



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГТТУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ
КАФЕДРА ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ И ПРИКЛАДНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**Преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга
разрешения конфликтов**

**Выпускная квалификационная работа по направлению
44.03.02 Психолого-педагогическое образование
Направленность программы бакалавриата
«Психологическое консультирование»
Форма обучения очная**

Проверка на объем заимствований:

72,53 % авторского текста
Работа рекомен. к защите
рекомендована/не рекомендована
« 31 » 05 2022 г.

зав. кафедрой ТиПП

О.А. Кондратьева О.А.

Выполнил:

студент группы ОФ-410/227-4-1
Тяпкин Евгений Юрьевич

Научный руководитель:

кандидат педагогических наук,
доцент, доцент кафедры ТиПП
Капитанец Елена Германовна

Челябинск

2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНФОРМИЗМА У СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ТРЕНИНГА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ КАК ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА.....	8
1.1 Феномен конформности в психологической литературе.....	8
1.2 Особенности проявления конформности у студентов.....	18
1.3 Теоретическое обоснование модели преодоления конформизма в условиях тренинга разрешения конфликтов.....	25
ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОНФОРМИЗМА У СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ТРЕНИНГА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ.....	34
2.1 Этапы, методы и методики исследования.....	34
2.2 Характеристика выборки и анализ результатов констатирующего исследования.....	43
ГЛАВА 3. ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОНФОРМИЗМА В УСЛОВИЯХ ТРЕНИНГА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ.....	57
3.1 Программа преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.....	57
3.2 Анализ результатов опытно-экспериментального исследования.....	67
3.3 Психолого-педагогические рекомендации студентам и кураторам по преодолению конформности в группе.....	76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	85
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	91
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Методики диагностики конформности и конфликтного поведения у студентов.....	99
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Результаты констатирующего исследования конформности и конфликтного поведения у студентов.....	116

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Программа преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.....	125
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Результаты формирующего исследования преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.....	158

ВВЕДЕНИЕ

Со второй половины двадцатого века человечество вступило в принципиально новую эру: эру информационных технологий. Жизнь каждого человека на данном этапе отличается высочайшим уровнем информативности. Изменения, которые порождены преимущественно трансформационными процессами, оказывают своё влияние абсолютно на все сферы жизни человека. Влияние этих изменений сказывается на формировании интересов, потребностей, мировоззрении и ценностях современного человека. Повышенное количество информации предъявляет повышенные требования к индивиду и его возможностям усвоить получаемую информацию. Если же человек пребывает в состоянии недостаточного количества знаний и свободного времени, то попадая под незнакомое ему информационное воздействие, он может нецелесообразно совершать действия, к которым его подталкивает окружающая обстановка. Другими словами, идти на поводу. По этой причине исследование конформности и её проявлений является как никогда актуальным.

Сталкиваясь с различными трудностями или отрицательными переживаниями, человеку свойственно проявлять определенные психологические феномены, которые позволяют ему адаптироваться к сложившейся ситуации.

Под конфликтным поведением в психологии понимаются агрессивные действия субъекта, направленные на причинение ущерба другой стороне.

Под психологической защитой в психологии понимается неосознаваемый психический процесс, направленный на минимизацию отрицательных переживаний.

Под конформностью понимается тенденция человека выстраивать своё поведение под воздействием других людей так, чтобы оно

соотносилось с мнением окружающих, стремление приспособить своё поведение к требованиям других людей.

Степень конформизма человека также может быть связана со стилем поведения в конфликте. В стиле поведения в конфликте проявляются устойчивые, типичные черты поведения участников конфликта.

Важность изучения взаимосвязи конфликтного поведения и конформности для психолога состоит в том, что психологу в профессиональной деятельности неоднократно придётся сталкиваться с групповым взаимодействием, поэтому, для более эффективного взаимодействия, он должен понимать, что такое конформность, каким образом она связана с конфликтным поведением, и какое влияние оказывает на поведение индивида и группы данный психологический феномен.

Исследование этой темы важно и для студента, так как в период адаптации к условиям обучения в ВУЗе конформность во многом определяет то, насколько благоприятно студенту удастся влиться в новый коллектив, и каким статусом он будет обладать в группе.

Наиболее ранние исследования конформности принадлежат американскому психологу Соломону Ашу и турецкому психологу Шерифу Музаферу, в результате которых удалось выявить, какое влияние оказывает группа на поведение индивида.

Конформность, будучи распространенным психологическим феноменом на данном историческом периоде, рассматривается в таких науках как социология, медицина, культурология, криминалистика, педагогика.

Вышеизложенное определило выбор темы работы «Преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов».

Цель исследования: теоретически обосновать и экспериментально проверить эффективность модели преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Объект: конформность студентов.

Предмет: преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Гипотеза:

- уровень конформизма у студентов взаимосвязан с конфликтным поведением;

- уровень конформизма у студентов изменится, если разработать и реализовать программу преодоления конформизма в условиях тренинга разрешения конфликтов, состоящую из комплекса упражнений, бесед, дискуссий, игр и мини-лекций.

Задачи:

1. Рассмотреть феномен конформности в психологической литературе.

2. Изучить особенности конформного поведения у студентов.

3. Теоретически обосновать модель преодоления конформизма в условиях тренинга разрешения конфликтов.

4. Определить этапы, методы и методики исследования конформности.

5. Охарактеризовать выборку и проанализировать результаты констатирующего исследования.

6. Разработать и реализовать программу преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

7. Проанализировать результаты опытно-экспериментального исследования.

8. Составить рекомендации студентам и кураторам по преодолению конформности в группе.

Методы и методики исследования:

1. Теоретические: анализ и обобщение психолого-педагогических исследований, целеполагание, моделирование.

2. Эмпирические: констатирующий и формирующий эксперимент, тестирование по методикам: «Диагностика межличностных отношений» Тимоти Лири, «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте, «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна.

3. Математико-статистические: коэффициент ранговой корреляции r_s Спирмена, критерий φ – угловое преобразование Фишера, T-критерий Вилкоксона.

База исследования: ФГБОУВО «ЮУрГГПУ», факультет психологии, 20 студентов 2 курса в возрасте от 18 до 22 лет.

Апробация результатов исследования проходила в рамках студенческой научно-практической конференции по итогам научной и инновационной деятельности научно-педагогических работников и обучающихся ЮУрГГПУ, секция «Актуальные проблемы психологического консультирования в образовании» (Челябинск, 2022 г.).

ГЛАВА 1. ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНФОРМИЗМА У СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ТРЕНИНГА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ КАК ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

1.1 Феномен конформности в психологической литературе

Конформность – это подверженность давлению группы и выстраивание поведения на основе влияния других лиц или групп [58, с. 22].

Наравне с этим, в науке традиционно под конформностью понимается тенденция человека выстраивать своё поведение под воздействием других людей так, чтобы оно соотносилось с мнением окружающих, стремление приспособить своё поведение к требованиям других людей.

Рассмотрением такого психологического феномена как конформность занимались такие мыслители как Платон, Сократ, Ф. Аквинский, М. Лютер, Демокрит, Аристотель и др. Ими были предприняты попытки выявить основные причины возникновения данного феномена. Основной период формирования концепции конформизма пришелся на двадцатый век. На период масштабных преобразований общечеловеческого масштаба.

Конформность в трудах различных исследователей рассматривалась как [70, с. 11]:

1) взаимосвязанность автономии души со стремлением индивида приобщиться к чему-либо за счёт подражания или служения. В таком свете конформизм рассматривали Аристотель, Демокрит, Сократ;

2) феномен социальных групп, включающих в себя больше количество участников. Такой подход нашел своё выражение в трудах Г. Лебона, Г. Тарда, Ж. Бодрийяра, С. Московичи, Н.К. Михайловского;

3) разрушение и утрата личности, по причине её приспособления к массовому индустриальному обществу. Данный подход был выражен в трудах Г.С. Салливана, К. Хорни, Э. Фромма [71, с. 92];

4) трудности индивида из-за общественного давления на него. В таком свете конформизм рассматривал Д. Рисмен, А. Тэшфел, С.Э. Крапивенский, И. Хейзинги, З. Бауман, Ж. Эрман.

Исследованию конформности были посвящены различные теории:

Р. Мертон рассматривал конформность в своей теории как ценность, которая способствует общественной стабильности;

З. Фрейд, В. Райх и Г. Юнг в своих работах рассматривали феномен конформности в качестве субъективной способности индивида к приспособлению [70, с. 29];

1) рассмотрение нравственных сторон конформизма нашло своё выражение в трудах И.Л. Зеленковой, В.Э. Чудновского, Е.В. Беляевой;

2) изучением феномена конформизма в условиях лабораторных экспериментов были заняты С. Аш, М. Шериф, С. Милграм, Р. Крачфильд;

3) Д. Уайлдер, Г. Джерард, М. Дойч в своих теориях описали основные особенности воздействия больших и малых групп на индивида;

4) феномен конформизма как значительный аспект социализации был рассмотрен в трудах А.Л. Леонтьева, Е.П. Белинской, Г.М. Андреевой, И.С. Кона и Б.Д. Парыгина [58, с. 74].

Названные исследования определяли феномен конформизма как следование принятым нормам и стереотипам поведения, которые имеют определенную степень влияния на человека в том случае, если у него проявляется отсутствие собственного взгляда и собственной точки зрения в различных ситуациях.

Проявление конформности можно рассмотреть на примере принятия одной группы определенных социальных стереотипов по отношению к какой-нибудь иной группе. Сформированные в группе стереотипы восприятия сохраняются в основном за счёт инерции. В том случае, если

какой-либо социальный стереотип является приемлемым для основной массы участников группы, то с большой долей вероятности участники данной группы будут действовать, избегая сопротивления и конфликта, выстраивая своё мнение на основе этого стереотипа. Отношение участников данной группы к участникам иных групп будет также выстраиваться на основе принятого стереотипа [58, с. 101].

В процессе изучения конформности была выявлена еще одна позиция, которая может возникать – негативизм. Под негативизмом понимается принципиальное сопротивление человека доминирующему мнению в группе, категоричное отрицание взглядов и стандартов большинства группы. Но следует уточнить, что такое принципиальное отрицание не является проявлением независимости [71, с. 47].

Наоборот, можно прийти к выводу, что такой подход индивида является своеобразной формой проявления конформности, так как индивид своей задачей ставит категоричное противостояние доминирующему мнению большинства группы, тем самым он по-прежнему находится в зависимости от мнения большинства. Ему приходится внимательно следить за доминирующим мнением группы, чтобы отталкиваясь от него формировать своё противоположное поведение и позицию, тем самым, оставаясь привязанным к мнению группы, но только с обратным знаком [71, с. 56].

Конформное поведение в ответ на давление большинства группы демонстрирует большое количество людей, которые еще располагаются на начальном этапе вхождения в группу – на этапе адаптации. Основная причина этого в том, что демонстрация конформного поведения значительно упрощает вхождение индивида в группу. Даже если такое конформное поведение индивида носит лишь внешний демонстративный характер с целью создать видимость.

Наиболее детально можно заметить проявление конформизма в тоталитарном устройстве общества, в котором личность не вступает в

разногласие с господствующей элитой по причине страха. С большинством, которое находится в подчинении у данной элиты, личность также старается избегать разногласий, по причине страха психологического давления или возможных репрессий, угрожающих ее здоровью или даже жизни. Но и при таких условиях конформное поведение может быть как действительной перестройкой своих убеждений, так и всего лишь имитацией и попыткой создать видимое согласие с доминирующим мнением группы, чтобы избежать возможного давления.

В социологии и психологии также выделяют такой психологический феномен как нонконформизм [58, с. 92].

Нонконформизм не является синонимом негативизма. По той причине, что негативизм выражается как стремление личности принципиально действовать вопреки убеждениям и правилам большинства группы, тем самым, негативизм находится в определенной зависимости от этих норм группы. Нонконформист, в свою очередь, обладает собственным взглядом и мнением на окружающие его явления. При этом он способен вникать в убеждения большинства, а также относится к ним с пониманием. Но его действия и его поведение будут все равно выстраиваться на основе его собственных представлений об окружающей действительности.

Нонконформисты способны выдерживать давление группы. Проявления нонконформизма зачастую характеризуются как уверенность в себе, мужественность или же смелость. В результате исследований Кратчфилда было установлено, что нонконформистам свойственны такие черты как устойчивость к стрессу, интеллектуальность, а также наличие творческих способностей [58, с. 101].

Но наравне с этим выделяют группу людей, которая не относится к нонконформистам или конформистам. Участников этой группы называют коллективистами. Такое название они получили по той причине, что их реакция и действия на действия других участников группы является

коллективистской, будучи при этом избирательной. Коллективисты демонстрируют своё согласие с доминирующим в группе мнением в том случае, если они предполагают, что доминирующее в группе мнение совпадает с их убеждениями и ценностями. Зачастую какие-либо общественные нововведения или же преобразования удаётся реализовать именно за счёт таких людей, которых относят к коллективистам [58, с. 122].

Более детальное рассмотрение того, какие психологические механизмы и условия способствуют конформизму, было начато в 1950-х гг. В числе первоначальных исследований, рассматривающих данную проблему, были исследования С. Аша, в результате которых он пришел к целому ряду заключений:

1) конформное поведение помогает индивиду обрести новый социальный статус и тем самым заполучить для себя определенную долю группового вознаграждения. Такая мотивация носит эгоистический характер. По этой причине, конформизм чаще демонстрируют индивиды, которые имеют хотя бы небольшую власть и имеют риск быть замеченными в неподчинении. Но которые при этом верят в успех группы, в которой они состоят [70, с. 65];

2) конформное поведение позволяет сохранить целостность группы. Такая мотивация является альтруистической. Подобного рода конформизм демонстрируют люди, для которых большую значимость имеет взаимодействие с окружающими и принадлежность к определенной группе [70, с. 74];

3) конформное поведение способствует тому, что участникам группы становится легче найти решение проблемы при малом уровне информации. Такая мотивация называется познавательной. Индивид с познавательной мотивацией прибегает к конформизму по той причине, что он испытывает нехватку информации, которая позволит ему принять правильное решение и сделать верный выбор.

Повышенное внимание к влиянию большинства со стороны исследователей сохранялось в течение двадцати лет. Но в 1970-х гг. исследователи обратили внимание на проявление противоположного феномена, который обозначался как влияние меньшинства.

Степень влияния на действия индивида со стороны общества может иметь разный характер по своей природе. Выделяют внутренне и внешнее влияние конформности на поведение индивида [71, с. 38].

Внутреннюю конформность фиксируют в такие моменты, когда взгляды и убеждения группы принимаются человеком как свои собственные, и тем самым он достигает определенного рода гармонии с участниками группы. Приверженность человека к убеждениям группы в таком случае сохраняется независимо от наличия этой группы рядом с ним [58, с. 92].

Проявления внешней конформности имеют определенного рода демонстративность в согласии с убеждениями группы. Хотя человек на самом деле продолжает оставаться в рамках своих изначальных убеждений. Из этого следует, что внешняя конформность зачастую выстраивается в качестве сознательного акта поведения индивида с той целью, чтобы избежать возможных разногласий с группой. Причины такого уклонения от возможных противоречий могут быть различные. Например, группа может обладать большой значимостью для индивида, поэтому он будет стараться сохранить своё пребывание в ней, либо индивид может опасаться возможного давления со стороны группы, которое может возникнуть в результате разногласий с мнениями и убеждениями участников группы.

Реакция человека на давление, которые на него исходит со стороны общества, как правило, зависит от конкретных условий, в которых пребывает индивид. Большую роль в поведении индивида играет значимость для него той группы, в которой он состоит, а так же его положение в ней [70, с. 110]. Если для индивида основной задачей является

сохранить то положение, которое он занимает в группе, то вероятность конформного поведения увеличиваться. Но в случае, если та группа, в которой пребывает индивид, не обладает для него высокой значимостью, то снижается и вероятность того, что индивид будет старательно избегать конфликтов с участниками группы. Соответственно, вероятность конформного поведения становится ниже, так как индивид, скорее всего, не будет стремиться сохранить своё положение в этой группе и подстраиваться под мнение других членов группы.

Выделяют несколько уровней конформного поведения.

По результатам исследования С. Аша и М. Шерифа удалось установить, что конформизм проявляется на различных уровнях [58, с. 34].

На первом уровне конформизма происходит подчинение групповой норме на уровне восприятия. Проявление первого уровня фиксируется, когда мнение и позиция индивида трансформируется в результате воздействия на него окружающих людей [70, с. 14].

Проявление второго уровня конформизма фиксируется в момент подчинения точки зрения индивида групповому мнению на уровне оценки. Другими словами, индивид помимо того, что меняет свою позицию, еще и соглашается с тем, что его оценка является ошибочной, а оценку, которую выносит группа, признаёт в качестве правильной и неоспоримой.

На третьем уровне конформности происходит подчинение индивида на уровне действия. Проявление третьего уровня конформности наблюдается в тот момент, когда индивид приходит к осознанию того, что мнение группы является неправильным, но из-за избегания разногласий с группой, решает все равно согласиться с ним [58, с. 83].

Дав описание разновидностям и уровням конформного поведения, можно перейти к более детальному рассмотрению того, чем является исследуемый в данной работе психологический феномен.

Выделяют несколько условий или факторов, которые являются предшествующими появлению конформного поведения у индивида.

Факторы, от которых зависит степень конформности поведения человека:

1. Возраст человека. Согласно результатам исследований, конформизм в действиях индивида проявляется чаще в детстве, а также в юности и старости [58, с. 37].

2. Пол. По результатам исследований удалось установить, что мужчины менее склонны к конформности по сравнению с женщинами. Причиной, по которой возрастает степень конформности у женщин, является то, что уже женщин лучше развито чувство эмпатии и сопереживания [58, с. 83].

3. Психофизическое состояние индивида. В том случае, если у индивида наблюдается ухудшение самочувствия, ощущение утомленности, наличие стресса или состояние дискомфорта, то это является предпосылкой к возникновению конформного поведения.

4. Размер группы (численность). Было установлено, что чем выше число участников группы, в которой пребывает человек, тем выше вероятность его конформного поведения. Возникновение конформизма в поведении индивида находится в зависимости не только от размера группы, но и от того, какого вида санкции применяются в данной группе по отношению к индивидам, которые вступают в конфликт с групповыми нормами и ценностями [71, с. 57].

5. Статус. На проявление конформного поведения индивида также оказывает влияние его статусное положение [58, с. 34].

Дэвид Майерс (американский социальный психолог) в своём труде «Социальная психология» в 1997 году обозначил ряд условий, в которых проявляется конформность:

1. Вероятность проявления конформного поведения увеличивается, если индивид встаёт перед необходимостью выполнить какое-либо затруднительное задание, либо же, если он осознаёт свою неосведомленность в возникшей перед ним задаче.

2. Индивид с нормальной самооценкой или же с завышенной с меньшей долей вероятности поддастся давлению группы на него, в отличие от индивида, у которого будет заниженная самооценка.

3. Вероятность возникновения конформного поведения у индивида становится выше в том случае, если участники группы являются хорошо осведомленными в стоящих перед ними задачах, или же если они являются авторитетами для индивида.

4. Численность. В том случае, если индивид наблюдает, что по вставшему вопросу у нескольких участников возникает идентичное мнение, то вероятность проявления конформного поведения у индивида повышается [70, с. 37].

5. Дэвид Майерс в своей работе упоминает Ирвина Джаниса, которому в 1971 году удалось выявить эффект «группомыслия». Особенность этого эффекта в том, что его возникновение приводит к тому, что группа отвлекается от сущности обсуждаемого вопроса и старается позаботиться лишь о том, чтобы все участники группы пришли к единогласному мнению.

6. Д. Майерс в качестве условия выделял и групповую сплоченность. Согласно его выводам, чем выше данный показатель, тем выше то давление, которое может оказывать на своих участников группа.

7. Если у индивида, который решил отстаивать свою собственную позицию, появляется единомышленник, то вероятность проявления конформного поведения снижается [58, с. 14].

8. Повышается вероятность конформного поведения в том случае, если человек оказывается в положении, при котором на него направлено внимание большой аудитории. Так как повышается степень давления группы на него.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что проявление конформизма в поведении индивида зависит от различных ситуационных и личностных факторов. Ознакомление с вышесказанным

позволяет понять то, почему проявление конформизма в поведении одних индивидов встречается чаще, чем у других.

С учётом сказанного о том, что в ряду факторов, которые оказывают своё влияние на уровень конформности человека, находятся личностные особенности самого индивида и его половая принадлежность, следует дополнить, что некоторые из упомянутых факторов нуждаются в более детальном раскрытии [71, с. 82].

Немаловажным фактором, оказывающим влияние на проявление конформного поведения, является характеристика той проблемы, с которой сталкивается человек. Чем большими сведениями обладает человек о столкнувшейся с ним проблеме, тем меньше вероятность конформного поведения. Наиболее ярко это проявляется во время информационного воздействия той группы, в которой находится индивид.

Следующим значимым фактором, оказывающим влияние на индивида, является культура. Для культуры западных стран конформное поведение в большинстве случаев приравнивается к отсутствию собственных убеждений и слабости. То есть воспринимается в негативном ключе. В восточных странах проявление индивидом конформного поведения приравнивается к тактичности и представляет собой явления позитивного характера.

В итоге рассмотрения основных определений конформности и имеющихся подходов к её изучению можно прийти к ряду заключений: проявление конформизма происходит по причине действий различных факторов, в центре которых находятся социально-психологические факторы.

Высокое значение проблемы конформизма применительно как к взаимодействию личности с группой, так и к более широкому социальному контексту. Можно с уверенностью заметить, что проявление ярко выраженного конформного поведения является всё-таки психологически негативным явлением. Слепое и необдуманное следование за убеждениями

и ценностями группы способствует утрате самостоятельности индивида. Но, если подходить к рассмотрению конформности как к определенному способу влияния, то можно прийти к выводу, что в некоторых ситуациях конформность личности даёт и положительные результаты. Так как позволяет личности приспособиться к определенному коллективу, или, например, позволяет повысить своё социальный статус и степень влияния.

1.2 Особенности проявления конформности у студентов

Студенческий возраст как отдельную возрастную и социально-психологическую категорию рассматривали многие авторы, давая данному этапу развития индивида определенные характеристики. Рассмотрим некоторые из них.

И.С. Кон характеризует период студенчества появлением неповторимости индивидуума, становлением непохожести его на других, а также расширением диапазона выполняемых им ролей. Помимо этого, данный период характеризуется появлением потребности в понимании и близости у индивида. Ю.Н. Кулюткин в работе «Психология изучения взрослых» указывает на то, что период взрослости начинается с социального и профессионального самоопределения человека. Автор определяет возраст 17-22 лет как кризисный период, так как «молодой человек начинает интенсивно пробовать различные роли взрослого человека, выбирает, а бывает и меняет профессии, пытаясь адаптироваться к новому образу жизни» [40, с. 101].

У Э. Эриксона 20 лет – это период развития индивида, в котором осуществляется переход от юности к ранней зрелости. В данный период молодые люди идентифицируют себя как в профессиональном смысле, так и личном. Юношеский возраст, по Эриксону, выстраивается вокруг кризиса идентичности, который состоит из серии социальных и индивидуально-личностных выборов, идентификаций и самоопределений. Если юноше в процессе своего развития не удастся разрешить эти стоящие

перед ним задачи, то у него формируется неадекватная идентичность. Развитие неадекватной идентичности может идти по четырем основным линиям: 1) уход от психологической интимности, избегание тесных межличностных отношений; 2) размывание чувства времени, неспособность строить жизненные планы, страх взросления и перемен; 3) размывание продуктивных, творческих способностей, неумение мобилизовать свои внутренние ресурсы и сосредоточиться на том, чтобы направить их на достижение результатов в какой-то главной деятельности; 4) формирование "негативной идентичности", отказ от самоопределения и выбор отрицательных образов для подражания.

В исследованиях И. Джаниса семидесятых годов был открыт психологический феномен огруппления мышления. В его работах данный феномен обозначается как «Groupthink». В исследовании И. Джаниса суть данного феномена раскрывалась, как легкая возможность прийти к определенному образу мышления, которым обладает группа, в которой стремление к схожести взглядов стоит впереди рациональной и адекватной оценки допустимых вариантов действий. Возникновение этого феномена связывают с падением моральных требований и способности к анализу событий, имеющих место быть в реальности, что приводит к нарастанию внутригруппового давления [33, с. 29].

В процессе развития в группе малой численности закономерно выстраиваются и принимаются нормы, которые в дальнейшем становятся общими требованиями для участников, выстроенные ее же участниками в интересах решения конфликтных ситуаций и регулирования их взаимодействия. Принятые нормы опираются на ценности, которые сформированы на основе социальных предпочтений и которые являются следствием определенных убеждений о социальной действительности.

Принятые и закрепившиеся ценности этой группы становятся обязательными для ее участников. Если же кто-то не желает соответствовать этим нормам, то на него направляется психологическое

или же какое-либо другое воздействие, другими словами, индивид сталкивается с групповым давлением, если не соответствует нормам группы.

В подобном групповом давлении выделяют ряд функций:

1. Поспособствовать тому, чтобы групповые цели были достигнуты.
2. Добиться того, чтобы группа не утратила своей целостности.
3. Обозначить участникам группы те ценности и нормы, на которые они должны быть ориентированы.
4. Выяснение участниками группы своего мнения о социальном окружении [33, с. 98].

Давление является значимым механизмом, который позволяет обеспечить внутреннюю целостность группы. Давление способствует общему постоянству и единению в условиях изменяющейся коллективной деятельности. Групповое давление может выражаться в виде санкций по отношению к определенным участникам группы, которые уклоняются от выполнения общепринятой нормы [20, с. 24].

При этом поведение человека в условиях группового взаимодействия может быть вариативным. Выделяют четыре основных варианта поведения в группе:

1. Сознательное поведение.
2. Добровольное принятие принципов и ценностей группы.
3. Вынужденное принятие групповых норм под угрозой определенных санкций [33, с. 122].
4. Осознаваемое несогласие и отклонение от групповых норм.

Наиболее часто поведение индивида по отношению к группе происходит именно по второму варианту. Но феномен конформизма проявляется в основном в случае вынужденного принятия ценностей группы, когда человек опасается потерять свой статус или положение в группе, что является одним из основных механизмов удержания сплоченности и единства группы.

Значительное влияние на поведение индивида оказывают социальные условия. Так, например, вероятность конформного поведения может увеличиваться, если растёт количество участников группы (от 3 до 5-7 человек) [58, с. 104].

При большом количестве участников группы становится не столь важно, как велико это количество: социальное влияние и давление на поведение человека будет оказываться в одинаковой мере. Численность группы неразрывно связана со степенью её близости с человеком. Даже при одинаковом количестве участников в двух разных группах, к одной из которых индивид настроен доверительно, а другая для него будет менее знакома, очевидно, что к первой группе индивид будет расположен гораздо больше, будет учитывать мнение её участников. Но данный вывод является справедливым лишь в том случае, если индивид ищет определенного признания группы. А те, кто находится в составе группы, но которые при этом готовы покинуть ее в любой момент, как правило, влиянию и давлению группы подвержены гораздо меньше.

Американский социальный психолог Кеннет Томас описал основные стили поведения сторон в конфликте.

Наблюдается взаимосвязь доминирующих стратегий разрешения конфликтов и стилей поведения в конфликтной ситуации, в которых проявляются устойчивые, типичные черты поведения участников конфликта. Выделяют различные классификации возможных стилей поведения в конфликте. Обобщая информацию из различных источников, можно выделить основные стили конфликтного поведения [54, с. 29].

1. Силовой стиль (стиль соперничества). При данном стиле разрешения конфликтов прослеживается желание навязать свой интерес и преодолеть конфликт, руководствуясь силой (властью, различными административными санкциями, экономическим давлением), игнорируя интересы оппонента. Данным стилем руководствуются в тех случаях, когда:

- наблюдается существенное доминирование в силе, имеющихся ресурсах влияния и убежденность в своей победе;
- достижение цели обладает высокой значимостью для субъекта;
- затруднителен поиск компромисса в силу особенностей объекта.

Не учитывая определенную эффективность данного стиля разрешения конфликтов, у него имеется ряд значимых недостатков. Использование силового стиля разрешения конфликтов не способствует устранению причины возникновения конфликтной ситуации, а лишь принуждает к кратковременному подчинению менее ресурсного объекта. Спустя некоторое время, конфликтная ситуация способна возникнуть снова. Помимо этого, такой способ разрешения конфликта, основанный на силовом преимуществе, может носить лишь демонстративный характер. Оппонент способен скрыто не принимать навязанную ему позицию, увеличивать ресурсы и готовиться вновь вступить в конфликт. Одержавший преимущество зачастую ослабляет контроль, снижает настрой на конфликт, снижается степень влияния [54, с. 38].

К соперничеству в основном прибегают управляющие по отношению к своим сотрудникам, из-за их статуса они обладают доминированием и некоторым преимуществом во влиянии. В подобных ситуациях, как правило, возникают рассмотренные ранее недостатки стиля «Соперничество», а также, он способствует возникновению у сотрудников фрустрации, может снизить у них мотивацию к работе и инициативе.

2. Стиль «Избегание» или уклонение от конфликта. Избегание конфликтных ситуаций считается выгодным в том случае, если:

- испытывается нехватка личностных ресурсов, которые требуются для разрешения конфликтных ситуаций, или ощущается явное доминирование оппонента;
- важность предмета конфликта низкая и на противостояние нет смысла направлять своё время и личностные ресурсы;

- предпочтительно задержать время, чтобы накопить силы и выждать более предпочтительной ситуации, наиболее подходящего момента.

Зачастую данные обстоятельства способны проявляться одновременно. Но при их возникновении не всегда удается прибегнуть к уклонению от конфликтной ситуации, во многих обстоятельствах проще прибегнуть к стилю поведения, основанному полностью на односторонних уступках [54, с. 46].

3. Стиль «Приспособление». Данная стратегия разрешения конфликтов подразумевает неизбежность отказа от собственных интересов и полное принятие интересов оппонента, исполнение его условий и отказа от своих намерений. Применение подобного стиля обеспечивает победу одной из сторон. К приспособлению зачастую приходится прибегать сотрудникам при возникновении конфликтов с руководителями.

Стиль «Приспособление» – вынужденный способ поведения в конфликтной ситуации. Если при приспособлении осознаётся собственная неправота в конфликте, то данный стиль не несет слишком отрицательных последствий. Если же при приспособлении сохраняется внутреннее непринятие позиции оппонента, то тогда есть риск возникновения негативных последствий. Основное отличие стиля «приспособление» состоит в экономии ресурсов личности, которые при «соперничестве» выделяются на противостояние с оппонентом [54, с. 72].

4. Компромисс. Ключевая особенность данной стратегии заключается в некоторых уступках позиции оппонента, в ожидании аналогичных поступках с его стороны, в избегании развития конфликта. Использование данной стратегии может привести к значительным потерям. Компромисс является наиболее частым стилем разрешения конфликтных ситуаций. Зачастую он способен ускорено и в короткие сроки разрешить конфликт. Компромисс как стратегия разрешения конфликтных ситуаций имеет ряд недостатков:

- он способен, как правило, на ранних этапах, прервать поиск источника возникновения конфликта, не допустить углубленный разбор сущности конфликта и поиск наиболее адекватных способов его разрешения;

- он способствует определенной консервации противостояния и сохранению обоюдного недовольства, так как подразумевает вынужденные жертвы с каждой стороны. Поэтому у конфликтующих сторон способно остаться отрицательное отношение друг к другу, а также ощущение того, что они потерпели поражение в противостоянии. Если при данной стратегии были пожертвованы особенно значимые цели или интересы, то неудовлетворенность способна увеличиваться и по итогу приводить к повторному возникновению и нарастанию конфликта.

5. Сотрудничество. Использование данной стратегии в разрешении конфликтной ситуации подразумевает обоюдный поиск пути разрешения проблемы, который удовлетворял бы каждую сторону конфликта. Данный стиль несет в себе глубокое погружение в позицию оппонента, изучение причины конфликтной ситуации, достижение своих целей не через подавление интересов оппонента, а через поиск взаимовыгодных способов разрешения конфликта и их реализацию, основанную на продуктивном взаимодействии. Сотрудничество можно охарактеризовать как идеалистический способ разрешения конфликтной ситуации. Данный стиль довольно распространен в практике руководства [54, с. 81].

6. Поддержание статус-кво (мирное сосуществование). Ключевая особенность данного способа разрешения конфликтов состоит в обоюдной консервации выбранных позиций с целью избежать усиления конфликта. Рассмотрение сути конфликта переносится на некоторое время. Подобный способ используется в том случае, когда конфликт достиг определенной глубины, но при этом не исключает в некоторой степени комфортное сосуществование сторон конфликта.

7. Формирование индифферентности. Данный стиль поведения в конфликтной ситуации находится на промежуточной стадии между стилем «сотрудничество» и стилем «поддержание статус-кво». Ключевая особенность данного стиля находится в обоюдной нейтрализации негативных эмоций, образовавшихся в рамках конфликта, и в рассмотрении ценности проблемы, вставшей между сторонами конфликта. Реализовав уменьшающие градус конфликта действия, некоторые проблемы способны перестать иметь значимость для сторон конфликта.

Таким образом, особенности проявления конформности у студентов заключаются в том, что на данном возрастном этапе осуществляется процесс формирования новых ценностей и активное самоопределение. Новые ценности и социальные роли, как правило, формируются таким образом, чтобы они не вступали в конфликт с ценностями той группы, в которую включен студент, что является одним из ключевых признаков проявления конформного поведения.

1.3 Теоретическое обоснование модели преодоления конформизма в условиях тренинга разрешения конфликтов

Исходя из теоретического анализа обозначенной проблемы исследования, мы построили модель нашего экспериментального исследования, которая является вспомогательным средством наглядного целеполагания.

