

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

*Факультет № 6
Кафедра соціології та психології*

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни «**Прикладні аспекти психодіагностики**»
вибіркових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

053 Психологія (практична психологія)

**Тема №3. Огляд психодіагностичних методик для забезпечення певних
запитів**

Харків 2023

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 30.08.2023 № 7

СХВАЛЕНО

Вченою радою факультету № 6
Протокол від 25.08.2023 № 7

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної
ради ХНУВС гуманітарних та
соціально- економічних дисциплін
Протокол від 29.08.2023 № 7

Розглянуто на засіданні кафедри соціології та психології (протокол №8 від 15.08.2023)

Розробник:

Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук, доцент
Твердохвалова Ю.Л.

Рецензенти:

1. Професор кафедри психології Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди, доктор психологічних наук, професор, Кузнєцов М.А.
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат психологічних наук, доцент Греса Н.В.

План лекції

1. Огляд методик психодіагностики міжособистісних відносин.
2. Діагностика міжособистісних взаємин на основі суб'єктивних переваг.
3. Діагностика індивідуально-особистісних властивостей, які впливають на міжособистісні взаємини.
4. Методики дослідження суб'єктивного відображення міжособистісних взаємин.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна:

1. Зливков В.Л., Лукомська С.О., Федан О.В. Психодіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях К.: Педагогічна думка, 2016. –219 с.
2. Комінко С.Б. Кращі методи психодіагностики / С.Б. Комінко, Г.В. Кучер ; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 406 с.
3. Корольчук М.С., Осьодло В.І. Психодіагностика. Навч. посіб для вузів . –К.: Ельга Ніка-Центр. –2004. –400 с.
4. Луценко О.Л. Практичні роботи з психодіагностики. – Х.: ХНУ ім. Каразіна, 2017. - 68 с.
5. Практикум із загальної психології / під ред. Т.І. Пашукової. – К. : Знання. – 2000. – 204 с.

Допоміжна:

10. Морозов О.М. Психологія особистості : оперативна аудіовізуальна діагностика : навч. посібник. - К.: Вид. Паливода А.В., 2018- 328 с.
11. Пасніченко А.Е. Психометричні основи психодіагностики: Навчально-методичний посібник. – Чернівці: Рута, 2006.
12. Пашукова Т.І., Допіра А.І., Дьяконов Г.В. Практикум із загальної психології. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000.
13. Поліщук С.А. Методичний довідник з психодіагностики: Навчально-методичний посібник. – Суми: Університетська книга, 2009.
14. Практикум з психодіагностики / Укл.: О.О. Музика, В.М. Остринька, В.В. Остринський. – 2-ге вид., випр. і допов. – Житомир, 2000.
15. Психодіагностика: навчальний посібник / уклад. Ю.В. Кушнір; відп.ред. В.П. Кушнір. - Донецьк: КиЦ, 2012. - 346 с.
16. Самошкіна Л. М. Психодіагностика: Навч. наоч. посіб. з мультимедійним курсом /Під ред.чл.-кор. АПН України, професора Е. Л. Носенко. –Д.: Вид-во ДНУ, 2018. –448 с.

Текст лекції

Вступ

Сфера міжособистісних взаємин надзвичайно широка. Вона охоплює практично весь діапазон існування людини, починаючи від її відношення до соціальних груп і закінчуючи інтимними і діадними (діада — група з двох осіб) взаєминами.

В наш час у психології існує величезна кількість конкретних методичних прийомів дослідження міжособистісних відносин. Це цілком зрозуміло, беручи до уваги як велику феноменологію міжособистісних відносин, задачі, які вирішуються окремими методиками, так і розбіжності в теоретичній оцінці сутності досліджуваного явища.

Питання 1. Огляд методик психодіагностики міжособистісних відносин.

Систематизація методик психодіагностики міжособистісних відносин можлива на різних підставах.

На підставі об'єкта (діагностика відносин між групами, внутрігрупових процесів, діадних відносин тощо).

