

пространстве. Сравнивая результаты анализа рисунков с результатами анализа сочинений, можно отметить, что старшие подростки в рисунках выражают представления об отвергаемых местах, что свидетельствует об общем негативном отношении как к этим местам, так и к школе вообще. Анализ рисунков старших подростков подтверждает, что предпочитаемыми и наиболее адекватными внутреннему состоянию учащихся являются места, пространственная организация которых создает максимальные возможности для индивидуальной персонализации пространства. В рисунках учащихся всех возрастных групп наибольшую представленность имеют так называемые средние классы, т.е. наиболее распространенные помещения в школе, где происходят основные учебные занятия всех учащихся. Это объясняется тем, что данное место в школе является самым привычным и освоенным для них. Исключение составляют лишь мальчики старшего подросткового возраста, ни один из которых не изобразил этого места.

Ю.С. Реутова, О.А. Рудей
г. Екатеринбург, РГППУ

**Диагностика субъективной оценки
межличностных отношений и оценки
способов поведения в конфликтной
ситуации студентов института психологии и
студентов машиностроительного
факультета**

Данная тема достаточно актуальна. Актуальность для психодиагностической науки заключается в получении новых эмпирических данных и обобщении теоретического материала; для современного общества — в сборе информации по изучаемому феномену, для того, чтобы давать более конкретные рекомендации в решении проблем, связанных с дисгармонией в отношениях и выборе правильного стиля поведения в конфликтной ситуации. Актуальна она и для нас, ведь изучение данных феноменов даст возможность получить теоретические знания и применить их на практике.

Предметом обследования в этой работе является субъективная оценка межличностных отношений и стили поведения в конфликтной ситуации. Изучением межличностных отношений в отечественной психологии занимались В.Н. Мясищев, А.Ф. Лазурский, В.М. Бехтерев, Б.Ф. Ломов, Н.В. Гришина, А.В. Петровский и др.; в зарубежной — Э. Фромм, К. Томас и др.

Петровский считал, что межличностные отношения могут рассматриваться как установка — они предполагают установку людей друг на друга. В социальном пространстве межличностные отношения понимаются как «система установок, ориентаций и ожиданий членов группы относительно друг друга, обусловленных содержанием и организацией совместной деятельности и ценностями, на которых основывается общение людей».

Межличностные отношения могут быть гармоничными или дисгармоничными. Гармоничные отношения — стабильные, предполагающие длительное сохранение взаимодействия в паре, вызывающие положительные чувства, комфорт и удовлетворенность у обоих партнеров.

Дисгармония определяется как несогласованность, нарушение соответствия чего-либо чему-нибудь.

Индикаторами дисгармоничности межличностных отношений выступают их напряженность, конфликтность, агрессивность, а также отчужденность между субъектами отношений. Рассмотрим эти индикаторы более подробно.

В психологии пока не сложилось общепринятого понимания сущности конфликта. Одни авторы трактуют его как столкновение, противодействие, противоречие. Другие понимают конфликт как вид общения, ситуационную несовместимость, ситуацию найденного выхода, тип конкурентного взаимодействия. Среди сущностных черт конфликта выделяют: наличие противоречия между субъектами, их противодействие, негативные эмоции по отношению друг к другу.

Существуют пять основных стратегий разрешения конфликта. В основу их положена система, называемая методом Томаса-Килменна. Метод был разработан К.У. Томасом и Р.Х. Килменном в 1972 году. Система позволяет создать для каждого человека свой собственный стиль разрешения конфликта. Стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой член коллектива хочет удовлетворить собственные интересы (действуя активно или пассивно) и интересы другой стороны (действуя совместно или индивидуально).

Взаимосвязь между данными феноменами определила Н.В. Гришина, которая рассматривала такой тип конфликтов, как межличностные конфликты.

Межличностные конфликты — это ситуации противоречий, разногласий, столкновений между людьми.

