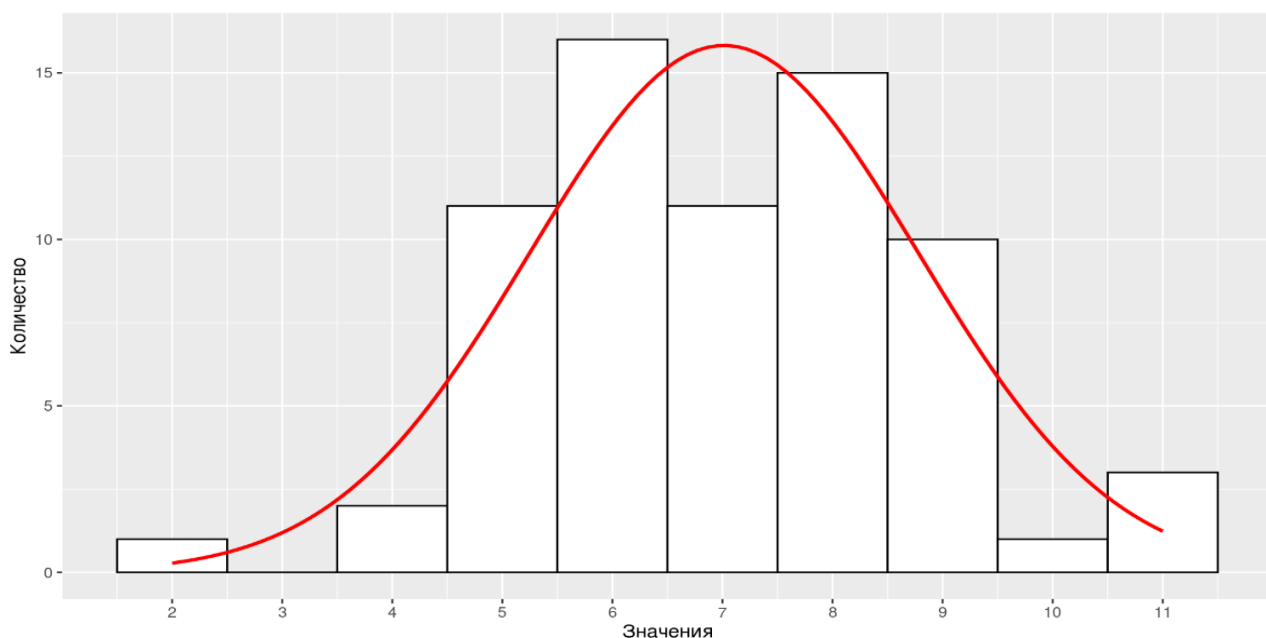


Рисунок 2.7 График по шкале компромисс

Приспособление как стратегия выхода из конфликтной ситуации достаточно неоднозначна, так как в важном вопросе, не следует подстраиваться

под условия другого человека, но если отношения являются приоритетнее, то приспособление будет отличным вариантом для разрешения конфликта (рис. 2.8).

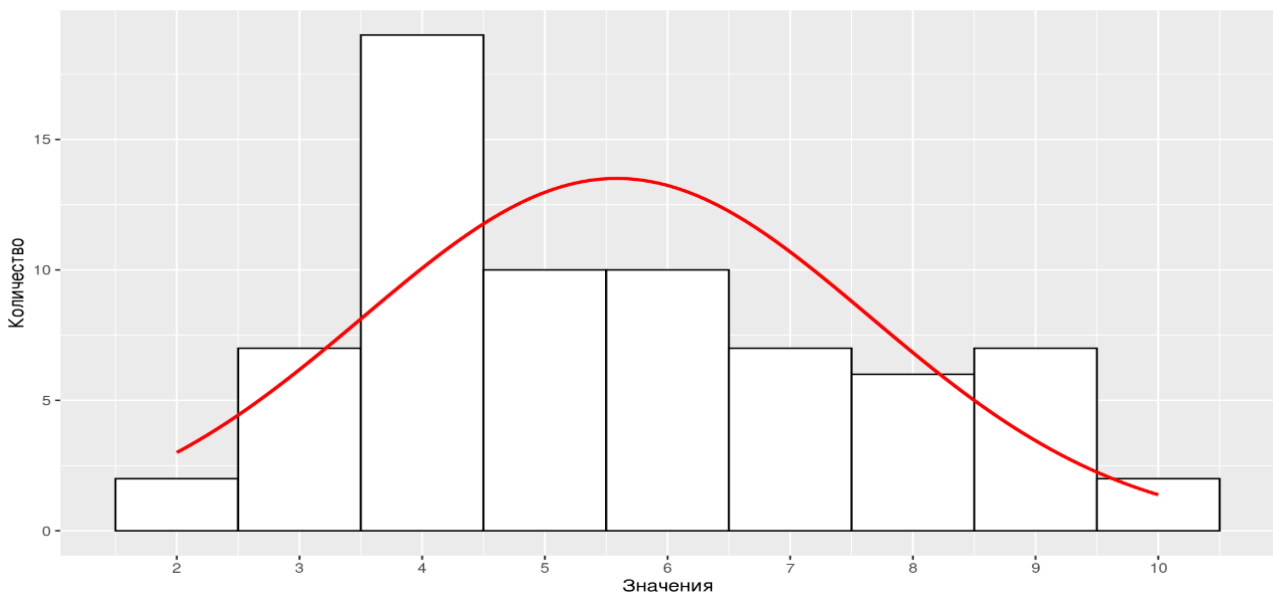


Рисунок 2.8 График по шкале приспособление

Уклонение – это стратегия, для которой характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей. Человек при постоянном использовании данной стратегии имеет пассивно-страдательную установку жертвы, которая втянута в конфликт обстоятельствами. Позиция жертвы имеет свои привлекательные стороны: значительная поддержка, жалость и сострадание, помощь в разрешении конфликта (рис.2.9).

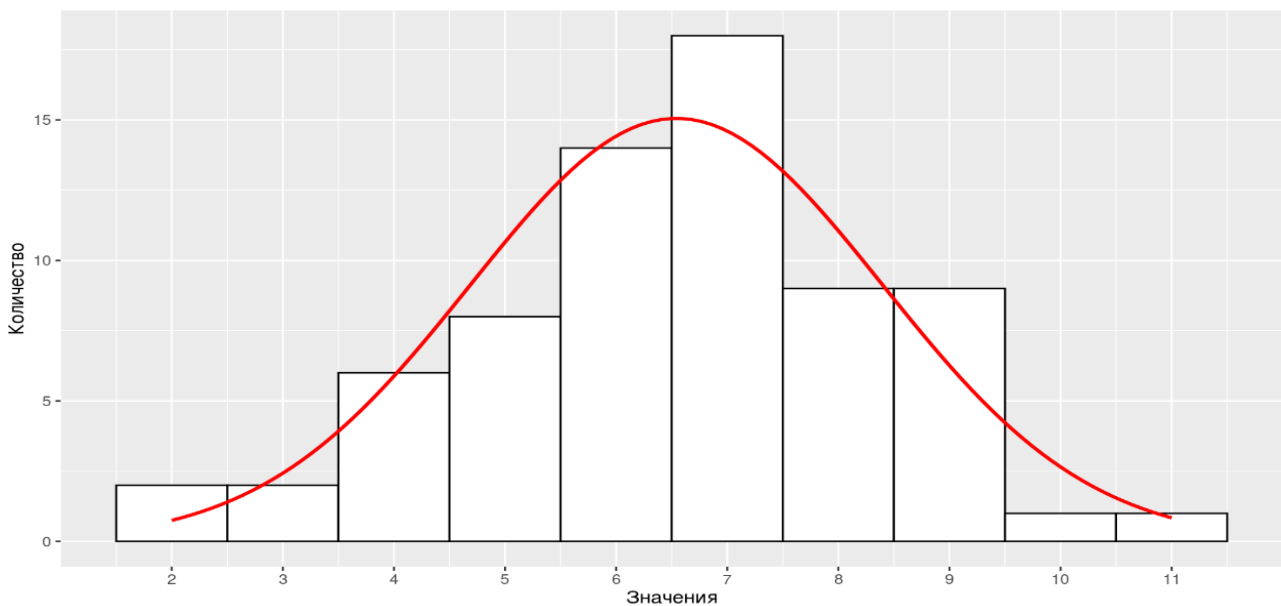


Рисунок 2.9 График по шкале уклонение

Методика диагностики межличностных отношений Тимоти Лири⁶⁰ предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном "Я", а также для изучения взаимоотношений в малых группах. С ее помощью выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке. При этом выделяется два фактора: «доминирование-подчинение» и «дружелюбие-агрессивность (враждебность)». Именно эти факторы определяют общее впечатление о человеке в процессах межличностных отношений.

В данной методике выделяют 8 типов межличностных отношений: авторитарный, эгоистичный, агрессивный, подозрительный, подчиняемый, зависимый, дружелюбный и альтруистический.

Максимальная оценка типа межличностных отношений – 16 баллов, но она разделена на четыре степени выраженности отношений: 0-4 балла – низкая, 5-8 баллов – умеренная – они представляют собой адаптивное поведение; 9-12 баллов – высокая – экстремальное поведение; 13-16 баллов – экстремальная – поведение до патологии.

По шкале авторитарного типа (властно-лидирующий) при умеренных баллах характеризует уверенность в себе, умение быть советчиком, наставником и организатором, демонстрирует способности руководителя. При высоких значениях выявляет невосприимчивость к критике, переоценку собственных возможностей, при экстремальных баллах уже проявляется деспотизм, потребность командовать, диктатура (рис. 2.10).

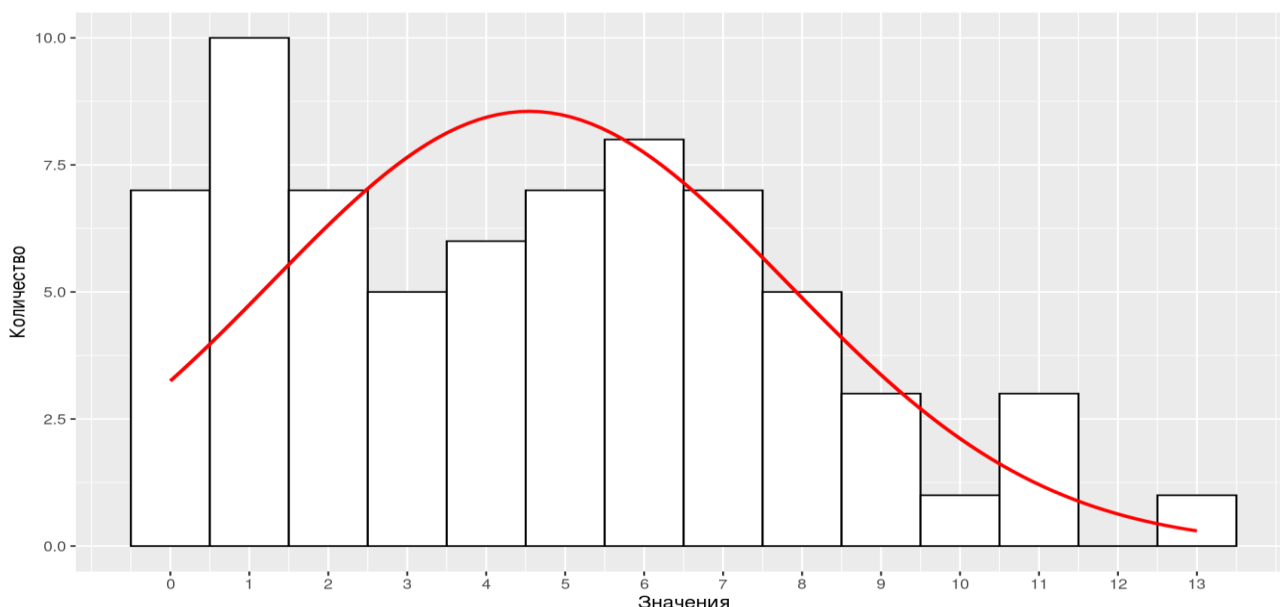


Рисунок 2.10 График по шкале авторитарного типа

⁶⁰ Собчик, Л. Н. Метод диагностики межличностных отношений/ Л.Н. Собчик// Школьный психолог. – 2003. – Февраль (№ 5). – с. 7-10

Эгоистичный тип (независимо-доминирующий) межличностных отношений проявляется в уверенности, независимости, соперничестве, а также в чувстве превосходства над окружающими, нарциссизму, отстаивание своего мнения, обособленная позиция в группе (рис. 2.11).