На підставі задач, які розв'язуються в дослідженні (виявлення групової згуртованості, спрацьованості, сумісності та ін.).

На підставі структурних особливостей використовуваних методик (опитувальники, проєктивні методики, соціометрія та ін.).

На підставі вихідної точки відліку діагностики міжособистісних відносин (методики суб'єктивних переваг, методики виявлення особистісних характеристик учасника спілкування, методики дослідження суб'єктивного відображення міжособистісних відносин тощо). Можливі, звичайно, й інші критерії систематики методик.

Потрібно відзначити, що критерії систематики важливі з того погляду, що вони мають певне значення для оцінки адекватності методики того чи іншого конкретного дослідження і сприяють у виборі методики або категорії методик для конкретного дослідження. Зупинимося на цьому детальніше.

1. Об'єкт дослідження. Міжособистісні взаємини виявляються у великій розмаїтості сфер людського буття, які істотно відрізняються між собою й у яких діють різні психологічні детермінанти. Тому застосування конкретних методик має свої межі, ігнорування яких приводить до «девалідації» методики, необґрунтованості висновків. Так, соціометрія, адекватна для дослідження групи осіб, добре знайомих між собою, створить труднощі при інтерпретації результатів обстеження групи, у якій люди знаходяться на різних рівнях міжособистісного пізнання.

2. Задачі, які розв'язуються в дослідженні. Від них залежать вимоги, які пред'являються до валідності використовуваних методик, до обсягу психологічних даних, що добуваються нею. Зрозуміло, що дослідження, спрямоване, скажімо, на з'ясування сумісності екіпажу вітрильного судна для тривалого плавання, припускає не тільки моделювання й аналіз міжособистісних відносин в умовах, максимально наближених до реальних, але й поглиблене вивчення мотиваційно-потребової сфери кожного з метою прогнозу і попередження міжособистісних колізій під час тривалого плавання.

У той же час ці методики, застосовані для дослідження структури, згуртованості відкритого для зовнішніх соціальних впливів колективу, дали б зайву і не цілком адекватну інформацію. В особливому положенні знаходяться методики дослідження міжособистісних взаємин у малих групах (скажімо, у сім'ї), використовувані для рішення задач психокорекційної роботи. Бажано, щоб вони були не такими, що тільки констатують, тобто розкривають картину існуючих взаємин, але й евристичними, які дають психологу можливість розуміння суб'єктивного світу досліджуваного у всій його складності. У такому випадку вони виконують функцію введення в психокорекційну роботу, підготовляють клієнта для усвідомлення прихованих, багаторівневих його взаємин з іншими особами. До методик дослідження міжособистісних взаємин, застосовуваних для рішення задач психокорекційної роботи, звичайно не пред'являються дуже суворі вимоги щодо їх діагностичної і прогностичної валідності — вони служать для побудови робочих гіпотез, які у подальшому уточнюються і верифікуються. У цій сфері дослідження з'являються і нові вимоги до методик, такі як психокорекційний ефект самої процедури дослідження або, принаймні, відсутність негативного впливу на клієнта. Вони також повинні сприяти встановленню гарного емоційного контакту психолога з клієнтом.

3. Структурні особливості використовуваних методик.

Представляється, що на цей критерій варто особливо звернути увагу з погляду мотивації обстежуваного до тестування і його вікових характеристик. Окремі методики не припускають зростання мотивації до виконання завдання вже по самій суті своєї побудови. Більше всього це стосується методик типу опитувальників. Об'ємні їхні варіанти (скажімо, тест ММРІ) включені в тест-батарею як вступні, знижують мотивацію до дослідження і не тільки ускладнюють проведення обстеження, але і певним чином спотворюють його результати. З тієї самої причини вони незручні у тих випадках, у яких психологові потрібно забезпечити гарний особистісний контакт з обстежуваним. Стосовно вікових характеристик обстежуваних, то тут варто звернути увагу на ті випадки, коли методичний прийом, оригінальний або видозмінений, спочатку розроблений для конкретного віку, застосовується в більш широкому віковому діапазоні. Так, скажімо, процедури, засновані на рефлексії власних переживань, які вимагають усвідомлення власного суб'єктивного відношення до людей, експліцитного обґрунтування почуттів і взаємин, малопридатні для дослідження дітей до підліткового віку.

