

**ИНДИВИДУАЛЬНО- ЛИЧНОСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЧЕЛОВЕКА  
КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Деринг А.Н.**

**Научный руководитель – ст. преподаватель Дружинина С.В.  
*Сибирский федеральный университет, г. Красноярск***

Люди имеют сильнейшую потребность входить с другими людьми в продолжительные тесные взаимоотношения, гарантирующие позитивные переживания и результаты. Пожизненная зависимость людей друг от друга помещает проблему межличностных отношений в самую сердцевину существования человека.

Согласно определению Л.А. Журавлевой, межличностные отношения — это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. Иные авторы несколько иначе формулируют данное определение. Так, согласно работам Е.Л. Сиряг межличностные отношения — субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в процессе совместной деятельности и общения. Так же автором отмечается, что межличностные отношения — это система установок, ориентаций, ожиданий, стереотипов и других диспозиций, через которые люди воспринимают и оценивают друг друга.

Межличностные отношения являются своеобразным связующим звеном трех видов совместной деятельности: игры, учения, труда. Именно через них и благодаря им деятельность человека предстает такой разнообразной и развивающей. Относительное преобладание ориентаций межличностных отношений на интеллектуальное, эмоционально-коммуникативное, и практическое взаимодействие показывает характер отношения человека и групп людей к деятельности как к игре, учебе или труду, корректирует адекватность своего поведения.

Формирование межличностных отношений связано с рядом проблем. Одна из причин заключается в определении условий и личностных качеств, делающих одного человека популярнее другого. Выявление факторов, определяющих популярность-непопулярность личности в коллективе, дает возможность прогнозировать характер развития межличностных отношений. Важной в этом плане является информация о том, кто в коллективе отвергается, какие качества личности определяют этот эффект отношений, что можно сделать для снятия негативных установок членов коллектива. Следующей проблемой выступает исследование межличностных притяжений и симпатий на разных уровнях взаимосвязанности, от приятельских и дружеских отношений до супружеских. Противоречие между поиском себя подобного, ориентации на симпатии и столкновение с непохожими влечет за собой риск возникновения конфликтной ситуации, но в то же время является источником постоянного развития межличностных отношений. Можно сделать вывод, что процесс функционирования любого общества в целом состоит из конфликтов и консенсусов, согласия и противоречия между субъектами социального воздействия.

А.Г. Ковалев определяет конфликт как явление межличностных и групповых отношений, проявление противоборства, активного столкновения оценок, принципов, мнений, характеров, эталонов поведения. Конфликт представляет собой деструкцию этих отношений на эмоциональном, когнитивном или поведенческом уровнях. С точки зрения психического состояния противоборствующих сторон, конфликт выступает одновременно и как защитная реакция, и как ответная эмоционально окрашенная реакция.

Иные авторы считают, что конфликт – это столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в осознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с острыми отрицательными эмоциональными переживаниями.

Существует еще множество различных определений конфликта, но все они подчеркивают наличие противоречия, которое принимает форму разногласий; если речь идет о взаимодействии людей, конфликты могут быть скрытыми или явными, но в основе их лежит отсутствие согласия.

Наше поведение в конфликтной ситуации определяется той мерой, в которой мы хотим удовлетворить собственные интересы (действуя пассивно или активно) и интересы другой стороны (действуя совместно или индивидуально). Как утверждали Кеннет Томас и Ральф Килменн, существует пять основных типов поведения в конфликтах: избегание, приспособление, конкуренция, компромисс и сотрудничество.

Большинство людей достаточно гибко используют различные поведенческие стили в зависимости от ситуации, даже не имея специальной подготовки. Однако знание особенностей основных типов поведения в конфликте, их преимуществ и ограничений важно для профилактики конфликтов и эффективного управления людьми в целом.

Действительно, как уже было сказано ранее, в конфликтных ситуациях люди ведут себя по-разному. Почему же человек выбирает одну из пяти вышеперечисленных моделей поведения? Какие индивидуальные характеристики личности влияют на поведение в конфликтной ситуации?

Для того чтобы попытаться ответить на данные вопросы нами было проведено исследование в группе студентов 2 курса Факультета информатизации социальных систем Института градостроительства и региональной экономики Сибирского федерального университета. В результате проведенного нами исследования было выявлено, что для членов группы характерны 3 стили поведения - это соперничество(44,45%), приспособление(44,45%) и отстранение(11,10%).

Преобладающими стилями поведения являются соперничество и приспособление. Отсюда можно сделать вывод, что данная группа не сможет достичь успеха в совместной деятельности, так как в конфликтных ситуациях одни респонденты будут вынуждены всегда жертвовать своими интересами ради удовлетворения интересов других респондентов.

Кроме того, в результате исследования проективной методики «Дом. Дерево. Человек» нами была выявлена некоторая закономерность в рисунках респондентов.

Так, для студентов со стилем поведения отстранение в рисунках свойственно: штриховка деталей рисунка справа налево, из трубы нарисованного респондентами дома валит густой дым, у дома отсутствуют входные двери, у человек на рисунках не прорисованы ноги, а руки он прячет за спиной. Все перечисленные детали говорят о том, что студенты, которым свойственно отстранение достаточно скованы, замкнуты, вследствие чего испытывают трудности при стремлении раскрыться перед одноклассниками, кроме того, данные респонденты испытывают резкую неуверенность в себе, страх перед деперсонализацией, для них свойственна интроверсия (рисунок 1).