Моделирование – это метод познания, состоящий в создании и исследовании моделей. Теория замещения объектов-оригиналов объектом-моделью называется теорией моделирования. Под методом моделирования в психологии понимается опосредованное практическое и теоретическое исследование социально-психологического явления (предмета, процесса и т.д.) с помощью некоторой искусственно или естественно созданной системы (модели) [17, с. 27].

В.И. Долгова, доктор психологических наук, профессор, отмечает основные этапы моделирования: постановка цели, построение модели, проверка модели на достоверность (адекватность модели), применение, обновление модели и использование «дерева целей» как метода целеполагания [23, с. 19].

Моделирование осуществляется в несколько этапов, основывается на теоретических принципах, закономерностях и опытных данных.

Первым этапом моделирования является целеполагание с помощью технологии, под названием «дерево целей». Этот метод считается на данный момент одним из наиболее эффективных способов, планирования и отражения ступенчатой продуктивности, для достижения лучшего результата.

«Дерево целей» – иерархическое визуальное представление достижения целей, при котором главная цель достигается за счет совокупности второстепенных и дополнительных целей, представляя собой упорядочивающий инструмент, используемый для формирования элементов общей целевой программы развития и соотнесения со специфическими целями различных уровней и областей деятельности [17, с. 92].

«Дерево целей» является главным инструментом декомпозиции цели – увязки целей высшего уровня с конкретными средствами их достижения на низшем уровне через ряд промежуточных звеньев.

В «дереве целей» выделяются: генеральная цель – это «вершина дерева» и подчиненные ей подцели первого, второго и последующего уровней – это «ветви дерева».

На разных уровнях в понятие целей вкладывается различное содержание: от объективных потребностей и желаемых направлений развития на верхнем уровне дерева до решения конкретных практических задач и осуществления отдельных мероприятий на нижних уровнях.

«Ствол» и «крону» дерева составляют задачи и методы, способствующие достижению главной цели нашего эксперимента [63, с. 96].

Генеральная цель: теоретически обосновать и экспериментально проверить эффективность модели преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

1. Изучить теоретический аспект преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

1.1. Проанализировать проблему исследования феномена конформизма в психолого-педагогической литературе.

1.2. Выявить особенности проявления конформизма у студентов.

1.3. Разработать модель преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

2. Организовать исследование преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

2.1. Определить этапы, подобрать методы и методики исследования конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

2.2. Охарактеризовать выборку исследования и проанализировать результаты констатирующего эксперимента.

3. Выполнить опытно-экспериментальное исследование конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

3.1. Разработать и апробировать программу преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

3.2. Проанализировать полученные результаты формирующего эксперимента.

3.3. Разработать психолого-педагогические рекомендации студентам и кураторам по преодолению конформности в группе.

Графическое изображение «Дерева целей» исследования конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов представлено на рисунке 1.

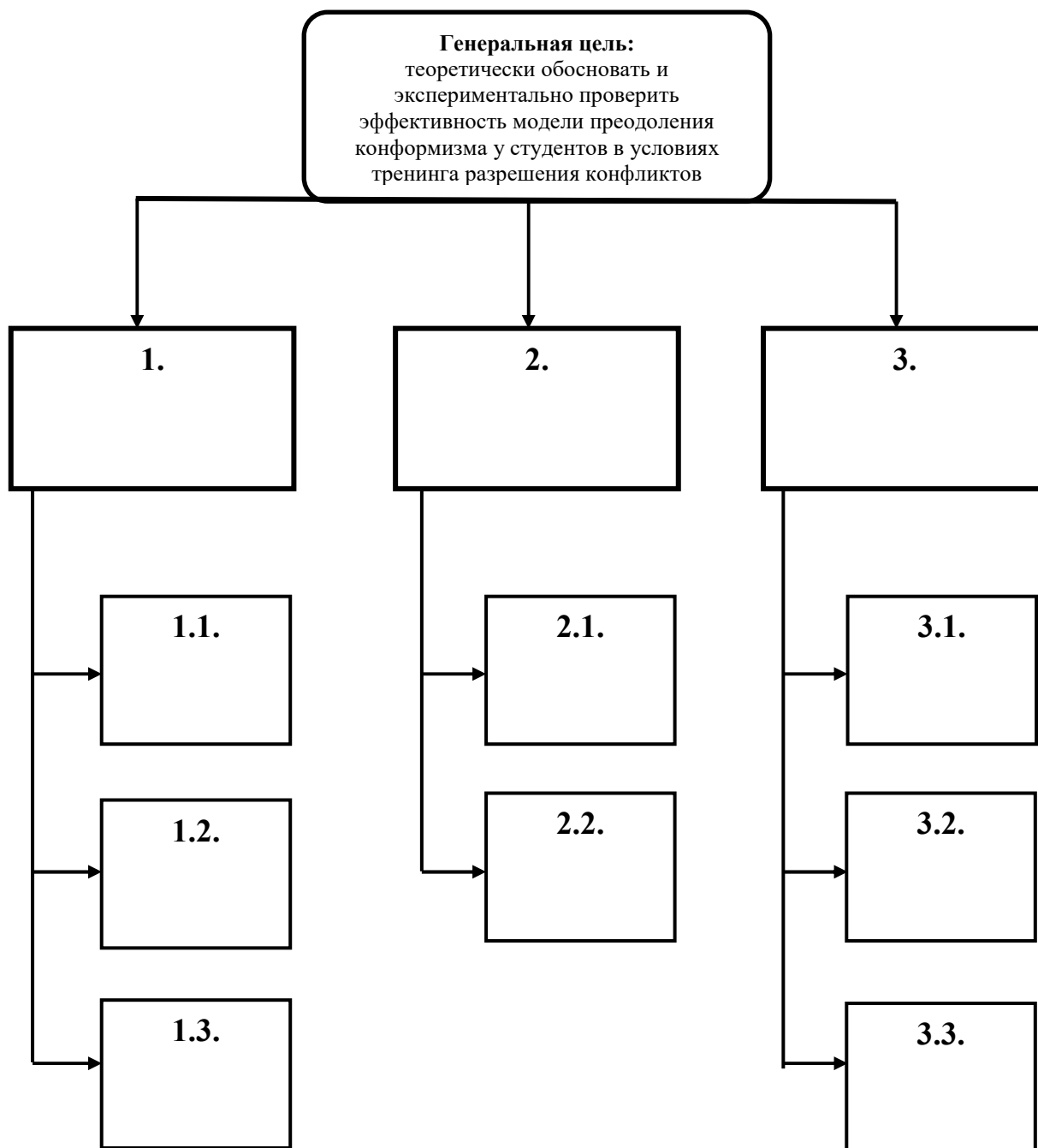


Рисунок 1 – «Дерево целей» исследования преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов

На основе «Дерева целей» была разработана модель исследования преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов, данная модель представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Модель преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов

Разработанная модель преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов состоит из четырёх блоков:

теоретического, диагностического, формирующего, аналитического. Каждый блок состоит из нескольких взаимосвязанных компонентов.

Целевой компонент представлен единством цели и задач, комплексное решение которых обеспечивает преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Теоретический блок содержит анализ психолого-педагогической литературы по теме исследования, в котором было рассмотрено понятие «конформность» и особенности проявления конформности у студентов, разработана модель преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Диагностический блок позволяет определить уровень конформизма и стиль поведения в конфликте у студентов. Диагностика проводилась по трём методикам:

1) методика «Диагностика межличностных отношений» (Т. Лири), предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном «Я», а также для изучения взаимоотношений в малых группах [64, с. 72];

2) методика «Диагностика стиля поведения в конфликте» (Томаса-Килманна) не только показывает типичную реакцию на конфликт, но и объясняет, насколько она эффективна и целесообразна, а также даёт информацию о других способах разрешения конфликтной ситуации;

3) методика «Индекс жизненного стиля» (Плутчика-Келлермана-Конте). Тест используется для диагностики различных механизмов психологической защиты.

Формирующий блок позволяет разработать и апробировать программу преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

В формирующий блок входят следующие методы: формирующий эксперимент, дискуссии, тренинги, практические упражнения, игровые методы, мини-лекции. Охарактеризуем коротко каждый из методов.

Формирующий эксперимент – особый метод психологического исследования, состоящий в том, что исследователь определенным образом строит обучение (воспитание) испытуемых с целью получить заданное изменение психики [17, с. 39].

Дискуссия – это метод обсуждения, в ходе которого путем сопоставления различных точек зрения происходит поиск единого мнения для возможно правильного решения спорного вопроса [17, с. 23].

Тренинг – метод активного обучения, направленный на развитие знаний, умений и навыков, а также социальных установок, как форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении [10, с. 84].

Упражнения – это планомерно организованное, сознательно осмысленное многократное повторение определенных действий и приемов, которые усложняются с целью формирования, закрепления и совершенствования практических навыков и умений участников [10, с. 73].

Игровые методы – это вид деятельности в условиях ситуаций, направленных на воссоздание и усвоение общественного опыта, в котором складывается и совершенствуется самоуправление поведением.

Мини-лекция – это метод повествовательного изложения информации, применяемый тренером как средство подачи нового материала для обучения участников тренинга [10, с. 55].

Аналитический блок включает в себя вторичную диагностику конформности у студентов по выбранным методикам и сравнение с результатами первичной диагностики. Анализ диагностических данных, подведение итогов, составление психолого-педагогических рекомендаций кураторам и студентам по преодолению конформности в группе, формулирование выводов.

Результативный компонент отражает эффективность проведенного нами исследования, указывает на достигнутые сдвиги в соответствии с

поставленной целью. В результате реализации программы у студентов будет снижен уровень конформизма.

Таким образом, модель – это некоторый материальный или мысленно представляемый объект или явление, а также система объектов или знаков, замещающие оригинал, сохраняющие только некоторые важные его свойства, качества и связи предметов.

Построенная нами модель преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов дает возможность сосредоточить внимание на наиболее существенных и важных составляющих этапах исследования.

Выводы по главе 1

С учетом всего вышесказанного можно утверждать, что под конформностью понимается тенденция человека выстраивать своё поведение под воздействием других людей так, чтобы оно соотносилось с мнением окружающих, стремление приспособить своё поведение к требованиям других людей.

Конформное поведение в ответ на давление большинства группы демонстрирует большое количество людей, которые еще располагаются на начальном этапе вхождения в группу – на этапе адаптации. Основная причина этого в том, что демонстрация конформного поведения значительно упрощает вхождение индивида в группу. Даже если такое конформное поведение индивида носит лишь внешний демонстративный характер с целью создать видимость.

Студенты начальных курсов находятся на этапе адаптации к новым для них условиям. Период адаптации является фактором, который стимулирует проявление конформности в их поведении. Избегание разногласий с другими членами группы в некотором плане значительно упрощает процесс адаптации. Но проявление конформного поведения не должно идти в ущерб их собственной идентичности.

Конформное поведение у студентов наиболее вероятно проявляется в условиях группового давления. Давление является значимым механизмом, который позволяет обеспечить внутреннюю целостность группы. Давление способствует общему постоянству и единению в условиях изменяющейся коллективной деятельности. Групповое давление может выражаться в виде санкций по отношению к определенным участникам группы, которые уклоняются от выполнения общепринятой нормы. Учитывая данное обстоятельство можно предположить, что конформное поведение является одной из форм психологической защиты, которая позволяет справиться с подобным давлением, так как функциональное значение психологической защиты состоит в ослаблении тревоги, напряжения, беспокойства, фрустрации, обусловленных противоречием между импульсами бессознательного и требованиями внешней среды, возникающими в результате взаимодействия с окружающим. Психологическая защита выполняет функцию регуляции поведения человека, делая его более адаптивным, повышает приспособляемость, стабилизирует психику и нормализует состояние личности.

На основании теоретического анализа проблемы преодоления конформизма у студентов составлено «дерево целей» и модель преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Разработанная модель преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов состоит из четырёх блоков: теоретического, диагностического, формирующего, аналитического. Построенная модель преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов дает возможность сосредоточить внимание на наиболее существенных и важных составляющих этапах исследования.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОНФОРМИЗМА У СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ТРЕНИНГА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

2.1 Этапы, методы и методики исследования

Исследование конфликтного поведения и конформности у студентов проходило в три этапа: 1) Поисково-подготовительный 2) Опытно-экспериментальный 3) Контрольно-обобщающий.

На первом этапе исследования проходил поиск научной литературы для теоретической части работы, определялось место проведения исследования, разрабатывалась модель исследования преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

На опытно-экспериментальном этапе осуществлялась сама диагностика, позволяющая изучить конфликтное поведение и конформность у студентов, разрабатывалась и реализовывалась программа преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

На контрольно-обобщающем этапе происходил анализ работы, повторная диагностика конформности и конфликтного поведения студентов, подведение итогов, интерпретация результатов исследования.

Исследование конфликтного поведения и конформности студентов второго курса факультета психологии проходило с применением комплекса методов и методик:

1. Теоретические: анализ и обобщение психолого-педагогических исследований, целеполагание, моделирование.

2. Эмпирические: констатирующий и формирующий эксперимент, тестирование по методикам: «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири, «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте, «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна.

3. Математико-статистические: коэффициент ранговой корреляции r_s Спирмена, критерий φ – угловое преобразование Фишера, Т-критерий Вилкоксона.

Метод анализа является процедурой мысленного разделения объекта, явления или процесса, а также свойств объекта или отношений между объектами на части, признаки, свойства, отношения [17, с. 29].

Процедура анализа обычно является первоначальной стадией в психолого-педагогическом исследовании. На этапе анализа исследователь переходит от общего описания изучаемого объекта или от общего представления о нем к выявлению его состава, свойств, признаков, функций. Так, анализируя феномен конфликтного поведения и конформности у студентов, мы выявили признаки этого феномена, уровни и функции.

Метод обобщения является выделением каких-нибудь свойств, принадлежащих некоторому классу предметов; переходом от единичного к общему, от менее общего к более общему. Чтобы обобщить какое-либо понятие, надо от признаков исходного понятия отбросить все признаки, присущие только предметам, составляющим объем этого понятия [17, с. 36].

Метод констатирующего эксперимента позволяет продиагностировать и проанализировать определенные психологические показатели, которыми обладает респондент, для их дальнейшего оценивания или сравнения.

Метод тестирования направлен на измерение индивидуальных свойств и качеств респондента, его личностных и психофизиологических характеристик, знаний, навыков и состояний [17, с. 47].

В процессе анализа существующих методик, позволяющих исследовать проявление психологического феномена конформизма, было установлено, что конкретных тестов или опросников, с помощью которых можно изучить конформность конкретного индивида, на данный момент

не разработано. Но это позволяют сделать определенные многофакторные методики, одной из сторон диагностики которых, является рассмотрение проявления конформного поведения у индивида. К числу таких методик, позволяющих изучить проявление конформности, относится методика «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири.

Методика создана Т. Лири, Г. Лефоржем, Р. Сазеком в 1954 г. и предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном "Я", а также для изучения взаимоотношений в малых группах.

Метод диагностики межличностных отношений представляет собой модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири, автор которой является последователем идей Салливэна. Теоретический подход Г.С. Салливэна к пониманию личности базируется на представлении о важной роли оценок и мнения значимых для данного индивида окружающих лиц, под влиянием которых происходит его персонификация, то есть формирующая личность идентификация со "значимыми другими" [64, с. 48].

Опросник состоит из 128 характеристик, с помощью которых испытуемый должен дать оценку своего актуального "Я" на момент обследования. Все характеристики имеют свой закрепленный порядковый номер. Испытуемому необходимо перечеркнуть те номера, которые на его взгляд соответствуют тем чертам, которые ему удалось у себя выявить, оставляя незачеркнутыми остальные номера, соответствующие отсутствующим у испытуемого свойствам [64, с. 54].

После того как испытуемый заполнит сетку регистрационного листа, подсчитываются баллы по 8-ми вариантам межличностного взаимодействия. Для этого используется Ключ, с помощью которого выделяются блоки по 16 номеров в каждом, формирующие 8 октантов.

Исходя из описания данной методики, можно сделать вывод о том, что вертикальная ось «доминирование-подчинение» позволяет исследовать проявление конформного поведения у участников теста.

Опросник Плутчика-Келлермана-Конте – методика «Индекс жизненного стиля» была разработана в 1979 году Р. Плутчиком в соавторстве с Г. Келлерманом и Х.Р. Конте. Тест используется для диагностики различных механизмов психологической защиты. Способы психологической защиты формируются в детском возрасте для сдерживания определенных эмоций; способы психологической защиты основываются на механизме подавления, изначальная суть которого состоит в том, чтобы преодолеть чувство страха. Принято выделять восемь основных базисных защит, которые находятся в тесной связи с восемью основными эмоциями психоэволюционной теории. Наличие различных форм психологической защиты позволяет опосредованно измерить особенности внутриличностного конфликта, т.е. люди с дезадаптацией прибегают к психологической защите значительно чаще, чем адаптированные личности. Механизмы психологической защиты направлены на то, чтобы свести негативные переживания до минимального уровня. Наличие этих переживаний, как правило, связывается с определенными внутренними или внешними конфликтами, чувством тревоги, ощущением дискомфорта. Способы психологической защиты помогают сохранить стабильность самооценки, ощущение комфорта. Так же они могут быть в качестве определенных буферов, которые направлены на то, чтобы обезопасить наше сознание от слишком сильных разочарований и опасений. В те моменты, когда мы оказываемся неспособны преодолеть чувство тревоги или страха, механизмы психологической защиты определенным образом искажают действительность, чтобы обеспечить сохранность здоровья нашей психики и нашей личности.

Опросник предназначен для диагностики механизмов психологической защиты и включает 92 утверждения, требующих ответа по типу «верно – неверно». Измеряются восемь видов защитных механизмов: вытеснение, отрицание, замещение, компенсация, реактивное

образование, проекция, интеллектуализация (рационализация) и регрессия. Каждому из этих защитных механизмов соответствуют от 10 до 14 утверждений, описывающих личностные реакции человека, возникающие в различных ситуациях. На основе ответов строится профиль защитной структуры обследуемого.

Методика «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна. Данный опросник показывает типичную реакцию человека на конфликт, её эффективность и целесообразность, а также дает информацию о других возможных способах разрешения конфликтной ситуации [54, с. 29].

По мнению К. Томаса и Р. Килманна, в основании типологии конфликтного поведения лежат два поведенческих стиля: внимание человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, акцент на защиту собственных интересов.

Соответственно, этим двум основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

а) соперничество (соревнование, конкуренция) – стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого человека;

б) приспособление (уступчивость) – принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого;

в) компромисс – соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок;

г) избегание (уход, игнорирование) – отсутствие стремления к кооперации, достижению собственных целей;

д) сотрудничество – альтернатива, полностью удовлетворяющая интересы обеих сторон.

Опросник состоит из 30 пар утверждений, относящихся к различным стилям поведения человека в ситуации конфликта. Из каждой пары утверждений нужно выбрать одно, которое наиболее верно отражает

отношение испытуемого к конфликтной ситуации, и отметить его в бланке ответов.

Для исследования взаимосвязи конфликтного поведения и конформности у студентов был использован критерий φ – угловое преобразование Фишера.

Назначение критерия φ [63, с. 158]:

Критерий Фишера предназначен для сопоставления двух выборок по частоте встречаемости интересующего исследователя эффекта.

Описание критерия:

Критерий оценивает достоверность различий между процентными долями двух выборок, в которых зарегистрирован интересующий нас эффект.

Гипотезы:

H_0 : Доля лиц, у которых проявляется исследуемый эффект, в выборке 1 не больше, чем в выборке 2.

H_1 : Доля лиц, у которых проявляется исследуемый эффект, в выборке 1 больше, чем в выборке 2.

Графическое представление критерия φ :

Метод углового преобразования несколько более абстрактен, чем остальные критерии.

Расчет критерия φ [Цит. по: 63, с. 176]:

1. Определить те значения признака, которые будут критерием для разделения испытуемых на тех, у кого "есть эффект" и тех, у кого "нет эффекта".

2. Начертить четырехклеточную таблицу из двух столбцов и двух строк. Первый столбец - "есть эффект"; второй столбец - "нет эффекта"; первая строка сверху - 1 группа (выборка); вторая строка - 2 группа (выборка).

3. Подсчитать количество испытуемых в первой группе, у которых "есть эффект", и занести это число в левую верхнюю ячейку таблицы.

4. Подсчитать количество испытуемых в первой выборке, у которых "нет эффекта", и занести это число в правую верхнюю ячейку таблицы. Подсчитать сумму по двум верхним ячейкам. Она должна совпадать с количеством испытуемых в первой группе.

5. Подсчитать количество испытуемых во второй группе, у которых "есть эффект", и занести это число в левую нижнюю ячейку таблицы.

6. Подсчитать количество испытуемых во второй выборке, у которых "нет эффекта", и занести это число в правую нижнюю ячейку таблицы. Подсчитать сумму по двум нижним ячейкам. Она должна совпадать с количеством испытуемых во второй группе (выборке).

7. Определить процентные доли испытуемых, у которых "есть эффект", путем отнесения их количества к общему количеству испытуемых в данной группе (выборке). Записать полученные процентные доли соответственно в левой верхней и левой нижней ячейках таблицы в скобках, чтобы не перепутать их с абсолютными значениями.

8. Проверить, не равняется ли одна из сопоставляемых процентных долей нулю. Если это так, попробовать изменить это, сдвинув точку разделения групп в ту или иную сторону.

9. Определить величины углов φ для каждой из сопоставляемых процентных долей.

10. Подсчитать эмпирическое значение φ по формуле:

$$\varphi = (\varphi_1 - \varphi_2) \cdot \sqrt{\frac{n_1 \cdot n_2}{n_1 + n_2}}$$

где: φ_1 - угол, соответствующий большей процентной доле;

φ_2 - угол, соответствующий меньшей процентной доле;

n_1 - количество наблюдений в выборке 1;

n_2 - количество наблюдений в выборке 2.

11. Сопоставить полученное значение φ с критическими значениями:

$$\varphi \leq 1,64 (\rho \leq 0,05) \text{ и } \varphi \leq 2,31 (\rho \leq 0,01)$$

Если $\varphi_{\text{эмп.}} \geq \varphi_{\text{кр.}}$, H_0 отвергается.

Для исследования взаимосвязи психологической защиты и конформности использовался коэффициент ранговой корреляции r_s Спирмена.

Коэффициент ранговой корреляции рекомендуется применять в тех случаях, когда нам необходимо проверить, согласованно ли изменяются разные признаки у одного и того же испытуемого и насколько совпадают индивидуальные ранговые показатели у двух отдельных испытуемых или испытуемого и группы.

Коэффициент корреляции рангов, предложенный К. Спирменом, относится к непараметрическим показателям связи между переменными, измеренными в ранговой шкале. При расчете этого коэффициента не требуется никаких предположений о характере распределений признаков в генеральной совокупности. Этот коэффициент определяет степень тесноты связи порядковых признаков, которые в этом случае представляют собой ранги сравниваемых величин [63, с. 101].

Расчет коэффициента ранговой корреляции r_s Спирмена выполняется в следующем порядке:

1. Определяются два признака или две иерархии признаков, которые будут участвовать в сопоставлении как переменные А и В.
2. Ранжируются значения переменной А, в соответствии с правилами ранжирования. Ранги заносятся в первый столбец таблицы по порядку номеров испытуемых/признаков.
3. Ранжируются значения переменной В, в соответствии с правилами ранжирования. Ранги заносятся во второй столбец таблицы по порядку номеров испытуемых/признаков.
4. Подсчитывается разность (d) между рангами А и В по каждой строке таблицы и заносится в третий столбец.
5. Каждая разность возводится в квадрат (d^2)? Эти значения заносятся в четвертый столбец таблицы.

6. Подсчитывается сумма квадратов. $\sum d^2$.

7. При наличии одинаковых рангов подсчитываются поправки:

$$T_a = \sum(a^3 - a)/12$$

$$T_b = \sum(b^3 - b)/12$$

Где a – объем каждой группы одинаковых рангов в одинаковом ряду
А;

B – объем каждой группы одинаковых рангов в ранговом ряду В.

8. Рассчитывается коэффициент ранговой корреляции r_s по формуле:

А) При наличии одинаковых рангов

$$r_s = 1 - 6 \times \frac{\sum d^2 + T_a + T_b}{N \times (N^2 - 1)}$$

Б) При отсутствии одинаковых рангов

$$r_s = 1 - 6 \times \frac{\sum d^2}{N \times (N^2 - 1)}$$

Где $\sum d^2$ – сумма квадратов разностей между рангами;

T_a и T_b – поправки на одинаковые ранги;

N – количество испытуемых или признаков, участвовавших в ранжировании.

9. Определяются критические значения r_s для данного N по таблице. Если r_s превышает критическое значение или равен ему, то корреляция достоверно отличается от 0.

Таким образом, исследование конфликтного поведения и конформности студентов проходило с применением следующих методик: «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири, «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте, «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна. Математико-статистическая обработка результатов исследования была осуществлена с помощью метода критерий ϕ – угловое преобразование Фишера, коэффициента ранговой корреляции r_s Спирмена.

2.2 Характеристика выборки и анализ результатов констатирующего исследования

Исследование было проведено в декабре 2021 года. В нём приняло участие 20 испытуемых: 1 юноша и 19 девушек. Все испытуемые были в возрасте от 18 до 22 лет и являлись студентами второго курса факультета психологии. Большинство испытуемых поступили на первый курс после окончания общеобразовательной школы. Два студента поступили на факультет после того, как окончили обучение в колледже. Также два студента поступили на первый курс переводом из другого ВУЗа. Взаимоотношения в группе характеризуются как напряженные. Между студентами в группе периодически возникают конфликты. Испытуемые были положительно настроены к предстоящему исследованию.

Рассмотрим результаты, полученные с помощью методики «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири, которые представлены на Рисунке 3 и в таблице 1 (ПРИЛОЖЕНИЕ 2).

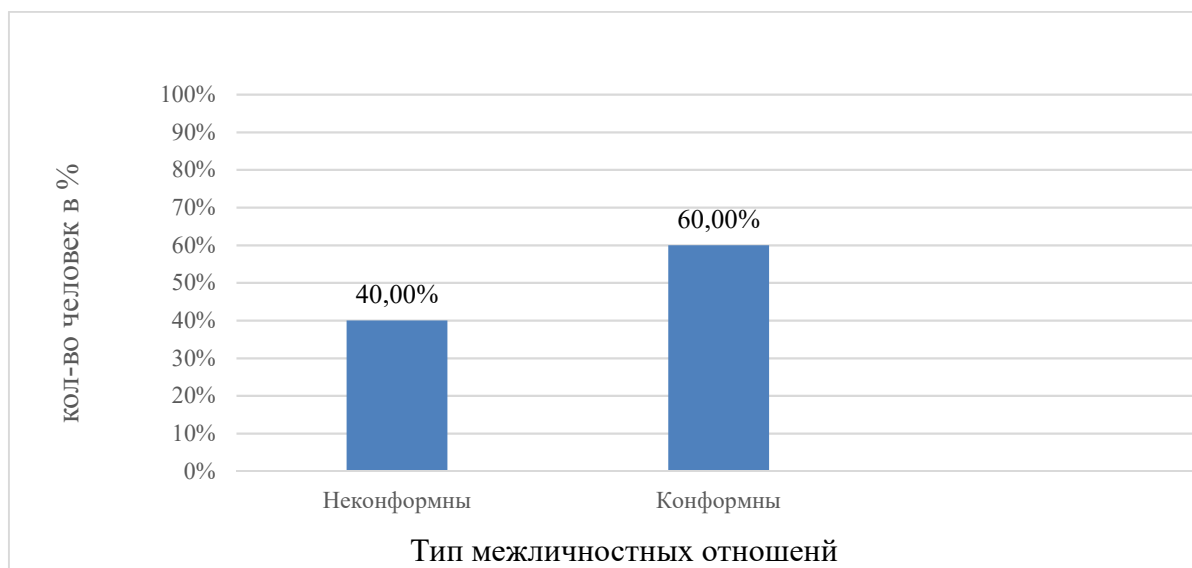


Рисунок 3 – Результаты исследования конформного поведения студентов по методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири

Данные, изображенные на рисунке 3, свидетельствуют о том, что склонность к проявлению неконформного поведения имеют 40% испытуемых (8 студентов), а склонность к проявлению конформного

поведения имеют 60% (12 студентов). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что большинство испытуемых (60%) склонны к изменению своих установок, мнений, восприятия, поведения и так далее в соответствии с теми, которые доминируют в данной группе. Для данных студентов будет характерно выстраивать свою модель поведения и стратегии разрешения конфликтов таким образом, чтобы они соотносились с другими участниками группы.

Неконформные студенты (40%) характеризуются тем, что они способны выстраивать свою модель поведения и стратегию разрешения конфликтов независимо от поведения остальных участников группы.

Рассмотрим результаты, полученные с помощью методики Плутчика-Келлермана-Конте «Индекс жизненного стиля», которые представлены на Рисунке 4 и в таблице 2 (ПРИЛОЖЕНИЕ 2).

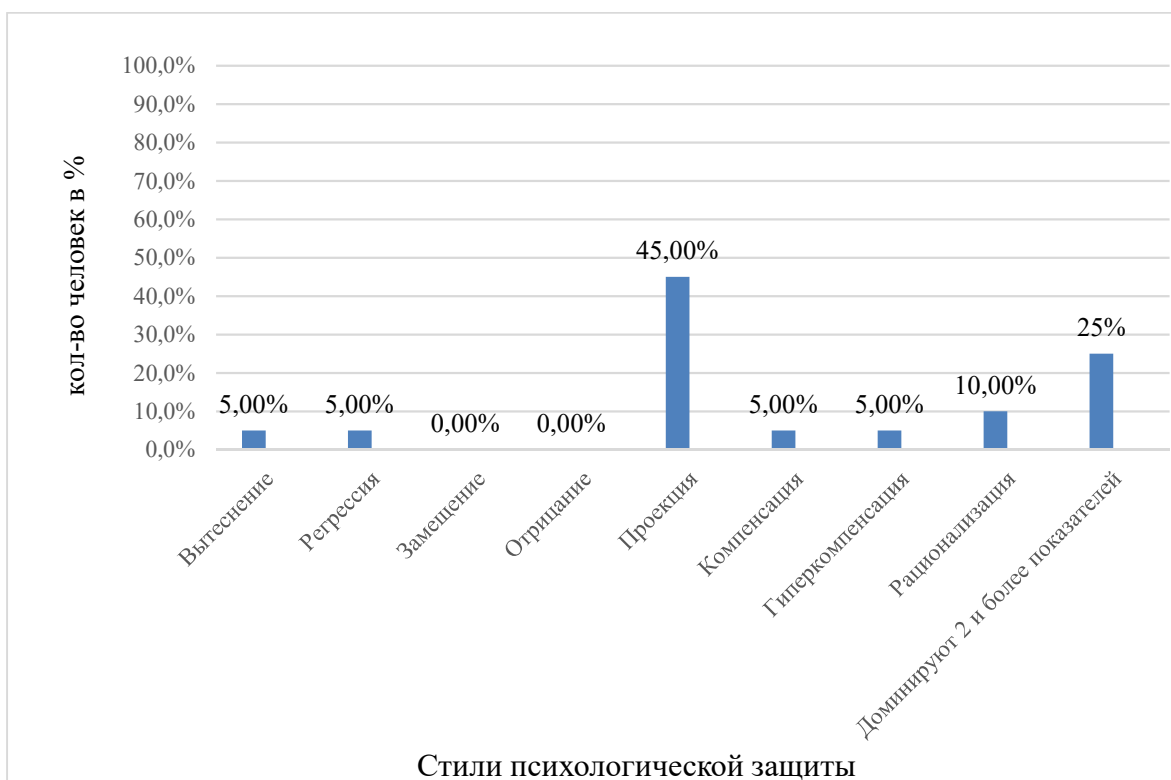


Рисунок 4 – Результаты исследования стиля психологической защиты у студентов по методике «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте

На основе полученных результатов, можно сделать вывод, что у большинства студентов доминирует стиль психологической защиты «Проекция» (45% испытуемых).

Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в основе психологической защиты большинства испытуемых лежит процесс, посредством которого неосознаваемые и неприемлемые для личности чувства и мысли локализуются вовне, приписывается другим людям и таким образом становятся как бы вторичными. Негативный, социально малоодобряемый оттенок испытываемых чувств и свойств, например, агрессивность нередко приписывается окружающим, чтобы оправдать свою собственную агрессивность или недоброжелательность, которая проявляется в защитных целях.

Ни у одного испытуемого не было выявлено доминирование таких стилей психологической защиты как «Замещение» и «Отрицание».

Механизм психологической защиты «Вытеснение», доминирующий у 5% испытуемых указывает на то, что неприемлемые для личности импульсы: желания, мысли, чувства, вызывающие тревогу, – становятся бессознательными. По мнению большинства исследователей, этот механизм лежит в основе действия и других защитных механизмов личности. Вытесненные (подавленные) импульсы, не находя разрешения в поведении, тем не менее сохраняют свои эмоциональные и психо-вегетативные компоненты. Например, типична ситуация, когда содержательная сторона психотравмирующей ситуации не осознается, и человек вытесняет сам факт какого-либо неблагоприятного поступка, но интрапсихический конфликт сохраняется, а вызванное им эмоциональное напряжение субъективно воспринимается как внешне немотивированная тревога. Именно поэтому вытесненные влечения могут проявляться в невротических и психофизиологических симптомах. Как показывают исследования и клинический опыт, наиболее часто вытесняются многие свойства, личностные качества и поступки, не делающие личность

привлекательной в собственных глазах себя и в глазах других, например, завистливость, недоброжелательность, неблагодарность и т. п.