4. Вихідна точка відліку діагностики міжособистісних взаємин (тут маються на увазі ті психологічні параметри, на яких ґрунтується судження психолога про міжособистісні взаємини).

Для одних методик основними є показники міжособистісної привабливості, ситуації суб'єктивного вибору, для інших — глибинні мотиваційно-потребові характеристики кожного учасника взаємодії, для третіх — ситуаційні детермінанти поведінки і т. д. Різні точки відліку є

методичною реалізацією визначених теоретичних поглядів. Це потрібно мати на увазі для критичного осмислення інтерпретації одержуваних даних.

Методи дослідження міжособистісних відносин

МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ СПРЯМОВАНOSTІ ОСОБИСТОСТІ Б.БАССА (ОРІЄНТАЦІЙНА АНКЕТА)

Анкета складається з 27 пунктів-думок, по кожному з яких можливі три варіанти відповідей, відповідні трьом видам спрямованості особистості. Респондент повинен вибрати одну відповідь, яка найбільшою мірою висловлює його думку або відповідає реальності, і ще один, який, навпаки, найбільш далекий від його думки, чи ж найменше відповідає реальності. Відповідь "найбільше" одержує 2 бали, "найменше" - 0, невібрана - 1 бал. Бали, набрані по всіх 27 пунктах, підсумовуються для кожного виду спрямованості окремо.

За допомогою методики виявляються наступні спрямованості:

1. Спрямованість на себе (Я) - орієнтація на пряму винагороду і задоволення безвідносно роботи і співробітників, агресивність у досягненні статусу, владність, схильність до суперництва, дратівливості, тривожності, інтровертованості.

2. Спрямованість на спілкування (О) - прагнення за будь-яких умов підтримувати відносини з людьми, орієнтація на спільну діяльність, але часто в збиток виконанню конкретних завдань або наданню щирої допомоги людям, орієнтація на соціальне схвалення, залежність від групи, потреба в прихильності і емоційних відносинах з людьми.

3. Спрямованість на справу (Д) - зацікавленість у рішенні ділових проблем, виконання роботи якнайкраще, орієнтація на ділову співпрацю, здатність відстоювати на користь справи власну думку, яка корисна для досягнення загальної мети.

Інструкція: "Опитний лист складається з 27 пунктів. По кожному з них можливі три варіанти відповідей: А, Б, В.

1. З відповідей на кожний із пунктів виберіть той, який краще всього виражає Вашу точку зору з даного питання. Можливо, що якісь з варіантів відповідей здадуться Вам рівноцінними. Проте, ми просимо Вас відібрати з них тільки один, а саме той, який найбільшою мірою відповідає Вашій думці і понад усе цінний для Вас.

Букву, якою позначена відповідь, (А, Б, В) напишіть на листі для запису відповідей поряд з номером відповідного пункту (1-27) під рубрикою "НАЙБІЛЬШЕ".

2. Потім з відповідей на кожний з пунктів виберіть той, який найдалше відстоїть від Вашої точки зору, найменше для Вас цінний. Букву, якою позначена відповідь, знову напишіть на листі для запису відповідей поряд з номером відповідного пункту, в стовпці під рубрикою "НАЙМЕНШЕ".

3. Таким чином, для відповіді на кожне з питань Ви використовуєте дві букви, які й запишіть у відповідні стовпці. Решта відповідей ніде не записується. ПРАГНІТЬ БУТИ МАКСИМАЛЬНО ПРАВДИВИМ!