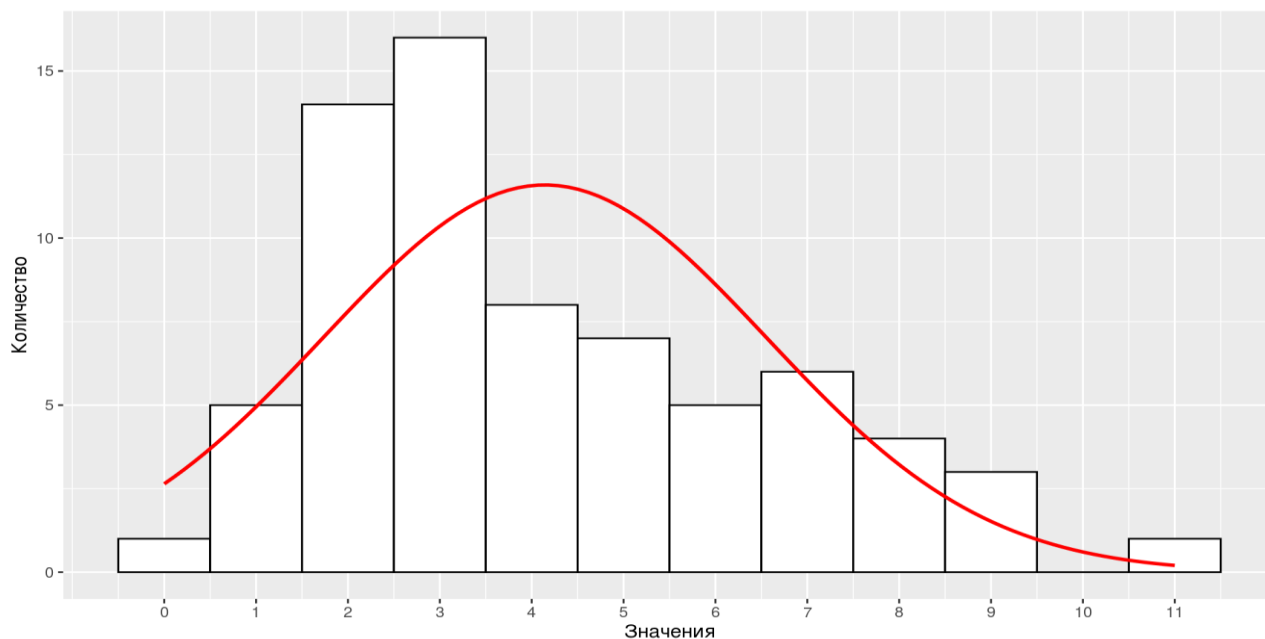


Рисунок 2.11 График по шкале эгоистичного типа

В зависимости от степени выраженности показателей шкалы агрессивности (прямолинейно-агрессивный) демонстрирует искренность, непосредственность, прямолинейность, настойчивость в достижении результата – это при средних значениях, а при высоких проявляются такие качества, как чрезмерное упорство, агрессивность, недружелюбие, вспыльчивость и раздражительность, несдержанность в своих эмоциях (рис. 2.12).

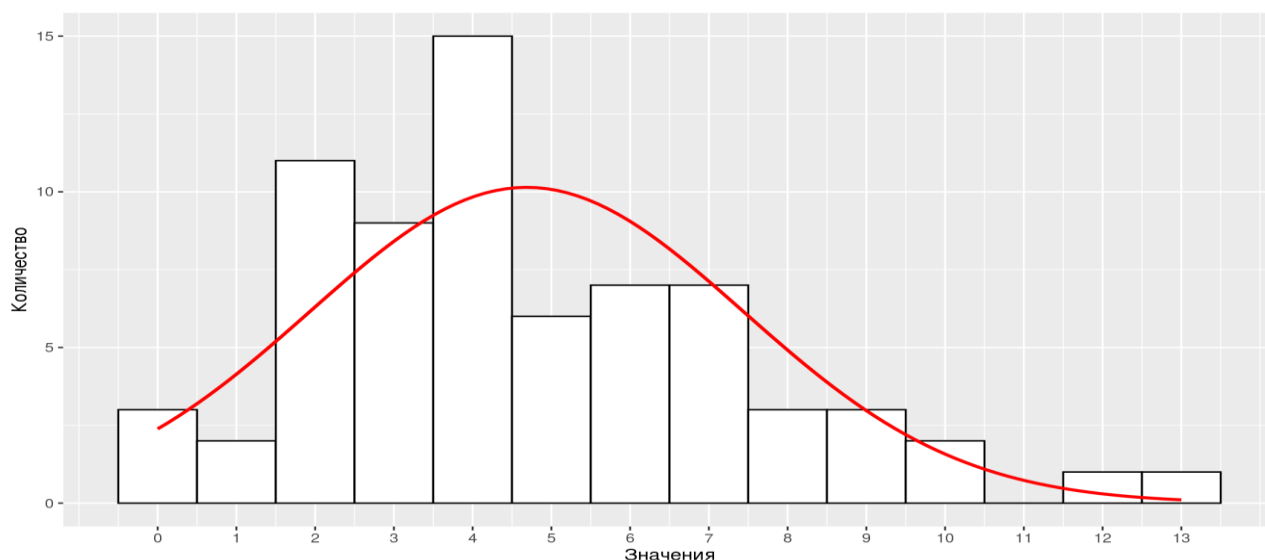


Рисунок 2.12 График по шкале агрессивности

Такой тип межличностных отношений, как подозрительность (недоверчиво-скептический), при средних значениях демонстрируют критичное

отношение ко всем социальным явлениям и окружающим людям, а также объективность суждений и поступков, неконформность. При высоких значениях выявляются трудности в общении из-за неуверенности в себе, подозрительность, недовольство окружающими людьми, боязнь плохого отношения, замкнутость, а также негативизм, который проявляется в вербальной агрессии (рис. 2.13).

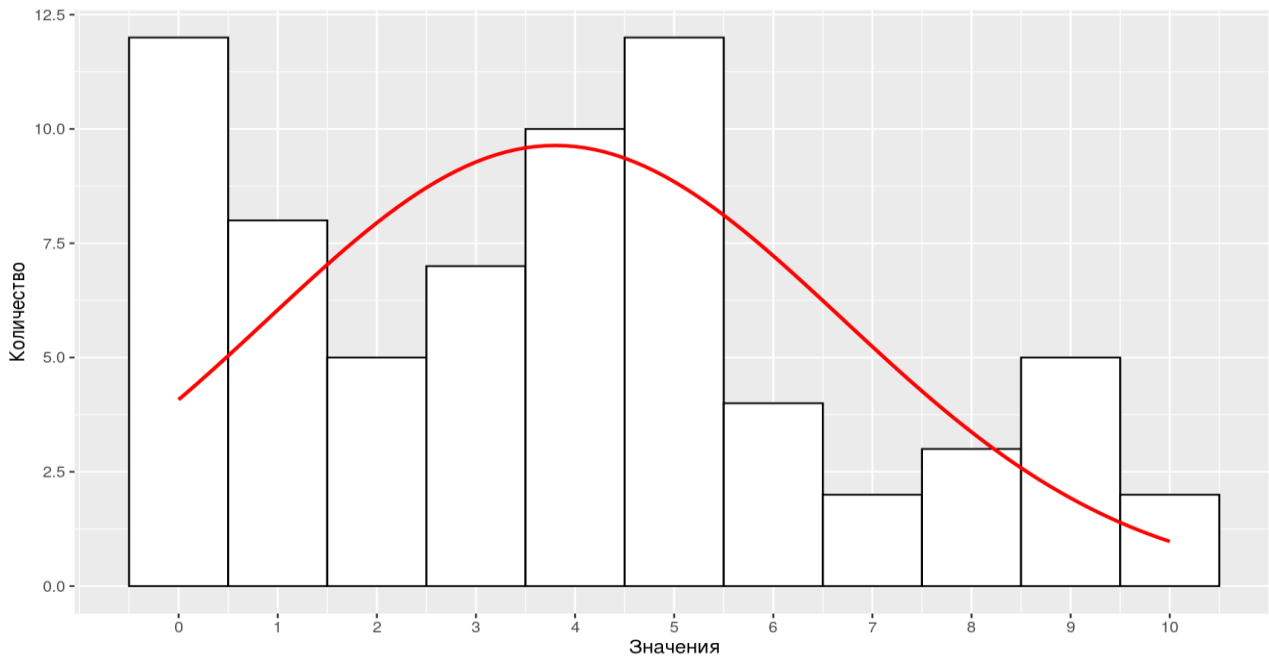


Рисунок 2.13 График по шкале подозрительного типа

Подчиняемый тип (покорно-застенчивый) отражает при низких значениях скромность, уступчивость, эмоциональную сдержанность и способность подчиняться, застенчивость, склонность брать чужие обязанности на себя. При высоких значениях – это полная покорность, слабование, склонность уступать всем и во всем, всегда ставить себя на последнее место, осуждать себя, заниматься самобичеванием (рис. 2.14).

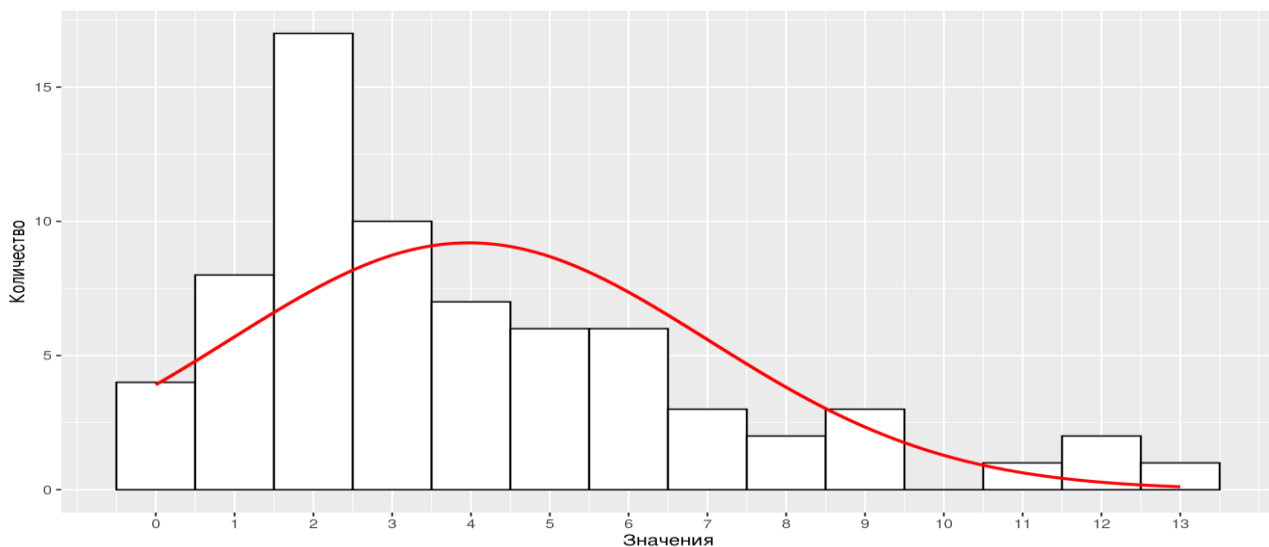


Рисунок 2.14 График по шкале подчиняемого типа

Зависимый тип (зависимо – послушный) межличностных отношений у респондентов проявляется следующим образом: при средних баллах проявляются такие качества, как конформность, мягкость, доверчивость, склонность к восхищению окружающими. При высоких баллах проявляются такие черты как послушание, боязливость, беспомощность, сверхконформность и зависимость от чужого мнения (рис. 2.15).