Межличностный конфликт может быть определен как ситуация противостояния участников, воспринимаемого и переживаемого ими как значимая психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая активность сторон, направленную на преодоление возникшего противоречия и разрешение ситуации в интересах обеих или одной из сторон.

В обследовании мы опирались на теории межличностных отношений В.Н. Мясищева и А.В. Петровского; и теорию стилей поведения в конфликтной ситуации Томаса-Килменна. Основным методом, которым мы пользовались при проведении обследования, был опросник.

При обследовании были использованы следующие методики: СОМО – «Субъективная оценка межличностных отношений» (разработанная С.В. Духновским) и «Опросник оценки способов поведения в конфликтной ситуации К. Томаса» (адаптированный Н.В. Гришиной).

Обследование проводилось в Российском профессионально-педагогическом университете (РГППУ). В нем принимали участие студенты института психологии и машиностроительного факультета.

В обследовании участвовали студенты института психологии и студенты машиностроительного факультета (3 курса) РГППУ (50 человек от 19 до 20 лет со средним возрастом 20 лет, из них 34 женщины и 16 мужчин; 35 человек института психологии и 15 машиностроительного факультета).

При составлении диагностического заключения мы получили, что между подвыборками существуют небольшие различия по шкалам СОМО: «Отчужденность» и «Конфликтность», также по шкалам опросника К. Томаса: «Сотрудничество» и «Компромисс». Однако в среднем по выборке отмечается умеренная выраженность каждого признака. Это говорит о том, что отношения у обследуемых с другими людьми достаточно гармоничные. Длительное сохранение взаимодействия в группе, вызывающее положительные чувства у других членов группы. Имеется стремление учитывать индивидуальные особенности друг друга. Отношения носят открытый, естественный характер. О стилях поведения респондентов в конфликтной ситуации можно сказать, что конкретных стилей поведения для каждой подвыборки определено не было: в обеих группах для участников обследования в той или иной мере характерны все способы поведения (респонденты предпочитают такое поведение в конфликте, которое характеризу-

ется либо отсутствием личной настойчивости и желания кооперироваться с другими по их решению; либо стремление кооперироваться с другими без внесения в эту кооперацию своего сильного интереса (натуры, легко поддающиеся чужому влиянию); либо проведением переговоров, в ходе которого каждая из сторон идет на уступки (люди, которые используют этот стиль поведения, оцениваются окружающими благоприятно)).

По результатам сравнительного анализа было обнаружено, что значимых различий между студентами института психологии (женщинами) и студентами машиностроительного факультета (мужчинами) по изучаемым признакам нет.

Установлено (по результатам корреляционного анализа), что признаки, используемые для обследования студентов института психологии (женщин) и машиностроительного факультета (мужчин), коррелируют между собой как при проверке взаимосвязи по всей выборке, так и по каждой подвыборке. А именно установлена взаимосвязь по всей выборке в целом между конфликтностью и приспособлением, конфликтностью и избеганием, отчужденностью и избеганием. По подвыборке студентов института психологии (женщинам) выявлено, что существует взаимосвязь между соперничеством и конфликтностью, приспособлением и конфликтностью, соперничеством и агрессией. А по подвыборке студентов машиностроительного факультета (мужчинам) обнаружена всего одна взаимосвязь между избеганием и отчужденностью.

Полученные нами результаты могут быть использованы при предоставлении рекомендаций в психологическом консультировании, при проведении тренингов, а также кураторами групп при их формировании и воздействии воспитательных технологий на студентов.

И.С. Рубцова
г. Екатеринбург, РГППУ

Создание имиджа – дело серьезное

Этимологически понятие «имидж» восходит к французскому *image*, что означает образ, изображение и т.п. В современном понятии имидж – впечатление, которое производит человек на окружающих, что и как он говорит и делает, каков стиль его мышления, поведения, обращения с людьми, его внешность, одежда, манеры.

В западном бизнесе и уже в нашем способностях и умению человека производить хорошее впечатление придают очень большое значение. Недаром