Серед варіантів відповіді немає "хороших" або "поганих", тому не прагніть вгадати, яка з відповідей є "правильною" або "кращою" для Вас.

Час від часу контролюйте себе, чи правильно Ви записуєте відповіді, чи поряд з тими пунктами. У випадку, якщо Ви виявите помилку, виправте її, але так, щоб виправлення було чітко видне."

Тестовий матеріал - див. додаток А.

МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН Т. ЛІРІ

Методика створена Т. Лірі, Р. Лефоржем, Р. Сазеком у 1954 р. і призначена для дослідження представлень суб'єкта про себе й ідеальне "Я", а також для вивчення взаємостосунків у малих групах. За допомогою даної методики виявляється переважаючий тип відносин до людей у самооцінці й взаємооцінці.

Методика складається з набору 128 лаконічних характеристик, за якими респондент оцінює своє власне "Я" на момент обстеження (за схемою - „так” або „ні”). Після того, як респондент оцінить себе, підраховуються бали за кожним з восьми октантів, що відповідають певному варіанту міжособистісної взаємодії (Див.додаток Б).

Октанти, що набрали найбільшу кількість балів, відповідають стилю поведінки індивіда у міжособистісних стосунках. Характеристики, які не виходять за межі 8 балів, властиві гармонійним особистостям. Показники, які перевищують 8 балів (до 12), свідчать про акцентуацію властивостей, виявлених цим октантом. Шкали, що досягають рівня 14 - 16, свідчать про виражені труднощі у соціальній адаптації. Низькі показники за всіма октантами (0 - 3) можуть бути результатом нещирості респондента. Інтерпретація даних ДМС в основному повинна орієнтуватися на перевагу одного октанта над іншим, а не на абсолютні значення.

При дослідженні міжособистісних відносин найчастіше виділяються два чинники: домінування-підпорядкування і дружелюбність-агресивність. Саме ці чинники визначають загальне враження про людину в процесах міжособистісного сприйняття. Поведінка члена групи оцінюється за двома змінними, аналіз яких здійснюється в тривимірному просторі, утвореному трьома вісями: домінування-підпорядкування, дружелюбність-недружелюбність, емоційність-аналітичність.

Для представлення основних соціальних орієнтації Т. Лірі розробив умовну схему у вигляді круга, розділеного на сектори. У цьому крузі по горизонтальній і вертикальній осях позначені чотири орієнтації: домінування-підпорядкування, дружелюбність-ворожість. У свою чергу ці сектори розділені на вісім - відповідно більш приватним відносинам. Для ще тоншого опису круг ділять на 16 секторів, але частіше використовуються октанти, певним чином орієнтовані відносно двох головних осей.

Схема Т. Лірі заснована на припущенні, що чим ближчі результати випробовуваного до центру кола, тим сильніше взаємозв'язок цих двох змінних.

Сума балів кожної орієнтації переводиться в індекс, де домінують вертикальна (домінування-підпорядкування) і горизонтальна (дружелюбність-ворожість) осі. Відстань отриманих показників від центра кола вказує на адаптивність або екстремальність інтерперсональної поведінки.

Опитувальник містить 128 оцінних думок, з яких у кожному з 8 типів відносин утворюються 16 пунктів, упорядкованих по висхідній інтенсивності. Методика побудована так, що думки, направлені на виявлення якого-небудь типу відносин, розташовані не підряд, а особливим чином: вони групуються по 4 і повторюються через рівну кількість визначень. При обробці підраховується кількість відносин кожного типу.

Т. Лірі пропонував використовувати методику для оцінки спостережуваної поведінки людей, тобто поведінки в оцінці оточуючих ("зі сторони"), для самооцінки, оцінки близьких людей, для опису ідеального "Я". Відповідно до цих рівнів діагностики міняється інструкція для відповіді.