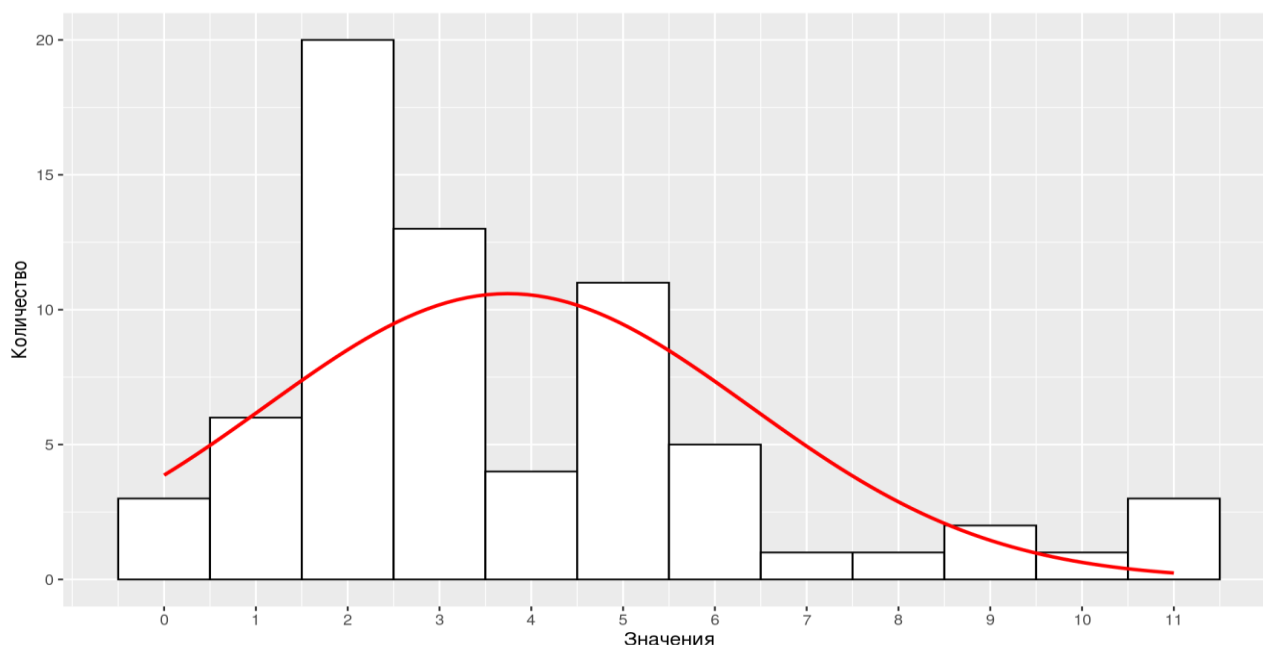


График 2.15 График по шкале зависимого типа

При средних значениях типа межличностных отношений сотрудничество (сотрудничающий-конвенциальный) проявляются следующие черты: склонность к сотрудничеству, гибкость и компромиссный подход при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремление быть в согласии с мнением окружающих, стремление помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь. При высоких значениях, характерны для дружелюбного и любезного со всеми, с ориентацией на принятие и социальное одобрение, стремление удовлетворить требования всех, «быть хорошим» для всех без учета ситуации (рис. 2.16).

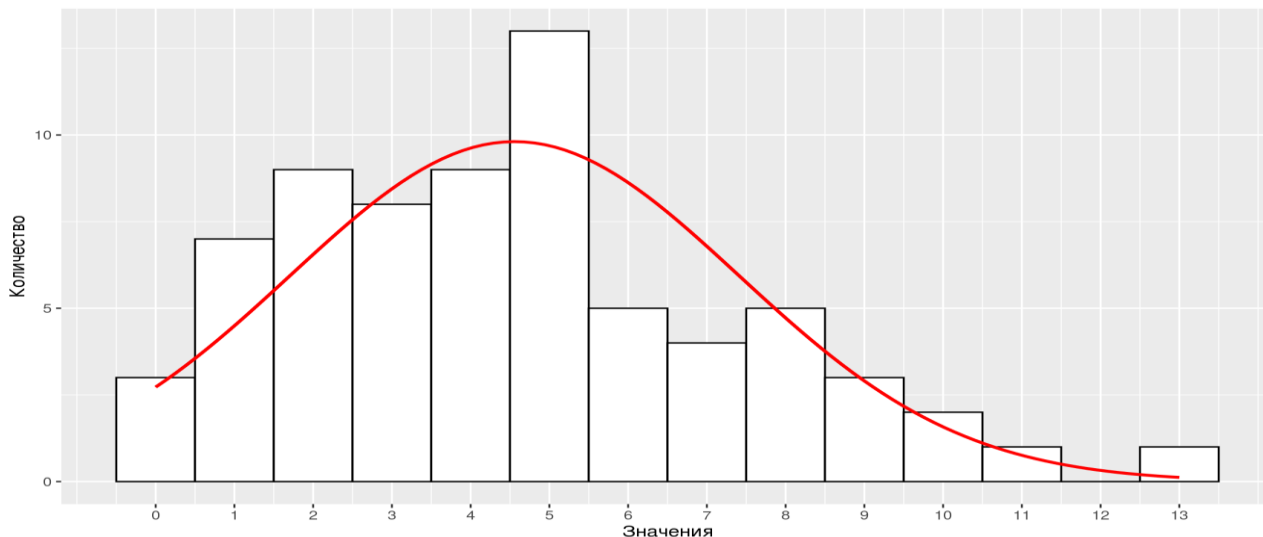


Рисунок 2.16 График по шкале типа сотрудничество

Альтруистический тип (ответственно-великодушный) межличностных отношений проявляются при средних значениях такие качества как ответственность по отношению к людям, деликатность, доброта, эмоциональное отношение к людям проявляется в сострадании. При высоких значениях присуща гиперответственность, всегда стремление помочь и сострадать всем, навязчивость в своей помощи (рис. 2.17).

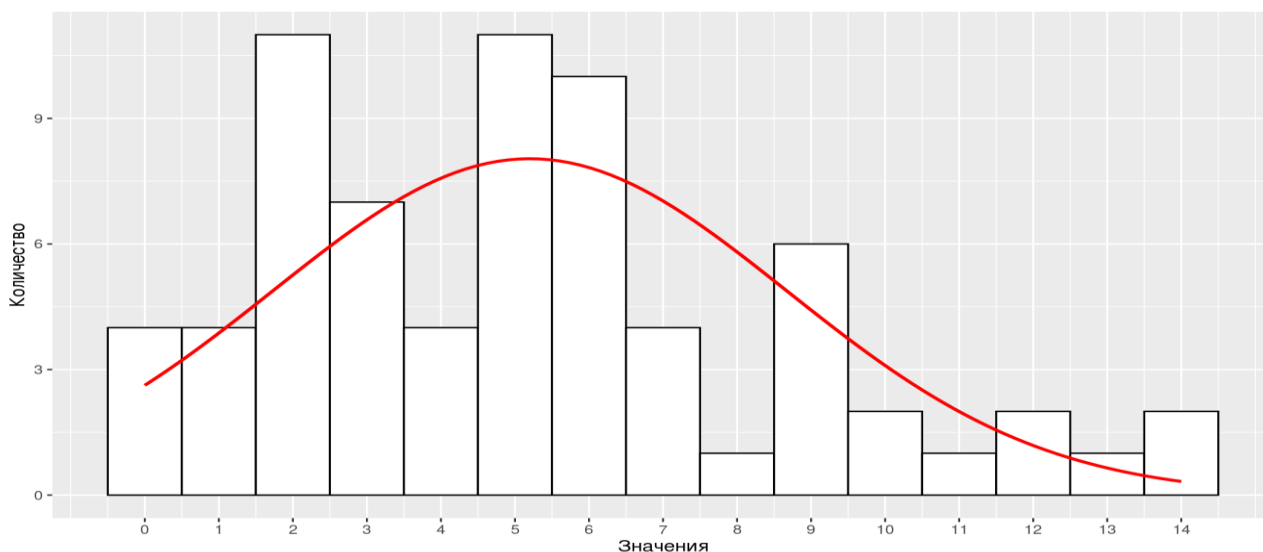


Рисунок 2.17 График по шкале альтруистического типа

Также данная методика позволяет выявить личностный профиль испытуемого. Он рассчитывается из 4 показателей: доминирование – подчинение и дружелюбие – агрессивность.

Как мы видим на рисунке по шкале «Доминирование – подчинение» (рис. 2.18) присутствует нормальность распределения. Положительное значения результата по шкале «доминирование - подчинение» свидетельствует

о выраженном стремлении человека к лидерству в общении, к доминированию. Отрицательные значения указывают на тенденцию к подчинению, отказу от ответственности и позиции лидерства.

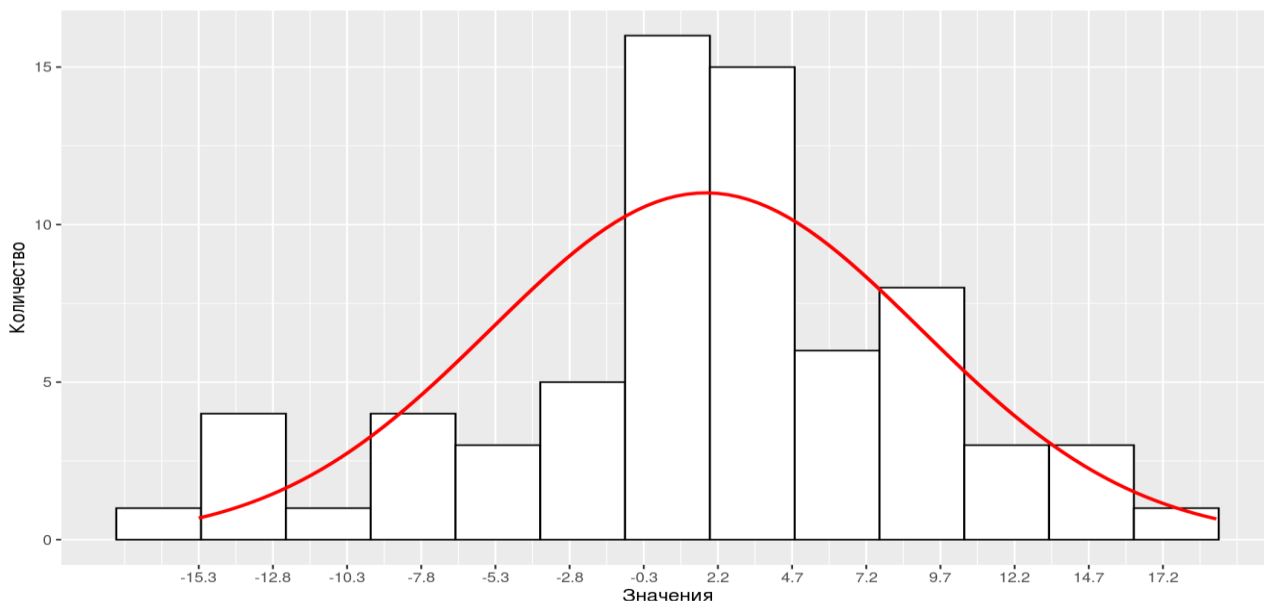


Рисунок 2.18 График по шкале «Доминирование – подчинение»

На графиках по шкалам «Дружелюбие – агрессивность» (рис. 2.19) также демонстрируется нормальность распределения. Положительный результат по шкале «дружелюбие - агрессивность» является показателем стремления личности к установлению дружелюбных отношений и сотрудничеству с окружающими. Отрицательный результат указывает на проявление агрессивно-конкурентной позиции, препятствующей сотрудничеству и успешной совместной деятельности.