Для «Регрессии», доминирующей у 5% обследуемых студентов, характерна психологическая защита, посредством которой личность в своих поведенческих реакциях стремится избежать тревоги путем перехода на более ранние стадии развития либидо. При этой форме защитной реакции личность, подвергающаяся действию фрустрирующих факторов, заменяет решение субъективно более сложных задач на относительно более простые и доступные в сложившихся ситуациях. Использование более простых и привычных поведенческих стереотипов существенно обедняет общий (потенциально возможный) арсенал преобладания конфликтных ситуаций.

«Компенсация», доминирующая у 5% испытуемых, говорит о том, что психологическая защита личности проявляется в попытках найти подходящую замену реального или воображаемого недостатка, дефекта нестерпимого чувства другим качеством, чаще всего с помощью фантазирования или присвоения себе свойств, достоинств, ценностей, поведенческих характеристик другой личности. Часто это происходит при необходимости избежать конфликта с этой личностью и повышения чувства самодостаточности.

«Гиперкомпенсация», выявленная также у 5% обследуемых студентов заключается в том, что личность предотвращает выражение неприятных или неприемлемых для нее мыслей, чувств или поступков путем преувеличенного развития противоположных стремлений. Иными словами, происходит как бы трансформация внутренних импульсов в субъективно понимаемую их противоположность. Например, жалость или заботливость могут рассматриваться как реактивные образования по отношению к бессознательной черствости, жестокости или эмоционального безразличия.

«Рационализация» была выявлена у 10% испытуемых. При таком механизме психологической защиты как рационализация, личность создает логические, но благовидные обоснования своего или чужого поведения, действий или переживаний, вызванных причинами, которые личность не может признать из-за угрозы потери самоуважения. При этом способе защиты нередко наблюдаются очевидные попытки снизить ценность недоступного для личности опыта. Так, оказавшись в ситуации конфликта, человек защищает себя от его негативного действия путем снижения значимости для себя и других причин, вызвавших этот конфликт или ситуацию.

Шкала «Доминируют 2 и более показателей», выявленная у 25% студентов (5 человек), указывает на некорректные результаты диагностики по причине необдуманных ответов или неискренности испытуемых.

Рассмотрим результаты, полученные с помощью методики Томаса-Килманна «Диагностика стиля поведения в конфликте», которые представлены на Рисунке 5 и в таблице 2 (ПРИЛОЖЕНИЕ 2).

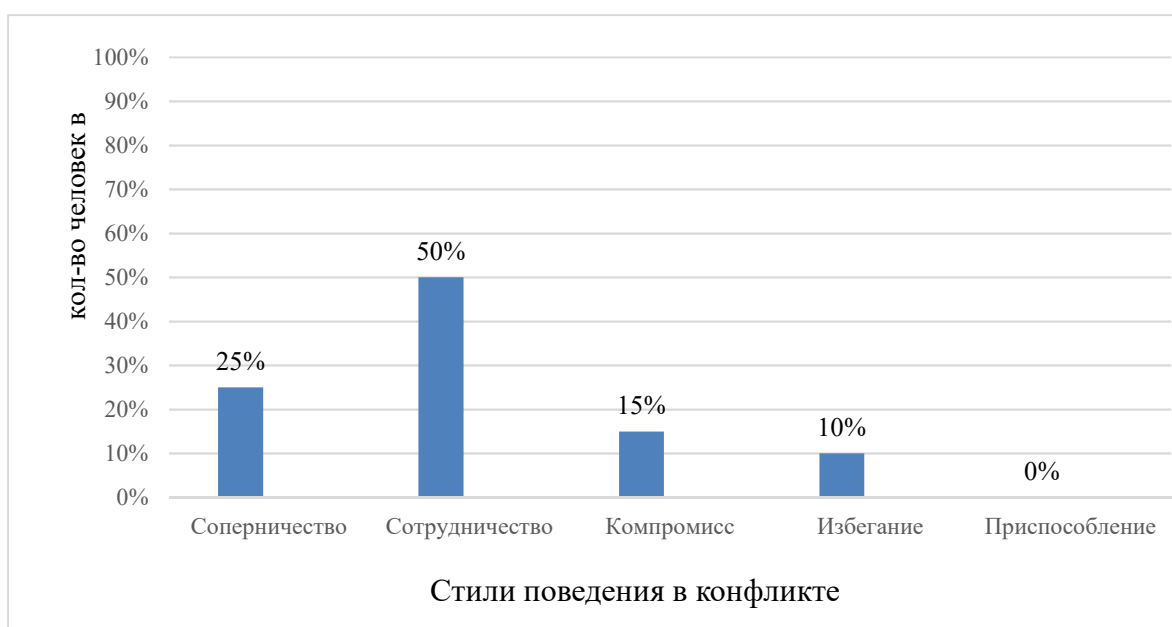


Рисунок 5 – Результаты исследования стиля поведения в конфликте у студентов по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна

На основе полученных результатов, можно сделать вывод, что у 50% испытуемых доминирует стиль поведения в конфликте «Сотрудничество» (10 студентов). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в основе поведения в конфликте у рассматриваемых студентов лежит поиск совместного решения проблемы, приемлемого для всех сторон конфликта. Сотрудничество означает внимательное ознакомление с позицией противоположной стороны, выяснение причин конфликта, отказ от достижения собственных целей за счет интересов оппонента, поиск взаимоприемлемых путей и решений и их совместную реализацию.

У 25% испытуемых доминирует стиль поведения в конфликте «Соперничество» (5 студентов), данное обстоятельство свидетельствует о том, что у рассматриваемых студентов поведение в конфликте основывается на стремлении навязать свою волю и разрешить конфликт с помощью силы (власти, давления и т.п.), не считаясь с интересами оппонента.

Стиль поведения в конфликте «Компромисс», выявленный у 15% испытуемых (3 студента), свидетельствует о том, что основа конфликтного поведения у данных студентов состоит в частичных уступках оппоненту в ожидании подобных действий с его стороны в надежде избежать обострения конфликта.

Стиль поведения в конфликте «Избегание», выявленный у 10% испытуемых (2 студента), свидетельствует о том, что у данных студентов ощущается недостаток собственных ресурсов, необходимых для конфликтных действий, либо ими видится превосходство их противника.

Проанализировав результаты по методикам «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири и «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна, данные были сведены в сводную столбчатую диаграмму, которая представлена в Приложении 2, таблице 2.4. Графически отразим сводные результаты на рисунке 6.

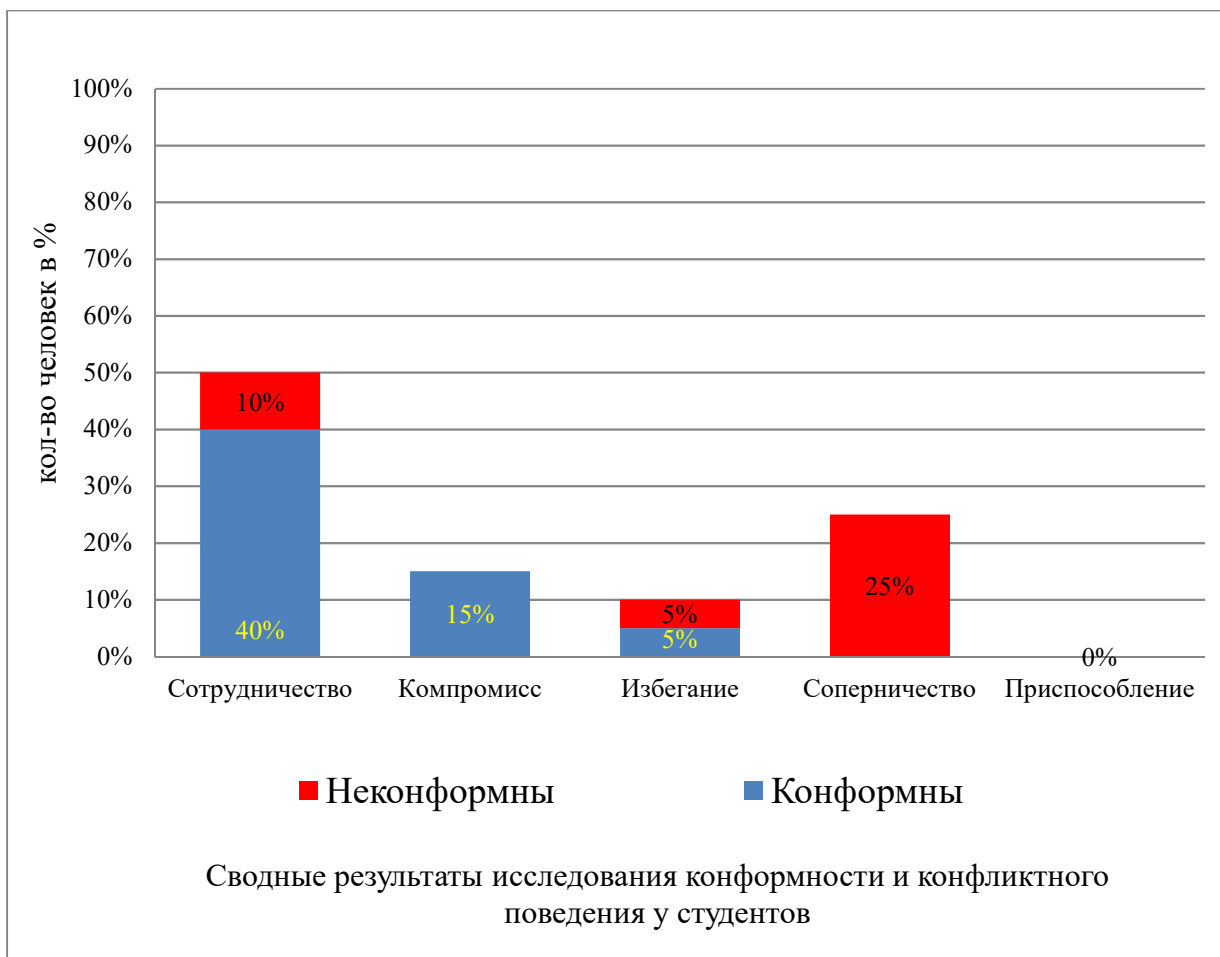


Рисунок 6 – Сводные результаты исследования конформности у студентов по методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири и конфликтного поведения по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна

На основе полученных результатов можно сделать вывод о том, что стратегия разрешения конфликтов «Сотрудничество» доминирует у 50% испытуемых (10 студентов), из которых 10% (2 студента) демонстрируют неконформное поведение, а 40% (8 студентов) склонны к конформному поведению. Что указывает на то, что 40% конформных испытуемых с выраженной стратегией «Сотрудничество» склонны перенимать данный стиль разрешения конфликтов у других студентов, которые реализуют данный стиль независимо от поведения остальных членов группы.

Стиль поведения в конфликте «Компромисс» выражен у 15% испытуемых (3 студента), все из которых склонны к конформному поведению.

Стиль поведения в конфликте «Избегание» демонстрируют 10% испытуемых – 2 студента, один из которых склонен к конформному поведению, а второй – к неконформному.

Стиль поведения в конфликте «Соперничество» выражен у 25% испытуемых (5 студентов), все из которых демонстрируют неконформное поведение, имея завышенные показатели по шкале «Независимый-доминирующий» по методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири.

Для исследования взаимосвязи психологической защиты и конформности студентов были использованы результаты методики «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири, результаты диагностики «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте, коэффициент ранговой корреляции r_s Спирмена.

Коэффициент ранговой корреляции r_s Спирмена был использован, так как он позволяет установить связь между двумя признаками, измеренных на одной группе испытуемых [63, с. 209].

Формулируем гипотезы:

H_0 : корреляция между стилем психологической защиты «Проекция» и показателем конформности у студентов достоверно не отличается от нуля.

H_1 : корреляция между стилем психологической защиты «Проекция» и показателем конформности у студентов достоверно отличается от нуля.

Далее ранжируем показатели психологической защиты и показатели конформности. Меньшему значению приписываем меньший ранг, затем считаем разности между рангами, которые получили испытуемые по двум признакам, возводим эти разности в квадрат.

$$\sum R_{\text{эмп}} = 210$$

$$r_s = 1 - 6 \times \frac{1752+23,5+2,5}{20 \times (20^2 - 1)} = 1 - \frac{10668}{7980} = 1 - 1,336842 = -0,336842 = 0,33$$

Полученное эмпирическое значение r_s близко к 0. Определим критическое значение r_s , при $N = 20$.

$$r_{\text{скр}} = \begin{cases} 0,44 & (p \geq 0,05) \\ 0,56 & (p \geq 0,01) \end{cases}$$

$$r_{\text{эмп}} < r_{\text{скр}}$$

Построим «ось значимости» (Рисунок 7):

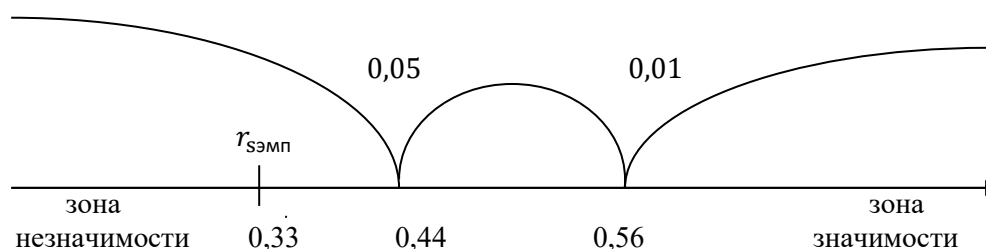


Рисунок 7 – Ось значимости расчета коэффициента ранговой корреляции r_s Спирмена по методикам «Диагностика межличностных отношений» автор Т. Лири и «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте

Полученное эмпирическое значение r_s находится в зоне незначимости.

Принимается H_0 . Корреляция между стилем психологической защиты «Проекция» и показателем конформности достоверно не отличается от нуля.

Таким образом, была проведена математико-статистическая обработка результатов исследования. Благодаря коэффициенту ранговой корреляции r_s Спирмена удалось установить, что корреляция между показателем психологической защиты студентов и их показателем конформности достоверно не отличается от нуля. Это означает, что доминирующий у большинства обследуемых студентов стиль психологической защиты «Проекция» и конформность поведения не взаимосвязаны друг с другом. Следовательно, гипотеза исследования о том, что психологическая защита студентов взаимосвязана с конформностью, не подтвердилась.

Для исследования взаимосвязи конформности и стиля поведения в конфликте студентов были использованы результаты методики «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири и результаты методики «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна, критерий φ – угловое преобразование Фишера.

Критерий φ – угловое преобразование Фишера был использован, так как он позволяет оценить достоверность различий между двумя выборками, в которых зарегистрирован интересующий нас показатель.

Сформулируем гипотезы:

H_0 : Доля лиц, у которых проявляются конструктивные способы разрешения конфликтов, в выборке конформных студентов не больше, чем в выборке неконформных.

H_1 : Доля лиц, у которых проявляются конструктивные способы разрешения конфликтов, в выборке конформных студентов больше, чем в выборке неконформных.

$$\varphi_{\text{эмп.}} = (2,335 - 0,776) * \sqrt{\frac{13 * 7}{20}} = 1,159 * 2,133 = 3,325$$

Сопоставим полученное значение $\varphi_{\text{эмп.}}$ с критическими значениями:

$$\varphi_{\text{кр.}} \leq 1,64 (\rho \leq 0,05)$$

$$\varphi_{\text{кр.}} \leq 2,31 (\rho \leq 0,01)$$

Построим «ось значимости» (Рисунок 8):

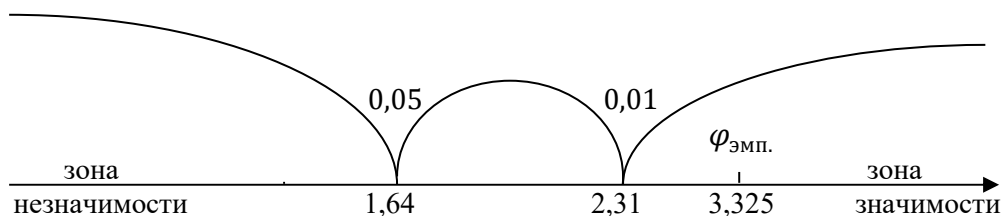


Рисунок 8 – Ось значимости расчета критерия φ – углового преобразования Фишера для определения точного уровня значимости $\varphi_{\text{эмп.}}$ по методикам «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири и «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна

Полученное эмпирическое значение φ находится в зоне значимости.

Ответ: H_0 отвергается. Доля лиц, у которых проявляется конформное поведение, в выборке студентов с конструктивными способами разрешения конфликтов больше, чем в выборке студентов с неконструктивными способами разрешения конфликтов.

Таким образом, можно сделать вывод, что благодаря критерию ϕ – угловое преобразование Фишера удалось выявить различия в способах разрешения конфликтов у конформных и неконформных студентов. Данный математико-статистический метод показал, что различия в проявлении конформного поведения в группе студентов с конструктивными способами разрешения конфликтов больше, чем в группе студентов с неконструктивными способами разрешения конфликтов. Такой результат связан с тем, что способы разрешения конфликтов находятся в зависимости от степени конформности студента, так как предпочитаемые способы поведения в конфликтных ситуациях исходят из того, насколько самостоятелен студент в своих действиях и насколько он готов вступить в разногласия с остальными участниками группы.

Таким образом, исходя из полученных результатов проведенного исследования, мы можем заметить, что большинство студентов – 60% (12 студентов) склонны к конформному поведению. Данное обстоятельство указывает на то, что им свойственно перенимать стиль поведения в конфликте, который демонстрируют 40% студентов (8 студентов), склонных к неконформному поведению.

Диагностические исследования свидетельствуют о необходимости формирования конструктивных стратегий разрешения конфликтов у всей группы обучающихся. Несмотря на то, что некоторые студенты демонстрируют конструктивные стратегии разрешения конфликтов, участвовать в программе было рекомендовано всем участникам группы, так как проявление конструктивных стратегий может быть следствием неосознанного конформного поведения, а мы в данной работе ставим

целью преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Выводы по главе 2

В рамках второй главы данной работы было проведено исследование взаимосвязи конфликтного поведения и конформности у студентов.

Исследование конфликтного поведения и конформности у студентов проходило в три этапа:

- 1) Поисково-подготовительный.
- 2) Опытно-экспериментальный.
- 3) Контрольно-обобщающий.

Исследование конфликтного поведения и конформности студентов проходило с применением комплекса методов и методик:

1. Теоретические: анализ и обобщение психолого-педагогических исследований, целеполагание, моделирование.

2. Эмпирические: констатирующий и формирующий эксперимент, тестирование по методикам: «Диагностика межличностных отношений» автор Т. Лири, «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте, «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна.

3. Математико-статистические: коэффициент ранговой корреляции r_s Спирмена, критерий φ – угловое преобразование Фишера, Т-критерий Вилкоксона.

Исследование было проведено на базе ФГБОУВО «ЮУрГГПУ», факультет психологии, 2 курс, 20 студентов, 18-22 лет.

В результате исследования с помощью методики Плутчика-Келлермана-Конте «Индекс жизненного стиля» было выявлено, что у большинства студентов доминирует стиль психологической защиты «Проекция» (45% испытуемых).

Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в основе психологической защиты большинства испытуемых лежит процесс,

посредством которого неосознаваемые и неприемлемые для личности чувства и мысли локализируются вовне, приписывается другим людям и таким образом становятся вторичными.

Обработав результаты, полученные с помощью методики «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири удалось установить, что склонность к проявлению неконформного поведения имеют 40% испытуемых (8 студентов), а склонность к проявлению конформного поведения имеют 60% (12 студентов). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что большинство испытуемых (60%) склонны к изменению своих установок, мнений, восприятия, поведения и так далее в соответствии с теми, которые господствуют в обществе или в данной группе.

С помощью методики «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна было установлено, что у 50% испытуемых доминирует стиль поведения в конфликте «Сотрудничество» (10 студентов). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в основе поведения в конфликте у рассматриваемых студентов лежит поиск совместного решения проблемы, приемлемого для всех сторон конфликта. Сотрудничество означает внимательное ознакомление с позицией противоположной стороны, выяснение причин конфликта, отказ от достижения собственных целей за счет интересов оппонента, поиск взаимоприемлемых путей и решений и их совместную реализацию.

В результате математико-статистической обработки результатов исследования с помощью коэффициента ранговой корреляции r_s Спирмена было выявлено, что корреляция между стилем психологической защиты «Проекция» и конформностью студентов достоверно не отличается от нуля. Это означает, что доминирующий у большинства обследуемых студентов стиль психологической защиты «Проекция» и конформность поведения не взаимосвязаны друг с другом.

С помощью критерия F – угловое преобразование Фишера удалось исследовать различия в способах разрешения конфликтов у конформных и неконформных студентов. Данный математико-статистический метод показал, что разницы в проявлении конформного поведения в группе студентов с конструктивными способами разрешения конфликтов больше, чем в группе студентов с неконструктивными способами разрешения конфликтов. Такой результат связан с тем, что способы разрешения конфликтов находятся в зависимости от степени конформности студента, так как предпочитаемые способы поведения в конфликтных ситуациях исходят из того, насколько самостоятелен студент в своих действиях и насколько он готов вступить в разногласия с остальными участниками группы.

Таким образом, исходя из полученных результатов проведенного исследования, мы можем заметить, что большинство студентов – 60% (12 студентов) склонны к конформному поведению. Данное обстоятельство указывает на то, что им свойственно перенимать стиль поведения в конфликте у других.

Диагностические исследования свидетельствуют о необходимости формирования конструктивных стратегий разрешения конфликтов у всей группы обучающихся. Несмотря на то, что некоторые студенты демонстрируют конструктивные стратегии разрешения конфликтов, участвовать в программе было рекомендовано всем участникам группы, так как проявление конструктивных стратегий может быть следствием неосознанного конформного поведения, а мы в данной работе ставим целью преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

ГЛАВА 3. ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОНФОРМИЗМА У СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ТРЕНИНГА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

3.1 Программа преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов

Программа преодоления конформизма у студентов строилась на основе опытно-экспериментального исследования с одной стороны и результатов психодиагностики студентов, с другой стороны. Программа направлена на формирование благоприятного психологического климата в коллективе, развитие коммуникативных навыков у студентов, формирование навыков конструктивного разрешения конфликтов. Процесс формирования навыков конструктивного разрешения конфликтов у студентов предполагает взаимодействие, уважение друг друга, доверие, надежность, взаимную поддержку, честность и ответственность.

Цель программы – преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Задачи программы:

1. Формирование благоприятного психологического климата в коллективе.
2. Развитие коммуникативных навыков у студентов.
3. Формирование навыков конструктивного разрешения конфликтов.

Программа проводилась на базе ФГБОУВО «ЮУрГГПУ», факультет психологии, 2 курс, 20 студентов, 18-22 лет, состояла из 10 занятий по 1,5 часа 1- 2 раза в неделю.

Форма работы: групповая. Групповая форма работы эффективна, так как, работая в группах, студенты смогут развить навыки общения, сотрудничества друг с другом, и только в группе можно сформировать конструктивные стратегии разрешения конфликтов [10, с. 92].

Программа групповых занятий «Преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов» состоит из трех этапов.

На первом этапе происходит налаживание коммуникативных процессов у студентов, снижение эмоционального напряжения, устранение барьеров, мешающих продуктивным конструктивным действиям.

На втором этапе активизируется процесс сплочения группы, через комплекс упражнений, которые подобраны с целью превратить разобщенный коллектив в единый, слаженный, работающий механизм, формируются навыки рефлексии, самоанализа и конструктивного разрешения конфликтов.

На третьем этапе работа направлена на гармонизацию группового взаимодействия, положительный эмоциональный настрой, формирование чувства «мы», закрепление конструктивных стратегий разрешения конфликтов.

При разработке и реализации программы мы опирались на принципы, выделенные А.А. Осиповой [10, с. 72]:

1. Соблюдение интересов студентов.

Принцип определяет позицию специалиста, призванного решать проблему студента с максимальной пользой и в его интересах.

2. Системность.

Принцип обеспечивает единство диагностики, развития и формирования.

3. Непрерывность.

Принцип гарантирует студентам непрерывность помощи в решении проблемы, либо определение подхода к ее решению.

4. Принцип активности участников.

Участники группы вовлекаются постоянно в различные действия, такие как: дискуссии, упражнения, а также имеют возможность наблюдать и анализировать действия других соучастников.

5. Принцип объективации поведения.

Поведение участников группы переводится с импульсивного уровня на объективированный, средством объективации при этом является обратная связь, которая подается с помощью других участников группы, которые и сообщают свое отношение к происходящему.

6. Принцип партнерского общения.

Взаимодействие строится с учетом интересов всех участников, признавая ценность личности каждого из них, равенства их позиций, а также соучастия, сопереживания и принятия друг друга.

7. Принцип конфиденциальности: «психологическая закрытость» [10, с. 50]

Занятия имеют четкую структуру, состоящую из нескольких взаимосвязанных частей:

1. Приветствие – направлено на сплочение участников группы, повышение эмоционального состояния и настрой на дальнейшую деятельность.

2. Основная часть – совокупность функциональных упражнений и техник.

3. Рефлексия – участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?).

4. Прощание – смысловое завершение занятия [10, с. 27]

Методы и формы работы: формирующий эксперимент, дискуссии, практические упражнения, игровые методы, мини-лекции.

Содержание программы преодоления конформизма у студентов:

Занятие 1: «Давай знакомиться»

Цели: создание положительного эмоционального отношения и доверительного общения, принятия правил программы.

Приветствие (20 минут).

Цель: знакомство с участниками программы. Налаживание первичного контакта. Короткий рассказ о программе и плана последующих занятиях.

Упражнение «Визитка»

Цель: знакомство участников, создание атмосферы доверия, раскрепощение участников.

Психолог предлагает каждому участнику рассказать немного о себе, для знакомства: как зовут, сколько лет, интересы, чего ожидает от программы. При готовности всех участников, представляться начинает психолог и дальше по желанию, но представиться должны все участники.

Упражнение «3 факта о себе».

Цель: создать положительный настрой на работу, снизить напряжение, повысить интерес друг к другу.

Участники по очереди сообщают 3 факта о себе, два из которых правдивы, а один ложный. Остальная группа должна угадать, где правда, а где ложь.

Основная часть (40 минут).

Каждый участник получает по 2 стикера разных цветов. На одном фиксирует ожидания от самого себя во время тренинга, а на другом – от группы. Участники по очереди озвучивают свои ожидания и крепят их на ватмане. Далее проговариваются основные правила (соглашения) тренинга, участники предлагают свои варианты и совместно одобряют.

Упражнение «Поменяйтесь местами те, кто...».

Психолог: «Я сейчас начну говорить вам «Поменяйтесь местами те, кто...» и если это будет относиться к вам, вы быстро встанете со своих мест и займете любое освободившееся место. Итак, начнем: «Все сидят по кругу. Поменяйтесь местами те, кто: не любит конфликты; любит болтать по телефону; кто любит красный цвет; кто любит мороженое; у кого есть дома собака (кошка); кто любит ходить в кино; кто любит петь; кто любит

танцевать; любит ли читать фэнтези; любимый вид спорта (волейбол, баскетбол)»).

Упражнение «Друг к дружке».

Во время выполнения упражнения участникам необходимо очень быстро выполнить предложенные движения. Группа участников образует круг, каждый выбирает себе партнера и, например, пожимает ему руку. В дальнейшем участники «здороваются» друг с другом частями тела, которые называет ведущий, к примеру, спиной, лбом, рукой. Когда психолог произносит слова «Друг к дружке!», участникам необходимо поменять партнера.

Рефлексия (20 минут).

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание (10 минут).

Участники мысленно продолжают фразы ведущего о прошедшем занятии: было интересно..., я почувствовал, что..., меня удивило...

Занятие 2: «Что такое конфликт».

Цель занятия: изучение понятия конфликта.

Приветствие: упражнение «Знакомство» (20 минут).

Цель – формирование доверительного стиля общения в процессе налаживания контактов, создание позитивных эмоциональных установок на доверительное общение.

Основная часть:

Упражнение «Забавный мозговой штурм» (20 минут)

Цель: интеллектуальная разминка, «включение» креативных способностей.

Теоретический блок (10 минут)

Рефлексия (20 минут)

Прощание: упражнение «Подведение итогов» (20 минут)

Цель: упражнение используется для завершения тренинга, дает возможность вспомнить изученное, задуматься над тем, как полученные знания будут применяться в реальной жизни.

Занятие 3: «Основные стадии протекания конфликта».

Цель: ознакомление участников с основными стадиями протекания конфликта.

Приветствие: Упражнение «Интервью» (15 минут)

Цель: развитие умения слушать партнера и совершенствовать коммуникативные навыки, сокращение коммуникативной дистанции между участниками тренинга.

Основная часть:

Сюжетно-ролевая игра «Мельница» (15 минут)

Цель: проживание участниками тренинга «мелких» конфликтных ситуаций, настройка на дальнейшую работу.

Теоретический блок: (15 минут)

Упражнение «Конфликт невербально» (20 минут)

Цель: проживание участниками группы конфликтных ситуаций на «телесном» и эмоциональном уровне.

Рефлексия (15 минут)

Прощание: упражнение «Изменения» (10 минут)

Цель: подведение итогов занятия.

Занятие 4: «Основные стадии протекания конфликта»

Цель: продолжение работы участников с основными стадиями протекания конфликта.

Приветствие: Упражнение «Поддержка» (15 минут)

Цель – упражнение способствует групповому сплочению.

Основная часть: Упражнение «Настойчивость – сопротивление» (20 минут)

Цель: дать возможность участникам группы проанализировать эмоции и чувства, возникающие на разных этапах протекания конфликта.

Теоретический блок (10 минут):

Упражнение «Преувеличение или полное изменение поведения» (20 минут)

Цель – формирование навыков модификации и коррекции поведения на основе анализа разыгрываемых ролей и группового разбора поведения.

Рефлексия (15 минут)

Прощание: упражнение «Позиция» (10 минут)

Цель – рефлексия взаимоотношений позиций участников тренинговых занятий.

Занятие 5: «Основные стратегии поведения в конфликтной ситуации»

Цель: знакомство участников со спецификой поведения при различных стратегиях поведения и целесообразностью использования той или иной стратегии в различных жизненных ситуациях.

Приветствие: упражнение «Сигнал» (10 минут)

Цель – разминка, улучшение атмосферы в группе.

Основная часть: теоретический блок (20 минут)

Упражнение «Выборы стратегий» (30 минут)

Цель: дать возможность участникам группы определить у себя преобладающую стратегию поведения в конфликте и проанализировать ее особенности.

Рефлексия (15 минут)

Прощание: упражнение «Позиция» (15 минут)

Цель – рефлексия взаимоотношений позиций участников тренинговых занятий.

Занятие 6: «Взаимодействие в конфликте»

Цель: сформировать навыки эффективного взаимодействия в конфликте.

Приветствие: упражнение-разминка (5 минут)

Цель: настроить участников на активную деятельность.

Основная часть: теоретический блок (10 минут)

Ситуативная игра «Аэропорт» (20 минут)

Упражнение «И тут вы ему говорите» (30 минут)

Цель: дать возможность участникам группы почувствовать себя в разных коммуникативных техниках, найти поведенческие ходы, которые делают каждую технику успешной и субъективно привлекательной (владение всеми тремя позициями – важный залог гибкого, конструктивного поведения в общении).

Рефлексия (15 минут)

Прощание: упражнение «Последняя встреча» (10 минут)

Цель: совершенствование коммуникативной культуры, стимулирование активности участников.

Занятие 7. «Барьеры межличностного общения»

Цель: определить барьеры межличностного общения и рассмотреть способы их преодоления.

Приветствие: Упражнение «Хорошее настроение» (10 минут)

Цель: настроить участников на активную деятельность, выстраивание навыков слушания партнера.

Основная часть: теоретический блок (20 минут)

Упражнение «Опоздание» (20 минут)

Цель: овладение навыками конструктивного взаимодействия.

Упражнение «Конфликты» (15 минут)

Цель: помочь участникам группы научиться выражать свои чувства посредством «Я-высказывания».

Рефлексия (15 минут)

Прощание: упражнение «АХ-ХА»

Цель: снятие эмоционального напряжения.

Занятие 8: «Стереотипы межличностного общения»

Цель: определить стереотипы межличностного общения и рассмотреть способы их преодоления.

Приветствие: упражнение «Контраргументы» (15 минут)

Цель: создание условий для самораскрытия, умение вести полемику и контраргументацию.

Основная часть: Упражнение «Снежинка» (20 минут)

Цель: работа со стереотипами, развитие умения принимать чужие точки зрения.

Теоретический блок (15 минут):

Упражнение «Видеоролик» (20 минут)

Цель: осознание участниками группы влияния стереотипов на наши представления о различных группах людей, связанных профессией, национальностью, социальным положением и т.д.

Рефлексия

Прощание: психолог благодарит всех за работу и прощается с участниками.

Занятие 9: «Анализ и разрешение конфликтных ситуаций»

Цель: изучить причины конфликтных ситуаций и рассмотреть возможные пути их разрешения.

Приветствие: упражнения: «Я тебя понимаю» (15 минут)

Цель: разминка, улучшение атмосферы в группе.

Основная часть: Упражнение «Золушка» (20 минут)

Цель: снятие эмоционального напряжения, эмоциональная разрядка, а также тренировка умения взглянуть на ситуацию с различных точек зрения.

Теоретический блок (10 минут):

Упражнение «Разбор конфликтных ситуаций» (40 минут)

Цель: анализ конфликтных ситуаций и выработка навыков по их эффективному разрешению.

Рефлексия.

Прощание: психолог благодарит всех за работу и прощается с участниками.