Максимальна оцінка рівня - 16 балів, але вона розділена на чотири ступені вираженості відношення:

0-4 бали - низька - адаптивна поведінка

5-8 балів - помірна - адаптивна поведінка

9-12 балів - висока - дезадаптивна поведінка

12-16 балів - екстремальна - дезадаптивна поведінка до патології

Різні напрями діагностики дозволяють визначити тип особистості, а також зіставляти дані по окремих аспектах. Наприклад, "соціальне "Я"", "реальне "Я"", "мої партнери" і т.д.

Методика може бути представлена респонденту або списком (за абеткою або у випадковому порядку), або на окремих картках. Йому пропонується вказати ті твердження, які відповідають його уявленню про себе, відносяться до іншої людини або його ідеалу.

В результаті робиться підрахунок балів по кожному октанту за допомогою спеціального "ключа" до опитувальника. Отримані бали переносяться на дискограму, при цьому відстань від центру круга відповідає числу балів по даному октанту (від 0 до 16). Кінці векторів з'єднуються й утворюють особистісний профіль.

За спеціальними формулами визначаються показники за двома основними чинниками: домінування і дружелюбність.

Домінування = $(I - V) + 0,7 ? (VIII + II - IV - VI)$

Дружелюбність = $(VII - III) + 0,7 ? (VIII - II - IV + VI)$

Якісний аналіз отриманих даних проводиться шляхом порівняння дискограм, що демонструють відмінність між представленнями різних людей. С.В. Максимовим приведені індекси точності рефлексії, диференційованості сприйняття ступеня благополучності положення особистості в групі, ступені усвідомлення особистістю думки групи, значущості групи для особистості.

Методичний прийом дозволяє вивчати проблему психологічної сумісності і часто використовується в практиці сімейної консультації, групової психотерапії і соціально-психологічного тренінгу.

Типи відношення до оточуючих (октанти)

I. Авторитарний

13-16 - диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах групової діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. Оточуючі відзначають цю владність, але визнають її.

9-12 - домінантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги.

0-8 - упевнена в собі людина, але не обов'язково лідер, наполегливий і настирний.

II. Егоїстичний

13-16 - прагне бути над усіма, але одночасно в стороні від усіх, самозакоханий, обачливий, незалежний, себелюбний. Труднощі перекладає на оточуючих, але сам відноситься до них дещо відчужено, хвалькуватий, самовдоволенний, зарозумілий.

0-12 - егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва.

III. Агресивний

13-16 - жорсткий і ворожий по відношенню до оточуючих, різкий, жорсткий, агресивність може доходити до асоціальної поведінки.

9-12 - вимогливий, прямолінійний, відвертий, строгий і різкий в оцінці інших, непримиренний, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, глузливий, іронічний, дратівливий.

0-8 - упертий, наполегливий, настирний і енергійний.

IV. Підозрілий

13-16 - відчужений по відношенню до ворожого і злобного світу, підозрілий, образливий, схильний до сумніву у всьому, злопам'ятний, постійно скаржиться на всіх (шизоїдний тип характеру).

9-12 - критичний, зазнає труднощі в інтерперсональних контактах із-за підозрілості і боязні поганого відношення, замкнутий, скептичний, розчарований в людях, потайний, свій негативізм проявляє у вербальній агресії.

0-8 - критичний по відношенню до всіх соціальних явищ і навколишніх людей.

V. Підлеглий

13-16 - покірний, схильний до самоприниження, слабовільний, схильний поступатися всім і у всьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь сильнішому.

9-12 - соромливий, покірливий, легко бентежиться, схильний підкорятися сильнішому без урахування ситуації.

0-8 - скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підкорятися, не має власної думки, слухняно і чесно виконує свої обов'язки.

VI. Залежний

13-16 - різко невпевнений у собі, має нав'язливі страхи, побоювання, турбується з будь-якого приводу, тому залежний від інших, від чужої думки.

9-12 - слухняний, боязливий, безпорадний, не вміє проявити опір, щиро вважає, що інші завжди мають рацію.