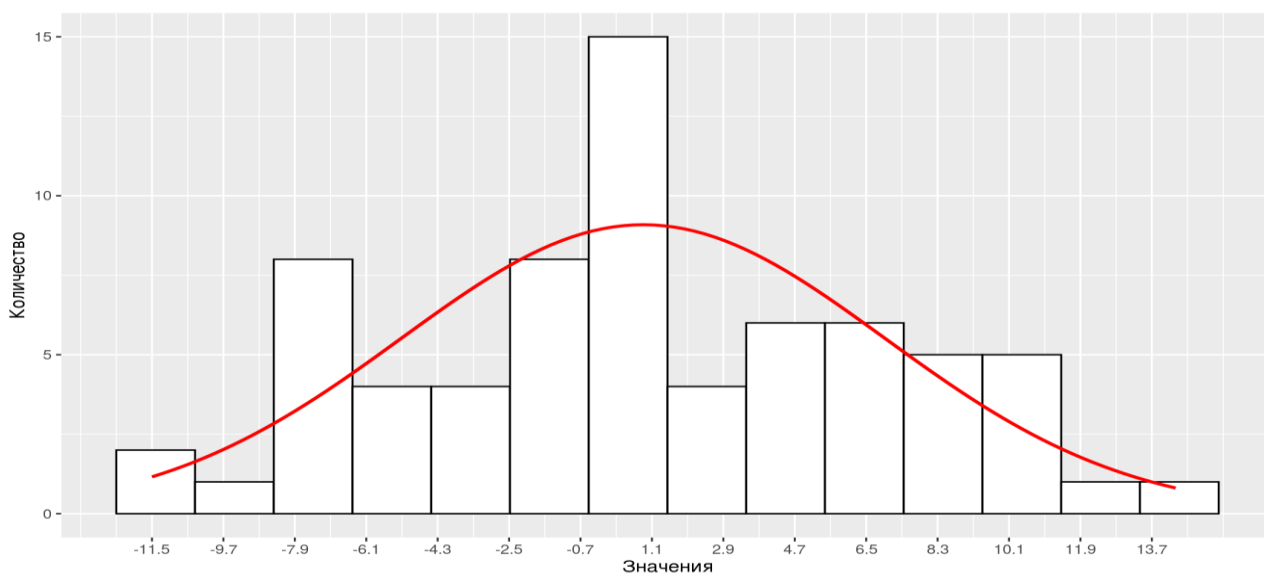


Рисунок 2.19 График по шкале «Дружелюбие – агрессивность»

Методика Тимоти Лири позволяет выявить самооценку (рис. 2.20). Уровень самооценки в данной методике определяется по следующим показателям:

- после 0,5 – заниженная самооценка;
- от -0,5 до 0,5 – адекватная самооценка;
- от 0,5 –завышенная самооценка.

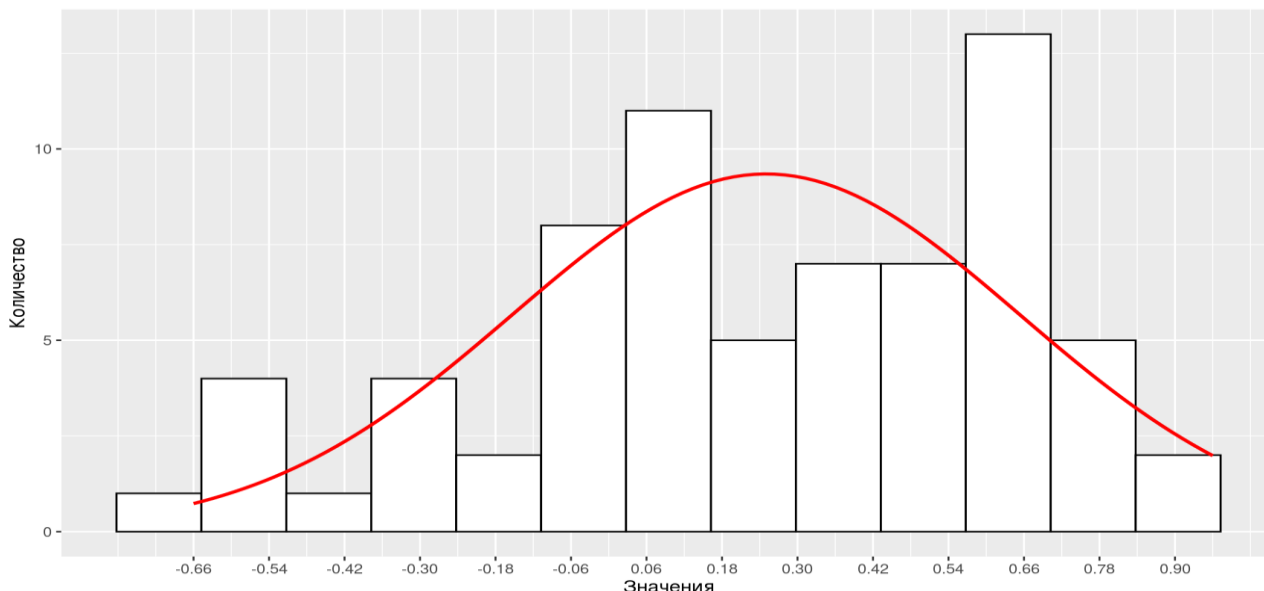


Рисунок 2.20 График по шкале самооценка

Мы провели параметрическую описательную статистику по всем трем методика, выявили таблицу распределения нормальности по критерию Шапиро-Уилка, а также рассмотрели графики и значения по всем методикам.

2.3. Анализ взаимосвязей и различий эмпирического исследования

Для подтверждения вторичных гипотез нам необходимо провести сравнение независимых выборок по U-критерию Манна-Уитни. Данные представлены в таблицах 2.3 и 2.4.

Таблица 2.3 Сравнение независимых выборок по половому признаку

Методики		Медиана ж	Медиана м	U	p	Различия
1		2	3	4	5	6
Методика «СОМО»	Напряженность отношений	40.00	37.00	686.5000	0.38747	Отсутствуют
	Отчужденность в отношениях	38.00	41.00	643.0000	0.72438	Отсутствуют
	Конфликтность в отношениях	34.00	32.00	653.5000	0.63388	Отсутствуют
	Агрессия в отношениях	33.00	31.00	697.0000	0.32318	Отсутствуют

	1	2	3	4	5	6
Методика Томаса Килмана	Конфронтация	3.00	3.00	529.5000	0.85099	Отсутствуют
	Сотрудничество	7.00	8.00	455.5000	0.44748	Отсутствуют
	Компромисс	7.00	7.00	550.0000	0.64839	Отсутствуют
	Уклонение	7.00	6.00	638.5000	0.10782	Отсутствуют
	Приспособление	5.00	6.00	400.5000	0.13983	Отсутствуют
Методика Т.Лири	Доминирование- подчинение	1.40	3.10	433.5000	0.30212	Отсутствуют
	Дружелюбие- агрессивность	-0.20	2.00	509.5000	0.95400	Отсутствуют
	Самооценка	0.19	0.41	404.0000	0.15853	Отсутствуют
	Авторитарный	5.00	3.00	605.0000	0.24642	Отсутствуют
	Эгоистичный	3.00	3.00	470.5000	0.57257	Отсутствуют
	Агрессивный	4.00	4.00	466.0000	0.53463	Отсутствуют
	Подозрительный	4.00	3.00	643.5000	0.09682	Отсутствуют
	Подчиняющийся	4.00	2.00	610.5000	0.21605	Отсутствуют
	Зависимый	3.00	3.00	538.0000	0.76415	Отсутствуют
	Дружелюбный	5.00	4.00	571.5000	0.46585	Отсутствуют
	Альтруистический	5.00	5.00	546.5000	0.68449	Отсутствуют

Исходя из данных таблицы, значимые различия мы не обнаружили. Соответственно наша гипотеза о высокой агрессивности в отношениях у мужского пола не подтвердилась.

Таблица 2.4 Сравнение независимых выборок по направленности обучения

Методики		Медиана гум	Медиана техн	U	p	Различия
1		2	3	4	5	6
Методика «СОМО»	Напряженность отношений	40.00	37.00	686.5000	0.38747	Отсутствуют
	Отчужденность в отношениях	38.00	41.00	643.0000	0.72438	Отсутствуют
	Конфликтность в отношениях	34.00	32.00	653.5000	0.63388	Отсутствуют
	Агрессия в отношениях	33.00	31.00	697.0000	0.32318	Отсутствуют
	Напряженность отношений	40.00	37.00	686.5000	0.38747	Отсутствуют
Методика Томаса - Килмана	Конфронтация	3.00	3.00	674.5000	0.46524	Отсутствуют
	Сотрудничество	7.00	8.00	538.0000	0.37849	Отсутствуют
	Компромисс	7.00	7.00	599.5000	0.88135	Отсутствуют
	Уклонение	7.00	6.00	686.0000	0.38366	Отсутствуют
	Приспособление	5.00	5.00	550.0000	0.45980	Отсутствуют

	1	2	3	4	5	6
Методика Т.Лири	Доминирование-подчинение	1.40	2.50	563.0000	0.56484	Отсутствуют
	Дружелюбие-агрессивность	-0.30	2.40	466.5000	0.08737	Отсутствуют
	Самооценка	0.10	0.41	445.0000	0.04976	Присутствуют
	Авторитарный	6.00	4.00	718.5000	0.21303	Отсутствуют
	Эгоистичный	4.00	3.00	588.0000	0.77539	Отсутствуют
	Агрессивный	5.00	4.00	771.0000	0.06102	Отсутствуют
	Подозрительный	4.00	3.00	710.5000	0.24821	Отсутствуют
	Подчиняющийся	3.00	3.00	639.5000	0.75305	Отсутствуют
	Зависимый	3.00	3.00	662.5000	0.55397	Отсутствуют
	Дружелюбный	4.00	5.00	542.5000	0.41099	Отсутствуют
	Альтруистический	5.00	5.00	652.5000	0.64050	Отсутствуют

Исходя из данных в таблице, мы видим существенные различия по шкале самооценки. Наша гипотеза о том, что у студентов технических специальностей самооценка завышена, чем у студентов с гуманитарной направленностью. На наш взгляд, это связано с тем, что гуманитарное направление изучает те дисциплины, которые позволяют объективно оценивать себя и свое окружение, т. к. сама гуманитарная ориентация направлена на общение и взаимодействие с людьми, а у людей с завышенной самооценкой могут возникнуть трудности и начаться конфликтные ситуации. В тоже время, хочется отметить саму специфику технического направления, которая априори сложнее гуманитарного, т.к. это точные науки. И при выборе специальности, а также направления, можно учитывать эту сложность и студенты заведомо, оценивают себя выше.

В целях обобщения диагностических данных и анализа внутритестовых корреляций мы провели факторный анализ по всем трем методикам. Данные по методике С.В. Духновского «Субъективная оценка межличностных отношений» представлена в таблице 2.5. График нагрузки и факторного анализа представлен в приложении 5.

Таблица 2.5 Факторный анализ по методике «СОМО»

Шкалы	Фактор 1	Фактор 2
1	2	3
Напряженность отношений	0,48	0,71

1	2	3
Отчужденность в отношениях	0,13	0,94
Конфликтность в отношениях	0,95	0,14
Агрессия в отношениях	0,84	0,37
Expl.Var	1,85	1,53
Prp.Totl	0,46	0,38

Исходя из данных таблицы, мы видим, что все 4 шкалы были сужены до 2 факторов:

Фактор 1 включает в себя конфликтность в отношениях и агрессию. Общим словом можно охарактеризовать данный фактор как враждебность, которая включает в себя агрессивное поведение в межличностных отношениях, повышенную конфликтную ситуацию в межличностном взаимодействии.

Фактор 2 включает в себя напряженность отношений и отчужденность в отношениях. Данный фактор можно охарактеризовать как настороженность, т.е. постоянная нацеленность о возможной опасности. Отражает контроль ситуации, особенно если присутствует напряженность. Для таких людей характерна отчужденность от большого количества людей, мероприятий и в принципе они тяжело заводят новые знакомства.

В таблице 2.6 нами был представлен факторный анализ по методике Томаса-Килмана. График нагрузки и факторного анализа представлен в приложении 6.

Таблица 2.6 Факторный анализ по методике Томаса-Килмана

	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Конфронтация	-0,88	-0,11	0,23
Сотрудничество	0,01	0,92	0,19
Компромисс	0,10	-0,72	0,27
Уклонение	0,07	0,03	-0,99
Приспособление	0,83	-0,21	0,13
Expl.Var	1,48	1,42	1,17
Prp.Totl	0,30	0,28	0,23

Исходя из результатов факторного анализа были выделены 3 фактора:

Фактор 1 включает в себе конфронтацию и приспособление, две абсолютно разные, противоположные стратегии выхода из конфликтной ситуации. Однако их объединяет то, что в любой из представленной стратегии выигрывает только один, разница лишь в том, что конфронтация это путь борьбы, а приспособление путь уступок.

Фактор 2 включает в себя такие стратегии выхода из конфликтной ситуации, как сотрудничество и компромисс. По сравнению с первым фактором, здесь объединяющим аспектом является то, что в результате стратегией стороны приходят к какому-то соглашению и удовлетворению своих позиций.

Фактор 3 включает в себя только уклонение, где решение в принципе не принимается, а наоборот происходит избегание таких ситуаций, где необходимо бороться, уступать или приходиться к общему решению.

В таблице 2.7. представлены результаты факторного анализа по диагностике межличностных отношений Тимоти Лири. График нагрузки и факторного анализа представлен в приложении 7.