Занятие 10. «Подведение итогов»

Цель: обобщение полученных знаний и навыков, эмоциональная рефлексия.

Приветствие: упражнение «Оправдание» (15 минут)

Цель: упражнение направлено на снятие стереотипов восприятия и действий, развитие понимания партнера.

Основная часть:

Упражнение «Если бы... я стал бы...» (25 минут)

Цель: выработка навыков быстрого реагирования на конфликтную ситуацию.

Подведение итогов. Прощание. Упражнение «Я рад общаться с тобой». Психолог предлагает одному из учащихся протянуть руку кому-нибудь из ребят со словами: «Я рад общаться с тобой!». Тот, кому протянули руку, берет ее и протягивает свободную руку другому ребенку, произнеся эти же слова. Так постепенно по цепочке все берутся за руки, образуя круг. Завершает упражнение, психолог словами: «Ребята, я рад с вами общаться!».

Благодарит за участие в программе. Подведение итогов работы группы. Обобщение теоретического материала, даваемого по ходу всех занятий. Разбор вместе с участниками группы их впечатлений от проведенных занятий, ответы на возникшие у них вопросы, подведение итогов совместной работы.

Первое вводное занятие было весьма успешным началом для всех. Психолог был подготовлен к предстоящим занятиям, а студенты были открыты к конструктивному взаимодействию.

Заключительное занятие прошло продуктивно, студенты очень оживленно обсуждали темы, задания, участвовали в подведении итогов. Все участники нашли общий язык со своими одноклассниками, с которыми они до этого или не общались совсем, или общались, но только по учебным вопросам.

После реализации тренинговых занятий, направленных на формирование конструктивных стратегий разрешения конфликтов, у ребят повысилось настроение, они стали жизнерадостными, позитивными. Отношения между собой заметно стали лучше.

Таким образом, программа преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов создана с учетом возрастных особенностей, направлена на формирование конструктивных стратегий разрешения конфликтов.

3.2 Анализ результатов формирующего эксперимента

После проведения констатирующего эксперимента и реализации программы преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов была проведена повторная диагностика, с помощью того же психодиагностического инструментария.

Целью повторного исследования, является обработка и обобщение результатов опытно-экспериментальной работы, оформление психолого-педагогического эксперимента.

По методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири получены следующие результаты опытно-экспериментального исследования (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 4, Таблица 4.1). У студентов после реализации программы получены следующие данные, которые представлены на рисунке 9.

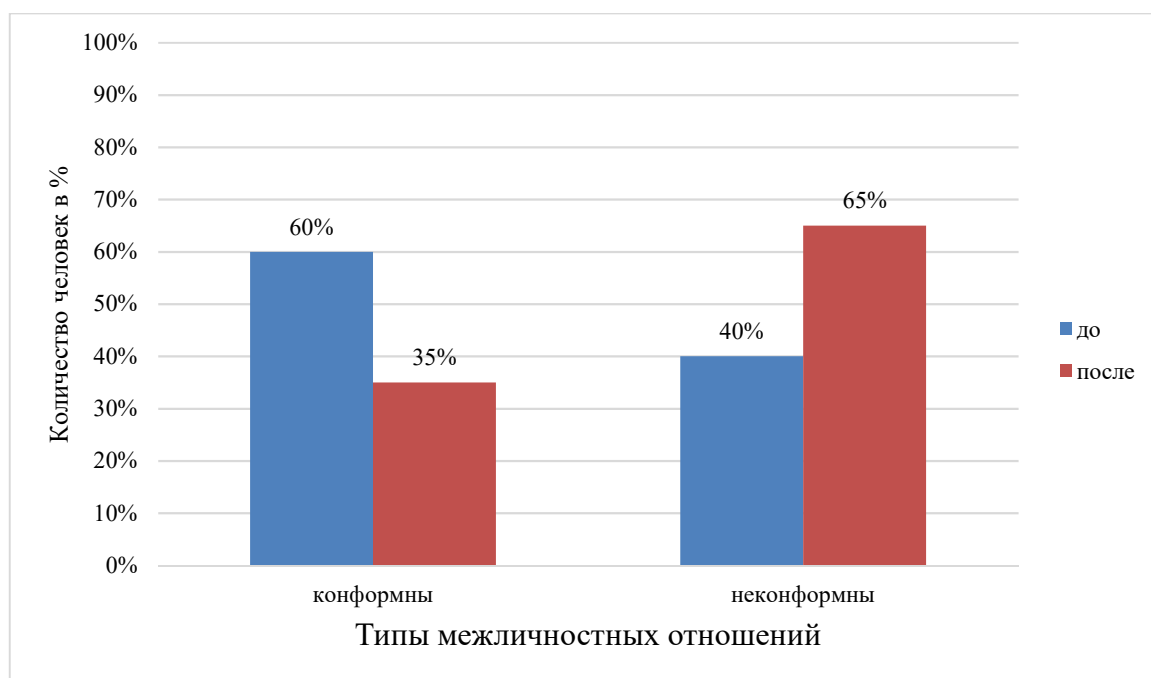


Рисунок 9 – Сравнительные результаты исследования конформности у студентов по методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири до и после реализации программы

Из рисунка 9, видно, что количество конформных студентов снизилось с 60% (12 человек) до 35% (7 человек). А количество неконформных студентов увеличилось с 40% (8 человек) до 65% (13 человек). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что 25 % студентов (5 человек) после реализации программы стали самостоятельно определять собственную стратегию разрешения конфликтов, а не перенимать доминирующую стратегию у других участников группы.

Студенты стали более независимы, научились отстаивать собственные интересы, используя конструктивные стили разрешения конфликтов. Сформированные знания о природе конфликтов, о конструктивных способах их разрешения и владение достаточно широким спектром стратегий поведения в конфликте, повысили уровень самостоятельности и независимости у студентов в разрешении конфликтных ситуаций.

Статистическую достоверность изменений после эксперимента проверим с помощью Т-критерия Вилкоксона. Нас интересует уровень

конформности у студентов. В Приложении 4 представлен полный расчет Т-критерия Вилкоксона.

Сформулируем гипотезы:

H0: Интенсивность сдвигов показателей конформности в направлении увеличения не превосходит интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

H1: Интенсивность сдвигов показателей конформности в направлении увеличения превосходит интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

Зона значимости в данном случае простирается влево. В данном же случае эмпирическое значение Т попадает в зону значимости: $T_{\text{эмп}} < T_{\text{кр}}(0,01)$. Графически представим результаты на оси значимости, рисунок 10.

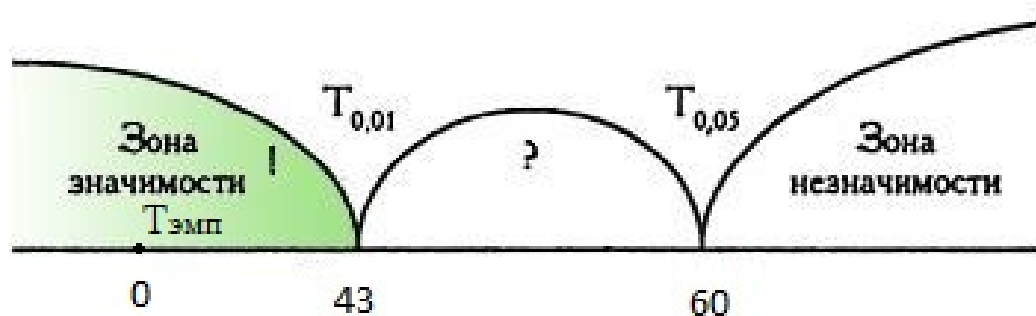


Рисунок 10 – Ось значимости расчёта Т-критерия Вилкоксона по методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири, уровень конформности у студентов

Гипотеза H1 принимается. Показатели после эксперимента превышают значения показателей до опыта.

С помощью методики «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна мы выявили преобладающие стратегии, которые типичны для испытуемых в конфликтном поведении. Диагностические показатели исследования после реализации психологической программы мы представили в приложении 4, таблице 4.2 и отобразили на рисунке 11.

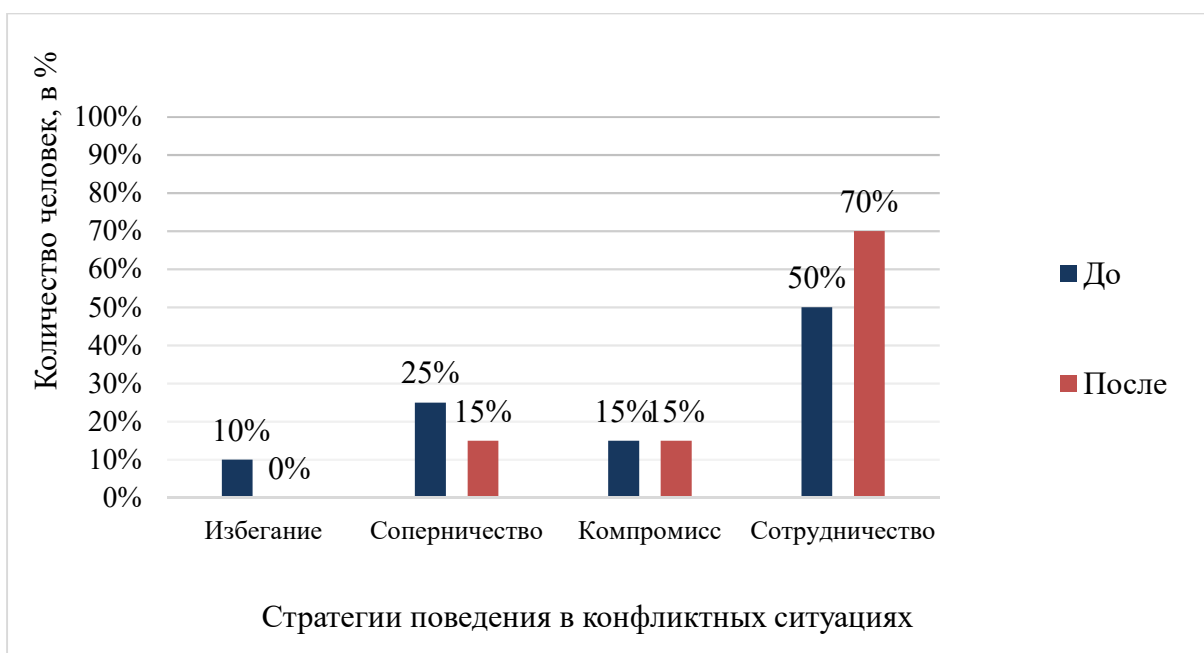


Рисунок 11 – Сравнительные результаты исследования стратегий поведения студентов по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна до и после реализации программы

Из рисунка 11 видно, что у 14 студентов (70%) доминирующей стратегией стала «Сотрудничество», которая относится к конструктивным стратегиям и заключается в стремлении достичь свои цели с учетом интересов оппонента.

У 2 студентов (10%) перестала доминировать неконструктивная стратегия разрешения конфликтов «Избегание». Неконструктивная стратегия разрешения конфликтов «Соперничество» после реализации программы перестала доминировать так же у 2 студентов (10%), которая выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересов другого человека. Количество студентов с доминирующей стратегией разрешения конфликтов «Компромисс» осталось неизменным – 3 студента (15%), но стоит отметить, что у данных студентов снизилась степень выраженности данного стиля. Всё вышесказанное свидетельствует о том, что произошли позитивные изменения, конструктивные стратегии разрешения конфликтов были закреплены у большего числа участников группы, чем было до реализации программы.

Проверим достоверность данных изменений с помощью T-критерия Вилкоксона, по 2 стратегиям: компромисс и сотрудничество, так как они являются конструктивными.

Рассчитаем достоверность различий по стратегии поведения в конфликтных ситуациях – сотрудничество.

Сформулируем гипотезы:

H0: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Сотрудничество» в направлении увеличения не превышает интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

H1: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Сотрудничество» в направлении увеличения превышает интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

Сумма по столбцу рангов равна $\sum=210$

Проверка правильности составления матрицы на основе исчисления контрольной суммы:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+20)20}{2} = 210$$

Сумма по столбцу и контрольная сумма равны между собой, значит, ранжирование проведено правильно.

Теперь отметим те направления, которые являются нетипичными, в данном случае – нулевыми. В Таблице эти направления и соответствующие им ранги выделены цветом. Сумма рангов этих «редких» направлений составляет эмпирическое значение критерия T:

$$T = \sum R_{t=0}$$

По таблице Приложения находим критические значения для T-критерия Вилкоксона для n=20:

$$T_{кр} = 43 (p \leq 0.01)$$

$$T_{кр} = 60 (p \leq 0.05)$$

Зона значимости в данном случае простирается влево. В данном же случае эмпирическое значение T попадает в зону значимости:

$T_{\text{эмп}} < T_{\text{кр}}(0,01)$. Графически представим результаты на оси значимости, рисунок 12.

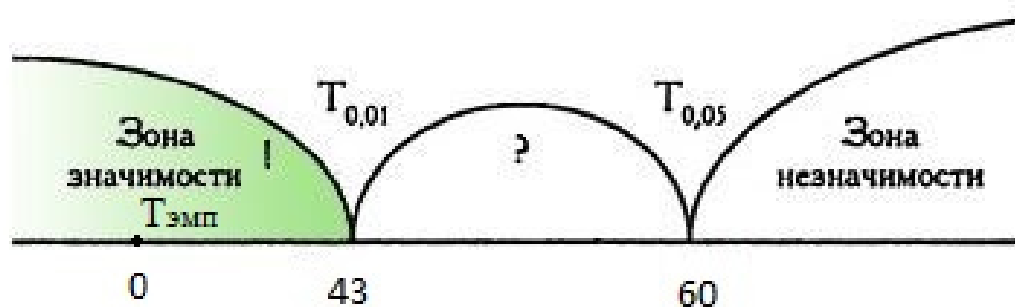


Рисунок 12 – Ось значимости расчёта T-критерия Вилкоксона по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна, сотрудничество

Гипотеза H_1 принимается. Показатели после эксперимента превышают значения показателей до опыта.

Проверим достоверность различий по второй конструктивной стратегии – компромисс. В Приложении 4 представлен полный расчет T-критерия Вилкоксона.

Сформулируем гипотезы:

H_0 : Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Компромисс» в направлении увеличения не превышает интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

H_1 : Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Компромисс» в направлении увеличения превышает интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

Зона значимости в данном случае простирается влево. Эмпирическое значение T попадает в зону значимости: $T_{\text{эмп}} < T_{\text{кр}}(0,01)$. Графически представим результаты на оси значимости, рисунок 13.

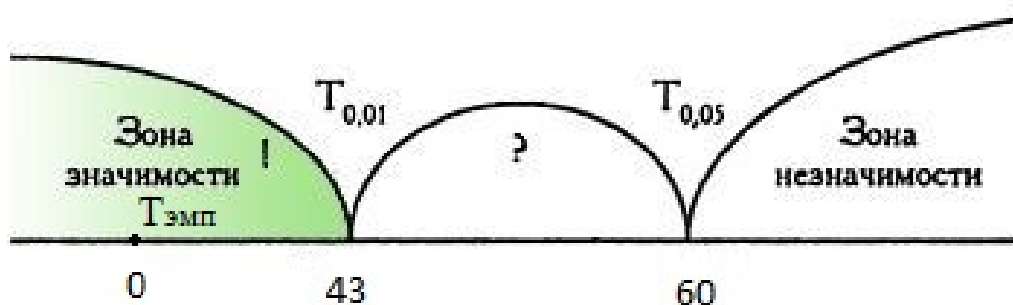


Рисунок 13 – Ось значимости расчёта T-критерия Вилкоксона по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна, компромисс

Гипотеза H1 принимается. Показатели после эксперимента превышают значения показателей до опыта.

Проверим достоверность различий по стратегии «Избегание». В Приложении 4 представлен полный расчет T-критерия Вилкоксона.

Сформулируем гипотезы:

H0: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Избегание» в направлении уменьшения не превышает интенсивность сдвигов в направлении увеличения.

H1: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Избегание» в направлении уменьшения превышает интенсивность сдвигов в направлении увеличения.

Зона значимости в данном случае простирается влево. Эмпирическое значение T попадает в зону значимости: $T_{эмп} < T_{кр}(0,01)$. Графически представим результаты на оси значимости, рисунок 14.

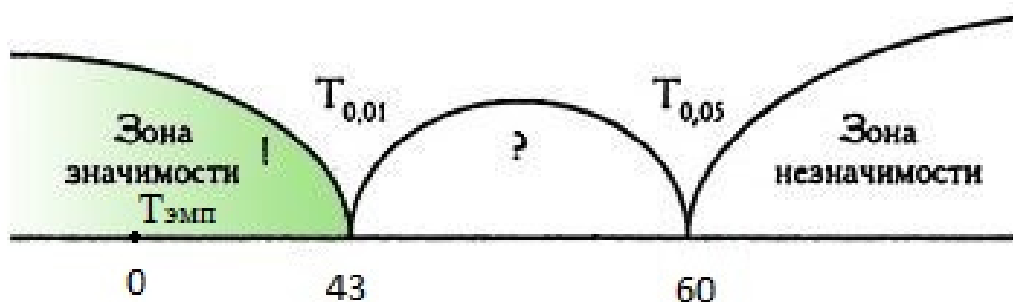


Рисунок 14 – Ось значимости расчёта T-критерия Вилкоксона по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна, избегание

Гипотеза Н1 принимается. Показатели после эксперимента меньше значения показателей до опыта.

Проверим достоверность различий по стратегии «Соперничество». В Приложении 4 представлен полный расчет Т-критерия Вилкоксона.

Сформулируем гипотезы:

Н0: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Соперничество» в направлении уменьшения не превышает интенсивность сдвигов в направлении увеличения.

Н1: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Соперничество» в направлении уменьшения превышает интенсивность сдвигов в направлении увеличения.

Зона значимости в данном случае простирается влево. Эмпирическое значение Т попадает в зону значимости: $T_{\text{эмп}} < T_{\text{кр}}(0,01)$. Графически представим результаты на оси значимости, рисунок 15.

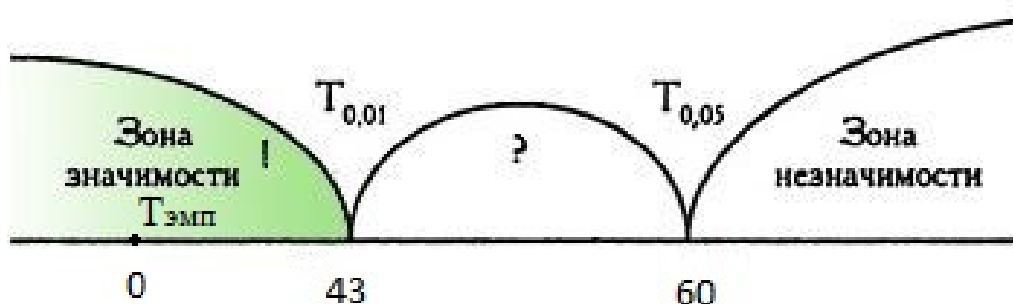


Рисунок 15 – Ось значимости расчёта Т-критерия Вилкоксона по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна, соперничество

Гипотеза Н1 принимается. Показатели после эксперимента меньше значений показателей до опыта.

Таким образом, исходя из полученных результатов проведенного исследования, мы можем заметить, что у большинства студентов преобладают конструктивные и относительно-конструктивные стили поведения в конфликте, у 70% студентов (14 человек) выявлена стратегия «Сотрудничество», у 15% студентов (3 человека) выявлена стратегия «Компромисс». Студентов с конструктивными способами разрешения конфликтов на 20 % больше после реализации программы. На 20%

сократилось количество студентов с преобладанием деструктивных стратегий разрешения конфликтов.

Количество конформных студентов снизилось с 60% (12 человек) до 35% (7 человек). А количество неконформных студентов увеличилось с 40% (8 человек) до 65% (13 человек). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что 25 % студентов (5 человек) после реализации программы стали самостоятельно определять собственную стратегию разрешения конфликтов, а не перенимать доминирующую стратегию у других участников группы.

Студенты стали более независимы, научились отстаивать собственные интересы, используя конструктивные стили разрешения конфликтов. Сформированные знания о природе конфликтов, о конструктивных способах их разрешения и владение достаточно широким спектром стратегий поведения в конфликте, повысили уровень самостоятельности и независимости у студентов в разрешении конфликтных ситуаций.

С целью проверки гипотезы исследования о том, что уровень конформизма у студентов взаимосвязан с конфликтным поведением; уровень конформизма у студентов изменится, если разработать и реализовать программу преодоления конформизма в условиях тренинга разрешения конфликтов, состоящую из комплекса упражнений, бесед, дискуссий, игр и мини-лекций, нами был выполнен расчёт Т-критерия Вилкоксона по всем двум методикам. Все расчёты доказали, что после эксперимента произошли позитивные изменения.

Проведённая программа способствовала преодолению конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов. С помощью математической обработки по Т-критерию Вилкоксона, мы выявили статистически значимый сдвиг по показателям.

По результатам формирующего эксперимента наблюдаются положительные изменения у студентов, что говорит об эффективности

программы, дальнейшем ее развитии и возможностью внедрении в образовательные учреждения.

Таким образом, гипотеза исследования была подтверждена результатами повторной диагностики и математической статистикой.

3.3 Психолого-педагогические рекомендации студентам и кураторам по преодолению конформности в группе

Необходимость преодоления конформности у студентов заключается в следующем: с помощью коррекции конформности можно разрешить проблемы, связанные с определенными социальными представлениями студента, а также проблемы его социально-психологической адаптации. Психологическая коррекция конформности способствует повышению эффективности в общении с другими участниками группы. Благоприятное положение студента в группе обеспечивается комплексным развитием целого ряда компонентов психологической структуры личности, а также формированием умений и навыков самоконтроля и общения с окружающими, что очень тесно связано с феноменом конформности.

Психологическая коррекция конформности студентов необходима для решения возможных личностных проблем в сфере межличностных отношений.

Для того, чтобы сформировать условия личностного роста студента, необходимо с помощью диагностики выделить и рассмотреть основные качества личности, а затем определить какие из этих качеств личности стимулировать, а какие, некоторым образом, подавлять. В число таких качеств, оказывающих влияние на процесс личностного роста студента, входит конформность.

В процессе личностного роста студента повышается роль самостоятельного преодоления трудностей, с которыми он сталкивается в своей учебной деятельности. Навыку самостоятельного преодоления трудностей может препятствовать конформность, которая склоняет

поведение студента к избеганию самостоятельности. В этом заключается еще одна немаловажная причина, из-за которой необходима психологическая коррекция конформности.

Стиль психологической защиты «Проекция», выявленный в рамках данного исследования у большинства студентов факультета психологии, рассматривается в качестве негативно влияющего на обучение фактора, так как ключевой момент этого механизма психологической защиты состоит в перекладывании с себя ответственности за собственные черты характера и желания, которые кажутся неприемлемыми. Это может быть связано с неумением брать на себя ответственность или нежеланием самостоятельно принимать решения, избегая ответственности.

В связи с этим, составленные рекомендации в значительной степени направлены на формирование самостоятельности и способности брать на себя ответственность.

Помимо вышеназванного, феномен конформности в поведении студента имеет еще несколько отрицательных черт. Студент, который с постоянством предпочитает действовать на основе конформного поведения, утрачивает своеобразие, он с трудностями принимает решения самостоятельно.

Также в числе отрицательных черт конформного поведения можно назвать то, что у студента, который предпочитает действовать, подстраиваясь под мнение и нормы группы, в которой он состоит, значительно снижается активность творческого мышления. Ему становится труднее заниматься творчеством. Кроме этого, мышление, основанное на взглядах и ценностях группы, приводит к возникновению множества предрассудков и предубеждений. Всё это негативным образом влияет на процесс личностного развития, из-за чего можно в очередной раз сделать вывод о необходимости коррекции конформности [58, с. 134].

С учетом того, что вероятность проявления конформного поведения увеличивается, если индивид встаёт перед необходимостью выполнить

какое-либо затруднительное задание, либо же, если он осознаёт свою неосведомленность в возникшей перед ним задаче, можно сформулировать следующую рекомендацию:

- студенту, который осознаёт свою неосведомленность по возникшему вопросу, оказавшись перед затруднительным заданием, необходимо понимать, что окружающие его люди могут предлагать неверное решение проблемы, и что не стоит следовать за мнением других, даже если его разделяет большинство. Необходимо попытаться повысить уровень собственной осведомленности, если это возможно, либо вступить с группой в диалог, чтобы выяснить, чем руководствуются они, принимая такое решение проблемы.

Необходимо принять во внимание тот факт, что конформному поведению способствует то, что студенту становится легче найти решение проблемы при малом уровне информации тогда, когда он находится в группе. Такая мотивация конформного поведения называется познавательной [58, с. 101]. Индивид с познавательной мотивацией прибегает к конформизму по той причине, что он испытывает нехватку информации, которая позволит ему принять правильное решение и сделать верный выбор. Исходя из этой особенности, можно сформулировать следующую рекомендацию:

- студенту следует приложить усилия к тому, чтобы повысить уровень собственной осведомленности и информированности. Хотя бы в рамках учебной программы. Повышение уровня осведомленности позволит значительно снизить вероятность конформного поведения студента в процессе обучения.

Учитывая то, что индивид с нормальной самооценкой или же с завышенной самооценкой с меньшей долей вероятности поддастся давлению группы на него, в отличие от индивида, у которого будет заниженная самооценка, можно сформулировать следующую рекомендацию:

- студенту желательно пройти ряд тестов, помогающих определить уровень его самооценки. В числе таких тестов находятся: «Тест Морриса Розенберга», «Опросник Стефансона», «Методика Будасси» и другие. В том случае, если по результатам теста выяснится, что у студента пониженная самооценка, ему необходимо предпринять меры для работы над собой, чтобы выяснить какие факторы оказывают на него влияние, понижающее его самооценку. Желательно поработать над своими аффирмациями, перестать критиковать себя.

В случае пониженной самооценки необходимо помочь студенту осознать то, что очень важно понимать и демонстрировать свои преимущества в ситуациях, требующих решительности, а также придерживаться позитивного способа общения и поведения с другими людьми.

Если принимать во внимание тот факт, что вероятность возникновения конформного поведения у индивида становится выше в том случае, если участники группы являются хорошо осведомленными, в стоящих перед ними задачах, или если они являются авторитетами для индивида, можно сформулировать следующую рекомендацию:

- студенту необходимо осознавать, что условный лидер группы, который может быть для студента в роли определенного авторитета, для решения некоторых проблем может предлагать неверные варианты, так как даже лидер может быть неосведомленным в своём решении вставшей перед ним проблемы. Но сам лидер может этого не осознавать. Поэтому студенту необходимо хорошо понимать этот момент, чтобы не поддаться конформному поведению и не пойти на поводу у авторитета.

Особое внимание следует уделить той особенности, что в процессе развития в группе малой численности закономерно выстраиваются и принимаются нормы, которые в дальнейшем становятся общими требованиями для участников, выстроенные ее же участниками в интересах решения конфликтных ситуаций и регулирования их

взаимодействия. Принятые нормы опираются на ценности, которые сформированы на основе социальных предпочтений и которые являются следствием определенных убеждений о социальной действительности.

Принятые и закрепившиеся ценности этой группы становятся обязательными для ее участников. Если же кто-то не желает соответствовать этим нормам, то на него направляется психологическое или же какое-либо другое воздействие, другими словами, индивид сталкивается с групповым давлением, если не соответствует нормам группы. Столкнувшись с групповым давлением, студент с большой долей вероятности прибегнет к конформному поведению, чтобы избежать возможного конфликта с участниками группы. В связи с этим, можно сформулировать следующую рекомендацию:

- студенту необходимо осознавать то, какие нормы и ценности проистекают из его собственного мнения, а какие были восприняты им в готовом виде из группы и приняты в качестве своих. Если же студент не осознаёт и не фиксирует этот процесс замены ценностей, то значительно повышается вероятность проявления внутренней конформности в его поведении.

Немаловажным фактором, оказывающим значительное влияние на проявление конформного поведения у студента, является психофизическое состояние студента. В том случае, если у студента наблюдается ухудшение самочувствия, ощущение утомленности, наличие стресса или состояние дискомфорта, то это является предпосылкой к возникновению конформного поведения. Исходя из этого, можно порекомендовать следующее:

- студенту, чтобы уменьшить уровень стресса и тем самым снизить вероятность конформности в собственном поведении, следует научиться правильно распределять своё время. Умение планировать и грамотно растрчивать свои силы поможет все успевать в учебе и находить время для полноценного отдыха и восстановления сил. Необходимо совершать

каждодневные прогулки на свежем воздухе, спать не менее 8 часов в сутки, причем, делать это нужно в ночные часы.

Принимая во внимание тот факт, что вероятность проявления конформности студентом повышается в том случае, если он оказывается в положении, при котором на него направлено внимание большой аудитории, так как повышается степень давления группы на него, можно определить следующую рекомендацию таким образом:

- студенту необходимо приложить усилия, чтобы научиться уверенно выступать на публике и тем самым снизить степень подверженности давлению группы в момент выступления. Этого можно достигнуть благодаря многократной репетиции и хорошей подготовки к выступлению перед группой, освоению ораторского мастерства, концентрации на дыхании. Всё это снизит волнение, а, следовательно, и вероятность конформного поведения.

На основе соблюдения представленных рекомендаций можно благоприятно повлиять на процесс личностного развития студента, а также на процесс его обучения.

Рекомендации кураторам по формированию конструктивных стратегий разрешения конфликтов у студентов:

1. При работе с коллективом необходимо учитывать психологические особенности студенческого возраста.

2. Работа должна быть направлена на регулирование взаимоотношений у студентов, проводиться с целью закрепления высокого статуса студента в группе и повышения статуса студентов, которые относятся к низкой статусной категории. Работа должна быть направлена и на создание в группе общей благожелательной атмосферы, выравнивание положения, занимаемого разными студентами, и должна проводиться средствами создания успеха в коллективе для каждого студента, используя его интересы, полезные умения, хобби.

3. Необходимо научить студентов в конфликтных ситуациях акцентировать внимание на совместный поиск решений, который полностью удовлетворит интересы всех участников.

4. Необходимо обеспечить включение студентов в личностно-значимую разнообразную деятельность, деятельность совместно со своей группой, и при этом необходимо соблюдать условия выработки положительной мотивации у обучающихся относительно этой деятельности, тем самым обеспечивая эффективность воспитания культуры межличностных взаимоотношений студентов.

5. Необходимо реагировать на конфликт в момент его возникновения.

6. Желательно при беседе со студентом подобрать несколько вариантов выхода из конфликта.

Выводы по главе 3

Для создания условий преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов нами была разработана психолого-педагогическая программа.

Исходя из полученных результатов повторной диагностики по методикам «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири и «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна, мы выяснили, что у большинства студентов преобладают конструктивные и относительно-конструктивные стили поведения в конфликте, у 70% студентов (14 человек) выявлена стратегия «Сотрудничество», у 15% студентов (3 человека) выявлена стратегия «Компромисс». Студентов с конструктивными способами разрешения конфликтов на 20 % больше после реализации программы. На 20% сократилось количество студентов с преобладанием деструктивных стратегий разрешения конфликтов.

Количество конформных студентов снизилось с 60% (12 человек) до 35% (7 человек). А количество неконформных студентов увеличилось с

40% (8 человек) до 65% (13 человек). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что 25 % студентов (5 человек) после реализации программы стали самостоятельно определять собственную стратегию разрешения конфликтов, а не перенимать доминирующую стратегию у других участников группы.

Студенты стали более независимы, научились отстаивать собственные интересы, используя конструктивные стили разрешения конфликтов. Сформированные знания о природе конфликтов, о конструктивных способах их разрешения и владение достаточно широким спектром стратегий поведения в конфликте, повысили уровень самостоятельности и независимости у студентов в разрешении конфликтных ситуаций.

С целью проверки гипотезы исследования о том, что уровень конформизма у студентов взаимосвязан с конфликтным поведением; уровень конформизма у студентов изменится, если разработать и реализовать программу преодоления конформизма в условиях тренинга разрешения конфликтов, состоящую из комплекса упражнений, бесед, дискуссий, игр и мини-лекций, нами был выполнен расчёт Т-критерия Вилкоксона по всем двум методикам. Все расчёты доказали, что после эксперимента у студентов произошли изменения конформности и стилей разрешения конфликтов.

Проведённая программа способствовала преодолению конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов. С помощью математической обработки по Т-критерию Вилкоксона, мы выявили статистически значимый сдвиг по результатам.

По результатам формирующего эксперимента наблюдаются положительные изменения у студентов, что говорит об эффективности программы, дальнейшем ее развитии и возможностью внедрении в образовательные учреждения.

Таким образом, гипотеза исследования была подтверждена результатами повторной диагностики и математической статистикой.

На основе полученных результатов были разработаны психолого-педагогические рекомендации студентам и кураторам по преодолению конформности в группе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках проведенного исследования нами было установлено, что под конформностью понимается тенденция человека выстраивать своё поведение под воздействием других людей так, чтобы оно соотносилось с мнением окружающих, стремление приспособить своё поведения к требованиям других людей. Конформизм может являться сознательной уступчивостью человека взглядам и действиям большинства группы, чтобы избежать возможного конфликта с ней.

Конформное поведение в ответ на давление большинства группы демонстрирует большое количество людей, которые еще располагаются на начальном этапе вхождения в группу – на этапе адаптации. Основная причина этого в том, что демонстрация конформного поведения значительно упрощает вхождение индивида в группу. Даже если такое конформное поведение индивида носит лишь внешний демонстративный характер с целью создать видимость.