0-8 - конформний, м'який, чекає допомоги й порад, довірливий, схильний до захоплення оточуючих, увічливий.

VII. Доброзичливий

9-12 - доброзичливий і люб'язний зі всіма, орієнтований на прийняття і соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги всіх, "бути хорошим" для всіх без урахування ситуації, прагне до цілей мікрогрупи, має розвинені механізми витіснення і придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).

0-8 - схильний до співробітництва, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути у згоді з думкою оточуючих, свідомо конформний, слідує умовностям, правилам і принципам "хорошого тону" у відносинах з людьми, ініціативний ентузіаст у досягненні мети групи, прагне допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслужити визнання і любов, товариський, проявляє теплоту і дружелюбність у відносинах.

VIII. Альтруїстичний

9-16 - гіпервідповідальний, завжди приносить у жертву свої інтереси, прагне допомогти і співчувати всім, нав'язливий у своїй допомозі й дуже активний по відношенню до оточуючих, неадекватно приймає на себе відповідальність за інших (може бути тільки зовнішня "маска", що приховує особистість протилежного типу).

0-8 - відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє у співчутті, симпатії, турботі, ласці, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

Текст опитувальника наводиться в додатку Б.

ОПИТУВАЛЬНИК МІЖСОБОВИХ СТОСУНКІВ (ОМО)

Теорія представлена в роботі Шутца, що відноситься до 1958 р., під назвою: «Тривимірна теорія інтерперсональної поведінки В. Шутца», вона ще відома під скороченою назвою ФІРО, що означає «Фундаментальна орієнтація міжособових стосунків». Принциповою основою теорії Шутца є положення фрейдизму про те, що соціальне життя дорослої людини фатально зумовлене досвідом його дитинства. Ця теорія розроблялася впродовж ряду років і ставала «все більш формальною, але необов'язково точнішою» [20, с.183].

Істота теорії розкривається в чотирьох постулатах, у свою чергу, пов'язаних з відповідними теоремами. По-перше, Шутц постулював наявність трьох міжособових потреб, характерних для кожного індивіда. Це потреба

включення, потреба в контролі і потреба в любові. На думку Шутца, міжособові потреби у багатьох відношеннях аналогічні біологічним потребам. Якщо біологічні потреби регулюють стосунки організму з фізичним оточенням, то міжособові встановлюють зв'язок особи з її людським оточенням.

У тому і в іншому випадку можливий оптимальний варіант задоволення потреби і можливі відхилення у бік «більше» або «менше», що може приводити до відповідних негативних наслідків. Так, хвороба організму або його смерть виявляються результатом неадекватного задоволення біологічних потреб, а психічний розлад, іноді смерть, -- результатом неадекватного задоволення міжособових потреб. Правда, організм здатний на якийсь час адаптуватися до ситуацій неповного задоволення і тих і інших потреб. Наприклад, дитина, позбавлена в дитинстві адекватних форм задоволення міжособових потреб, розвиває певні зразки адаптації. Ці поведінкові зразки, що склалися в дитинстві, цілком визначають, на думку Шутца, способи орієнтації дорослої особи по відношенню до інших. У цьому, власне, полягає істота другого постулату його теорії -- постулату «відносної спадкоємності і безперервності».

У дитинстві, якщо дитина виховується неадекватно в емоційному плані, то у нього може сформуватися відчуття страху, яке згодом він може спробувати подолати різними способами: або замикання в собі, тобто уникненням близьких емоційних контактів, або спробою поводитися зовні по-приятельському.

По відношенню до міжособових взаємодій включення вважається, перш за все, формуванням відношення, тоді як контроль і аффекція стосуються стосунків, які вже сформувалися. Серед існуючих стосунків контроль стосується тих людей, які віддають накази і вирішують що-небудь за когось, а аффекція стосується того, яким стає відношення - емоційно близьким або далеким.