Таблица 2.7 Факторный анализ по методике Т. Лири

	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Доминирование-подчинение	0,45	0,75	0,20
Дружелюбие-агрессивность	-0,39	-0,18	0,86
Самооценка	0,13	0,75	-0,01
Авторитарный	0,74	0,28	0,31
Эгоистичный	0,87	0,08	-0,01
Агрессивный	0,90	-0,09	-0,12
Подозрительный	0,64	-0,55	-0,10
Подчиняющийся	0,11	-0,82	0,28
Зависимый	0,22	-0,70	0,39
Дружелюбный	0,39	-0,33	0,72
Альтруистический	0,53	-0,09	0,71
Expl.Var	3,71	2,83	2,62
Prp.Totl	0,29	0,22	0,20

Исходя из данных таблицы, шкалы по диагностике межличностных отношений Т. Лири были разделены на 3 фактора:

Фактор 1 включает в себя шкалы дружелюбие (в отрицательном значении агрессивность), властный (авторитарный), независимый, агрессивный и недоверчивый. Всех эти шкалы объединены в один фактор, т.к. создают единую картину агрессивного поведения. Недоверие к людям, агрессивность как черта характера и агрессивность как манера общения с людьми, независимость от чьего-либо мнения и воздействия, властный характер.

Фактор 2 включает в себя доминирование, самооценку, а также покорность (в отрицательном значении неподчинение) и зависимый (в отрицательном значении независимый). Все эти шкалы объединены в один фактор, т.к. четко характеризуют лидерские качества, которое включает в себя

доминирование как манеру взаимодействия с людьми, адекватную или завышенную самооценку, неподчинение чужих правилам и независимость от чужого мнения, позиции.

Фактор 3 включает в себя следующие шкалы: дружелюбие, сотрудничество и великодушие. Этот фактор включает в себя те аспекты, которые в совокупности составляют партнерство. В партнерстве всегда предусмотрено сотрудничество, совместная деятельность и результат, а также дружелюбие, без которого невозможно построить крепкие, гармоничные отношения, и великодушие, как положительное моральное качество, включающее в себя гуманность и человечность.

Для проведения корреляционного анализа и проверки основной гипотезы нашего исследования мы выбрали коэффициент ранговой корреляции Спирмена в целях выявления и оценки тесноты связи между рядами сопоставляемых количественных показателей. Данные представлены в таблице 2.8

Таблица 2.8 Корреляционный анализ Спирмена по методике «СОМО»

	Конфронтац ия	Сотрудниче ство	Компромисс	Уклонение	Приспособл ение
Напряженность отношений	0.06	-0.28	0.05	0.13	0.05
Отчужденность в отношениях	0.15	-0.24	0.05	0.18	-0.13
Конфликтность в отношениях	0.35	-0.24	0.23	-0.20	-0.16
Агрессия в отношениях	0.48	-0.30	0.16	-0.17	-0.24

Исходя из данных таблицы, мы видим существенные связи по следующим показателям: стратегия конфронтации и конфликтность и агрессия в отношениях. Это связано с тем, что конфронтация как стратегия выхода из конфликтной ситуации представляет собой борьбу мнений, соперничество, а каждое соперничество ведет за собой напряжённость и агрессивность.

Еще один вариант объяснения этой связи, может быть обоснован тем, что в стратегии конфронтация будет только один победитель. Для проигравшего отношения с победителем уже будут характеризоваться напряженностью, озлобленностью и раздражением, откуда возникает агрессивность.

Такая стратегия выхода из конфликтной ситуации, как сотрудничество, имеет статистически значимую отрицательную связь со шкалами напряженность отношений, отчужденность, конфликтность и агрессивность в отношениях. В первую очередь отметим, что это отрицательные корреляции, то

есть, чем выше сотрудничество, тем ниже будут становиться значения шкал напряженность отношений, т.к. сотрудничество возникает при доверительных отношениях, при взаимоуважении. Отчужденность в отношениях заменяется близостью и совместной деятельностью, конфликтность в отношениях также снижается при взаимовыручке и поддержке, которые характерны для стратегии сотрудничества. И, что естественно для сотрудничества, так это отсутствие в отношениях агрессивности и враждебности.

Такая стратегия выхода из конфликтной ситуации, как приспособление, имеет значимую отрицательную связь со значениями по шкале агрессивность в отношениях. Это связано с тем, что для этой стратегии выхода из конфликтной ситуации характерно стремление к сохранению взаимоотношений. Также мы можем рассмотреть и второй вариант обоснования этой связи, это связано с тем, что приспособление чаще всего используют люди с заниженной самооценкой, неуверенностью в себе. Агрессия в отношениях больше склонна к тем людям, которые считают себя независимыми, доминирующим, и можно даже предположить, что с завышенной самооценкой.

Далее мы провели корреляционный анализ по Спирмена по методике Тимоти Лири, данные представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 Корреляционный анализ Спирмена по методике Т. Лири

	Конфронтация	Сотрудничество	Компромисс	Уклонение	Приспособление
Доминирование	0.15	0.06	0.005	-0.37	0.01
Дружелюбие	-0,32	0,00	0,04	0,14	0,17
Самооценка	0,16	0,18	-0,28	-0,08	-0,05
Властный	0,17	-0,01	0,09	-0,12	-0,17
Независимый	0,04	0,13	0,03	-0,14	-0,09
Агрессивный	0,07	0,12	0,03	-0,08	-0,16
Недоверчивый	0,20	-0,18	0,16	0,02	-0,23
Покорный	-0,27	-0,09	0,11	0,27	0,02
Зависимый	-0,21	0,01	0,14	0,13	-0,02
Сотрудничающий	-0,22	0,02	0,14	0,12	-0,06
Великодушие	-0,08	-0,12	0,08	0,03	0,03

Исходя из данных таблицы, можно выделить следующие взаимосвязи:

1. Стратегия конфронтации имеет значимую отрицательную корреляцию с дружелюбием. Это еще раз подтверждает наше предположение о том, что агрессивность порождает соперничество в конфликтной ситуации.

2. Кроме того, эта стратегия имеет значимую связь со шкалой покорности, но в отрицательных значениях. Если рассматривать их как

противоположность измеряемой шкале, то это независимость, неподчинение, которое всегда сопровождается борьбой за свое положение.

3. Такая стратегия выхода из конфликтной ситуации, как компромисс имеет значимую отрицательную связь со шкалой самооценки. По-видимому, это связано с тем, что для людей с заниженной самооценкой компромисс является наиболее оптимальной конструктивной стратегией выхода из конфликтной ситуации, так как нет необходимости бороться за свою позицию, как в случае с конфронтацией, но и при этом, без необходимости избегания самой конфликтной ситуации, и приспособления к чьему-либо мнению.

4. Тенденция к уклонению имеет значимую отрицательную связь со шкалой доминирования. Это связано с тем, что уклонение характерно для тех, кто откладывает принятие какого-то решения. В конфликте такие люди готовы жертвовать своими интересами, ущемлять свои права, т.е. демонстрировать подчиняющийся стиль поведения.

5. Стратегия уклонения имеет значимую положительную взаимосвязь со шкалой покорности по методике Т. Лири. Как уже отмечалось ранее, для человека, который демонстрирует покорный стиль поведения, характерно уклонение от принятия решения и ответственности.

Нами был проведен корреляционный анализ с критерием по Спирмену. Были выявлены 5 статистически значимых корреляционных связей с $p \leq 0,05$. Исходя из приведенных выше результатов, мы можем сделать вывод, что наша гипотеза о наличии значимой взаимосвязи между стратегиями выхода из конфликтной ситуации и типами межличностного взаимодействия была подтверждена.

Таким образом, мы организовали и провели эмпирическое исследование на выявление взаимосвязи выбора стратегий выхода из конфликтных ситуаций и особенностей межличностных отношений у студенческой молодежи, проанализировали и систематизировали полученные результаты исследования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема межличностных отношений в социальной психологии является одной из самых востребованных и актуальных на сегодняшний день. Особенно в аспекте конфликтных ситуаций, т.к. в течение всей жизни человека он постоянно сталкивается с конфликтными ситуациями.

Современные исследования показывают необходимость гармонизации и оптимизации межличностных отношений. Именно поэтому для более тщательного и глубинного рассмотрения этой проблемы, мы решили выбрать именно тематику межличностных отношений и стратегий выхода из конфликтной ситуации.

Данная выпускная квалификационная работа имеет высокую актуальность, т.к. за последние десять лет среди работ по особенностям межличностных отношений и стратегиям выхода из конфликтной ситуации не проводились исследования на выявление взаимосвязи между ними.

В первой главе мы рассмотрели разные подходы к проблеме межличностных отношений в отечественной и зарубежной литературе. Все исследования, посвященные межличностным отношениям, характеризуются разрозненностью, отсутствием общего принципа рассмотрения данной проблемы. Обобщая теоретический материал, мы приходим к выводу, что межличностные отношения – это эмоционально окрашенный процесс взаимодействия людей друг с другом, включающий в себя установки, ожидания, ценности и т.д.

При рассмотрении понятия конфликта, мы обратили внимание на то, что, как и межличностные отношения, конфликтные ситуации подразумевают под собой взаимовосприятие и взаимодействие. И лишь в аспекте взаимопонимания у людей мы можем увидеть камень преткновения. Каждая из теорий межличностного конфликта подразумевает под собой суть возникновения, развития конфликтной ситуации, а также выделяет его значимость для человека и группы.

Студенческая группа была нами выделена, как респондентная, поэтому при ее изучении мы обозначили высокий уровень межличностных коммуникаций, которые предполагают свою типологию межличностных отношений, они же в свою очередь включают в себя конфликтные ситуации.

Во второй главе нами проведено исследование особенностей межличностных отношений и выбора стратегий выхода из конфликтной ситуации. Выборку составили семьдесят студентов Башкирского государственного университета. Для изучения и анализа межличностных

отношений мы выполнили по первичным данным исследования описательную статистику и определили нормальность распределения. Благодаря полученным данным мы смогли выбрать непараметрические методы статистики для дальнейшего исследования.

Для выявления различий по половому признаку и направленности специальностей нами было проведено сравнение независимых выборок по U-критерию Манна-Уитни, где выяснили, что половых различий в особенностях межличностных отношений и стратегий выхода не обнаружено, но была выявлена особенность в значениях по сравнению гуманитарного и технического направления. Так, по шкале самооценки у технического направления значения оказались выше, чем значения у студентов с гуманитарной направленностью. Благодаря полученным данным гипотеза о том, что агрессивность в отношениях у юношей будет значительно выше, чем у девушек не подтвердилась, а гипотеза о том, что студенты с технической направленностью будут иметь самооценку выше, чем студенты гуманитарной направленности подтвердилась.

Для конкретизации наших данных мы провели факторный анализ по различным методикам. По методике «СОМО» выявились два фактора, первый характеризующийся как враждебность, второй как настороженность. По методике Томаса-Килмана, первый фактор характеризуется как выигрыш одного (соперничество, приспособление), для второго характерно удовлетворение всех позиций участников конфликта (сотрудничество, компромисс), третий фактор составляет уклонение от конфликтной ситуации. По методике Т.Лири первый фактор составляет агрессивное поведение, второй фактор характеризуется как доминирование, а третий фактор отражает партнерство.

Для подтверждения нашей основной гипотезы и выявления взаимосвязи между особенностями межличностных отношений и стратегиями выхода из конфликтной ситуации, нами был проведен корреляционный анализ по критерию Спирмена. По методикам «СОМО» и Томаса-Килмана нами были выявлены значимые взаимосвязи между стратегией конфронтация и конфликтностью и агрессивностью в отношениях, а также стратегией приспособление со шкалой агрессивности. Стратегия сотрудничество коррелирует со шкалами напряженность отношений, отчужденность, конфликтность и агрессивность в отношениях (в отрицательных значениях).

По методике Т. Лири и Томаса – Килмана были выявлены следующие значимые взаимосвязи: стратегия конфронтация со шкалами дружелюбие и покорность (в отрицательных значениях), стратегия компромисс со шкалой

самооценка (в отрицательных значениях), и стратегия уклонение со шкалой доминирование (в отрицательных значениях) и покорностью. Таким образом, наша гипотеза о наличии взаимосвязей между особенностями межличностных отношений и стратегиями выхода из конфликтной ситуации подтвердилась.