Период адаптации является фактором, который стимулирует проявление конформности в их поведении. Избегание разногласий с другими членами группы в некотором плане значительно упрощает процесс адаптации. Но проявление конформного поведения не должно идти в ущерб их собственной идентичности. В этом заключается принципиальная необходимость преодоления конформности у студентов.

Исследование конфликтного поведения и конформности у студентов проходило в три этапа: 1) Поисково-подготовительный 2) Опытно-экспериментальный 3) Контрольно-обобщающий.

На первом этапе исследования проходил поиск научной литературы для теоретической части работы, определялось место проведения исследования.

На опытно-экспериментальном этапе осуществлялась сама диагностика, позволяющая изучить конфликтное поведение и конформность у студентов.

На контрольно-обобщающем этапе происходил анализ работы, подведение итогов, интерпретация результатов исследования.

Исследование конфликтного поведения и конформности студентов второго курса факультета психологии проходило с применением комплекса методов и методик:

1. Теоретические: анализ и обобщение психолого-педагогических исследований, целеполагание, моделирование.

2. Эмпирические: констатирующий и формирующий эксперимент, тестирование по методикам: «Диагностика межличностных отношений» автор Т. Лири, «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте, «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна.

3. Математико-статистические: коэффициент ранговой корреляции r_s Спирмена, критерий φ – угловое преобразование Фишера, Т-критерий Вилкоксона.

Исследование было проведено на базе ФГБОУВО «ЮУрГГПУ», факультет психологии, 20 студентов 2 курса в возрасте от 18 до 22 лет.

В результате исследования с помощью методики Плутчика-Келлермана-Конте «Индекс жизненного стиля» было выявлено, что у большинства студентов доминирует стиль психологической защиты «Проекция» (45% испытуемых).

Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в основе психологической защиты большинства испытуемых лежит процесс, посредством которого неосознаваемые и неприемлемые для личности чувства и мысли локализуются вовне, приписывается другим людям и таким образом становятся вторичными.

С помощью методики «Диагностика межличностных отношений» автор Т. Лири удалось установить, что склонность к проявлению

неконформного поведения имеют 40% испытуемых (8 студентов), а склонность к проявлению конформного поведения имеют 60% (12 студентов). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что большинство испытуемых (60%) склонны к изменению своих установок, мнений, восприятия, поведения и так далее в соответствии с теми, которые господствуют в обществе или в данной группе.

С помощью методики «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна было установлено, что у 50% испытуемых доминирует стиль поведения в конфликте «Сотрудничество» (10 студентов). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в основе поведения в конфликте у рассматриваемых студентов лежит поиск совместного решения проблемы, приемлемого для всех сторон конфликта. Сотрудничество означает внимательное ознакомление с позицией противоположной стороны, выяснение причин конфликта, отказ от достижения собственных целей за счет интересов оппонента, поиск взаимоприемлемых путей и решений и их совместную реализацию.

В результате математико-статистической обработки результатов исследования с помощью коэффициента ранговой корреляции r_s Спирмена было выявлено, что корреляция между стилем психологической защиты «Проекция» и конформностью студентов достоверно не отличается от нуля. Это означает, что доминирующий у большинства обследуемых студентов стиль психологической защиты «Проекция» и конформность поведения не взаимосвязаны друг с другом. Следовательно, гипотеза исследования о том, что психологическая защита студентов взаимосвязана с конформностью, не подтвердилась.

С помощью критерия ϕ – угловое преобразование Фишера удалось исследовать различия в способах разрешения конфликтов у конформных и неконформных студентов. Данный математико-статистический метод показал, что разницы в проявлении конформного поведения в группе студентов с конструктивными способами разрешения конфликтов больше,

чем в группе студентов с неконструктивными способами разрешения конфликтов. Такой результат связан с тем, что способы разрешения конфликтов находятся в зависимости от степени конформности студента, так как предпочитаемые способы поведения в конфликтных ситуациях исходят из того, насколько самостоятелен студент в своих действиях и насколько он готов вступить в разногласия с остальными участниками группы.

Таким образом, исходя из полученных результатов проведенного исследования, мы можем заметить, что большинство студентов – 60% (12 студентов) склонны к конформному поведению. Данное обстоятельство указывает на то, что им свойственно перенимать стиль поведения в конфликте, который демонстрируют 40% студентов (8 студентов), склонных к неконформному поведению.

Диагностические исследования свидетельствуют о необходимости формирования конструктивных стратегий разрешения конфликтов у всей группы обучающихся. Несмотря на то, что некоторые студенты демонстрируют конструктивные стратегии разрешения конфликтов, участвовать в программе было рекомендовано всем участникам группы, так как проявление конструктивных стратегий может быть следствием неосознанного конформного поведения, а мы в данной работе ставим целью преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Для создания условий преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов нами была разработана психолого-педагогическая программа.

Исходя из полученных результатов повторной диагностики по методикам «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири и «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна, мы выяснили, что у большинства студентов преобладают конструктивные и относительно-конструктивные стили поведения в конфликте, у 70%

студентов (14 человек) выявлена стратегия «Сотрудничество», у 15% студентов (3 человека) выявлена стратегия «Компромисс». Студентов с конструктивными способами разрешения конфликтов на 20 % больше после реализации программы. На 20% сократилось количество студентов с преобладанием деструктивных стратегий разрешения конфликтов.

Количество конформных студентов снизилось с 60% (12 человек) до 35% (7 человек). А количество неконформных студентов увеличилось с 40% (8 человек) до 65% (13 человек). Данное обстоятельство свидетельствует о том, что 25 % студентов (5 человек) после реализации программы стали самостоятельно определять собственную стратегию разрешения конфликтов, а не перенимать доминирующую стратегию у других участников группы.

Студенты стали более независимы, научились отстаивать собственные интересы, используя конструктивные стили разрешения конфликтов. Сформированные знания о природе конфликтов, о конструктивных способах их разрешения и владение достаточно широким спектром стратегий поведения в конфликте, повысили уровень самостоятельности и независимости у студентов в разрешении конфликтных ситуаций.

С целью проверки гипотезы исследования о том, что уровень конформизма у студентов взаимосвязан с конфликтным поведением; уровень конформизма у студентов изменится, если разработать и реализовать программу преодоления конформизма в условиях тренинга разрешения конфликтов, состоящую из комплекса упражнений, бесед, дискуссий, игр и мини-лекций, нами был выполнен расчёт Т-критерия Вилкоксона по всем двум методикам. Все расчёты доказали, что после эксперимента произошли позитивные изменения.

Проведённая программа способствовала преодолению конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов. С помощью

математической обработки по T-критерию Вилкоксона, мы выявили статистически значимый сдвиг по результатам.

По результатам формирующего эксперимента наблюдаются положительные изменения у студентов, что говорит об эффективности программы, дальнейшем ее развитии и возможностью внедрении в образовательные учреждения.

Таким образом, гипотеза исследования была подтверждена результатами повторной диагностики и математической статистикой.

На основе полученных результатов были разработаны психолого-педагогические рекомендации студентам и кураторам по преодолению конформности в группе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аминов, И. И. Психология делового общения [Текст]: учебное пособие / Илья Аминов. – Москва: ЮНИТИ, 2013. – 287 с.
2. Ананьев, Б. Г. Человек как предмет познания [Текст] / Борис Ананьев. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 288 с.
3. Андреева, Г. М. Социальная психология [Текст] / Галина Андреева. – Москва: Аспект Пресс, 2010. – 368 с.
4. Андриенко, Е. В. Социальная психология [Текст]: учеб. пособ. для студ. высш. пед. учеб. заведений / Елена Андриенко. – М.: Academia, 2018. – 320 с.
5. Архипова, В. Ф. Психология межличностных отношений [Текст]: учебное пособие / В. Ф. Архипова, А. В. Голумидова. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2015 – 124 с.
6. Асмолов, А. Г. Психология личности. Принципы общепсихологического анализа [Текст] / Александр Асмолов. – Москва: МГУ, 1990. – 367 с.
7. Баксанский, О. Е. Современная психология: теоретические подходы и методологические основания. Аффективная сфера личности и психология общения [Текст] / О. Е. Баксанский, В. М. Самойлова. – Москва: Изд-во КД Либроком, 2013. – 368 с.
8. Белисова, А. А. Понятие межличностных отношений и их развитие [Текст] / А. А. Белисова, С. В. Васерман, Е. А. Кронштатова, Л. Н. Мишенева, Н. И. Николаева, Г. И. Богомоллова // Теория и практика современной науки. – 2018. – № 4 (34). – С. 610-615.
9. Большой психологический словарь [Текст] / под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – Санкт-Петербург: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. – 811 с.

10. Бука, Т. Л. Психологический тренинг в группе. Игры и упражнения [Текст]: учебное пособие / Т. Л. Бука, М. Л. Митрофанова. – Москва: Институт Психотерапии, 2018. – 144 с.
11. Быков, А. К. Методы активного социально-психологического обучения [Текст]: учебное пособие / Анатолий Быков. – М.: ТЦ Сфера, 2015. – 160 с.
12. Верещагина, Л. С. Организация педагогического эксперимента [Текст] / Л. С. Верещагина, С. С. Орехова, О. А. Шумакова // Экономика и социум. – 2018. – № 8(51). – С. 235-237.
13. Введение в психологию [Текст]: учебник / под общ. ред. проф. А. В. Петровского. – Москва: Издательский центр «Академия», 2016. – 512 с.
14. Воеводина, Н. А. Социология и психология управления [Текст]: учебное пособие / Н. А. Воеводина, И. А. Данилова. – Москва: Изд-во Омега-Л, 2011. – 199 с.
15. Волков, Б. С. Психология педагогического общения [Текст]: учебник для бакалавров / Б. С. Волков, Н. В. Волкова, Е. А. Орлова. – Люберцы: Изд-во Юрайт, 2016. – 335 с.
16. Ганзен, В. А. К системному описанию онтогенеза человека. Психология развития [Текст]: хрестоматия / В. А. Ганзен, Л. А. Головей. – Санкт-Петербург: Изд-во ПИТЕР, 2001. – 97 с.
17. Герцог, Г. А. Основы научного исследования: методология, методика, практика [Текст]: учебное пособие / Галина Герцог. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та, 2018. – 208 с.
18. Голев, В. К. Конфликт в межличностных отношениях [Текст] / В. К. Голев, Н. П. Петрова // Интеграция наук. – 2018. – № 4 (19). – С. 396-397.
19. Головей, Л. А. Практикум по возрастной психологии [Текст]: учеб. пособие / Л. А. Головей, Е. Ф. Рыбалко. – СПб: Речь, 2011. – 396 с.

20. Голубев, Г. Г. Психология межличностных отношений. Формирование личности в коллективе [Текст]: учебное пособие / Геннадий Голубев. – Москва: Высшая школа, 2013. – 128 с.
21. Гримак, Л. П. Психология активности человека: психологические механизмы и приемы саморегуляции [Текст] / Леонид Гримак. – Москва: Либроком, 2018. – 366 с.
22. Давыдов, В. В. Возрастная и педагогическая психология [Текст]: учебник для студентов пед. институтов / В. В. Давыдов, Т. В. Драгунова, Л. Б. Ительсон, А. В. Петровский. – М.: Просвещение, 2016. – 288 с.
23. Долгова, В. И. Психолого-педагогическая коррекция межличностных отношений у старших подростков [Текст] / В. И. Долгова, Е. В. Попова, А. В. Молоканов / Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. – Т. 31. – С. 91-95.
24. Долгова, В. И. Моделирование эмоциональной личности [Текст] / Валентина Долгова // *Has a factor of quality and life time of biological species*: сб. труд. международной виртуальной Интернет-конференции. – Великобритания, 2012 – С. 67-70.
25. Долгова, В. И. Регламент аттестационных материалов [Текст]: методическое пособие для студентов / В. И. Долгова, Л. В. Иванова, Н. В. Крыжановская. – Челябинск: Изд-во Челяб. Гос. пед. ун-та, 2015. – 132 с.
26. Доценко, Е. Л. Психология общения [Текст]: учебное пособие / Евгений Доценко. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2011. – 296 с.
27. Друк, А. И. Программа развития межличностных отношений подростков посредством методов активного социально-психологического обучения [Текст] / А. И. Друк, Л. В. Мамедова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки: сборник статей по

материалам XXXIII международной студенческой научно-практической конференции. – Новосибирск, 2015. – № 6 (33). – С. 219-228.

28. Духновский, С. В. Диагностика межличностных отношений. [Текст]: Психологический практикум / Сергей Духновский. – Санкт-Петербург: Речь, 2009. – 141 с.

29. Ефимова, Н. С. Психология общения. Практикум по психологии [Текст]: учебное пособие / Наталья Ефимова. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 92 с.

30. Жодле, Д. Социальное представление: феномены, концепт и теория [Текст] / Д. Жодле; под ред. С. Московичи // Социальная психология. – СПб, 2007. – С. 372-394.

31. Захарова, Л. Н. Психология управления [Текст]: учебное пособие / Людмила Захарова. – Москва: Логос, 2012. – 376 с.

32. Зимняя, И. А. Педагогическая психология [Текст] / Ирина Зимняя. – Москва: Логос, 2000. – 385 с.

33. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений [Текст]: учебное пособие для высших учебных заведений / Евгений Ильин. – Санкт-Петербург: Питер, 2009. – 576 с.

34. Кидинов, А. В. Межличностные отношения в контексте социально-динамической теории [Текст]: монография / А. В. Кидинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2012. – 127 с.

35. Кирсанов, А. И. Конфликты в общеобразовательных организациях. Причины усиления конфликтности образовательной среды [Текст] / Анатолий Кирсанов // Язык и текст. – 2019. – Том 6. – № 4. – С.32-41.

36. Ковалева, В. Н. Влияние межличностных отношений на формирование команды образовательного учреждения [Электронный ресурс] / Виктория Ковалева // Психология, социология и педагогика. – 2015. – № 4. – Режим доступа: <https://psychology.snauka.ru/2015/04/4848> – Загл. с экрана.

37. Козлов, А. С. Конфликтология социальных групп и организаций [Текст]: учебное пособие / Е.В. Левина, П.А. Эстрова. – М.: Ленанд, 2015. – 272 с.
38. Коломинский, Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах [Текст]: учебное пособие для психологов, педагогов, социологов / Яков Коломинский. – М.: Академия, 2006. – 350 с.
39. Коломинский, Я. Л. Социальная психология взаимоотношений в малых группах [Текст]: учебное пособие / Яков Коломинский. – Москва: АСТ, 2010. – 446 с.
40. Кон, И. С. Психология ранней юности [Текст] / Игорь Кон. – Москва: Просвещение, 1989. – 300 с.
41. Конева, Е. В. Психология общения [Текст]: учебное пособие / Е. В. Конева, Е. В. Драпак. – Ярославль: ЯрГУ, 2016. – 204 с.
42. Коноваленко, М. Ю. Психология общения [Текст]: учебник для СПО / М. Ю. Коноваленко, В. А. Коноваленко. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 468 с.
43. Константинов, В. В. Психология межличностных отношений [Текст]: учебно-методическое пособие / Всеволод Константинов. – Пенза, Пензенский гос. ун-т, 2019. – 72 с.
44. Кремень, М. А. Практическая психология управления [Текст]: пособие для студентов вузов / Марк Кремень. – Минск: ТетраСистемс, 2011. – 400 с.
45. Кулюткин, Ю. Н. Психология обучения взрослых [Текст] / Ювеналий Кулюткин. – Москва: Просвещение, 2005. – 128 с.
46. Лаундес, Л. Как говорить с кем угодно и о чем угодно. Психология успешного общения. Технологии эффективных коммуникаций [Текст] / Лейл Лаундес. – Москва: Добрая книга, 2016. – 384 с.
47. Можгинский, Ю. Б. Агрессивность детей и подростков [Текст] / Юрий Можгинский. – Москва: КоГиТо-Центр. 2008. – 402 с.

48. Московичи, С. Социальная психология [Текст] / Серж Московичи. – Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2007. – 794 с.
49. Мухина, В. С. Возрастная психология: феноменология развития, детство, отрочество [Текст]: учебник для вузов / Валерия Мухина. – М.: Академия, 2010. – 452 с.
50. Найданова, А. Д. Исследование эмоциональной стороны межличностных отношений в малой группе [Текст] / Анастасия Найданова // Master'sJournal. – 2019. – № 1. – С. 145-149.
51. Немов, Р. С. Психология [Текст]: учебник для студ. высш. пед. учеб. заведений / Роберт Немов. – М.: ВЛАДОС, 2018. – 688 с.
52. Нигматуллина, Л. М. Межличностные отношения в подростковом возрасте [Электронный ресурс] / Ляйсан Нигматуллина // NovaInfo.Ru, 2018. – Т. 2. – № 85. – С. 206-210. – Режим доступа: <https://novainfo.ru/article/15280> – Загл. с экрана.
53. Нигматуллина, Л. М. Формирование межличностных отношений в подростковом возрасте [Текст] / Ляйсан Нигматуллина // Теория и практика современной науки. – 2018. – № 6 (36). – С. 502-504.
54. Никитина, Л. С. Формирование конструктивных способов разрешения конфликтов у подростков [Текст] / Лилиана Никитина // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. – № S2. – С. 196-200.
55. Ойстер, К. Социальная психология групп [Текст] / Кэрроп Ойстер. – Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2004. – 224 с.
56. Озерова, А. В. Конформизм и конформность как социально-психологические категории [Электронный ресурс] // Территория науки. – 2017. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konformizm-i-konformnost-kak-sotsialno-psihologicheskie-kategorii> – Загл. с экрана.
57. Рогов, Е. И. Психология группы. Азбука психологии [Текст] / Евгений Рогов. – Москва: Владос, 2005. – 218 с.

58. Розенберг, Н. В. Конформизм как социальный феномен [Текст] / Н. В. Розенберг, И. А. Ушкина // Известия высших учебных заведений. – 2014. – № 3 (31). – С. 142-150.
59. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии [Текст]: монография / Сергей Рубинштейн. – СПб: Питер, 2012. – 720 с.
60. Самыгин, С. И. Социология и психология управления [Текст]: учебное пособие / С.И. Самыгин, Г.И. Колесникова. – Москва: КноРус, 2012. – 256 с.
61. Сепиашвили, Е. Н. Роль управления межличностными отношениями в коллективе [Текст] / Екатерина Сепиашвили // В сборнике: Актуальные проблемы гуманитарного знания. – Москва, 2018. – С. 109-113.
62. Сидоренков, А. В. Социальная психология малых групп [Текст]: учебное пособие / Андрей Сидоренков. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 381 с.
63. Сидоренко, Е. В. Методы математической обработки в психологии [Текст]: практическое руководство для исследователей / Елена Сидоренко // Санкт-Петербург: Изд-во ООО «Речь», 2002. – 350 с.
64. Собчик, Л. Н. Диагностика индивидуально-типологических свойств и межличностных отношений [Текст] : практическое руководство / Людмила Собчик. – Санкт-Петербург: Речь, 2002. – 96 с.
65. Собчик, Л. Н. Метод сравнения парных таблиц [Текст]: учебно-методическое пособие / Людмила Собчик. – Санкт-Петербург: Речь, 2002. – 38 с.
66. Столяренко, Л. Д. Психология общения [Текст]: учебник для вузов / Л.Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 317 с.
67. Сухачёва, К. С. Социально-психологический феномен межличностных отношений [Текст] / Ксения Сухачёва // Образование и наука в России и за рубежом. – 2019. – № 14 (62). – С. 54-60.

68. Таланов, В. Л. Справочник практического психолога [Текст] / В.Л. Таланов, И.Г. Малкина-Пых. – Санкт-Петербург: «Сова», 2005. – 928 с.
69. Тураев, С. А. Конформизм как социально-психологический феномен [Электронный ресурс] / С. А. Тураев, М. В. Ковальчук. // Молодой ученый. – 2020. – № 5 (295). – С. 279-281. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/295/67052/> – Загл. с экрана.
70. Холодовская, А. В. Конформизм современного общества, его виды и особенности проявления [Текст] / А. В. Холодовская // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2010. – № 3. – С. 112-122.
71. Холодовская, А. В. Некоторые социально-психологические механизмы формирования конформизма [Текст] / А. В. Холодовская // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2009. – № 1. – С. 113-118.
72. Целуйко, В. М. Психологические основы педагогического общения [Текст] / Валентина Целуйко. – Москва: КноРус, 2007. – 301 с.
73. Чернышев, А. С. Социальная психология личности и группы: учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] / А. С. Чернышев, С. В. Сарычев. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 201 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/466420> – Загл. с экрана.
74. Шихахмедова, Э. Р. Межличностные отношения [Текст] / Эльвира Шихахмедова // В сборнике: Конструктивизм в психологии и педагогике: сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 249-251.
75. Шуванов, В. И. Социальная психология управления [Текст]: учебник для вузов / Вячеслав Шуванов. – Москва: ЮНИТИ, 2014. – 463 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Методики диагностики конформности и конфликтного поведения у студентов

1.1 «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири

Инструкция: «Перед вами расположен список характеристик. От вас требуется внимательно ознакомиться с каждой и решить, соответствует ли данная характеристика вашему представлению о себе. Если вы считаете, что характеристика верна, и она соответствует вам, то вам необходимо обозначить её знаком «плюс». Если же вы считаете, что характеристика не соответствует вашим представлениям о себе, то ничего не пишите возле неё. Оставьте её как есть.

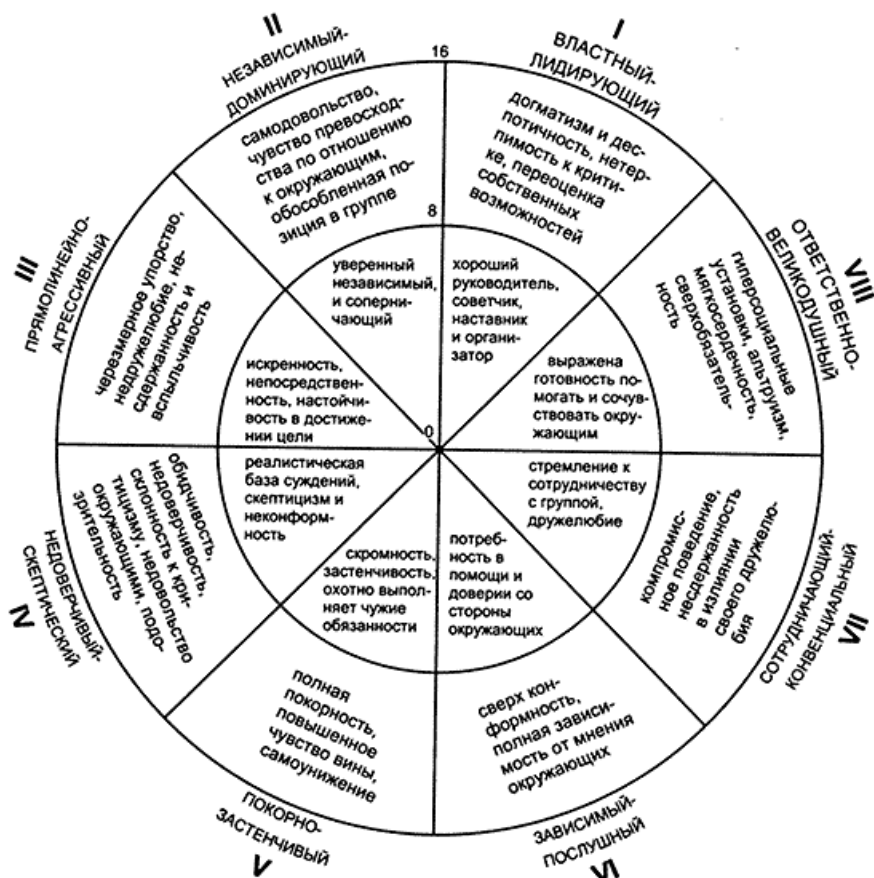
Вы можете оценить предложенные в опроснике характеристики как с точки зрения «Я – в идеале» (другими словами то, какими вы хотите быть), так и с точки зрения того, насколько данные характеристики подходят какому-либо интересующему вас человеку. От вас требуется постараться быть максимально искренними. Если вдруг, при оценке какой-либо характеристики, у вас нет полной уверенности, то знак «плюс» не ставьте.»

- I 1. Другие думают о нем благосклонно
- 2. Производит впечатление на окружающих
- 3. Умеет распоряжаться, приказывать
- 4. Умеет настоять на своем
- II 5. Обладает чувством достоинства
- 6. Независимый
- 7. Способен сам позаботиться о себе
- 8. Может проявлять безразличие
- III 9. Способен быть суровым
- 10. Строгий, но справедливый
- 11. Может быть искренним
- 12. Критичен к другим
- IV 13. Любит поплакаться
- 14. Часто печален
- 15. Способен проявлять недоверие
- 16. Часто разочаровывается
- V 17. Способен быть критичным к себе
- 18. Способен признать свою неправоту
- 19. Охотно подчиняется
- 20. Уступчивый
- VI 21. Благодарный
- 22. Восхищающийся, склонный к подражанию
- 23. Уважительный

- 24. Ищущий одобрения
- VII 25. Способен к сотрудничеству
- 26. Стремится ужиться с другими
- 27. Дружелюбный, доброжелательный
- 28. Внимательный, ласковый
- VIII 29. Деликатный
- 30. Одобряющий
- 31. Отзывчивый на призывы о помощи
- 32. Бескорыстный
- I 33. Способен вызвать восхищение
- 34. Пользуется у других уважением
- 35. Обладает талантом руководителя
- 36. Любит ответственность
- II 37. Уверен в себе
- 38. Самоуверен, напорист
- 39. Деловитый, практичный
- 40. Любит соревноваться
- III 41. Строгий и крутой, где надо
- 42. Неумолимый, но беспристрастный
- 43. Раздражительный
- 44. Открытый, прямолинейный
- IV 45. Не терпит, чтобы им командовали
- 46. Скептичен
- 47. На него трудно произвести впечатление
- 48. Обидчивый, щепетильный
- V 49. Легко смущается
- 50. Не уверенный в себе
- 51. Уступчивый
- 52. Скромный
- VI 53. Часто прибегает к помощи других
- 54. Очень почитает авторитеты
- 55. Охотно принимает советы
- 56. Доверчив и стремится радовать других
- VII 57. Всегда любезен в общении
- 58. Дорожит мнением окружающих
- 59. Общительный, уживчивый
- 60. Добросердечный
- VIII 61. Добрый, вселяющий уверенность
- 62. Нежный, мягкосердечный
- 63. Любит заботиться о других
- 64. Бескорыстный, щедрый
- I 65. Любит давать советы
- 66. Производит впечатление значимости
- 67. Начальственно-повелительный
- 68. Властный
- II 69. Хвастливый
- 70. Надменный и самодовольный
- 71. Думает только о себе
- 72. Хитрый, расчетливый
- III 73. Нетерпим к ошибкам других
- 74. Свокорыстный

- 75. Откровенный
- 76. Часто недружелюбен
- IV 77. Озлобленный
- 78. Жалобщик
- 79. Ревнивый
- 80. Долго помнит свои обиды
- V 81. Склонный к самобичеванию
- 82. Застенчивый
- 83. Безынициативный
- 84. Кроткий
- VI 85. Зависимый, несамостоятельный
- 86. Любит подчиняться
- 87. Предоставляет другим принимать решения
- 88. Легко попадает впросак
- VII 89. Легко поддается влиянию друзей
- 90. Готов довериться любому
- 91. Благоприятен ко всем без разбору
- 92. Всем симпатизирует
- VIII 93. Прощает все
- 94. Переполнен чрезмерным сочувствием
- 95. Великодушен, терпим к недостаткам
- 96. Стремится покровительствовать
- I 97. Стремится к успеху
- 98. Ожидает восхищения от каждого
- 99. Распоряжается другими
- 100. Деспотичный
- II 101. Сноб (судит о людях по рангу и достатку, а не по личным качествам)
- 102. Тщеславный
- 103. Эгоистичный
- 104. Холодный, черствый
- III 105. Язвительный, насмешливый
- 106. Злой, жестокий
- 107. Часто гневлив
- 108. Бесчувственный, равнодушный
- IV 109. Злопамятный
- 110. Проникнут духом противоречия
- 111. Упрямый
- 112. Недоверчивый, подозрительный
- V 113. Робкий
- 114. Стыдливый
- 115. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться
- 116. Мягкотелый
- VI 117. Почти никогда и никому не возражает
- 118. Навязчивый
- 119. Любит, чтобы его опекали
- 120. Чрезмерно доверчив
- VII 121. Стремится сыскать расположение каждого
- 122. Со всеми соглашается
- 123. Всегда дружелюбен
- 124. Любит всех
- VIII 125. Слишком снисходителен к окружающим

126. Старается утешить каждого
 127. Заботится о других в ущерб себе
 128. Портит людей чрезмерной добротой



Обработка теста:

Результаты теста ДМО подсчитываем следующим образом.

Количественные показатели по каждому из октантов варьируются от 0 до 16. Те октанты, по которым баллы оказались высокими, соответствуют преобладающему стилю поведения данного индивида в межличностных отношениях. Характеристики, не выходящие за пределы 8-ми баллов, свойственны гармоничным личностям.

Показатели, превышающие 8 баллов (до 12), свидетельствуют об акцентуации свойств, выявляемых данным октантом. Баллы, достигающие уровня 14-16, свидетельствуют о выраженных трудностях социальной адаптации. Низкие показатели по всем октантам (0-3 балла) могут быть результатом скрытности и неоткровенности испытуемого. Если в нет октантов выше 4-х баллов, то данные сомнительны в плане их достоверности: испытуемый не захотел оценить себя откровенно.

Первые четыре типа межличностных отношений - I, II, III и IV - характеризуются преобладанием неконформных тенденций, склонностью к

дизъюнктивным (конфликтным) проявлениям, большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию. Другие четыре октанта - V, VI, VII и VIII - дают противоположную картину: подчиняемость, неуверенность в себе и конформность, склонность к компромиссам, конгруэнтность и ответственность в контактах с окружающими.

Преобладание показателей по первым четырем октантам (I, II, III и IV) говорит о наличии неконформных тенденций. Преобладающие показатели в следующих четырех октантах (V, VI, VII и VIII) характеризуют личность, как конформную.

Поэтому вычислим сумму первых четырех и последующих четырех октантов. Получим показатели НК (неконформные тенденции) и К (конформные тенденции) соответственно. Для наглядности отображения результатов вычтем из второго показателя первый, обозначив данную разность как СК (степень конформности). Положительное значение СК будет говорить о преобладании конформных тенденций, отрицательное - наоборот, о низкой степени конформности испытуемого. Затем переведем получившиеся значения в абсолютные числа, прибавив к ним число, равное самому большому отрицательному числу $(-19) + 1$. Соответственно, значения, которые ниже 20, будут свидетельствовать о низкой конформности испытуемого, а значения, которые выше 20, будут свидетельствовать о преобладании конформных тенденций. Расчеты и значения вышеназванных показателей представлены в таблице 2

1.2 Диагностика Плутчика-Келлермана-Конте «Индекс жизненного стиля»

Инструкция: Внимательно прочитайте приведенные ниже утверждения, описывающие чувства, поведение и реакции людей в определенных жизненных ситуациях, и если они имеют к Вам отношение, то отметьте соответствующие номера знаком «+».

