

для данной выборки, которое позволяет познакомиться школьникам с научной схемой анализа профессий, развивать навыки анализа и оценки своих способностей и личностных качеств, а также вносить коррективы в профессиональные намерения.

Булатова О.В.

Щеглова Т.В.

Экспериментальное изучение выбора стилей поведения в конфликте от цветового контекста

В настоящее время ведутся интенсивные исследования в русле конфликтологии и смежных дисциплин, изучающих психологию конфликта. Наиболее важным фактором в разрешении конфликта является, без сомнения, стиль поведения каждого из его участников, который зависит от конкретных обстоятельств: индивидуально-психологических особенностей участников, специфики общения, окружающей обстановки, цветового окружения и т.д.

Каждый цвет определенным образом воздействует на человека. Действие цветов обусловлено, с одной стороны, непосредственным физиологическим влиянием их на организм, а с другой – ассоциациями, которые цвета вызывают на основе предшествующего опыта. Так, например, было установлено, что при действии пурпурного и красного цветов учащаются и углубляются дыхание и пульс. Следовательно, эти цвета являются возбуждающими, стимулирующими выбор наиболее активных и агрессивных стратегий поведения.

Целью нашего эксперимента являлось выявление зависимости выбора конкретного стиля поведения в конфликтной ситуации от цветового контекста. Нами была выдвинута гипотеза о росте частоты выбора такой стратегии как соперничество при предъявлении стимульного материала красного цвета (соответствующего красному цвету теста Люшера).

Объектом нашего исследования были студенты УрГЭУ групп ТПОП-99-1,2 и ТХКМ-99 в возрасте от 19 до 24 лет. Для проверки экспериментальной гипотезы выборка должна была соответствовать ряду требований:

- испытуемые не должны страдать расстройствами цветового зрения;
- испытуемые не должны страдать психическими расстройствами;
- испытуемые должны быть примерно одного возраста.

Эксперимент проводился по схеме сравнения двух групп (контрольной и экспериментальной) с предварительным и итоговым тестированием.

Независимой переменной в данном исследовании являлся цвет бланка опросника (белый или красный), а зависимой – предпочитаемый стиль поведения в конфликтной ситуации, который определялся по результатам тестирования. Экспериментальное воздействие же в данном случае осуществлялось посредством изменения цвета бланка опросника с белого на красный у экспериментальной группы во время повторного тестирования.

Для диагностики стиля поведения в конфликтной ситуации был использован опросник определения профиля стратегий поведения в конфликте (модификация методики К. Томаса, выполненная К.Б. Малышевым). Данная методика позволяет определить для каждого испытуемого предпочитаемый стиль поведения в конфликте: соперничество, приспособление, компромисс, избегание, сотрудничество.

Наше исследование проводилось в дневное время в промежутке между 10 и 12 часами. Испытуемые в обеих группах заполнили при предварительном тестировании белый бланк опросника, а при итоговом в контрольной группе – белый бланк, в экспериментальной – красный бланк.

В результате анализа данных по критерию однородности Фишера $F_{\text{набл}}$ было ниже $F_{\text{кр}}$ во всех случаях, что свидетельствует о высокой степени однородности выборок. Таким образом, выдвинутая нами гипотеза о росте частоты выбора такой стратегии как соперничество при предъявлении стимульно-

го материала красного цвета не подтвердилась. Кроме того, было выявлено, что красный цвет не влияет на рост частоты выбора не одной из выше перечисленных стратегий.

Гилева О.В.

Тренинг делового общения как форма повышения компетентности студентов в сфере профессионального общения

Переход организаций на совершенно новые условия существования и развития вызывает огромную потребность в высококвалифицированных, по настоящему деловых людях – экономистах, менеджерах, программистах. Наряду с профессиональной компетенцией, к специалисту предъявляется и ряд новых требований, таких как умение вести деловые беседы, организовывать совещания, взаимодействовать с другими людьми в сфере профессиональной деятельности. Деловое общение обычно включено как частный момент в какую-либо совместную продуктивную деятельность людей и служит средством повышения качества этой деятельности. Выпускник вуза сталкивается с проблемой: чтобы проявить себя квалифицированным специалистом, необходимо уметь представлять себя, взаимодействовать с коллегами, вести переговоры и знать специфику общения в деловой сфере.

В связи с этим в программы вузов и других образовательных учреждений вводится курс «Психология делового общения», основная цель которого – усвоение психологических знаний и умений в сфере делового общения. По данной дисциплине много литературы, в которой достаточно подробно освещаются теоретические вопросы, но мало затрагиваются вопросы практического характера.

В рамках изучения дисциплины «Психология делового общения» мы использовали тренинговые формы работы, т.к. практические занятия и семинары не дают возможности освоить навыки и отработать полученные умения. В течение семестра практические занятия в двух академических группах 5 курса факультета информатики РГППУ проводились в форме тренингов.