Следовательно, мы смогли достигнуть конечной цели нашего исследования, подтвердить гипотезы и выполнить все заданные задачи.

*Работа написана лично самостоительно и не содержит
неправомерных заимствований Су/внина Л.А.
20.06.2020*

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ананьев, Б. Г. Психология и проблемы человекознания / Под ред. А. А. Бодалева / Б.Г. Ананьев – М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996. – 382 с.
2. Андреева, Г. М Социальная психология/ Г.М. Андреева – М.: Аспект Пресс, 2001. – 384 с.
3. Анцупов, А.Я., Конфликтология: Учебник для вузов/ А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов – М.: ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
4. Берн, Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений/ Э. Берн – Москва: Изд. «Э», 2017. – 352 с.
5. Брушлинский, А.В. Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / А.В. Брушлинский. – М.: Издательство «Институт психологии РАН», 1997. – 576 с.
6. Герасимова, Т.А., Изучение эмпатии студентов / Т.А. Герасимова, И.П. Иванова // Материалы XI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум», 2019. – с. 1-7 [Электронный ресурс] URL:<http://scienceforum.ru/2019/article/2018012418>><http://scienceforum.ru/2019/article/2018012418> (дата обращения: 12.05.2020).
7. Глушко, Е.В. Причины конфликтов в студенческой среде / Е.В. Глушко // Материалы V Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум», 2013. – с. 1-5 [Электронный ресурс] URL: <http://scienceforum.ru/2013/article/2013007789>><http://scienceforum.ru/2013/article/2013007789> (дата обращения: 12.05.2020).
8. Голованова, И.И. Методика управления конфликтами: Учебное пособие / И.И. Голованова. – Казань: Центр инновационных технологий, 2010. – 91 с.
9. Горбунова, М.Ю. Социальная психология / М.Ю. Горбунова – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.
10. Гржибовский, А.М. Анализ количественных данных для двух независимых групп / А.М. Грижбовский // Экология человека, 2008, №2. – с. 1-8 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-kolichestvennyh-dannyh-dlya-dvuh-nezavisimyh-grupp> (дата обращения: 26.05.2020).
11. Гринина, Е.С. О традиционных подходах к пониманию межличностного конфликта в зарубежной психологии / Е.С. Гринина. // Изв. Саратов. ун-та Сер. Акмеология образования. Психология развития. – 2010. – №1. – с. 1-5 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o>

[traditsionnyh-podhodah-k-ponimaniyu-mezhlichnostnogo-konflikta-v-zarubezhnoy-psihologii](#) (дата обращения: 10.05.2020).

12. Гришина, Н. В. Психология конфликта. 2-е изд. / Н.В. Гришина – СПб.: Питер, 2008. – 544 с.

13. Данилова, Е. Л. Особенности межличностных отношений в студенческой группе/ Е.Л. Данилова// Актуальные вопросы современной психологии: -материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2013 г.). – Т. 1. – Челябинск: Два комсомольца, 2013. – С. 70-72. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/conf/psy/archive/81/3474/> (дата обращения: 12.05.2020).

14. Демчук, А.Л. Особенности принятия решений в конфликтных ситуациях /А.Л. Демчук // Электронное научное издание Альманах Пространство и Время. – 2015 г. – Т. 9. – №2. – с. 1-8 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-prinyatiya-resheniy-v-konfliktnyh-situatsiyah>(дата обращения: 09.05.2020).

15. Долганов, Д.Н. Структура системы межличностных отношений /Д.Н. Долганов // Мир науки. Педагогика и психология. – 2017 г. – №1. – с. 1-11 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-sistemy-mezhlichnostnyh-otnosheniy> (дата обращения: 07.05.2020).

16. Духновский, С. В. Диагностика межличностных отношений. / С. В. Духновский. – СПб.: Речь, 2010. – 141 с.

17. Журавлев, А. Л. Социальная психология: учебное пособие./ А.Л. Журавлев, В.А. Соснин, М.А. Красников – М.: Форум; Ин-фра-М, 2006. – 351 с.

18. Захараш, Т.Б. Психология общения: учебное пособие / Т.Б. Захараш// М.: ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2013. – 116 с. [Электронное издание] – 1,11 Мб. URL: http://donmetodist.ru/our_publications/Zaharash2.pdf

19. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений./ Е.П. Ильин //СПб.: Питер, 2009. – 576 с.

20. Каландарова, З.И. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях студентов различных факультетов / З.И. Каландарова // «Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки»: Электронный сборник статей по материалам XVII студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. «СибАК». – 2014. – № 2 (17) – с. 197-202 [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.sibac.info/archive/guman/2\(17\).pdf](http://www.sibac.info/archive/guman/2(17).pdf).

21. Кардашина, С. В., Психометрические характеристики русскоязычной версии Опросника К. Томаса - Р. Килманна («Thomas-Kilmann Conflict Mode

Instrument - tki-r») / С.В. Кардашина, Н.В. Шаньгина //Педагогическое образование в России. – 2016 г. – №11. – с. 11-13 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihometricheskie-harakteristiki-russkoyazychnoy-versii-oprosnika-k-tomasa-r-kilmanna-thomas-kilmann-conflict-mode-instrument-tki-r> (дата обращения: 23.05.2020)

22. Карушева, А. В. Теоретические аспекты межличностных взаимоотношений в трудах отечественных исследователей /А.В. Карушев // Молодой ученый. – 2016. – № 3 (107). – С. 1004-1006. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/archive/107/25648/> (дата обращения: 07.05.2020).

23. Клепцова, Е.Ю. Виды межличностных отношений / Е. Ю. Клепцова // Известия Самарского научного центра РАН - 2013. – Т. 15 – №2(2) – с. 1-6 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidy-mezhlichnostnyh-otnosheniy> (дата обращения: 08.05.2020).

24. Короткина, Т.И. Психология конфликта. Компендиум кейсов: учеб. пособие / Т. И. Короткиной. – СПб.: СПбГУП, 2016. – 116 с.

25. Кочеткова, И.В. Конфликты в студенческой среде: причины и профилактика / И.В. Кочеткова // Обеспечение национальной безопасности России в современном мире материалы международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки РФ; Байкальский государственный университет, И.: Из-во: Байкальский государственный университет. – 2016. – с. 306-311.

26. Краснопахтова, Л. И. Личность и межличностные отношения в группах и коллективах: учебное пособие./ Л.И. Краснопахтова – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 92 с.

27. Куницына, В. Н., Межличностное общение. Учебник для вузов./ В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб: Питер, 2001. – 544 с.

28. Лемешко, Б.Ю. Критерии проверки отклонения распределения от нормального закона: Руководство по применению / Б.Ю. Лемешко – Новосибирск: НГТУ, 2014. – 192 с. [Электронный ресурс] URL: https://ami.nstu.ru/~headrd/seminar/publik_html/guid_normal_tets.pdf

29. Леонов, Н.И. Конфликтология. Хрестоматия/ Н.И. Леонов. – М: Издательство: МПСИ, МОДЭК. 2002. – с. 384.

30. Ложкин, Г.В., Практическая психология конфликта. Учебное пособие./ Г.В. Ложкин, Н.И. Повякель – 2-е издание. – Киев: МАУП, 2002. – 256 с.

31. Ломов, Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии./ Б.Ф. Ломов – М.:Наука, 1984. – 349 с.

32. Майерс, Дэвид Дж. Социальная психология: интенсивный курс: [перевод с английского] / Дэвид Майерс. - 4-е междунар. изд. - Санкт-Петербург: прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. - 510 с.

33. Минашкин, В. Г. Статистика: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В.Г. Минашкин – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 448 с.

34. Мороз, В.А. Межличностные отношения студентов, влияющие на процесс становления личности /В.А, Мороз, Т.Ю. Антюшина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 11-4. – С. 735-739 [Электронный ресурс] URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=10663> (дата обращения: 12.05.2020).

35. Мясищев, В. Н. Психология отношений / Под ред. А. А. Бодалева. / В.Н. Мясищев – М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО МОДЭК, 1995. – 362 с.

36. Нестерова, И.А. Факторный анализ в психологии /И.А. Нестерова // Энциклопедия Нестеровых. 2018 г. – с. 1-3 [Электронный ресурс] URL: <http://odiplom.ru/lab/faktorny-i-analiz-v-psihologii.html> (дата обращения: 28.05.2020)

37. Никулина, И.В. Психологические особенности студенческого возраста: учебное пособие / И.В. Никулина – Самара: Изд-во «Универс групп», 2009. – 100 с.

38. Орланова, А.И. Специфика развития отечественной конфликтологии /А. И. Орланова // Вестник РУДН. Серия: Социология. – 2003. – №4-5. – с. 132-137 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-razvitiya-otechestvennoy-konfliktologii> (дата обращения: 08.05.2020).

39. Петрова, Е. Г. Особенности выбора стратегии поведения в конфликте в студенческой среде / Е.Г. Петрова // Вестник Таганрогского института имени А.П. Чехова. 2015. – №2. – с. 283-288 [Электронное издание] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vybora-strategii-povedeniya-v-konflikte-v-studencheskoy-srede> (дата обращения: 14.01.2020).

40. Романькова, С.С. Студенческая молодежь как особая социально-демографическая категория /С.С. Романькова // Наука, образование и культура. 2017. – №6 (21). – с. 1-4 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/studencheskaya-molodezh-kak-osobaya-sotsialno-demograficheskaya-kategoriya> (дата обращения: 12.05.2020).

41. Собчик, Л. Н. Метод диагностики межличностных отношений/ Л.Н. Собчик// Школьный психолог. – 2003. – Февраль (№ 5). – с. 7-10

42. Спивак, В.А. Деловые коммуникации. Теория и практика: учебник для бакалавров / В. А. Спивак. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 460 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.

43. Третьяков, К.Н. Особенности реагирования студентов вузов в конфликтных ситуациях /К.Н. Третьяков, У.М. Шереметьев, Н.В. Куликова // Вестник РУДН. Серия: Социология. 2013. – №2. – с. 78-88 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-reagirovaniya-studentov-vuzov-v-konfliktnyh-situatsiyah> (дата обращения: 12.05.2020).

44. Церковский, А.Л. Психология межличностных отношений: конспект лекций / А.Л. Церковский, О.И. Гапова, Е.А. Скорикова. – Витебск: ВГМУ, 2017. – 71 с.

45. Чекалдин, А.М. Причины организационных конфликтов и способы их устранения /А.М. Чекалдин // Вестник НГИЭИ. 2015. –№9 (52). – с.1-5 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prichiny-organizatsionnyh-konfliktov-i-sposoby-ih-ustraneniya> (дата обращения: 10.05.2020).

46. Щербаков, С.В. Психология межличностной коммуникации: учебное пособие. / С.В. Щербаков – Уфа: РИЦ БашГУ, 2019. – 108 с.

47. Энциклопедия психологических тестов – 2-е издание – М.: Терра – Книжный клуб, 2000. – с. 399

48. Юсупова, А.Ю. Характеристика студенческой молодежи как социальной группы /А.Ю. Юсупова // Материалы VII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» - 2015. – с. 1-5 [Электронный ресурс] URL: <http://scienceforum.ru/2015/article/2015013564> "><http://scienceforum.ru/2015/article/2015013564> (дата обращения: 12.05.2020).

49. PsyLab – энциклопедия психодиагностики: <https://psylab.info>
/Методика диагностики межличностных отношений Лири



Регистрационный бланк
Диагностика межличностных отношений Т.Лири

№		№		№		№	
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	

Текст опросника

1. Другие думают о нем благосклонно
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявлять безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Уступчивый
21. Благодарный
22. Восхищающийся, склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Дружелюбный, доброжелательный
28. Внимательный, ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый на призывы о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен, напорист
39. Деловитый, практичный
40. Любит соревноваться
41. Стойкий и упорный, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый, прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скептичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный

49. Легко смущается
50. Не уверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в общении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный, уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный, мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Бескорыстный, щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительного человека
67. Начальственно повелительный
68. Властный
69. Хвастливый
70. Надменный и самодовольный
71. Думает только о себе
72. Хитрый, расчетливый
73. Нетерпим к ошибкам других
74. Корыстный
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлобленный
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит свои обиды
81. Самобичующийся
82. Застенчивый
83. Безынициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный
86. Любит подчиняться
87. Предоставляет другим принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбора
92. Всем симпатизирует
93. Прощает все
94. Переполнен чрезмерным сочувствием
95. Великодушен, терпим к недостаткам
96. Стремится покровительствовать
97. Стремится к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого

99. Распоряжается другими
100. Деспотичный
101. Сноб, судит о людях лишь по рангу и достатку
102. Тщеславный
103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злой, жестокий
107. Часто гневлив
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный
110. Проникнут духом противоречия
111. Упрямый
112. Недоверчивый, подозрительный
113. Робкий
114. Стыдливый
115. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться
116. Мягкотелый
117. Почти никогда никому не возражает
118. Навязчивый
119. Любит, чтобы его опекали
120. Чрезмерно доверчив
121. Стремится сыскать расположение каждого
122. Со всеми соглашается
123. Всегда дружелюбен
124. Любит всех
125. Слишком снисходителен к окружающим
126. Старается утешить каждого
127. Заботится о других в ущерб себе
128. Портит людей чрезмерной добротой

«Субъективная оценка межличностных отношений»

Инструкция. Перед вами опросник, содержащий различные характеристики отношений, состояний и чувств, возникающих при взаимодействии с другими людьми.