1. Со мной ладить очень легко
2. Я сплю больше, чем большинство людей, которых я знаю
3. В моей жизни всегда был человек, на которого мне хотелось быть похожим
4. Если меня лечат, то я стараюсь узнать, какова цель каждого действия
5. Если я чего-то хочу, то не могу дождаться момента, когда мое желание сбудется
6. Я легко краснею
7. Одно из самых больших моих достоинств – это умение владеть собой
8. Иногда у меня появляется настойчивое желание пробить стену кулаком
9. Я легко выхожу из себя
10. Если меня в толпе кто-нибудь толкнет, то я готов его убить
11. Я редко запоминаю свои сны
12. Меня раздражают люди, которые командуют другими
13. Часто бываю не в своей тарелке

14. Я считаю себя исключительно справедливым человеком
15. Чем больше я приобретаю вещей, тем становлюсь счастливее
16. В своих мечтах я всегда в центре внимания окружающих
17. Меня расстраивает даже мысль о том, что мои домочадцы могут разгуливать дома без одежды
18. Мне говорят, что я хвастун
19. Если кто-то меня отвергает, то у меня может появиться мысль о самоубийстве
20. Почти все мною восхищаются
21. Бывает так, что я в гневе что-нибудь ломаю или бью
22. Меня очень раздражают люди, которые сплетничают
23. Я всегда обращаю внимание на лучшую сторону жизни
24. Я прикладываю много стараний и усилий, чтобы изменить свою внешность
25. Иногда мне хочется, чтобы атомная бомба уничтожила мир
26. Я человек, у которого нет предрассудков
27. Мне говорят, что я бываю излишне импульсивным
28. Меня раздражают люди, которые манерничают перед другими
29. Очень не люблю недоброжелательных людей
30. Я всегда стараюсь случайно кого-нибудь не обидеть
31. Я из тех, кто редко плачет
32. Пожалуй, я много курю
33. Мне очень трудно расставаться с тем, что мне принадлежит
34. Я плохо помню лица
35. Я иногда занимаюсь онанизмом
36. Я с трудом запоминаю новые фамилии
37. Если мне кто-нибудь мешает, то я его не ставлю в известность, а жалею на него другому
38. Даже если я знаю, что я прав, я готов слушать мнения других людей
39. Люди мне никогда не надоедают
40. Я могу с трудом усидеть на месте даже незначительное время
41. Я мало что могу вспомнить из своего детства
42. Я длительное время не замечаю отрицательные черты других людей
43. Я считаю, что не стоит напрасно злиться, а лучше спокойно все обдумать
44. Другие считают меня излишне доверчивым
45. Люди, скандалом добивающиеся своих целей, вызывают у меня неприятные чувства
46. Плохое я стараюсь выбросить из головы
47. Я не теряю никогда оптимизма
48. Уезжая путешествовать, я стараюсь все спланировать до мелочей
49. Иногда я знаю, что сержусь на другого сверх меры
50. Когда дела идут не так, как мне нужно, я становлюсь мрачным
51. Когда я спорю, то мне доставляет удовольствие указывать другому на ошибки в его рассуждениях
52. Я легко принимаю брошенный другим вызов
53. Меня выводят из равновесия непристойные фильмы
54. Я огорчаюсь, когда на меня никто не обращает внимания
55. Другие считают, что я равнодушный человек
56. Что-нибудь решив, я часто, тем не менее, в решении сомневаюсь
57. Если кто-то усомнится в моих способностях, то я из духа противоречия буду показывать свои возможности
58. Когда я веду машину, то у меня часто возникает желание разбить чужой автомобиль
59. Многие люди меня выводят из себя своим эгоизмом

60. Уезжая отдыхать, я часто беру с собой какую-нибудь работу.
61. От некоторых пищевых продуктов меня тошнит
62. Я грызу ногти
63. Другие говорят, что я избегаю проблем
64. Я люблю выпить
65. Непристойные шутки приводят меня в замешательство
66. Я иногда вижу сны с неприятными событиями и вещами
67. Я не люблю карьеристов
68. Я много говорю неправды
69. Порнография вызывает у меня отвращение
70. Неприятности в моей жизни часто бывают из-за моего скверного характера
71. Больше всего не люблю лицемерных неискренних людей
72. Когда я разочаровываюсь, то часто впадаю в уныние
73. Известия о трагических событиях не вызывают у меня волнения
74. Прикасаясь к чему-либо липкому и скользкому, я испытываю омерзение
75. Когда у меня хорошее настроение, то я могу вести себя как ребенок
76. Я думаю, что часто спорю с людьми напрасно по пустякам
77. Покойники меня не «трогают»
78. Я не люблю тех, кто всегда старается быть в центре внимания
79. Многие люди вызывают у меня раздражение
80. Мыться не в своей ванне для меня большая пытка.
81. Я с трудом произношу непристойные слова
82. Я раздражаюсь, если нельзя доверять другим
83. Я хочу, чтобы меня считали сексуально привлекательным
84. У меня такое впечатление, что я никогда не заканчиваю начатое дело
85. Я всегда стараюсь хорошо одеваться, чтобы выглядеть более привлекательным
86. Мои моральные правила лучше, чем у большинства моих знакомых
87. В споре я лучше владею логикой, чем мои собеседники
88. Люди, лишённые морали, меня отталкивают
89. Я прихожу в ярость, если кто-то меня заденет
90. Я часто влюбляюсь
91. Другие считают, что я излишне объективен
92. Я остаюсь спокойным, когда вижу окровавленного человека

Обработка результатов

С помощью опросника Плутчика–Келлермана–Конте можно исследовать уровень напряженности 8 основных психологических защит, изучить иерархию системы психологической защиты и оценить общую напряженность всех измеряемых защит (ОНЗ), т.е. среднего арифметического из всех измерений 8 защитных механизмов. С помощью ключа определяется напряженность защиты, которая равна $n/N \times 100\%$, где n – число положительных ответов по шкале данной защиты, N – число всех утверждений, относящихся к шкале. Тогда ОНЗ в целом равна $S_n/92 \times 100\%$, где S_n – сумма всех положительных ответов по опроснику. С помощью данной методики можно подсчитать наиболее высокий индекс напряженности каждой из защит у респондентов однородной группы, определить наличие или отсутствие корреляции между напряженностью отдельных защит и ОНЗ, а также сравнить данные показатели с

показателями другой независимой группы.

По утверждению некоторых ученых (В.Г. Каменская, Р.М. Грановская и др.), наиболее конструктивными психологическими защитами являются компенсация и рационализация, а наиболее деструктивными – проекция и вытеснение. Использование конструктивных защит снижает риск возникновения конфликта или его обострения.

Ключ

Название шкал	Номера утверждений
Вытеснение	6, 11, 31, 34, 36, 41, 55, 73, 77, 92
Регрессия	2, 5, 9, 13, 27, 32, 35, 40, 50, 54, 62, 64, 68, 70, 72, 75, 84
Замещение	8, 10, 19, 21, 25, 37, 49, 58, 76, 89
Отрицание	1, 20, 23, 26, 39, 42, 44, 46, 47, 63, 90
Проекция	12, 22, 28, 29, 45, 59, 67, 71, 78, 79, 82, 88
Компенсация	3, 15, 16, 18, 24, 33, 52, 57, 83, 85
Гиперкомпенсация	17, 53, 61, 65, 66, 69, 74, 80, 81, 86
Рационализация	4, 7, 14, 30, 38, 43, 48, 51, 56, 60, 87, 91

1.3 Методика «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна

Цель: предназначена для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стратегий разрешения конфликтной ситуации.

Данный опросник показывает типичную реакцию человека на конфликт, её эффективность и целесообразность, а также дает информацию о других возможных способах разрешения конфликтной ситуации. По мнению К. Томаса и Р. Килмана, в основании типологии 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 интересов.

ИНСТРУКЦИЯ

Подумайте о ситуациях, в которых Ваши желания отличаются от желаний другого человека. Как Вы обычно ведете себя в таких ситуациях?

Ниже приведены 30 пар высказываний, описывающих варианты возможного поведения в конфликтных ситуациях. В каждой паре обведите кружком вариант А или В, более характерный для Вашего поведения.

Во многих случаях оба из предложенных вариантов могут оказаться для Вас нетипичными.

Если это так, обведите тот из них, которым бы Вы воспользовались с большей вероятностью.

ОПРОСНИК

1. А. Иногда я предоставляю право решать проблему другим.
В. Я стараюсь подчеркнуть общее в наших позициях, а не обсуждать спорные моменты.
2. А. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
В. Я пытаюсь учесть все интересы: свои и оппонента.
3. А. Обычно я твердо стою на своем.
В. Иногда я могу утешать других и пытаться сохранить с ними отношения.
4. А. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
В. Иногда я жертвую собственными интересами ради интересов противоположной стороны.
5. А. При выработке решения ищу помощи со стороны других.
В. Я пытаюсь сделать все возможное, чтобы избежать ненужного обострения в отношениях.
6. А. Я пытаюсь не создавать себе репутацию неприятного человека. В. Я пытаюсь навязать другим свою позицию.
7. А. Я пытаюсь отложить решение вопроса, чтобы иметь время тщательно его обдумать. В. Я жертвую одними выгодами, чтобы получить взамен другие.
8. А. Обычно я твердо настаиваю на своем.
В. Я пытаюсь сразу же открыто обсудить все интересы и спорные вопросы.
9. А. Я чувствую, что различия в позициях не всегда стоят того, чтобы о них беспокоиться. В. Я прилагаю некоторые усилия, чтобы повернуть дело на свой лад.
10. А. Я твердо настаиваю на своем.
В. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А. Я пытаюсь сразу же открыто обсудить все интересы и спорные вопросы.
В. Иногда я могу утешать других и пытаться сохранить с ними отношения.
12. А. Иногда я избегаю занимать позицию, ведущую к конфронтации.
В. Я готов кое в чем уступить оппоненту, если он тоже мне уступит.
13. А. Я предлагаю вариант «ни вам, ни нам».
В. Я настаиваю на принятии моих условий.
14. А. Я излагаю оппоненту мои соображения и интересуюсь его идеями.
В. Я пытаюсь продемонстрировать оппоненту логичность и выгоду принятия моих условий.
15. А. Иногда я могу утешать других и пытаться сохранить с ними отношения.
В. Я пытаюсь сделать все возможное, чтобы избежать ненужного обострения в отношениях.
16. А. Я стараюсь щадить чувства других.

- В. Я пытаюсь убедить оппонента в выгодности принятия моих условий.
17. А. Обычно я твердо настаиваю на своем.
В. Я пытаюсь сделать все возможное, чтобы избежать ненужного обострения в отношениях.
18. А. Я позволяю оппоненту придерживаться своего мнения, если ему от этого лучше. В. Я согласен кое в чем уступить оппоненту, если он тоже кое в чем мне уступит.
19. А. Я пытаюсь сразу же, открыто, обсудить все интересы и спорные вопросы.
В. Я пытаюсь отложить принятие решения, чтобы иметь время тщательно его обдумать.
А. Я пытаюсь сразу же обсудить противоречия.
В. Я пытаюсь найти справедливое сочетание из выгод и уступок для каждого из нас.
20. А. При подготовке к переговорам я стараюсь учитывать интересы оппонента.
В. Я больше склонен к непосредственному и открытому обсуждению проблемы.
21. А. Я стараюсь найти позицию, находящуюся между позицией оппонента и моей.
В. Я настаиваю на своих интересах.
А. Очень часто я стараюсь удовлетворить все интересы, свои и оппонента. В. Иногда я предоставляю право решать проблему другим.
А. Я стараюсь пойти навстречу оппоненту, если его условия слишком для него много значат.
В. Я пытаюсь склонить оппонента к компромиссу.
22. А. Я пытаюсь продемонстрировать оппоненту логичность и выгоду принятия моих условий. В. При подготовке к переговорам я пытаюсь учитывать интересы оппонента.
А. Я предлагаю вариант «ни вам, ни нам».
В. Я почти всегда пытаюсь удовлетворить все пожелания, как свои, так и оппонента.
А. Иногда я избегаю занимать позицию, ведущую к конфронтации.
В. Я позволяю оппоненту придерживаться своего мнения, если ему от этого лучше.
23. А. Обычно я твердо стою на своем.
В. При выработке решения я постоянно ищу помощи со стороны других.
А. Я предлагаю вариант «ни вам, ни нам».
В. Я чувствую, что различия в позициях не всегда стоят того, чтобы о них беспокоиться.
А. Я стараюсь щадить чувства других.
В. Я всегда стараюсь найти решение проблемы совместно с оппонентом.
- Ключ к опроснику:

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

Обработка и интерпретация результатов:

1. Подсчёт количества баллов, набранных индивидом по каждой шкале (выписав 5 названий реакции по ключу, отметить галочками те ответы, которые совпадают с «ключом», подсчитать количество галочек, каждое совпадение – 1 балл).

2. Определить тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

3. Определить степени выраженности стратегий:

- менее 5 баллов – слабо выраженная стратегия,
- 5-7 баллов – умеренная стратегия,
- более 7 баллов – сильно выраженная стратегия.

1.4 Метод φ – угловое преобразование Фишера

Назначение критерия φ [6, с. 158]:

Критерий Фишера предназначен для сопоставления двух выборок по частоте встречаемости интересующего исследователя эффекта.

Описание критерия:

Критерий оценивает достоверность различий между процентными долями двух выборок, в которых зарегистрирован интересующий нас эффект.

Гипотезы:

H_0 : Доля лиц, у которых проявляется исследуемый эффект, в выборке 1 не больше, чем в выборке 2.

H_1 : Доля лиц, у которых проявляется исследуемый эффект, в выборке 1 больше, чем в выборке 2.

Графическое представление критерия φ :

Метод углового преобразования несколько более абстрактен, чем остальные критерии.

Формула, которой придерживается Е. В. Гублер при подсчете значений φ , предполагает, что 100% составляют угол $\varphi=3,142$, то есть округленную величину $\pi =3,14159...$ Это позволяет нам представить сопоставляемые выборки в виде двух полукругов, каждый из которых символизирует 100% численности своей выборки. Процентные доли испытуемых с "эффектом" будут представлены как секторы, образованные центральными углами φ .

Расчет критерия φ [Цит. по: 6, с. 176]:

1. Определить те значения признака, которые будут критерием для разделения испытуемых на тех, у кого "есть эффект" и тех, у кого "нет эффекта".

2. Начертить четырехклеточную таблицу из двух столбцов и двух строк. Первый столбец - "есть эффект"; второй столбец - "нет эффекта";

первая строка сверху - 1 группа (выборка); вторая строка - 2 группа (выборка).

3. Подсчитать количество испытуемых в первой группе, у которых "есть эффект", и занести это число в левую верхнюю ячейку таблицы.

4. Подсчитать количество испытуемых в первой выборке, у которых "нет эффекта", и занести это число в правую верхнюю ячейку таблицы. Подсчитать сумму по двум верхним ячейкам. Она должна совпадать с количеством испытуемых в первой группе.

5. Подсчитать количество испытуемых во второй группе, у которых "есть эффект", и занести это число в левую нижнюю ячейку таблицы.

6. Подсчитать количество испытуемых во второй выборке, у которых "нет эффекта", и занести это число в правую нижнюю ячейку таблицы. Подсчитать сумму по двум нижним ячейкам. Она должна совпадать с количеством испытуемых во второй группе (выборке).

7. Определить процентные доли испытуемых, у которых "есть эффект", путем отнесения их количества к общему количеству испытуемых в данной группе (выборке). Записать полученные процентные доли соответственно в левой верхней и левой нижней ячейках таблицы в скобках, чтобы не перепутать их абсолютными значениями.

8. Проверить, не равняется ли одна из сопоставляемых процентных долей нулю. Если это так, попробовать изменить это, сдвинув точку деления групп в ту или иную сторону.

9. Определить величины углов φ для каждой из сопоставляемых процентных долей.

10. Подсчитать эмпирическое значение φ по формуле:

$$\varphi = (\varphi_1 - \varphi_2) \cdot \sqrt{\frac{n_1 \cdot n_2}{n_1 + n_2}}$$

где: φ_1 - угол, соответствующий большей процентной доле;

φ_2 - угол, соответствующий меньшей процентной доле;

n_1 - количество наблюдений в выборке 1;

n_2 - количество наблюдений в выборке 2.

11. Сопоставить полученное значение φ с критическими значениями:

$$\varphi \leq 1,64 (\rho \leq 0,05) \text{ и } \varphi \leq 2,31 (\rho \leq 0,01)$$

Если $\varphi_{\text{эмп.}} \geq \varphi_{\text{кр.}}$, H_0 отвергается.

1.5 Коэффициент ранговой корреляции r_s Спирмена

Коэффициент ранговой корреляции рекомендуется применять в тех случаях, когда нам необходимо проверить, согласованно ли изменяются разные признаки у одного и того же испытуемого и насколько совпадают индивидуальные ранговые показатели у двух отдельных испытуемых или испытуемого и группы.

Коэффициент корреляции рангов, предложенный К. Спирменом, относится к непараметрическим показателям связи между переменными, измеренными в ранговой шкале. Этот коэффициент определяет степень тесноты связи порядковых признаков, которые в этом случае представляют собой ранги сравниваемых величин.

Расчет коэффициента ранговой корреляции r_s Спирмена выполняется в следующем порядке:

10. Определяются два признака или две иерархии признаков, которые будут участвовать в сопоставлении как переменные А и В.

11. Ранжируются значения переменной А, в соответствии с правилами ранжирования. Ранги заносятся в первый столбец таблицы по порядку номеров испытуемых/признаков.

12. Ранжируются значения переменной В, в соответствии с правилами ранжирования. Ранги заносятся во второй столбец таблицы по порядку номеров испытуемых/признаков.

13. Подсчитывается разность (d) между рангами А и В по каждой строке таблицы и заносится в третий столбец.

14. Каждая разность возводится в квадрат (d^2)? Эти значения заносятся в четвертый столбец таблицы.

15. Подсчитывается сумма квадратов. $\sum d^2$.

16. При наличии одинаковых рангов подсчитываются поправки:

$$T_a = \sum(a^3 - a)/12$$

$$T_b = \sum(b^3 - b)/12$$

Где a – объем каждой группы одинаковых рангов в одинаковом ряду
А;

В – объем каждой группы одинаковых рангов в ранговом ряду В.

17. Рассчитывается коэффициент ранговой корреляции r_s по формуле:

А) При наличии одинаковых рангов

$$r_s = 1 - 6 \times \frac{\sum d^2 + T_a + T_b}{N \times (N^2 - 1)}$$

Б) При отсутствии одинаковых рангов

$$r_s = 1 - 6 \times \frac{\sum d^2}{N \times (N^2 - 1)}$$

Где $\sum d^2$ – сумма квадратов разностей между рангами;

T_a и T_b – поправки на одинаковые ранги;

N – количество испытуемых или признаков, участвовавших в ранжировании.

18. Определяются критические значения r_s для данного N по таблице. Если r_s превышает критическое значение или равен ему, то корреляция достоверно отличается от 0.

1.6 Т - критерий Вилкоксона

Назначение критерия: Критерий применяется для сопоставления показателей, измеренных в двух разных условиях на одной и той же выборке испытуемых. Он позволяет установить не только направленность изменений, но и их выраженность. С его помощью мы определяем,

является ли сдвиг показателей в каком-то одном направлении более интенсивным, чем в другом.

Описание критерия T: Этот критерий применим в тех случаях, когда признаки измерены по крайней мере по шкале порядка; и сдвиги между вторым и первым замерами тоже могут быть упорядочены. Для этого они должны варьировать в достаточно широком диапазоне.

Суть метода состоит в том, что мы сопоставляем выраженность сдвигов в том и ином направлениях по абсолютной величине. Для этого мы сначала ранжируем все абсолютные величины сдвигов, а потом суммируем ранги. Если сдвиги в положительную и в отрицательную сторону происходят случайно, то суммы рангов абсолютных значений их будут примерно равны. Если же интенсивность сдвига в одном из направлений перевешивает, то сумма рангов абсолютных значений сдвигов в противоположную сторону будет значительно ниже, чем это могло бы быть при случайных изменениях. Первоначально мы исходим из предположения о том, что типичным сдвигом будет сдвиг в более часто встречающемся направлении, а нетипичным, или редким, сдвигом - сдвиг в более редко встречающемся направлении.

Гипотезы

H₀: Интенсивность сдвигов в типичном направлении не превосходит интенсивности сдвигов в нетипичном направлении.

H₁: Интенсивность сдвигов в типичном направлении превышает интенсивность сдвигов в нетипичном направлении.

Ограничения критерия T Вилкоксона

1. Минимальное количество испытуемых, прошедших измерения в двух условиях - 5 человек. Максимальное количество испытуемых - 50 человек.

2. Нулевые сдвиги из рассмотрения исключаются, и количество наблюдений n уменьшается на количество этих нулевых сдвигов. Можно обойти это ограничение, сформулировав гипотезы, включающие

отсутствие изменений, например: «Сдвиг в сторону увеличения значений превышает сдвиг в сторону уменьшения значений и тенденцию сохранения их на прежнем уровне».

Подсчет критерия Т Вилкоксона

1. Составить список испытуемых в любом порядке, например, алфавитном.

2. Вычислить разность между индивидуальными значениями во втором и первом замерах ("после" - "до"). Определить, что будет считаться "типичным" сдвигом и сформулировать соответствующие гипотезы.

3. Перевести разности в абсолютные величины и записать их отдельным столбцом (иначе трудно отвлечься от знака разности).

4. Проранжировать абсолютные величины разностей, начисляя меньшему значению меньший ранг. Проверить совпадение полученной суммы рангов с расчетной.

5. Отметить кружками или другими знаками ранги, соответствующие сдвигам в «нетипичном» направлении.

6. Подсчитать сумму этих рангов по формуле: где R_r - ранговые значения сдвигов с более редким знаком.

7. Определить критические значения Т для данного n. Если $T_{эмп}$ меньше или равен $T_{кр}$, сдвиг в «типичную» сторону по интенсивности достоверно преобладает.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Результаты констатирующего исследования конформности и конфликтного поведения у студентов

Сокращения: НК - сумма баллов в I - IV октантах; К - сумма баллов в V - VIII октантах; СК - разность первой и второй суммы (К-НК). АЗ – абсолютные значения.

Таблица 2.1 – Результаты диагностики конформности у студентов по методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири.

Имя	НК	К	СК	АЗ
Т А	$2+3+5+3=13$	$2+3+5+1=11$	$11-13= -2$	18
Ш Р	13	23	$23-13= 10$	30
С К	24	41	$41-24 = 17$	37
А В	22	3	$3-22= -19$	1
П Ю	19	21	$21-19= 3$	23
БМ	17	12	$12-17 = -5$	15
П А	15	20	$20-15=5$	25
А А	14	4	$4-14= -10$	10
Б Д	16	11	$11-16= -5$	15
АК	24	26	$26-24 = 2$	22
Ф В	12	27	$27-12 = 15$	35
Р Д	10	14	$14-10 = 4$	24
Ш Д	28	12	$12-28 = -16$	4
П А	11	8	$8-11= -3$	17
К А	13	16	$16-13= 3$	23
С П	14	10	$10-14= -4$	16
Я А	15	20	$20-15=5$	25
Ш М	14	15	$15-14=1$	21
Т К	9	17	$17-9=8$	28
М Р	14	16	$16-14=2$	22

Таблица 2.2 – Результаты диагностики психологической защиты у студентов по опроснику Плутчика-Келлермана-Конте «Индекс жизненного стиля»

№	ФИ	Вытеснение в %	Регрессия в %	Замещение в %	Отрицание в %	Проекция в %	Компенсация в %	Гиперкомпенсация в %	Рационализация в %
1	ГЕ	10	65	30	2,7	75	70	20	75
2	СП	20	47,05	40	4,5	75	70	60	50
3	ЯР	30	60	50	2,0	55	65	60	70
4	АА	20	41	50	3,6	50	30	40	91
5	СК	20	53	60	5,5	75	70	40	75
6	АП	40	47	30	1,8	75	70	50	67
7	ВА	35	50	70	2,0	70	70	45	70
8	УК	50	59	40	4	50	50	40	41
9	РО	60	47	60	2	83	50	40	33
10	КЕ	50	53	60	1,8	50	65	60	50
11	Ш А	30	31	20	5	50	10	50	41
12	УК	30	55	20	3,7	80	30	60	75
13	ЕН	30	35	20	5	50	10	50	39
14	РО	30	64	20	6	83	70	60	75
15	ИТ	30	40	20	6	79	65	50	75
16	ВА	30	55	20	5	80	30	60	75
17	ЛО	20	56	60	6	83	70	60	67
18	ТИ	30	29	30	5	42	60	80	58
19	АП	80	30	20	2	50	50	30	60
20	М А	20	65	70	4	92	30	40	75

Формулируем гипотезы:

H_0 : корреляция между стилем психологической защиты «Проекция» и показателем конформности у студентов достоверно не отличается от нуля.

H_1 : корреляция между стилем психологической защиты «Проекция» и показателем конформности у студентов достоверно отличается от нуля.

Далее ранжируем показатели психологической защиты и показатели конформности. Меньшему значению приписываем меньший ранг, затем считаем разности между рангами, которые получили испытуемые по двум признакам, возводим эти разности в квадрат.

$$\sum R_{\text{эмп}} = 210$$

$$\sum R_p = \frac{N(N+1)}{2} = \frac{20 \times 21}{2} = 210$$

$\sum R_{\text{эмп}} = \sum R_p$, следовательно, ранжирование проведено верно.

Поскольку в обоих сопоставляемых ранговых рядах присутствуют группы одинаковых рангов, перед подсчетом коэффициента ранговой корреляции необходимо внести поправки на одинаковые ранги T_a и T_b :

$$T_a = \sum (a^3 - a) / 12$$

$$T_b = \sum (b^3 - b) / 12$$

Где a – объем каждой группы одинаковых рангов в ранговом ряду А,

b – объем каждой группы одинаковых рангов в ранговом ряду В.

В данном случае, в ряду А (показатель психологической защиты) присутствуют четыре группы одинаковых рангов: 11,5=4, 18=2, 4,5=6, 15,5=2, следовательно $a_1=4$; $a_2=2$; $a_3=6$; $a_4=2$.

$$T_a = [(4^3-4)+(2^3-2)+(6^3-2)+(2^3-2)]/12 = 23,5$$

В ряду В (показатель конформности) присутствуют пять групп одинаковых рангов: 15,5=2, 12,5=2, 4,5=2, 12,5=2, 10,5=2, следовательно $b_1=2$; $b_2=2$; $b_3=2$; $b_4=2$; $b_5=2$.

$$T_b = [(2^3-2)+(2^3-2)+(2^3-2)+(2^3-2)+(2^3-2)]/12 = 2,5$$

Для подсчета эмпирического значения r_s используем формулу (с учетом наличия одинаковых рангов):

$$r_s = 1 - 6 \times \frac{\sum d^2 + T_a + T_b}{N \times (N^2 - 1)}$$

$$r_s = 1 - 6 \times \frac{1752+23,5+2,5}{20 \times (20^2 - 1)} = 1 - \frac{10668}{7980} = 1 - 1,336842 = -0,336842 = 0,33$$

Полученное эмпирическое значение r_s близко к 0. Определим критическое значение r_s , при $N = 20$.

$$r_{\text{скр}} = \begin{cases} 0,44 & (p \geq 0,05) \\ 0,56 & (p \geq 0,01) \end{cases}$$

$$r_{\text{эмп}} < r_{\text{скр}}$$

Построим «ось значимости» (Рисунок 7):

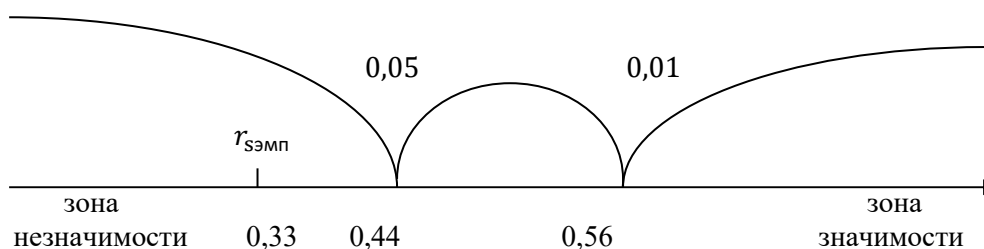


Рисунок 7 – Ось значимости расчета коэффициента ранговой корреляции r_s Спирмена по методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири и «Индекс жизненного стиля» Плутчика-Келлермана-Конте

Полученное эмпирическое значение r_s находится в зоне незначимости.

Принимается H_0 . Корреляция между стилем психологической защиты «Проекция» и показателем конформности достоверно не отличается от нуля.

Таблица 2.3 – Результаты исследования стратегий поведения в конфликте у студентов по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте», автор Томас-Килманн, на этапе констатирующего эксперимента

№	Ф.И.	1 тип (изб)	2 тип (при)	3 тип (соп)	4 тип (сот)	5 тип (ком)	Преобладающий тип
1	Т А	2	6	5	10	4	Сотрудничество
2	Ш Р	7	5	3	12	5	Сотрудничество
3	С К	5	4	6	3	10	Компромисс
4	А В	7	5	12	2	5	Соперничество
5	П Ю	6	5	4	11	7	Сотрудничество

Продолжение таблицы 2.3

6	БМ	4	3	10	6	7	Соперничество
7	ПА	5	3	4	12	4	Сотрудничество
8	АА	4	6	11	4	7	Соперничество
9	БД	11	5	4	2	5	Избегание
10	АК	5	2	3	8	12	Компромисс
11	ФВ	4	6	4	12	2	Сотрудничество
12	РД	4	6	5	10	6	Сотрудничество
13	ШД	3	7	11	4	3	Соперничество
14	ПА	4	5	2	12	6	Сотрудничество
15	КА	6	6	3	10	4	Сотрудничество
16	СП	7	3	11	4	5	Соперничество
17	ЯА	3	4	7	12	1	Сотрудничество
18	ШМ	4	5	3	10	7	Сотрудничество
19	ТК	6	7	3	7	10	Компромисс
20	МР	11	8	4	3	4	Избегание

- 1 тип «Избегание» – 2 чел. (10 %);
 2 тип «Приспособление» – 0 чел. (0 %);
 3 тип «Соперничество» – 5 чел. (25%);
 4 тип «Сотрудничество» – 10 чел. (50 %);
 5 тип «Компромисс» – 3 чел. (15 %).

Таблица 2.4 – Сводные результаты исследования конформности и конфликтного поведения у студентов, на этапе констатирующего эксперимента

№	Ф.И.О.	Тип межличностных отношений	Тип поведения в конфликтных ситуациях
1	ТА	Неконформный	Сотрудничество
2	ШР	Конформный	Сотрудничество
3	СК	Конформный	Компромисс
4	АВ	Неконформный	Соперничество
5	ПЮ	Конформный	Сотрудничество
6	БМ	Неконформный	Соперничество
7	ПА	Конформный	Сотрудничество
8	АА	Неконформный	Соперничество

Продолжение таблицы 2.4

9	Б Д	Неконформный			Избегание
10	АК	Конформный			Компромисс
11	Ф В	Конформный			Сотрудничество
12	Р Д	Конформный			Сотрудничество
13	Ш Д	Неконформный			Соперничество
14	П А	Неконформный			Сотрудничество
15	К А	Конформный			Сотрудничество
16	С П	Неконформный			Соперничество
17	Я А	Конформный			Сотрудничество
18	Ш М	Конформный			Сотрудничество
19	Т К	Конформный			Компромисс
20	М Р	Конформный			Избегание

Таблица 2.5 - Расчет d^2 для рангового коэффициента корреляции Спирмена r_s при сопоставлении показателей психологической защиты и показателем конформности у студентов.

Испытуемый		Переменная А. показатель стиля психологической защиты «Проекция»		Переменная В. показатель конформности		d (ранг А – ранг В)	d^2
№ п/п	Ф.И.	Инд. значения	Ранг	Инд. значения	Ранг		
1	ШБ	75	11,5	21	9	2,5	6,25
2	СП	75	11,5	16	6	5,5	30,25
3	ЯА	55	8	25	15,5	-7,5	56,25
4	АА	50	4,5	10	3	1,5	2,25
5	СК	75	11,5	37	20	-8,5	72,25
6	ПЮ	75	11,5	23	12,5	-1	1
7	АВ	70	9	1	1	8	64
8	ПА	50	4,5	25	15,5	-11	121
9	БМ	83	18	15	4,5	13,5	182,25
10	ТА	50	4,5	18	8	-3,5	12,25
11	РД	50	4,5	24	14	-9,5	90,25

Продолжение таблицы 2.5

12	БД	80	15,5	15	4,5	11	121
13	ФВ	50	4,5	35	19	-14,5	210,25
14	ШД	83	18	4	2	16	256
15	ТК	79	14	28	17	-3	9
16	ПА	80	15,5	17	7	8,5	72,25
17	КА	83	18	23	12,5	5,5	30,25
18	ШР	42	1	30	18	-17	289
19	МР	50	4,5	22	10,5	-6	36
20	АК	92	20	22	10,5	9,5	90,25
Сумма			210		210		1752

Таблица 2.6 – Расчёт критерия ϕ – угловое преобразование Фишера по сопоставлению двух групп выборки по процентной доле

Группы	«Есть эффект» - конформные		«Нет эффекта» - неконформные		Суммы
	Кол-во испытуемых	% доля	Кол-во испытуемых	% доля	
Студенты с конструктивными способами разрешения конфликтов	11	84,6 %	2	15,4 %	13
Студенты с неконструктивными способами разрешения конфликтов	1	14,3 %	6	85,7 %	7
Суммы:	12		8		20

Сформулируем гипотезы:

H_0 : Доля лиц, у которых проявляются конструктивные способы разрешения конфликтов, в выборке конформных студентов не больше, чем в выборке неконформных.

H_1 : Доля лиц, у которых проявляются конструктивные способы разрешения конфликтов, в выборке конформных студентов больше, чем в выборке неконформных.

Теперь представим значения эмпирических частот по двум значениям признака: «есть эффект» - «нет эффекта» (Таблица 4).

Определяем величину углов φ для каждой их сопоставляемых процентных долей:

$$\varphi_1(84,6\%) = 2,335$$

$$\varphi_2(14,3\%) = 0,776$$

Рассчитываем эмпирическое значение φ по формуле:

$$\varphi = (\varphi_1 - \varphi_2) \cdot \sqrt{\frac{n_1 \cdot n_2}{n_1 + n_2}}$$

где: φ_1 - угол, соответствующий большей процентной доле;

φ_2 - угол, соответствующий меньшей процентной доле;

n_1 - количество наблюдений в выборке студентов с конструктивными способами разрешения конфликтов;

n_2 - количество наблюдений в выборке студентов с неконструктивными способами разрешения конфликтов.

$$\varphi_{\text{эмп.}} = (2,335 - 0,776) * \sqrt{\frac{13 * 7}{20}} = 1,159 * 2,133 = 3,325$$

Сопоставим полученное значение $\varphi_{\text{эмп.}}$ с критическими значениями:

$$\varphi_{\text{кр.}} \leq 1,64 (\rho \leq 0,05)$$

$$\varphi_{\text{кр.}} \leq 2,31 (\rho \leq 0,01)$$

Построим «ось значимости» (Рисунок 8):

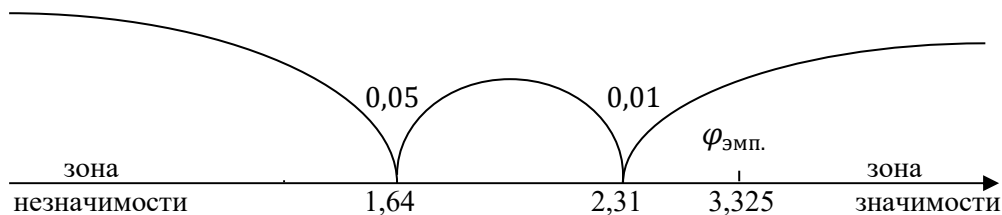


Рисунок 8 – Ось значимости расчета критерия φ – углового преобразования Фишера для определения точного уровня значимости $\varphi_{\text{эмп.}}$ по методикам «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири и «Диагностика стиля поведения в конфликте» Томаса-Килманна

Полученное эмпирическое значение φ находится в зоне значимости.