Рис. 1. Проективная методика «Дом. Дерево. Человек» - характерный стиль поведения «отстранение»

Все вышеперечисленные качества, характерные для респондентов со стилем поведения отстранение, подтверждаются и результатами, полученными в ходе исследования по методике диагностики межличностных отношений Т.Лири. Психологический профиль данных студентов выглядит следующим образом: застенчивые, неуверенные в себе, вследствие чего испытывают трудности в общении с окружающими. Не дружелюбны, скрытны, скептически, не стремятся быть в центре внимания, эгоистичны, ориентированы исключительно на себя, в конфликтных ситуациях не способны к компромиссу и сотрудничеству, склонны во всем винить окружающих, у студентов отсутствует чувство ответственности перед людьми, они разочарованы в людях, очень критичны в оценке окружающих, резки и агрессивны.

Испытуемые, у которых по результатам методики диагностики межличностных отношений Т.Лири доминирующими являются такие октанты как подчинение, зависимость, подозрительность, дружелюбие и альтруизм; в конфликтных ситуациях предпочитают выстраивать свое поведение в конфликтных ситуациях по типу приспособления. То есть респонденты отличаются скромностью, робостью, боязливостью, неуверенностью в общении. Часто бывают беспомощными в решении проблем, легко принимают чужое мнение за свое, подчиняемые группе. Но в то же время заинтересованы в достижении целей группы, дружелюбны, любезны членами группы, эмоционально лабильные и гибкие предпочитают приносить в жертву собственные интересы ради интересов группы или конкретного индивида (рисунок 2).

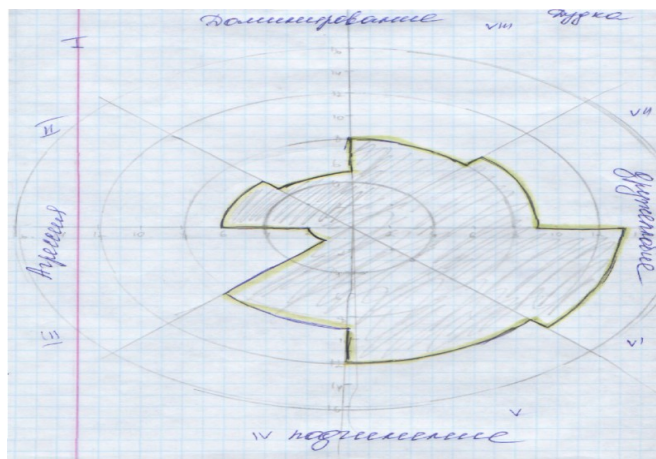


Рис. 2. Психологический профиль студента со стилем поведения приспособление

Данные личностные характеристики студентов прослеживаются и в проективной методике в таких деталях рисунка, как изображение на одежде человека карманов, уши на всех изображениях человека четко прорисованы, в доме отсутствуют двери, вся композиция выполнена нечеткими линиями, кроме того, у всех респондентов наблюдается варьирующий нажим карандаша. Что говорит о, зависимости, потребности в авторитете, открытости к принятию информации, внушаемости, адаптивности, пластичности и недостатке упорства и настойчивости.

Для студентов со стилем поведения соперничество в рисунках свойственно: изображение человека с пустыми глазницами, с большими ушами и широким размахом рук, волосы человека сильно заштрихованы, рисунок же в совокупности выполнен уверенными твердыми линиями и заштрихован прямыми четкими штрихами; что характеризует данных респондентов как людей обладающих огромными амбициями, рвением к победе и интенсивным стремлением к действиям, кроме перечисленных характеристик, у них развит эгоцентризм, чувствительность к критике, уверенность в себе, упрямство, настойчивость, упорство.

В методике Т.Лири подтверждается, что у респондентов, которые стремятся добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому, ярко выражена октанта доминантности, а также в равных пропорциях выражены актанта эгоцентризма и дружелюбия. Это говорит о том, что эти респонденты могут быть авторитарными лидерами, они достаточно успешны в делах, способны повести за собой толпу, склонны к соперничеству. Эти люди любят давать советы окружающим, энергичны, умеренно эгоистичны, к себе требуют уважения от окружающих, но, несмотря на свои лидерские качества, иногда бывает робкими и эмоционально сдержанными, добродушны и отзывчивы, стремятся помочь, если это не влечет за собой препятствий к достижению собственной цели. Именно благодаря данным индивидуальным личностным качествам студенты с соперническим стилем поведения чаще всего являются неоспоримым лидерами учебной группы.

Таким образом, в результате проведенного нами исследования мы выяснили, что индивидуальные особенности человека определяют, с какой настойчивостью он стремится удовлетворить свои потребности, насколько умеет контролировать и регулировать свое поведение. Зная эти особенности, можно прогнозировать: стиль поведения, который выберет человек в конфликтной для него ситуации, варианты развития конфликтной ситуации, возможные результаты и последствия конфликта. А следственно, знание данных особенностей позволяет управлять развитием межличностных отношений в целом.