Оцените, насколько перечисленные ниже признаки свойственны вашим отношениям с другими людьми, имея в виду не только сегодняшний день, но и более длительный отрезок времени.

Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить, используя семибалльную шкалу:

- 1 – полностью не согласен,
- 2 – согласен в малой степени,
- 3 – согласен почти наполовину,
- 4 – согласен наполовину,
- 5 – согласен более чем наполовину,
- 6 – согласен почти полностью,
- 7 – согласен полностью.

Текст опросника:

1. Обычно я стараюсь не создавать слишком близких отношений с людьми.
2. Я всегда стремлюсь доказать свою правоту.
3. Если я не одобряю поведение другого человека, то даю ему это почувствовать.
4. Бывает, я чувствую, что в отношениях что-то не так.
5. Я стараюсь сохранять дистанцию в отношениях с людьми.
6. Я всегда отстаиваю свою точку зрения.
7. Я часто бываю не согласен с людьми.
8. Отношения с другими людьми часто беспокоят меня.
9. Я чувствую неискренность других людей в отношениях со мной.
10. Бывает, я чувствую неприязнь к себе со стороны других людей.
11. Бывает, мне кажется, что отношения зашли в тупик.
12. Я не ищу близости с другими людьми.
13. Я чувствую, что в отношениях каждый преследует свои цели.
14. Если кто-нибудь раздражает меня, я готов сказать все, что я о нем думаю.
15. Меня устраивают формальные отношения с другими людьми.
16. Я не чувствую согласия в отношениях с людьми.
17. Я не могу удержаться от спора, если люди не соглашаются со мной.
18. Бывает, у меня возникают противоречия, приводящие к ссорам с людьми.
19. В отношениях с людьми у меня возникает чувство, что меня обманывают или могут обмануть.
20. Мне трудно идти на уступки другому человеку.
21. Иногда я чувствую грубость по отношению ко мне.
22. Я часто испытываю чувство неудовлетворенности отношениями.
23. Я не слишком откровенен в отношениях с другими людьми.
24. У меня бывают разногласия с другими людьми.
25. Я чувствую, что в отношениях каждый старается задеть «слабые места» друг друга.
26. В отношениях возникают ситуации недопонимания друг друга.
27. У меня бывают ситуации, когда я чувствую себя одиноко.
28. Я чувствую противостояние в отношениях с другими людьми.
29. Иногда люди раздражают меня своим присутствием.
30. У меня появляется желание прекратить отношения.
31. Я сомневаюсь в искренности других людей в отношениях со мной.

32. Мне трудно идти на компромисс в отношениях с другими людьми.
33. Я бываю грубоват в отношениях с людьми.
34. Я стараюсь не проявлять свои чувства в отношениях с людьми.
35. Мысль о предстоящей встрече вызывает у меня внутреннее напряжение.
36. Я чувствую «недосказанность» в отношениях с людьми.
37. Я стараюсь не обсуждать свои проблемы с другими людьми.
38. У меня возникает чувство, что отношения могут прекратиться в любую минуту.
39. Я чувствую, что люди не понимают или не хотят понимать меня.
40. В отношениях с людьми у меня возникают вопросы: «почему так происходит?», «зачем все это?».

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

Текст опросника Томаса-Килмана

1.
 - А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
 - Б. Чем 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, учитывая интересы другого и мои.
3.
 - А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
 - Б. Я стараюсь успокоить другого и 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 напряженности.
6.
 - А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
 - Б. Я стараюсь добиться своего.
7.
 - А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
 - Б. Я считаю возможным 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 каких-то возникающих разногласий.
 - Б. Я предпринимаю 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 своем 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 своем 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 с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
- 20.
- А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
 - Б. Я стремлюсь к лучшему сочетанию выгод и потерь для всех.
- 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 позицией и точкой зрения другого человека.
 - Б. Я отстаиваю свои желания.
- 23.
- А. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.
 - Б. Иногда я представляю 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 доказать 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. Я избегаю позиции, 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 мы с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Первичные данные по методике «СОМО»

Имя	Пол	Возраст	Направление	Напряженность отношений	Отчужденность в отношениях	Конфликтность в отношениях	Агрессия в отношениях
Ирина	ж	21	гум	40	41	26	27
Владимир	м	20	гум	26	28	21	26
Диана	ж	20	гум	39	44	28	27
Виниона	ж	19	гум	54	50	42	39
Гуля	ж	21	гум	55	57	36	47
Даша	ж	22	техн	37	23	43	43
Гульшат	ж	21	гум	47	46	29	25
Полина	ж	18	гум	46	48	36	34
Аля	ж	18	гум	46	58	42	42
CVBNM	ж	23	гум	32	42	24	40
Альбина	ж	18	гум	48	34	29	24
Chuya	ж	19	техн	39	33	28	21
Снежана	ж	20	гум	34	25	35	35
Анастасия	ж	21	гум	41	51	20	32
Юля	ж	20	гум	33	31	36	37
Дарья	ж	19	гум	47	34	31	32
Дарья	ж	18	гум	46	38	40	33
Михаил	м	19	техн	27	53	40	41
Аскар	м	19	гум	25	30	21	25
Лорд	ж	21	гум	46	48	37	46
Мария	ж	21	гум	25	53	42	44
Диля	ж	22	гум	43	35	40	38
Дарья	ж	23	гум	54	38	39	26
Чибупеля	м	21	гум	32	37	24	26
Эсмира	ж	21	гум	56	66	47	49
Раиса	ж	23	гум	34	40	28	23
Ильвина	ж	21	гум	25	22	16	15
Ли	ж	20	гум	34	33	29	36
Настя	ж	22	гум	68	61	39	45
Гузель	ж	21	гум	43	24	38	41
Алия	ж	22	гум	51	50	44	52
Гульназ	ж	22	техн	46	45	21	24
Сабина	ж	21	гум	39	32	38	36
Лиля	ж	22	гум	34	32	30	28
Мак	ж	21	техн	37	51	33	42
Саша	ж	22	техн	28	34	19	24
Айсылу	ж	19	техн	40	42	31	31
Валя	ж	20	техн	62	56	40	48

Продолжение приложения 4

Ди	ж	19	техн	29	35	30	30
Оксана	ж	20	техн	71	73	27	37
Дарья	ж	19	техн	41	31	34	37
Света	ж	18	техн	24	31	25	25
Пушкин	м	18	техн	24	15	22	18
Аня	ж	19	техн	47	48	32	37
имя	м	19	техн	36	47	15	25
Арина	ж	18	техн	30	27	33	37
эльвина	ж	20	техн	30	17	31	36
Регина	ж	22	гум	14	31	16	10
Денис	м	19	техн	41	49	35	38
Анна	ж	19	техн	59	20	38	29
звезд	ж	21	гум	23	35	21	24
екатерина	ж	19	техн	32	39	29	25
Рус	м	19	техн	45	42	34	32
инна	ж	24	гум	32	35	28	28
Шамай	м	21	техн	68	72	50	48
кик	м	21	гум	38	50	34	33
саша	м	20	техн	30	20	27	18
ильдус	м	18	техн	48	29	44	42
Аня	ж	25	техн	41	54	22	21
Нинель	ж	21	техн	16	41	29	29
Юля	ж	24	гум	58	35	38	48
Гав	м	22	техн	34	25	21	25
Айдар	м	21	техн	26	34	22	21
Даня	м	20	техн	44	44	36	37
Арт	м	21	техн	36	37	42	26
Дима	м	18	техн	28	32	36	20
Улф	м	19	техн	36	47	15	25
Денис	м	19	техн	41	49	35	38
Русел	м	19	техн	45	42	34	32
Соломон	м	21	техн	34	45	44	44

Первичные данные по Томасу-Килману

Имя	Пол	Возраст	Направление	Конфронтация	Сотрудничество	Компромисс	Уклонение	Приспособление
Ирина	ж	21	гум	8	7	5	7	4
Владимир	м	20	гум	4	7	9	2	6
Диана	ж	20	гум	2	7	9	8	4
Виниона	ж	19	гум	3	5	9	5	7
Гуля	ж	21	гум	6	7	5	7	6
Даша	ж	22	техн	8	6	10	4	3
Гульшат	ж	21	гум	0	7	7	9	7
Полина	ж	18	гум	5	6	7	3	8
Аля	ж	18	гум	2	7	11	3	7
CVBNM	ж	23	гум	4	6	11	4	5
Альбина	ж	18	гум	2	8	9	7	4
Шуца	ж	19	техн	3	3	11	6	9
Снежана	ж	20	гум	3	9	8	7	3
Анастасия	ж	21	гум	1	5	7	9	8
Юля	ж	20	гум	3	8	6	8	6
Дарья	ж	19	гум	2	9	8	8	3
Дарья	ж	18	гум	1	4	9	7	8
Михаил	м	19	техн	3	8	9	4	6
Аскар	м	19	гум	1	8	5	7	9
Лорд	ж	21	гум	6	4	4	11	5
Мария	ж	21	гум	5	7	8	7	3
Диля	ж	22	гум	5	5	9	9	2
Дарья	ж	23	гум	1	9	6	9	5
Чепупеля	м	21	гум	1	9	6	8	6
Эсмира	ж	21	гум	8	6	5	6	4
Раиса	ж	23	гум	7	11	2	6	4

Продолжение приложения 4

Ильвина	ж	21	гум	1	7	5	9	9
Ли	ж	20	гум	1	12	6	7	4
Настя	ж	22	гум	2	7	9	6	6
Гузель	ж	21	гум	4	7	5	4	9
Алия	ж	22	гум	5	5	9	7	4
Гульназ	ж	22	техн	0	8	5	9	10
Сабина	ж	21	гум	8	9	5	5	2
Лиля	ж	22	гум	3	8	5	6	7
Мак	ж	21	техн	5	6	8	6	5
Саша	ж	22	техн	4	11	6	4	4
Айсылу	ж	19	техн	2	8	8	9	4
Валя	ж	20	техн	3	8	8	8	3
Ди	ж	19	техн	2	12	7	6	4
Оксана	ж	20	техн	0	5	7	8	9
Дарья	ж	19	техн	2	9	9	6	4
Света	ж	18	техн	0	11	8	6	5
Пушкин	м	18	техн	1	7	8	5	9
Аня	ж	19	техн	2	6	6	9	8
имя	м	19	техн	3	11	5	7	4
Арина	ж	18	техн	3	4	8	10	5
эльвина	ж	20	техн	4	11	4	6	5
Регина	ж	22	гум	4	6	8	7	5
Денис	м	19	техн	7	6	7	6	4
Анна	ж	19	техн	3	8	6	5	7
звезд	ж	21	гум	2	9	8	7	4
екатерина	ж	19	техн	2	9	7	7	4
Рус	м	19	техн	2	8	7	7	6
инна	ж	24	гум	5	9	6	6	4
Шамай	м	21	техн	5	6	8	5	6
кик	м	21	гум	6	6	7	8	3

Продолжение приложения 4

саша	м	20	техн	3	3	8	7	8
ильдус	м	18	техн	4	6	8	5	7
Аня	ж	25	техн	3	7	6	9	5
Нинель	ж	21	техн	8	5	6	7	4
Юля	ж	24	гум	6	6	6	5	7
Гав	м	22	техн	3	9	6	4	8
Айдар	м	21	техн	1	7	6	6	10
Даня	м	20	техн	4	9	6	8	3
Арт	м	21	техн	1	9	6	8	6
Дима	м	18	техн	1	7	8	5	9
Улф	м	19	техн	3	11	5	7	4
Денис	м	19	техн	7	6	7	6	4
Русел	м	19	техн	2	8	7	7	6
Соломон	м	21	техн	9	9	6	2	5