Ответ: H_0 отвергается. Доля лиц, у которых проявляется конформное поведение, в выборке студентов с конструктивными способами

разрешения конфликтов больше, чем в выборке студентов с неконструктивными способами разрешения конфликтов.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Программа формирования конструктивных стратегий межличностных отношений старших подростков в условиях образовательного учреждения

Цель программы – преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов.

Задачи программы:

1. Формирование благоприятного психологического климата в коллективе.
2. Развитие коммуникативных навыков у студентов.
3. Формирование навыков конструктивного разрешения конфликтов.

Программа проводилась на базе ФГБОУВО «ЮУрГГПУ», факультет психологии, 2 курс, 20 студентов, 18-22 лет, состояла из 10 занятий по 1,5 часа 1- 2 раза в неделю.

Форма работы: групповая. Групповая форма работы эффективна, так как, работая в группах, студенты смогут развить навыки общения, сотрудничества друг с другом, и только в группе можно сформировать конструктивные стратегии разрешения конфликтов.

Программа групповых занятий «Преодоление конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов» состоит из трех этапов.

На первом этапе происходит налаживание коммуникативных процессов у студентов, снижение эмоционального напряжения, устранение барьеров, мешающих продуктивным конструктивным действиям.

На втором этапе активизируется процесс сплочения группы, через комплекс упражнений, которые подобраны с целью превратить разобщенный коллектив в единый, слаженный, работающий механизм, формируются навыки рефлексии, самоанализа и конструктивного разрешения конфликтов.

На третьем этапе работа направлена на гармонизацию группового взаимодействия, положительный эмоциональный настрой, формирование чувства «мы», закрепление конструктивных стратегий разрешения конфликтов.

При разработке и реализации программы мы опирались на принципы, выделенные А.А. Осиповой:

1. Соблюдение интересов студентов.

Принцип определяет позицию специалиста, призванного решать проблему студента с максимальной пользой и в его интересах.

2. Системность.

Принцип обеспечивает единство диагностики, развития и формирования.

3. Непрерывность.

Принцип гарантирует студентам непрерывность помощи до полного решения проблемы, либо определение подхода к ее решению.

4. Принцип активности участников.

Участники группы вовлекаются постоянно в различные действия, такие как: дискуссии, упражнения, а также имеют возможность наблюдать и анализировать действия других соучастников.

5. Принцип объективации поведения.

Поведение участников группы переводится с импульсивного уровня на объективированный, средством объективации при этом является обратная связь, которая подается с помощью других участников группы, которые и сообщают свое отношение к происходящему.

6. Принцип партнерского общения.

Взаимодействие строится с учетом интересов всех участников, признавая ценность личности каждого из них, равенства их позиций, а также соучастия, сопереживания и принятия друг друга.

7. Принцип конфиденциальности: «психологическая закрытость»
[66, с. 50]

Занятия имеют четкую структуру, состоящую из нескольких взаимосвязанных частей:

1. Приветствие – направлено на сплочение участников группы, повышение эмоционального состояния и настрой на дальнейшую деятельность.

2. Основная часть – совокупность функциональных упражнений и техник.

3. Рефлексия – участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?).

4. Прощание – смысловое завершение занятия

Методы и формы работы: формирующий эксперимент, дискуссии, практические упражнения, игровые методы, мини-лекции.

Содержание программы преодоления конформизма у студентов:

Занятие 1: «Давай знакомиться»

Цели: создание положительного эмоционального отношения и доверительного общения, принятия правил программы.

Приветствие (20 минут)

Цель: знакомство с участниками программы. Налаживание первичного контакта. Короткий рассказ о программе и плана последующих занятиях.

Упражнение «Визитка»

Цель: знакомство участников, создание атмосферы доверия, раскрепощение участников.

Психолог предлагает каждому участнику рассказать немного о себе, для знакомства: как зовут, сколько лет, интересы, чего ожидает от программы. При готовности всех участников, представляться начинает психолог и дальше по желанию, но представиться должны все участники.

Упражнение «3 факта о себе».

Цель: создать положительный настрой на работу, снизить напряжение, повысить интерес друг к другу.

Участники по очереди сообщают 3 факта о себе, два из которых правдивы, а один ложный. Остальная группа должна угадать, где правда, а где ложь.

Основная часть (40 минут)

Каждый участник получает по 2 стикера разных цветов. На одном фиксирует ожидания от самого себя во время тренинга, а на другом – от группы. Участники по очереди озвучивают свои ожидания и крепят их на ватмане. Далее проговариваются основные правила (соглашения) тренинга, участники предлагают свои варианты и совместно одобряют.

Упражнение «Поменяйтесь местами, кто...».

Психолог: «Я сейчас начну говорить вам «Поменяйтесь местами, те кто...» и если это будет относиться к вам, вы быстро встанете со своих мест и займете любое освободившееся место. Итак, начнем: «Все сидят по кругу. Поменяйтесь местами те, кто: не любит конфликты; любит болтать по телефону; кто любит красный цвет; кто любит мороженое; у кого есть дома собака (кошка); кто любит ходить в кино; кто любит петь; кто любит танцевать; любит ли читать фэнтези; любимый вид спорта (волейбол, баскетбол)».

Упражнение «Друг к дружке».

Во время выполнения упражнения участникам необходимо очень быстро выполнить предложенные движения. Группа участников образует круг, каждый выбирает себе партнера и, например, пожимает ему руку. В дальнейшем участники «здороваются» друг с другом частями тела, которые называет ведущий, к примеру, спиной, лбом, рукой. Когда психолог произносит слова «Друг к дружке!», участникам необходимо поменять партнера.

Рефлексия (20 минут)

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание (10 минут)

Участники мысленно продолжают фразы ведущего о прошедшем занятии: было интересно..., я почувствовал что..., меня удивило...

Занятие 2: «Что такое конфликт»

Цель занятия: изучение понятия конфликта.

Приветствие: упражнение «Знакомство» (20 минут)

Цель – формирование доверительного стиля общения в процессе налаживания контактов, создание позитивных эмоциональных установок на доверительное общение.

Участники садятся в круг и по очереди приветствуют друг друга, обязательно подчеркивая индивидуальность партнера, например: «Я рад тебя видеть и хочу сказать, что ты выглядишь великолепно» или «Привет, ты как всегда энергичен и весел». Можно вспомнить о той индивидуальной черте, которую сам человек выделил при первом знакомстве. Участник может обращаться ко всем сразу или к конкретному человеку. Во время этой психологической разминки группа должна строиться на доверительный стиль общения, продемонстрировать свое доброе отношение друг к другу. Ведущему следует обращать внимание на манеры установления контактов. По окончании упражнения ведущий разбирает типичные ошибки, допущенные участниками, и демонстрирует наиболее продуктивные способы приветствий.

Основная часть:

Упражнение «Забавный мозговой штурм» (20 минут)

Цель: интеллектуальная разминка, «включение» креативных способностей.

Группа разбивается на подгруппы по 4-5 человек, которые в течение 5-7 минут вырабатывают определение понятия «конфликт». Группы по

очереди представляют свои определения. Те определения, в которых конфликт рассматривается как деструктивное действие, записываются на одной части доски; определения, носящие позитивный характер – на другой. После завершения представлений определений всеми группами участники анализируют все определения, выделяя общее, и вырабатывают новое определение.

Теоретический блок (10 минут)

Конфликт (столкновение) – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

Конфликты являются частью повседневной жизни. Конфликт в социальной сфере как спор сторон, как противоречие в их интересах и целях естественен и поэтому неизбежен. Более того, по словам известного специалиста в области переговоров Р. Фишера, чем более разнообразным становится мир, с тем большим числом противоречий в интересах приходится сталкиваться. Психологи также отмечают, что конфликт позволяет предотвратить стагнацию общества, стимулирует поиск решения проблем. Кроме того, конфликт малой интенсивности, разрешенный мирно, может предотвратить конфликт более серьезный. Замечено, что в тех социальных группах, где довольно часты небольшие конфликты, редко дело доходит до крупных противоречий. Вопрос заключается не в том, чтобы предотвратить или не заметить конфликт, а в том, чтобы предотвратить конфликтное поведение, связанное с деструктивными, насильственными способами разрешения противоречий, и направить участников на поиск взаимоприемлемого решения.

Рефлексия (20 минут)

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание: упражнение «Подведение итогов» (20 минут)

Цель: упражнение используется для завершения тренинга, дает возможность вспомнить изученное, задуматься над тем, как полученные знания будут применяться в реальной жизни.

Необходимые материалы: листы бумаги формата А3, карандаши, фломастеры.

Все участники делятся на мини-группы, каждая мини-группа получает лист бумаги А3 и свое задание. Первой группе нужно подготовить выступление, суммирующее основные пункты, рассмотренные на тренинге. Второй группе — комплекс мер, которые могут быть приняты в реальной жизни (на рабочем месте) для того, чтобы максимально использовать полученную информацию. Третьей — какие препятствия могут возникнуть при применении полученной информации в реальной жизни и как эти препятствия преодолеть.

Занятие 3: «Основные стадии протекания конфликта»

Цель: ознакомление участников с основными стадиями протекания конфликта.

Приветствие: Упражнение «Интервью» (15 минут)

Цель: развитие умения слушать партнера и совершенствовать коммуникативные навыки, сокращение коммуникативной дистанции между участниками тренинга.

Участники разбиваются на пары и в течение 10 минут (по 5 минут на каждого) берут друг у друга интервью. Задача интервьюеров — представить собеседника как уникальную личность. Вопросы интервью формулируются его участниками произвольно.

Затем представляющий становится за спиной у интервьюируемого и говорит от его имени в течение одной минуты, положив руки на его плечи (например, «Меня зовут Катерина, я работаю»). После того как лимит времени исчерпан, участники группы могут задавать вопросы, ориентированные в большей степени на жизненные, профессиональные взгляды.

Вопросы также могут носить фактографический характер. Представляющий отвечает по-прежнему от имени своего партнера по интервью. Если он не располагает информацией для ответа на вопросы членов группы, он отвечает так, как, на его взгляд, ответил бы его партнер.

Если члены группы знакомы друг с другом и группа достаточно сплочена, можно предложить участникам по кругу еще раз напомнить свое тренинговое имя и назвать свое личностное качество, которое им помогает при разрешении конфликтов.

Основная часть:

Сюжетно-ролевая игра «Мельница» (15 минут)

Цель: проживание участниками тренинга «мелких» конфликтных ситуаций, настройка на дальнейшую работу.

Равное число участников образуют два круга (один внутри другого), встают лицом друг к другу и разыгрывают в парах маленькие диалогические ситуации, которые задает ведущий. Диалог длится 2 минуты. После каждого диалога внешний круг делает несколько шагов, например по часовой стрелке; каждый участник меняет партнера, разыгрывается следующий эпизод. Ситуации для разыгрывания:

- находящиеся во внешнем круге играют роль контролеров автобуса, а находящиеся во внутреннем – роль безбилетных пассажиров;
- внутренний круг – продавцы, которым нет дела до покупателей, а внешний — покупатели;
- внешний круг – начальник, «застукавший» опаздывающего подчиненного, а внутренний – подчиненный;
- внутренний круг – жилец, которого залил сосед сверху, внешний круг – сосед сверху.

В ходе обсуждения участники анализируют свое наиболее типичное поведение в различных ситуациях, переживаемые эмоции.

Теоретический блок: (15 минут)

Выделяют следующие стадии протекания конфликта:

1. Стадия потенциального формирования противоречивых интересов, ценностей и норм — положение дел накануне конфликта. На этой стадии уже существуют какие-то предпосылки для конфликта, возможно, имеется сильная напряженность в отношениях, но она пока не выливается в открытое столкновение. Такое положение дел может сохраняться довольно долго. Эта стадия может быть также обозначена как латентный, или скрытый, конфликт.

2. Стадия перехода потенциального конфликта в реальный, или стадия осознания участниками конфликта своих верно или ложно понятых интересов. Эту стадию можно обозначить как «инцидент», то есть первую стычку конфликтантов. Инцидент выступает завязкой конфликта. Нередко инцидент выступает как будто по случайному поводу, но на самом деле — это последняя капля, которая переполняет чашу. Конфликт, начавшийся с инцидента, может им и закончиться (например, перебранка пассажиров в городском транспорте).

3. Стадия конфликтных действий. На этой стадии конфликт как бы «шагает по ступенькам», реализуясь в серии отдельных актов — действий и противодействий конфликтующих сторон. Эскалация может быть непрерывной: с постоянно возрастающей степенью напряженности отношений и силы ударов, которыми обмениваются конфликтанты; и волнообразной, когда напряженность отношений то усиливается, то спадает, а периоды активной конфронтации сменяются временным улучшением отношений. На этой стадии возможно переживание кульминации конфликта (верхней точки его эскалации). Кульминация подводит к осознанию необходимости прервать дальнейшее обострение отношений и искать выход из конфликта.

4. Стадия снятия, или разрешения, конфликта. На этой стадии необходимо ввести два понятия: цена конфликта и цена выхода из конфликта. Сравнение этих двух составляющих позволяет рационально решать вопрос: стоит ли продолжать конфликт, или выгоднее его

прекратить. Часто завершения конфликта удается достичь только посредством специальных усилий, направленных на его разрешение. Одной из форм завершения конфликта является приглашение посредника, призванного провести переговоры конфликтующих сторон.

Упражнение «Конфликт невербально» (20 минут)

Цель: проживание участниками группы конфликтных ситуаций на «телесном» и эмоциональном уровне.

Группа разбивается на 4 подгруппы. Каждой подгруппе отдельно даётся задание придумать конфликтную ситуацию и изобразить её невербально в ситуациях, когда:

1. в конфликте участвуют равные по статусу люди и конфликт в динамике имеет все стадии;
2. в конфликте участвуют неравные по статусу (родитель — ребенок, начальник — подчиненный) и конфликт в динамике имеет все стадии;
- 3) конфликт возникает спонтанно, то есть не имеет стадии потенциального формирования противоречий (например, в очереди, в транспорте и других общественных местах);
- 4) конфликт, который не имеет разрешения, то есть последней стадии.

Сценки демонстрируются поочередно; после разыгрывания конфликта одной группой участники определяют, в чем особенность демонстрируемого конфликта.

В обсуждении необходимо проанализировать, каким образом конфликт отражается в телесных ощущениях, есть ли различия в переживаемых эмоциях на разных стадиях протекания конфликта.

Рефлексия (15 минут)

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание: упражнение «Изменения» (10 минут)

Цель: подведение итогов занятия.

Каждый участник на листе бумаги записывает какие 3 изменения произойдут в его жизни за ближайшую неделю.

Занятие 4: «Основные стадии протекания конфликта»

Цель: продолжение работы участников с основными стадиями протекания конфликта.

Приветствие: Упражнение «Поддержка» (15 минут)

Цель – упражнение способствует групповому сплочению.

Группа в общем составе, взявшись за плечи друг друга, опускается на пол. Начальная позиция меняется: лицом или спиной в Центр. Ведущий обращается к группе: «Встаньте в круг спиной к центру, руки положите на плечи рядом стоящих. Все одновременно сядьте. Опираясь на пол и на партнеров, одновременно встаньте, не нарушив круга. Прodelайте то же лицом в круг». Общее обсуждение. Как вы себя чувствовали? Что вам понравилось? Что возмутило? Какие у вас возникли вопросы?

Основная часть: Упражнение «Настойчивость – сопротивление» (20 минут)

Цель: дать возможность участникам группы проанализировать эмоции и чувства, возникающие на разных этапах протекания конфликта.

Группа разбивается на пары, в каждой паре определяются роли: настаивающий и сопротивляющийся. Настаивающий выдвигает требование (например, прийти домой в 10 часов), сопротивляющийся выдвигает причину, по которой он не может выполнить это требование. Настаивающий должен приводить различные убедительные доводы, сопротивляющийся приводит свои доводы, поддерживающие ответ «нет». Все доводы и с той и с другой стороны должны быть мотивированными, прочувствованными. Упражнение будет закончено, если настаивающий или сопротивляющийся скажет «ты меня убедил», а не «утомил». Далее в парах меняются ролями, и настаивающий придумывает новую ситуацию.

В обсуждении необходимо проанализировать физические реакции, эмоции и чувства, сопровождающие конфликт. Обсуждаются возможные действия, предпринимаемые конфликтантами для того, чтобы овладеть своим состоянием.

Теоретический блок (10 минут):

В ходе конфликта его участники испытывают такие же физические реакции, как во время стресса: изменение тембра голоса и повышение темпа речи, учащенное дыхание и сердцебиение, вегетативные проявления, плач, тремор (дрожание) рук, повышенное потоотделение. Для эмоциональных реакций характерно-большое количество раздражения, гнева, обиды, страха, чувство вины, раскаяние, удовлетворение.

В конфликте есть:

- конфликтные стороны,
- зона разногласий,
- представления сторон о ситуации,
- мотивы конфликтующих сторон,
- конфликтные действия.

Упражнение «Преувеличение или полное изменение поведения» (20 минут)

Цель – формирование навыков модификации и коррекции поведения на основе анализа разыгрываемых ролей и группового разбора поведения.

Это ролевая игра, в которой членам группы дается возможность проиграть свои внутри личностные конфликты. Разыгрывание ролей используется для расширения осознания поведения и возможности его изменения. Участник сам выбирает нежелательное личное поведение или группа помогает ему выбрать поведение, которое им не осознается. Если член группы не осознает этого поведения, он должен преувеличить его. К примеру, робкий член группы должен говорить громким авторитарным тоном, постоянно хвастаясь. Если же участник осознает поведение и

считает его нежелательным, он должен полностью изменить его. На разыгрывание ролей каждому дается 5-7 минут. Затем все участники делятся своими наблюдениями и чувствами.

Рефлексия (15 минут)

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание: упражнение «Позиция» (10 минут)

Цель – рефлексия взаимоотношений участников тренинговых занятий.

Участники образуют 2 круга: внутренний и внешний. Внешний круг движется, внутренний остается на месте. Находящиеся во внешнем круге высказывают свое впечатление о партнере по внутреннему кругу, начиная с фразы «Я вижу тебя», «Я хочу тебе сказать», «Мне нравится в тебе». Через 2 минуты внешний круг смещается на одного человека и т.д.

Занятие 5: «Основные стратегии поведения в конфликтной ситуации»

Цель: знакомство участников со спецификой поведения при различных стратегиях поведения и целесообразностью использования той или иной стратегии в различных жизненных ситуациях.

Приветствие: упражнение «Сигнал» (10 минут)

Цель – разминка, улучшение атмосферы в группе.

Участники стоят по кругу достаточно близко и держатся сзади за руки. Кто-то, легко сжимая руку, посылает сигнал в виде последовательности быстрых или более длинных сжатий. Сигнал передается по кругу, пока не вернется к автору. В виде усложнения можно посылать несколько сигналов одновременно, в одну или в разные стороны движения

Основная часть: теоретический блок (20 минут)

К. Томас выделяет пять основных стилей поведения в конфликтной ситуации: конкуренция, сотрудничество, компромисс, уклонение и приспособление. Он также подчеркивает, что в разных ситуациях в поведении могут сочетаться различные стили.

1. Стиль конкуренции (доминирование, соперничество, борьба, напористость) может использовать человек, обладающий сильной волей, достаточным авторитетом, властью, не очень заинтересованный в сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы. Этот стиль можно использовать, если:

- исход конфликта очень важен для вас и вы делаете большую ставку на решение возникшей проблемы в свою пользу;
- вы обладаете достаточной властью и авторитетом и вам представляется очевидным, что предлагаемое вами решение – наилучшее;
- вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и вам нечего терять;
- вы должны принять непопулярное решение и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага;
- вы взаимодействуете с подчиненными, предпочитающими авторитарный стиль.

Однако следует иметь в виду, что это не тот стиль, который можно использовать в близких личных отношениях, так как, кроме отчуждения, он ничего больше не сможет вызвать. Его также нецелесообразно использовать в ситуации, когда вы не обладаете достаточной властью, а ваша точка зрения по какому-то вопросу расходится с точкой зрения более значимого лица.

2. Стиль сотрудничества (кооперация, интеграция) можно использовать, если, отставив собственные интересы, вы вынуждены принимать во внимание нужды и желания другой стороны. Этот стиль наиболее труден, так как он требует более продолжительной работы.

Цель его применения – разработка долгосрочного взаимовыгодного решения. Такой стиль требует умения объяснять свои желания, выслушивать друг друга, сдерживать эмоции. Для разрешения конфликта этот стиль можно использовать в ситуациях, когда:

- необходимо найти общее решение, если каждый из подходов важен и не допускает компромиссных решений;
- у вас прочные, длительные, взаимозависимые отношения с другой стороной;
- стороны способны выслушивать друг друга и излагать суть своих интересов, умеют интегрировать точки зрения.

3. Стиль компромисса, суть которого в том, что стороны стремятся урегулировать разногласия при взаимных уступках. В этом плане он напоминает стиль сотрудничества, однако осуществляется на более поверхностном уровне. Этот стиль наиболее эффективен, если обе стороны хотят одного и того же, но знают, что одновременно это невыполнимо (например, стремление занять одну и ту же должность или одно и то же помещение). Такой подход к разрешению конфликтов целесообразно использовать в следующих ситуациях:

- обе стороны имеют одинаково убедительные аргументы и обладают одинаковой властью; удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение;
- вас может устроить временное решение, так как нет времени для выработки другого или другие подходы оказались неэффективны;
- компромисс позволит вам хоть что-то получить.

4. Стиль уклонения (уход, избегание, игнорирование) реализуется обычно, когда проблема для вас не столь важна, вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем и не хотите тратить время и силы на ее решение. Этот стиль реализуется также в тех ситуациях, когда одна из сторон обладает большей властью, либо понимает, что не права, или

считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов. Стил ь уклонения рекомендуется в ситуациях, когда:

- источник разногласий несущественен для сторон по сравнению с другими, более важными задачами, а потому они считают, что не стоит тратить силы на решение проблемы;
- стороны хотят выиграть время, чтобы изучить ситуацию и получить дополнительную информацию, прежде чем принять какое-либо решение;
- опасно пытаться решить проблему немедленно, так как открытое обсуждение конфликта может только ухудшить ситуацию (например, конфликты взрослых детей и родителей);
- подчиненные сами могут успешно урегулировать конфликт.

Не следует думать, что этот стиль всегда является бегством от проблемы или уклонением от ответственности, так как часто за какой-то промежуток времени проблема может разрешиться сама собой или стороны смогут заняться ею позже, когда будут обладать достаточным объемом информации;

5. Стил ь приспособления (уступчивость) означает, что вы действуете совместно с другой стороной, но при этом не пытаетесь отстаивать свои собственные интересы в целях сглаживания и восстановления нормальной атмосферы. Томас и Килменн считают, что этот стиль наиболее эффективен, когда исход дела важен для другой стороны и не очень существенен для вас, и тогда вы жертвуете собственными интересами в пользу другой стороны. Стил ь приспособления может быть применен в следующих наиболее характерных ситуациях, когда:

- важнейшая задача – восстановление спокойствия и стабильности, а не разрешение конфликта;
- предмет разногласия для вас не важен, важнее сохранить добрые отношения;
- осознаете, что правда не на вашей стороне;

○ чувствуете, что у вас недостаточно власти или шансов победить.

Стили или стратегии поведения, избираемые участниками конфликта, имеют решающее значение для его последующего развития, а зачастую и для исхода конфликта. Стратегии избегания и приспособления, как уже отмечалось, хотя и имеют разное психологическое содержание, направлены на уход от конфликтного взаимодействия. Стратегии соперничества и сотрудничества рассматриваются в основном отдельно, но в рамках реального взаимодействия они могут переходить друг в друга: так, первоначальные попытки договориться, не увенчавшиеся успехом, могут смениться борьбой сторон; напротив, неудачные попытки «силового» решения вынуждают участников ситуации к переговорным вариантам разрешения конфликта. Ни одна из рассмотренных стратегий не может быть эффективной во всех без исключения ситуациях, и ни одна из них не может быть выделена как лучшая. Важно эффективно использовать каждую из них и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства.

Упражнение «Выборы стратегий» (30 минут)

Цель: дать возможность участникам группы определить у себя преобладающую стратегию поведения в конфликте и проанализировать ее особенности.

После знакомства с основными стилями или стратегиями поведения в конфликте участники делятся на подгруппы в зависимости от диагностируемой стратегии. В том случае, если у кого-либо из участников ведущими оказались несколько стратегий, им можно предложить самостоятельно выбрать группу, в которой им бы хотелось работать. Далее подгруппам предлагается в течение 15 минут проанализировать и предложить пути урегулирования предлагаемой конфликтной ситуации. Конфликтная ситуация может быть предложена ведущим или кем-то из группы.

Вариант ситуации для разбора: Нина К. одновременно является слушательницей курсов переподготовки факультета психологии и социальным педагогом в школе. Двухгодичное обучение на курсах требует частого отвлечения от работы, участия в учебных сессиях. Перед началом обучения у Нины К. была договоренность с директором школы о сохранении заработной платы в полном объеме, и на протяжении всего времени эта договоренность выполнялась; к работе социального педагога не предъявлялись высокие требования. На втором году обучения слушательница получила предложение от директора одного из заводов возглавить на время летних каникул оздоровительный детский лагерь. Зарплата, которую она может получить за летний период, во многом решит ее материальные проблемы (долгожданный ремонт в квартире, обновление мебели). Нина К. хочет работать в этом лагере и на приеме у директора завода дает свое согласие. Спустя несколько дней директор школы вызвала Нину К. и предложила ей возглавить школьный летний лагерь (естественно, зарплата несопоставима). Когда Нина К. сказала о своих намерениях, директор в резкой форме предложила или работать в школьном лагере, или увольняться. Комментарий для ведущего (с этой информацией сначала участников лучше не знакомить): ситуация взята из жизни. Нина К., решая конфликт, избрала стратегию соперничающую, заняла доминирующую позицию и поехала работать в заводской лагерь. Через год она была уволена директором школы по сокращению штатов.

По истечении некоторого времени (10-12 минут) слово предоставляется подгруппам, В это же время всем участникам дается дополнительная инструкция: в ходе презентации решений участникам других подгрупп отмечать особенности принимаемых решений, поведенческие проявления, вербальные и эмоциональные реакции, типичные для презентуемой стратегии. При обсуждении участники делятся переживаниями, обобщают увиденное.

Рефлексия (15 минут)

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание: упражнение «Позиция» (15 минут)

Цель – рефлексия взаимоотношений позиций участников тренинговых занятий. Участники образуют 2 круга: внутренний и внешний. Внешний круг движется, внутренний остается на месте. Находящиеся во внешнем круге высказывают свое впечатление о партнере по внутреннему кругу, начиная с фразы «Я вижу тебя», «Я хочу тебе сказать», «Мне нравится в тебе». Через 2 минуты внешний круг смещается на одного человека и т.д.

Занятие 6: «Взаимодействие в конфликте»

Цель: сформировать навыки эффективного взаимодействия в конфликте.

Приветствие: упражнение-разминка (5 минут)

Цель: настроить участников на активную деятельность.

Участники группы распределяются по парам, упираются плечом в плечо и пытаются сдвинуть друг друга с места, затем та же процедура повторяется, только упираются друг в друга спинами, боками, ягодицами.

Основная часть: теоретический блок (10 минут)

Конфликт возникает тогда, когда есть зона разногласий – предмет спора, факт или вопрос (один или несколько), вызвавший разногласия. При этом каждый участник конфликта имеет собственное представление о ситуации. Эти представления чаще всего не совпадают. Конфликтанты реагируют по-разному и чаще всего не знают, как видит данную ситуацию оппонент. В исследованиях каузальной атрибуции продемонстрировано существование так называемой фундаментальной ошибки атрибуции, заключающейся в следующем: при объяснении поступков других людей (но не своих собственных) люди явно переоценивают роль чужих личностных качеств и недооценивают роль ситуативных обстоятельств.

Ситуативная игра «Аэропорт» (20 минут)

Из числа участников группы выбираются две пары, которые проигрывают одну и ту же ситуацию. Одна пара выходит из аудитории на период игры первой пары. Каждому игроку дается для ознакомления инструкция только для его роли, напечатанная на отдельном листе. Остальные участники, оставшиеся в аудитории, становятся на время наблюдателями и должны понять суть происходящего, провести анализ общения (позиции: открытая – закрытая, активная – пассивная, доброжелательная – враждебная – нейтральная; родитель – взрослый – ребенок) и эффективности результатов общения двух пар. Анализируются эффективные пути разрешения конфликта.

Инструкция для «начальника»: Вы начальник планово-экономического отдела. Сотрудница Н. не сделала расчеты к сроку. Вам передали, что она заболела и долго не появится. Однако, когда вы несколько раз звонили домой, к телефону никто не подходил. Вы летите в командировку в Санкт-Петербург без нужных вам документов, и вас это злит. В аэропорту вы сталкиваетесь с сотрудницей Н.

Инструкция для «подчиненной»: Вы – работник планово-экономического отдела. Очень неудачно складываются ваши дела: в самую пору сдачи важного документа тяжело заболела сестра, и, поскольку за ней некому ухаживать, вы взяли больничный по уходу и теперь временно у нее живете. Ваш знакомый прилетает из Санкт-Петербурга, откуда вам обещали передать хорошее лекарство для сестры (без этого лекарства она может даже умереть). В аэропорт вы опоздали, самолет давно прилетел, вы стоите и не знаете, что делать. Вдруг вас окликает начальник.

Упражнение «И тут вы ему говорите» (30 минут)

Цель: дать возможность участникам группы почувствовать себя в разных коммуникативных техниках, найти поведенческие ходы, которые делают каждую технику успешной и субъективно привлекательной

(владение всеми тремя позициями – важный залог гибкого, конструктивного поведения в общении).

Группа делится на тройки. В каждой тройке участники получают роли игрока, подыгрывающего и наблюдателя.

Инструкция игроку. Ситуация, которую я вам опишу, предполагает диалог с другим персонажем. Его роль будет исполнять подыгрывающий. Предложенную ситуацию вы разыграете с ним три раза. Сначала вы будете вести свою партию с позиции «сверху» — давите, требуйте, грубите, угрожайте, насмехайтесь, будьте очень настойчивы. Как бы ни вел себя ваш партнер, постарайтесь все время лидировать, быть «над ним». Через 3-4 минуты остановите диалог, немного помолчите и начинайте игру с позиции «снизу» — заигрывайте, просите, почувствуйте себя слабым и зависимым, уступайте, входите в положение другого человека, и так 3-4 минуты, а затем после небольшой паузы побудьте в позиции «на равных». Найдите верный тон, нужную позу, доброжелательные и уверенные слова.

Инструкция подыгрывающему. В отличие от игрока вы не имеете ограничений в поведении. Расслабьтесь, максимально включитесь в ситуацию, настройтесь на партнера, а после этого реагируйте на его слова так, как вам хочется. Если он вас разозлил – злитесь, обидел – обижайтесь, если его реакции растрогали вас – уступите своим добрым порывам. Будьте максимально искренни. Желательно фиксировать, какие именно слова, жесты партнера создали тот или иной ваш настрой, почему поменялось отношение к партнеру.

Инструкция наблюдателю. Ваша задача – фиксировать развитие диалога, особенности поведения, развитие сюжета, а также следить, чтобы партнеры выполнили свои инструкции. Если вы считаете, что игрок не выполняет свою задачу, уходит в другую социальную роль, вы имеете право остановить игру.

После проведения первого цикла меняются роли. Для обсуждения даются следующие ситуации.

Ваш коллега попросил у вас на несколько дней «посмотреть» ценные рабочие материалы. Вернул только через неделю в неприглядном, местами нечитабельном виде. И тут вы ему говорите...

Вы – страстный любитель тюльпанов, выращиваете у себя на участке редкие сорта, приобретаете луковицы за очень приличные деньги. У соседки, с которой у вас нормальные отношения, есть собака — спаниель. Однажды вы выходите и видите, что клумба с тюльпанами изрыта наглыми собачьими лапами. И тут вы соседке говорите...

Вы купили на рынке понравившуюся вам блузку, придя домой и примерив ее, вы обнаружили, что она не гармонирует ни с одной вещью в вашем гардеробе, да и внутренняя обработка вам показалась некачественной. Вы возвратились на рынок с намерением сдать блузку и говорите продавцу...

Рефлексия (15 минут)

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание: упражнение «Последняя встреча» (10 минут)

Цель: совершенствование коммуникативной культуры, стимулирование активности участников. Занятия уже закончились, и вы расстаетесь. Но все ли вы успели сказать друг другу? Может быть, вы забыли поделиться с группой своими переживаниями? Или есть человек, мнение которого о себе вы хотели бы узнать? Или вы хотите поблагодарить кого-либо? Сделайте это «здесь и теперь».

Занятие 7. «Барьеры межличностного общения»

Цель: определить барьеры межличностного общения и рассмотреть способы их преодоления.

Приветствие: Упражнение «Хорошее настроение» (10 минут)

Цель: настроить участников на активную деятельность, выстраивание навыков слушания партнера.

Инструкция: На листе формата А4 изобразить свое хорошее настроение. Устроим выставку наших настроений, подарим соседу только хорошее настроение, сопровождая подарок такими словами: «Я дарю тебе мое хорошее настроение...», а дальше пусть будет ваше ласковое слово, обращение, которое обычно адресуется вашим близким и любимым.

Основная часть: теоретический блок (20 минут)

Конфликты, возникающие по любым причинам, протекают особенно остро, если стороны не владеют элементарными навыками партнерского общения. Выбор стиля общения во многом предопределяет возможность партнеров понимать друг друга.

Способы ведения разговора, стимулирующие конфликт, негативные переживания, такие, как злость, протест, раздражение, принято называть «барьерами общения». К ним относятся:

- Негативные оценки и ярлыки (оскорбления): «Ты все врешь!», «ты не можешь понять элементарного», «не твоего ума дело» и пр. Негативные оценочные высказывания провоцируют противодействие, желание партнера противостоять.

- Советы: «Мой тебе совет, сделай, как я сказал», «Не советую тебе меня злить» и др. Совет следует давать только в тех случаях, когда вас об этом просят, в других случаях совет вызывает у партнера чувство протеста.

- Вопросы (на которые не нужно отвечать или невозможно ответить): «Что ты здесь делаешь?», «Кто ты такой?», «Ты в своем уме?». Любой вопрос предполагает ответ, но эти вопросы ответа не требуют, предполагается, что сам партнер поймет, как вы злы, обижены, волнуетесь. В ситуации конфликта партнер вряд ли захочет понять ваше состояние и, вероятнее всего, попытается прекратить разговор вопросами, например: «А твое какое дело?»

- Приказы: «Прекрати меня злить!», «Замолчи!», «Прекрати плакать!». Конфликт может быть разрешен, если партнеры в общении

демонстрируют равенство или уважение. Человек, отдающий приказы, тем самым демонстрирует превосходство, право распоряжаться, что вызывает чувство протеста и желание оспорить приказ.

- Обобщения, глобальные выводы из единичных случаев: «Меня никто не любит», «Ты никогда не моешь посуду», «Ничего хорошего в жизни я не видела» и т.п. Сильные эмоции заставляют человека делать поспешные выводы. Подобные обобщения чаще всего неверны, партнер обязательно вспомнит, как он мыл хоть когда-нибудь посуду по собственной инициативе, что в вашей совместной жизни были и любовь, и добро.

- Ирония, язвительность: «Ну ты у меня и герой!», «Ты просто писаная красавица». В ситуации конфликта ирония и язвительность могут обидеть партнера, будут восприниматься как оскорбление.

Нарушают отношения и осложняют ситуацию и перебивание, настаивание на собственной правоте, упреки, выдвижение ультиматума. На эти и другие «барьеры общения» люди реагируют весьма эмоционально, и чаще всего эти эмоции носят негативный характер. Основное правило эффективного общения — это открытое выражение желаний и чувств, уважение к желаниям и чувствам партнера.

Упражнение «Опоздание» (20 минут)

Цель: овладение навыками конструктивного взаимодействия.

Оборудование: стандартные листы бумаги у членов группы и написанные на ватмане «барьеры общения».

Ведущий зачитывает группе ситуацию: Ваша хорошая подруга уже давно потеряла работу, денег в ее семье явно не хватает. И вот в организации, где выработаете, появилась вакансия. Очень неплохие деньги платят за элементарную работу, с которой подруга легко бы справилась. Вы переговорили с начальником, рекомендовали подругу как добросовестную, исполнительную женщину. Начальник пригласил ее на собеседование к 12 часам.

В 12 часов у дверей кабинета начальника подруги не было. Она не пришла и в 15 минут первого. В половине первого появляется подруга, и вы ей говорите...

После того как ситуация представлена, ведущий просит участников группы написать то, что они бы сказали подруге в такой ситуации. Варианты реагирования зачитываются по кругу, анализируются и прикрепляются к соответствующему «барьеру». На следующем этапе участники группы совместно формулируют целесообразное реагирование.

Вариант реагирования: «Вчера мы договорились встретиться с тобой в 12 часов. Сейчас мои часы показывают половину первого. Договорившись об этой работе для тебя, я радовалась тому, что смогу тебе помочь. Когда я поняла, что ты опаздываешь, я разозлилась, затем начала волноваться, думала, что случилось какое-то несчастье. Сейчас я чувствую усталость и переживаю по поводу того, что подумает обо мне начальник в связи с данной тебе рекомендацией. Поэтому я бы хотела, чтобы ты сама объяснила начальнику причину опоздания; и если он тебя возьмет, прошу впредь быть пунктуальной у нас на работе».

В обсуждении проанализировать, почему «барьеры» первыми приходят в голову. В скрытой или открытой форме легче понять чувства?

Упражнение «Конфликты» (15 минут)

Цель: помочь участникам группы научиться выражать свои чувства посредством «Я-высказывания».

Группа делится на пары, один участник из пары обвиняет в чем-то другого, создавая ситуацию конфликта. Второй участник реагирует тремя разными способами:

оправдывается и извиняется (с позиции «жертвы»);

использует «Ты-высказывания» для ответных обвинений;

использует «Я-высказывания» по схеме.

Общая схема проговаривания в рамках этого приема такова:
Событие — Реакция — Причина.

Затем участники меняются ролями и придумывают новую ситуацию и варианты решений. В обсуждении участники анализируют критерии соответствия поведения заявленной позиции, правильность использования приема «Я-высказывания».

Рефлексия (15 минут)

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание: упражнение «АХ-ХА»

Цель: снятие эмоционального напряжения.

Участники группы делятся на пары; в каждой паре партнеры становятся друг напротив друга. Один делает энергичный шаг вперед и одновременно выставляет перед грудью согнутую в локте руку, произнося при этом громкое «ХА!». В звук надо вложить всю свою силу и мощь, сохраняя при этом спокойствие. Партнер, стоящий напротив, демонстрирует движение пассивного начала, делает шаг назад, разводя руки в сторону, произнося при этом громкое «АХ!». Так несколько раз, меняясь ролями.

В обсуждении следует проанализировать физические и эмоциональные реакции, испытываемые в разных ролях.

Занятие 8: «Стереотипы межличностного общения»

Цель: определить стереотипы межличностного общения и рассмотреть способы их преодоления.

Приветствие: упражнение «Контраргументы» (15 минут)

Цель: создание условий для самораскрытия, умение вести полемику и контраргументацию.

Каждый член группы должен рассказать остальным участникам о своих слабых сторонах — о том, что он не принимает в себе. Это могут быть черты характера: привычки, мешающие в жизни, которые хотелось бы изменить. Остальные участники внимательно слушают и по окончании

выступления обсуждают сказанное, пытаясь привести контраргументы, т.е. то, что можно противопоставить отмеченным недостаткам, или даже показывая, что наши слабости в одних случаях становятся нашей силой в других.

Основная часть: Упражнение «Снежинка» (20 минут)

Цель: работа со стереотипами, развитие умения принимать чужие точки зрения.

Участникам группы раздаются одинаковые листы бумаги. Ведущий просит выполнить молча следующие действия с листом бумаги, не глядя, как такую же операцию проделывают другие:

1. сложите лист вдвое, оторвите правый верхний угол;
2. снова сложите лист вдвое и оторвите правый верхний угол;
3. сложите лист вдвое и оторвите правый верхний угол;
4. сложите лист вдвое и оторвите правый верхний угол;
5. разверните.

При демонстрации остатков листов бумаги участники группы увидят разнообразные варианты «снежинки». В обсуждении у участников группы целесообразно спросить: «Можно ли сказать, что у кого-то бумага оторвана неправильно? Бывает ли так, что мы оцениваем человека в зависимости от того, делает он так же, как мы, либо поступает не так, как мы, смотрит на мир не так, как мы?».

Теоретический блок (15 минут):

Стереотипы – социально разделяемые представления о характеристиках (личностных чертах, ценностях, ожидаемом поведении), воспринимаемых как справедливые в отношении социальных групп и их членов. В наиболее общем плане стереотипы рассматриваются как абстрактные умственные репрезентации социальных групп — групповые схемы или групповые прототипы. Групповые репрезентации включают стереотипизированные представления, ассоциируемые в долгосрочной

памяти с групповыми обозначениями (например, кавказец). К особенностям стереотипов можно отнести:

1. готовность людей к характеристике различных групп упрощенными, резкими оценочными суждениями;
2. трудную изменяемость сформировавшихся стереотипов;
3. зависимость изменения стереотипов от глубоких социальных, политических и экономических изменений;
4. укоренение стереотипов в раннем детском возрасте;
5. большую воспроизводимость и враждебность стереотипов, которая сопровождается возрастанием их устойчивости по мере роста напряженности во взаимоотношениях со стереотипизируемой группой;
6. изменение при непосредственном контакте, которое сопровождается достаточным количеством подтверждений неточности стереотипа.

Стереотипы играют защитную функцию, являясь надежным стражем нашей психики, адаптивным и энергосберегающим ее механизмом. Стереотипы позволяют оценивать явления как положительные или отрицательные, значимые или незначительные с точки зрения своей группы. В стереотипах проявляется «типическое Я». В зависимости от того, в какой ситуации проявляется стереотип, он может сберечь силы, а может и подвести, создав проблемы в отношениях или достижении значимых целей.

Примерами стереотипов может служить образ «бухгалтера», «учителя», «кавказца», «нового русского». Как они соотносятся с реальным носителем данной характеристики? Использование стереотипов в межличностных отношениях, в отношениях родителей и детей, мужчин и женщин («все мужчины такие...», «современные дети — они же...», «все начальники...») может усугубить конфликт, противодействовать его разрешению.

Упражнение «Видеоролик» (20 минут)

Цель: осознание участниками группы влияния стереотипов на наши представления о различных группах людей, связанных профессией, национальностью, социальным положением и пр.

Участникам группы предлагается разделить на пары, представить, что они являются режиссерами, и снять видеоролик с сюжетом на заданную тему. Темы сюжетов раздаются участникам на карточках. После подготовки сюжеты демонстрируются остальным участникам, задача которых узнать, какие группы людей были сняты на видеоролик. Примерные темы сюжетов: «Милиционер»; «Учительница»; «Новый русский»; «Супружеская пара со стажем»; «Итальянцы» и др.

Рефлексия

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание: психолог благодарит всех за работу и прощается с участниками.

Занятие 9: «Анализ и разрешение конфликтных ситуаций»

Цель: изучить причины конфликтных ситуаций и рассмотреть возможные пути их разрешения.

Приветствие: упражнения: «Я тебя понимаю» (15 минут)

Цель: разминка, улучшение атмосферы в группе.

Инструкция: Психолог дает возможность каждому участнику выбрать себе партнера. Участники в течение 3-4 мин. в устной форме описывают состояние друг друга: настроение, чувства, желания в данный момент. Тот, чье состояние описывает партнер, должен или подтвердить правильность предположений, или опровергнуть их. Работа может происходить как в парах, так и в общем круге.

Основная часть: Упражнение «Золушка» (20 минут)

Цель: снятие эмоционального напряжения, эмоциональная разрядка, а также тренировка умения взглянуть на ситуацию с различных точек зрения.

Инструкция: у участников есть возможность выступить свидетелями событий, происходящих в сказке «Золушка». Членам группы будут розданы карточки, в которых указано, в какой роли они являлись участниками событий, происходящих в сказке. После того как карточки будут розданы, участники в течение 3 минут готовят рассказ, в котором от имени действующего лица (мачехи, сестер, Золушки, отца, принца, дамы, короля и др.) дается описание и оценка ситуации.

В обсуждении следует обратить внимание на то, что у участников или свидетелей конфликта есть собственная картина и представления о целесообразности тех или иных действий.

Теоретический блок (10 минут):

Общие рекомендации по разрешению конфликтных ситуаций.

- Признать существование конфликта, то есть признать наличие у участников противоположных целей и методов;
- признать необходимость проведения переговоров, договорившись заранее (по телефону) и продумав, есть ли возможность решения конфликта без посредников;
- заранее определить круг вопросов, составляющих предмет конфликта;
- на этом же этапе определить, что в вашем восприятии предмета конфликта – до мысли, а что – конкретные факты;
- постараться посмотреть на предмет конфликта неэмоционально;
- занять позицию оппонента, представить, как конфликт видит он;
- определить для себя, на какой компромисс вы готовы и что может быть целью переговоров;

○ открытое общение – это основное условие конструктивного разрешения конфликтной ситуации.

Таким образом, первое условие – выслушать и продемонстрировать слушание, получить как можно больше информации. В обсуждении конфликта желательно выяснить, как каждый понимает проблему, признать, что ваши действия и поступки могли привести к конфликту. Далее необходимо прояснить: соответствует ли поведение каждого участника сложившейся ситуации; как можно наиболее лаконично и полно изложить общую проблему, отметить вопросы, в которых участники конфликта либо расходятся, либо солидарны и понимают друг друга.

Упражнение «Разбор конфликтных ситуаций» (40 минут)

Цель: анализ конфликтных ситуаций и выработка навыков по их эффективному разрешению.

I этап.

В течение 10 минут каждый участник группы на листе бумаги описывает какую-либо конфликтную ситуацию. Это может быть ситуация, которую он пережил сам или в которой участвовали его знакомые.

II. этап.

Группа делится на подгруппы по 3-4 человека. В подгруппах каждый участник по очереди зачитывает ситуацию. В ходе обсуждения участники микрогруппы предлагают варианты выхода из анализируемой ситуации, выбирают наиболее эффективный вариант. На этом же этапе микрогруппа выбирает наиболее сложную, на их взгляд, конфликтную ситуацию.

III. этап.

Каждая микрогруппа по очереди предлагает свою ситуацию для общего обсуждения. В наиболее проблемных случаях желательно ситуации разыграть. В разыгрывании целесообразно участие человека, предложившего ситуацию. Его партнером может быть любой участник группы.

Рефлексия:

Участники оценивают занятие в двух аспектах: эмоциональном (понравилось / не понравилось) и смысловом (было ли это важно для вас, чему-нибудь научились, что запомнилось больше всего?)

Прощание: психолог благодарит всех за работу и прощается с участниками.

Занятие 10. «Подведение итогов»

Цель: обобщение полученных знаний и навыков, эмоциональная рефлексия.

Приветствие: упражнение «Оправдание» (15 минут)

Цель: упражнение направлено на снятие стереотипов восприятия и действий, развитие понимания партнера. Участники оправдывают свои странные позы и действия. По очереди предъявляют их и по очереди оправдывают. Ведущий обращается к участникам: «Оправдайте крик, прыгание на одной ножке, чесание за ухом, кривую физиономию, высунутый язык, кривую позу, странные вопросы и ответы». Оправдание должно быть «чистой правдой». В конце все дружно оправдывают свое участие в группе.

Основная часть:

Упражнение «Если бы... я стал бы...» (25 минут)

Цель: выработка навыков быстрого реагирования на конфликтную ситуацию.

Упражнение происходит по кругу: один участник ставит условие, в котором оговорена некоторая конфликтная ситуация. К примеру: «Если бы меня обсчитали в магазине...» Следующий, рядом сидящий, продолжает (заканчивает) предложение. К примеру: «...Я стал бы требовать жалобную книгу». Целесообразно провести это упражнение в несколько этапов, в каждом из которых принимают участие все присутствующие, после чего следует обсуждение. Ведущий отмечает, что как конфликтные ситуации, так и выходы из них могут повторяться.

Ролевая игра (время неограниченно):

Цель: закрепление полученного опыта.

Каждый участник по очереди рассказывает про конфликт, свидетелем или участником которого он был когда-то. Этот рассказ должен послужить сценарием дальнейшей ролевой игры, в которой должны принимать участие присутствующие. Рассказчик может быть не только сценаристом и режиссером ролевой игры, делать несколько дублей и т.д. Участникам представляется максимум свободы. Со стороны ведущего должно быть лишь одно условие: каждый конфликт должен закончиться благополучно, компромиссом.

Подведение итогов. Прощание. Упражнение «Я рад общаться с тобой». Психолог предлагает одному из учащихся протянуть руку кому-нибудь из ребят со словами: «Я рад общаться с тобой!». Тот, кому протянули руку, берет ее и протягивает свободную руку другому ребенку, произнеся эти же слова. Так постепенно по цепочке все берутся за руки, образуя круг. Завершает упражнение, психолог словами: «Ребята, я рад с вами общаться!».

Благодарит за участие в программе. Подведение итогов работы группы. Обобщение теоретического материала, даваемого по ходу всех занятий. Разбор вместе с участниками группы их впечатлений от проведенных занятий, ответы на возникшие у них вопросы, подведение итогов совместной работы.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Результаты формирующего исследования преодоления конформизма у студентов в условиях тренинга разрешения конфликтов

Таблица 4.1 – Результаты исследования типов межличностных отношений старших подростков, по методике «Диагностика межличностных отношений», автор Т. Лири, на этапе формирующего эксперимента

Имя	АЗ по показателю конформности
Т А	15
Ш Р	23
С К	24
А В	0
П Ю	15
БМ	13
П А	21
А А	7
Б Д	11
АК	16
Ф В	28
Р Д	20
Ш Д	2
П А	13
К А	17
С П	12
Я А	21
Ш М	14
Т К	23
М Р	13

1. Тип «Неконформный» – 13 чел. (65 %);
2. Тип «Конформный» – 7чел. (35 %);

Таблица 4.2 – Результаты исследования стратегий поведения в конфликте у студентов по методике «Диагностика стиля поведения в конфликте», автор Томас-Килманн, на этапе формирующего эксперимента

№	Ф.И.	1 тип (изб)	2 тип (при)	3 тип (соп)	4 тип (сот)	5 тип (ком)	Преобладающий тип
1	Г А	2	6	5	10	4	Сотрудничество
2	Ш Р	7	5	3	12	5	Сотрудничество
3	С К	5	4	6	3	10	Компромисс
4	А В	7	5	12	2	5	Соперничество
5	П Ю	6	5	4	11	7	Сотрудничество
6	Б М	4	3	5	11	7	Сотрудничество
7	П А	5	3	4	12	4	Сотрудничество
8	А А	4	6	11	4	7	Соперничество
9	Б Д	3	5	4	12	5	Сотрудничество
10	А К	5	2	3	8	12	Компромисс
11	Ф В	4	6	4	12	2	Сотрудничество
12	Р Д	4	6	5	10	6	Сотрудничество
13	Ш Д	3	7	7	10	3	Сотрудничество
14	П А	4	5	2	12	6	Сотрудничество
15	К А	6	6	3	10	4	Сотрудничество
16	С П	7	3	11	4	5	Соперничество
17	Я А	3	4	7	12	1	Сотрудничество
18	Ш М	4	5	3	10	7	Сотрудничество
19	Т К	6	7	3	7	10	Компромисс
20	М Р	3	8	4	11	4	Сотрудничество

1 тип «Избегание» – 0 чел. (0 %);
 2 тип «Приспособление» – 0 чел. (0 %);
 3 тип «Соперничество» – 3 чел. (15 %);
 4 тип «Сотрудничество» – 14 чел. (70 %);
 5 тип «Компромисс» – 3 чел. (15 %).

Таблица 4.4 – Сводные результаты исследования конформности и конфликтного поведения у студентов, на этапе формирующего эксперимента

№	Ф.И.О.	Тип межличностных отношений	Тип поведения в конфликтных ситуациях
1	Т А	Неконформный	Сотрудничество
2	Ш Р	Конформный	Сотрудничество
3	С К	Конформный	Компромисс
4	А В	Неконформный	Соперничество
5	П Ю	Неконформный	Сотрудничество
6	Б М	Неконформный	Сотрудничество
7	П А	Конформный	Сотрудничество
8	А А	Неконформный	Соперничество
9	Б Д	Неконформный	Сотрудничество
10	А К	Неконформный	Компромисс
11	Ф В	Конформный	Сотрудничество
12	Р Д	Конформный	Сотрудничество
13	Ш Д	Неконформный	Сотрудничество
14	П А	Неконформный	Сотрудничество
15	К А	Неконформный	Сотрудничество
16	С П	Неконформный	Соперничество
17	Я А	Конформный	Сотрудничество
18	Ш М	Неконформный	Сотрудничество
19	Т К	Конформный	Компромисс
20	М Р	Неконформный	Сотрудничество

Расчет Т-критерия Вилкоксона

1) Расчет Т-критерия Вилкоксона по методике «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири.

Для подсчета этого критерия нет необходимости упорядочивать ряды значений по нарастанию признака.

Первый шаг в подсчете Т-критерия – вычитание каждого индивидуального значения «после» из значения «до».

Так как в матрице имеются связанные ранги (одинаковый ранговый номер) 1-го ряда, произведем их переформирование. Переформирование рангов производится без изменения важности ранга, то есть между ранговыми номерами должны сохраниться соответствующие соотношения (больше, меньше или равно). Также не рекомендуется ставить ранг выше 1 и ниже значения равного количеству параметров (в данном случае $n = 20$). Переформирование рангов производится в таблице.

Таблица 4.5 – Расчет Т-критерия Вилкоксона по методике «Диагностика межличностных отношений», автор Т. Лири, ранговые номера

До измерения, t до	После измерения, t после	Разность (t после - t до)	Абсолютное значение разности	Ранговый номер разности
18	15	-3	3	4,5
30	23	-7	7	16
37	24	-13	13	20
1	0	-1	1	1
23	15	-8	8	18
15	13	-2	2	2,5
25	21	-4	4	8,5
10	7	-3	3	4,5
15	11	-4	4	8,5
22	16	-6	6	13,5
35	28	-7	7	16
24	20	-4	4	8,5
4	2	-2	2	2,5
17	13	-4	4	8,5
23	17	-6	6	13,5
16	12	-4	4	8,5
25	21	-4	4	8,5
21	14	-7	7	16
28	23	-5	5	12
22	13	-9	9	19
Сумма				210

Сформулируем гипотезы:

H0: Интенсивность сдвигов показателей конформности в направлении увеличения не превосходит интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

H1: Интенсивность сдвигов показателей конформности в направлении увеличения превосходит интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

Сумма по столбцу рангов равна $\sum=210$

Проверка правильности составления матрицы на основе исчисления контрольной суммы:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+20)20}{2} = 210$$

Сумма по столбцу и контрольная сумма равны между собой, значит, ранжирование проведено правильно.

Теперь отметим те направления, которые являются нетипичными, в данном случае – отрицательными. В Таблице эти направления и соответствующие им ранги выделены цветом. Сумма рангов этих «редких» направлений составляет эмпирическое значение критерия T:

$$T = \sum R_t = 0$$

По таблице Приложения находим критические значения для T-критерия Вилкоксона для n=20:

n	T _{кр}	
	0.01	0.05
20	43	60

Зона значимости в данном случае простирается влево.

Эмпирическое значение T попадает в зону значимости: $T_{\text{эмп}} < T_{\text{кр}}(0,01)$.

Гипотеза H1 принимается. Показатели после эксперимента меньше значений показателей до опыта.

2) Расчет T-критерия Вилкоксона по методике «Стратегии поведения в конфликтной ситуации», Томас-Килманн, стратегия поведения - сотрудничество.

Для подсчета этого критерия нет необходимости упорядочивать ряды значений по нарастанию признака.

Первый шаг в подсчете T-критерия – вычитание каждого индивидуального значения «после» из значения «до».

Так как в матрице имеются связанные ранги (одинаковый ранговый номер) 1-го ряда, произведем их переформирование. Переформирование рангов производится без изменения важности ранга, то есть между ранговыми номерами должны сохраниться

соответствующие соотношения (больше, меньше или равно). Также не рекомендуется ставить ранг выше 1 и ниже значения равного количеству параметров (в данном случае $n = 20$). Переформирование рангов производится в таблице.

Таблица 4.6 – Расчет Т-критерия Вилкоксона по методике «Стратегии поведения в конфликтной ситуации», автор Томас-Килманн, стратегия поведения – сотрудничество, ранговые номера

До измерения, t до	После измерения, t после	Разность (t после-t до)	Абсолютное значение разности	Ранговый номер разности
4	8	+4	4	16,5
2	5	+3	3	13,5
3	6	+3	3	13,5
10	11	+1	1	4
9	10	+1	1	4
11	12	+1	1	4
3	6	+3	3	13,5
9	11	+2	2	9,5
2	9	+7	7	20
8	10	+2	2	9,5
3	6	+1	1	4
5	10	+5	5	18,5
4	8	+4	4	16,5
11	12	+1	1	4
8	10	+2	2	9,5
9	10	+1	1	4
2	7	+5	5	18,5
10	12	+2	2	9,5
8	9	+1	1	4
3	6	+3	3	13,5
Сумма				210

Сформулируем гипотезы:

H0: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Сотрудничество» в направлении увеличения не превышает интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

H1: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Сотрудничество» в направлении увеличения превышает интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

Сумма по столбцу рангов равна $\Sigma=210$

Проверка правильности составления матрицы на основе исчисления контрольной суммы:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+20)20}{2} = 210$$

Сумма по столбцу и контрольная сумма равны между собой, значит, ранжирование проведено правильно.

Теперь отметим те направления, которые являются нетипичными, в данном случае – нулевыми. В Таблице эти направления и соответствующие им ранги выделены цветом. Сумма рангов этих «редких» направлений составляет эмпирическое значение критерия T:

$$T = \sum R_t = 0$$

По таблице Приложения находим критические значения для T-критерия Вилкоксона для n=20:

n	T _{кр}	
	0.01	0.05
20	43	60

Эмпирическое значение T попадает в зону значимости: $T_{\text{эмп}} < T_{\text{кр}}(0,01)$.

Гипотеза H1 принимается. Показатели после эксперимента превышают значения показателей до опыта.

3) Расчет T-критерия Вилкоксона по методике «Стратегии поведения в конфликтной ситуации», автор Томас-Килманн, стратегия поведения - компромисс.

Для подсчета этого критерия нет необходимости упорядочивать ряды значений по нарастанию признака.

Первый шаг в подсчете T-критерия – вычитание каждого индивидуального значения «после» из значения «до».

Так как в матрице имеются связанные ранги (одинаковый ранговый номер) 1-го ряда, произведем их переформирование. Переформирование рангов производится без

изменения важности ранга, то есть между ранговыми номерами должны сохраниться соответствующие соотношения (больше, меньше или равно). Также не рекомендуется ставить ранг выше 1 и ниже значения равного количеству параметров (в данном случае $n = 20$). Переформирование рангов производится в таблице.

Таблица 4.7 – Расчет Т-критерия Вилкоксона по методике «Стратегии поведения в конфликтной ситуации», автор Томас-Килманн, стратегия поведения – компромисс, ранговые номера

До измерения, t до	После измерения, t после	Разность (t после-t до)	Абсолютное значение разности	Ранговый номер разности
4	5	+1	1	7
5	6	+1	1	7
3	5	+2	2	16,5
8	9	+1	1	7
4	6	+2	2	16,5
6	7	+1	1	7
4	5	+1	1	7
5	7	+2	2	16,5
5	6	+1	1	7
9	10	+1	1	7
2	4	+2	2	16,5
6	7	+1	1	7
3	5	+2	2	16,5
6	7	+1	1	7
4	5	+1	1	7
9	10	+1	1	7
1	4	+3	3	20
6	7	+1	1	7
6	7	+1	1	7
4	6	+2	2	16,5
Сумма				210

Сформулируем гипотезы:

H0: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Компромисс» в направлении увеличения не превышает интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

H1: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Компромисс» в направлении увеличения превышает интенсивность сдвигов в направлении уменьшения.

Сумма по столбцу рангов равна $\Sigma=210$

Проверка правильности составления матрицы на основе исчисления контрольной суммы:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+20)20}{2} = 210$$

Сумма по столбцу и контрольная сумма равны между собой, значит, ранжирование проведено правильно.

Теперь отметим те направления, которые являются нетипичными, в данном случае – нулевыми. В Таблице эти направления и соответствующие им ранги выделены цветом. Сумма рангов этих «редких» направлений составляет эмпирическое значение критерия T:

$$T = \sum R_t = 0$$

По таблице Приложения находим критические значения для T-критерия Вилкоксона для n=20:

n	T _{кр}	
	0.01	0.05
20	43	60

Зона значимости в данном случае простирается влево, действительно, если бы «редких», в данном случае нулевых, направлений не было совсем, то и сумма их рангов равнялась бы нулю.

В данном же случае эмпирическое значение T попадает в зону значимости: $T_{эмп} < T_{кр}(0,01)$.

Гипотеза H1 принимается. Показатели после эксперимента превышают значения показателей до опыта.

4) Расчет T-критерия Вилкоксона по методике «Стратегии поведения в конфликтной ситуации», автор Томас-Килманн, стратегия поведения - Избегание.

Для подсчета этого критерия нет необходимости упорядочивать ряды значений по нарастанию признака.

Первый шаг в подсчете T-критерия – вычитание каждого индивидуального значения «после» из значения «до».

Так как в матрице имеются связанные ранги (одинаковый ранговый номер) 1-го ряда, произведем их переформирование. Переформирование рангов производится без

изменения важности ранга, то есть между ранговыми номерами должны сохраниться соответствующие соотношения (больше, меньше или равно). Также не рекомендуется ставить ранг выше 1 и ниже значения равного количеству параметров (в данном случае $n = 20$). Переформирование рангов производится в таблице.

Таблица 4.8 – Расчет Т-критерия Вилкоксона по методике «Стратегии поведения в конфликтной ситуации», автор Томас-Килманн, стратегия поведения – избегание, ранговые номера

До измерения, t до	После измерения, t после	Разность (t после-t до)	Абсолютное значение разности	Ранговый номер разности
4	3	-1	1	6,5
5	4	-1	1	6,5
3	1	-2	2	6,5
8	7	-1	1	6,5
4	2	-2	2	15,5
6	5	-1	1	6,5
4	3	-1	1	6,5
5	3	-2	2	15,5
5	4	-1	1	6,5
3	2	-1	1	6,5
2	0	-2	2	15,5
6	5	-1	1	6,5
3	1	-2	2	15,5
6	5	-1	1	6,5
4	3	-1	1	6,5
9	5	-4	4	20
1	0	-3	3	19
6	5	-1	1	6,5
6	5	-1	1	6,5
4	2	-2	2	15,5
Сумма				210

Сформулируем гипотезы:

H₀: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Избегание» в направлении уменьшения не превышает интенсивность сдвигов в направлении увеличения.

H₁: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Избегание» в направлении уменьшения превышает интенсивность сдвигов в направлении увеличения.

Сумма по столбцу рангов равна $\sum=210$

Проверка правильности составления матрицы на основе исчисления контрольной суммы:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+20)20}{2} = 210$$

Сумма по столбцу и контрольная сумма равны между собой, значит, ранжирование проведено правильно.

Теперь отметим те направления, которые являются нетипичными, в данном случае – нулевыми. В Таблице эти направления и соответствующие им ранги выделены цветом. Сумма рангов этих «редких» направлений составляет эмпирическое значение критерия T:

$$T = \sum R_t = 0$$

По таблице Приложения находим критические значения для T-критерия Вилкоксона для n=20:

n	T _{кр}	
	0.01	0.05
20	43	60

Зона значимости в данном случае простирается влево, действительно, если бы «редких», в данном случае нулевых, направлений не было совсем, то и сумма их рангов равнялась бы нулю.

В данном же случае эмпирическое значение T попадает в зону значимости: $T_{\text{эмп}} < T_{\text{кр}}(0,01)$.

Гипотеза H₁ принимается. Показатели после эксперимента меньше значений показателей до опыта.

5) Расчет T-критерия Вилкоксона по методике «Стратегии поведения в конфликтной ситуации», автор Томас-Килманн, стратегия поведения - Соперничество.

Для подсчета этого критерия нет необходимости упорядочивать ряды значений по нарастанию признака.

Первый шаг в подсчете Т-критерия – вычитание каждого индивидуального значения «после» из значения «до».

Так как в матрице имеются связанные ранги (одинаковый ранговый номер) 1-го ряда, произведем их переформирование. Переформирование рангов производится без изменения важности ранга, то есть между ранговыми номерами должны сохраниться соответствующие соотношения (больше, меньше или равно). Также не рекомендуется ставить ранг выше 1 и ниже значения равного количеству параметров (в данном случае $n = 20$). Переформирование рангов производится в таблице.

Таблица 4.9 – Расчет Т-критерия Вилкоксона по методике «Стратегии поведения в конфликтной ситуации», автор Томас-Килманн, стратегия поведения – соперничество, ранговые номера

До измерения, t до	После измерения, t после	Разность (t после-t до)	Абсолютное значение разности	Ранговый номер разности
4	3	-1	1	5
5	4	-1	1	5
3	1	-2	2	12
11	9	-2	2	12
4	3	-1	1	5
8	5	-3	3	16,5
4	2	-2	2	12
5	2	-3	3	16,5
5	4	-1	1	5
9	6	-3	3	16,5
2	1	-1	1	5
6	2	-4	4	19,5
3	1	-2	2	12
6	3	-3	3	16,5
4	2	-2	2	12
10	9	-1	1	5
3	2	-1	1	5
6	2	-4	4	19,5
9	8	-1	1	5
4	3	-1	1	5

Продолжение таблицы 4.9

Сумма				210
-------	--	--	--	-----

Сформулируем гипотезы:

H0: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Соперничество» в направлении уменьшения не превышает интенсивность сдвигов в направлении увеличения.

H1: Интенсивность сдвигов показателей стратегии «Соперничество» в направлении уменьшения превышает интенсивность сдвигов в направлении увеличения.

Сумма по столбцу рангов равна $\sum=210$

Проверка правильности составления матрицы на основе исчисления контрольной суммы:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+20)20}{2} = 210$$

Сумма по столбцу и контрольная сумма равны между собой, значит, ранжирование проведено правильно.

Теперь отметим те направления, которые являются нетипичными, в данном случае – нулевыми. В Таблице эти направления и соответствующие им ранги выделены цветом. Сумма рангов этих «редких» направлений составляет эмпирическое значение критерия T:

$$T = \sum R_t = 0$$

По таблице Приложения находим критические значения для T-критерия Вилкоксона для n=20:

n	T _{кр}	
	0.01	0.05
20	43	60

Зона значимости в данном случае простирается влево, действительно, если бы «редких», в данном случае нулевых, направлений не было совсем, то и сумма их рангов равнялась бы нулю.

В данном же случае эмпирическое значение T попадает в зону значимости: $T_{эмп} < T_{кр}(0,01)$.

Гипотеза H1 принимается. Показатели после эксперимента меньше значений показателей до опыта.