Продолжение приложения 4

Имя	Пол	Возраст	Направление	Доминирование	Дружелюбие	Самооценка	Властный	Независимый	Агрессивный	Недоверчивый	Покорный	Зависимый	Сотрудничающий	Великодушный
Ирина	ж	21	гум	2	-2	0,19	3	2	2	2	1	2	0	2
Владимир	м	20	гум	7,1	-11,5	0,26	7	6	9	3	2	2	1	2
Диана	ж	20	гум	2,9	8,9	-0,35	7	6	4	5	9	6	8	12
Виниона	ж	19	гум	-4,2	-2,8	-0,1	2	2	3	6	2	3	3	1
Гуля	ж	21	гум	1,4	-2,4	0,63	4	5	6	6	4	3	5	6
Даша	ж	22	техн	0,4	5,8	0,33	3	4	2	3	4	5	5	6
Гульшат	ж	21	гум	-13,1	10,9	-0,28	0	1	0	1	11	6	6	3
Полина	ж	18	гум	2,7	-0,3	0,25	1	2	2	4	1	2	1	5
Аля	ж	18	гум	13,5	-10,5	-0,3	13	11	12	9	3	6	5	9
CVBN М	ж	23	гум	-0,09	-7,3	-0,22	6	7	7	8	4	4	4	2
Альбина	ж	18	гум	-15,3	1,1	-0,54	0	2	3	5	9	8	2	2
Шууа	ж	19	техн	2,5	-6,5	0,04	2	5	4	3	3	0	1	3
Снежана	ж	20	гум	14	-1,4	0,4	9	8	6	1	2	2	6	5
Анастасия	ж	21	гум	0,8	-1	0,1	9	5	5	5	6	3	4	7
Юля	ж	20	гум	-12,9	7,9	0,72	8	3	4	1	0	4	5	9
Дарья	ж	19	гум	-9	-0,2	-0,01	4	7	10	5	13	9	7	7
Дарья	ж	18	гум	-1,5	12,9	-0,66	4	3	4	5	9	5	10	12
Михаил	м	19	техн	2	4,8	-0,18	5	3	2	3	3	5	4	5
Аскар	м	19	гум	14,3	1,1	0,45	11	5	5	0	3	2	4	6
Лорд	ж	21	гум	1	-1,6	0,69	7	8	10	8	6	9	7	9

Продолжение приложения 4

Мария	ж	21	гум	6,1	0,7	0,66	6	4	4	2	2	3	4	4
Диля	ж	22	гум	-0,5	-8,1	0,08	7	2	8	9	4	3	2	5
Дарья	ж	23	гум	4	-6,8	0,65	6	4	8	4	2	2	4	2
Чебупеля	м	21	гум	-0,5	-7,1	0,64	1	9	7	4	5	5	2	5
Эсмира	ж	21	гум	11,8	-3,8	0,4	11	8	9	10	2	4	8	10
Раиса	ж	23	гум	7	-2	0,71	7	2	2	0	0	2	0	0
Ильвина	ж	21	гум	-2	3,8	-0,1	0	2	2	0	2	4	3	2
Ли	ж	20	гум	12,7	1,25	0,02	8	6	7	2	3	3	5	10
Настя	ж	22	гум	3,5	6,5	-0,52	8	5	6	9	8	5	9	14
Гузель	ж	21	гум	6	-9,8	0,16	7	4	8	5	1	2	1	3
Алия	ж	22	гум	3,4	9,6	0,06	10	2	5	8	8	5	9	13
Гульназ	ж	22	техн	-4,6	11,2	0,27	1	3	2	4	7	5	9	6
Сабина	ж	21	гум	-1,2	-2	0	2	4	7	4	6	2	5	6
Лиля	ж	22	гум	7,3	3,9	0,55	2	3	3	0	1	2	2	8
Мак	ж	21	техн	0,6	-4,8	0,13	8	6	13	9	6	5	11	6
Саша	ж	22	техн	9,6	3,8	0,96	5	4	4	0	1	2	5	6
Айсылу	ж	19	техн	8,1	-1,1	0,61	6	3	3	1	0	0	4	1
Валя	ж	20	техн	3	-0,4	0,45	4	3	2	4	1	2	3	3
Ди	ж	19	техн	-1,4	5,8	0,52	5	3	3	4	5	6	6	5
Оксана	ж	20	техн	-12	1	0,07	0	2	1	4	12	2	2	4
Дарья	ж	19	техн	0,3	-4,3	0,64	5	7	6	10	4	3	8	5
Света	ж	18	техн	3,1	-0,3	0,57	3	3	4	0	2	2	3	2
Пушкин	м	18	техн	3,5	5,5	0,83	2	3	4	0	2	3	6	5
Аня	ж	19	техн	-3	0	0,31	0	0	0	0	3	0	0	0
имя	м	19	техн	-13,7	4,5	-0,52	1	3	4	7	7	11	5	4
Арина	ж	18	техн	0,7	8,9	-0,38	3	3	3	5	3	6	7	9
эльвина	ж	20	техн	7,8	-3,8	0,82	6	5	3	3	1	1	2	3
Регина	ж	22	гум	-4,3	-0,3	0,07	0	1	2	2	5	1	1	3
Денис	м	19	техн	8,2	-5,8	0,69	6	7	6	5	2	2	3	6
Анна	ж	19	техн	7,3	8,1	-0,3	5	4	2	6	6	10	8	3

Продолжение приложения 4

звезд	ж	21	гум	3,7	0,7	0,52	5	3	5	5	2	3	5	6
екатерина	ж	19	техн	9,9	14,3	0,46	9	5	5	4	4	3	7	9
Рус	м	19	техн	0,4	0,4	-0,02	1	2	4	0	2	2	3	2
инна	ж	24	гум	-6,8	2,8	-0,01	2	1	4	1	6	5	4	1
Шамай	м	21	техн	0,6	2,4	0,11	3	1	0	0	1	3	1	0
кик	м	21	гум	1	2	0,28	1	2	2	2	0	2	4	2
саша	м	20	техн	8,9	5,5	0,41	7	4	3	1	3	3	5	7
ильдус	м	18	техн	19	11,4	0,94	4	6	7	3	2	7	10	14
Аня	ж	25	техн	1,1	8,9	0,38	11	9	9	6	12	11	13	11
Нинель	ж	21	техн	3,1	0,3	0,56	4	3	1	1	3	1	2	2
Юля	ж	24	гум	-8,5	-5,4	0,06	0	1	4	5	5	1	2	0
Гав	м	22	техн	9	3,4	0,61	5	7	7	1	3	1	5	5
Айдар	м	21	техн	3,1	11,3	0,3	6	2	3	3	5	5	8	9
Даня	м	20	техн	-7,9	-7,3	0,14	1	2	6	9	4	1	5	1
Арт	м	21	техн	-0,5	-7,1	0,64	1	9	7	4	5	5	2	5
Дима	м	18	техн	3,5	5,5	0,83	2	3	4	0	2	3	6	5
Улф	м	19	техн	-13,7	4,5	-0,52	1	3	4	7	7	11	5	4
Денис	м	19	техн	8,2	-5,8	0,69	6	7	6	5	2	2	3	6
Русел	м	19	техн	0,4	0,4	-0,02	1	2	4	0	2	2	3	2
Соломон	м	21	техн	11,6	-6,8	0,67	8	8	5	5	2	2	1	7

График корреляционного анализа

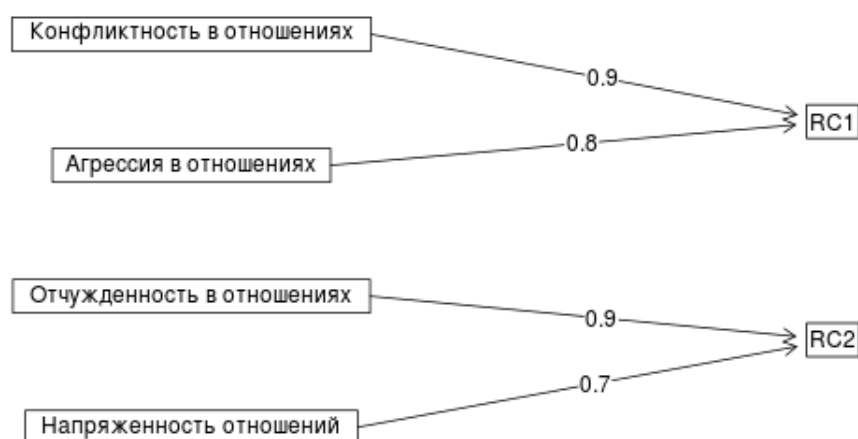


График нагрузки



График корреляционного анализа

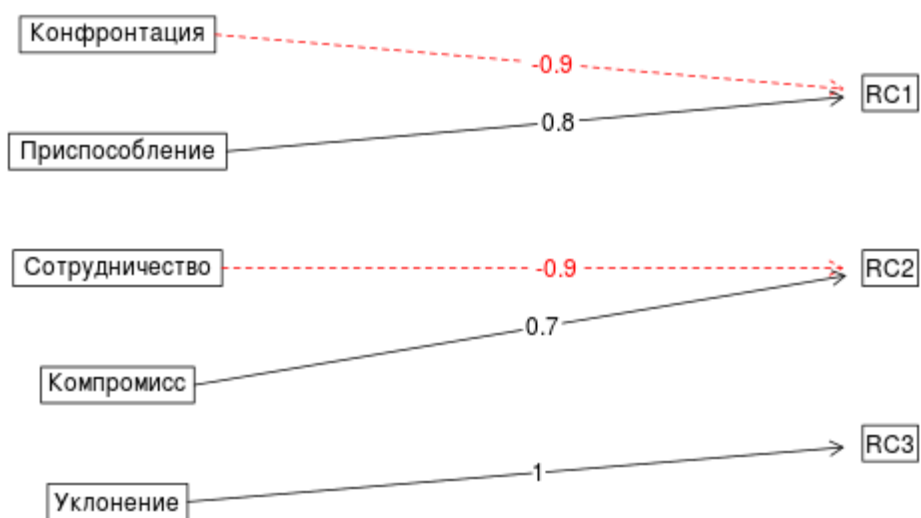


График нагрузки



График корреляционного анализа

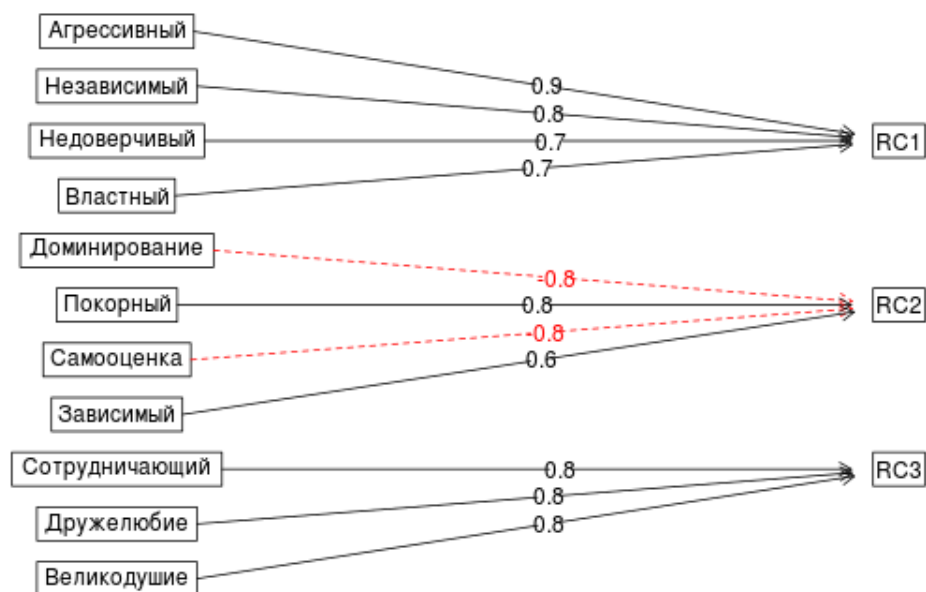


График нагрузки