Таким чином, включення можна охарактеризувати словами «усередині - зовні», контроль - «вгорі - внизу», а аффекцію - «близько - далеко». Подальшу диференціацію можна вести на рівні кількості людей, включених в стосунки. Аффекція - це завжди стосунки в парі, включення - це звичайно відношення індивіда до багатьох людей, контроль же може бути як відношенням до пари, так і відношенням до багатьох людей.

Попередні формулювання підтверджують міжособовий характер цих потреб. Для нормального функціонування індивіда необхідно, щоб існувала рівновага в трьох областях міжособових потреб між ним і навколишніми людьми.

Типологія міжособової поведінки. Стосунки між батьками і дитиною усередині кожної області міжособових потреб можуть бути оптимальними або ж малозадовільними. Шутц описує три типи нормальної міжособової поведінки усередині кожної області, які відповідають різним ступеням задоволення потреб. Для кожної області також описана патологічна поведінка.

Типи міжособової поведінки як адаптивні механізми виникли, як затверджує Шутц, певним способом: дуже велике включення веде до соціально

надмірної, а дуже маленьке - до соціально дефіцитної поведінки; дуже багато контролю - до автократичного, дуже мало - до абдикратичного; дуже сильна афекція веде до плотськи надмірного; а дуже слабка - до плотськи дефіцитного в поведінці. Пізніше Шутц прийшов до думки, що дуже велике або, навпаки, недостатнє задоволення потреби може перейти в будь-який тип поведінки.

Для кожної з областей міжособової поведінки Шутц описує наступні типи поведінки:

- 1) дефіцитне - що припускає, що особа прямо не намагається задовольнити свої потреби;
- 2) надмірне - індивід невпинно намагається задовольнити свої потреби;
- 3) ідеальне - потреби адекватно задовольняються;
- 4) патологія.

Інструкція: Опитувальник призначений для оцінки типових способів вашого відношення до людей. По суті, тут немає правильних і неправильних відповідей, правильна кожна правдива відповідь.

Іноді люди прагнуть відповідати на питання так, як, на їх думку, вони повинні були б поводитися. Проте в цьому випадку нас цікавить, як ви поведетеся насправді.

Деякі питання дуже схожі один на одного. Але все-таки вони мають на увазі різні речі. Відповідайте, будь ласка, на кожне питання окремо, не оглядаючись на інші питання. Час відповіді на питання не обмежений, але не роздумуйте дуже довго над яким-небудь питанням.

Інструкція: Тут немає правильних і неправильних відповідей, правильна кожна правдива відповідь.

Іноді люди прагнуть відповідати на питання так, як, на їх думку, вони повинні були б поводитися. Проте в цьому випадку нас цікавить, як ви поведетеся насправді.

Деякі питання дуже схожі. Але все-таки вони мають на увазі різні речі. Відповідайте, будь ласка, на кожне питання окремо, не оглядаючись на інші питання. Час відповіді на питання не обмежений, але не роздумуйте дуже довго над яким-небудь питанням.

Питання 2. Діагностика міжособистісних взаємин на основі суб'єктивних переваг

Одним з основних, найефективніших інструментів соціально-психологічного дослідження структури малих груп зазвичай виступає соціометрія. Крім того, вона виступає також і методом вивчення особистості як елемента групи. Термін «соціометрія», означає вимір взаємин у групі, запропонований Дж. Морено у 1934 р. Сукупність міжособистісних відносин у групі складає, на його думку, ту первинну соціально-психологічну структуру, характеристики якої багато в чому визначають не тільки цілісні характеристики групи, але і стан людини.

За процедурою соціометрія є актом вибору випробуваними інших членів групи для спільної діяльності в заданих контрольованих умовах. Соціометрія заснована на виборі партнера і спробі на цій основі представити ієрархію групи. Вона фіксує факт переваги або установку, виражену індивідом у відношенні взаємодії з іншими індивідами у визначених ситуаціях. Переважним змістом цієї установки є потреба суб'єкта в спілкуванні з об'єктом вибору.

Розглянемо, у чому полягає соціометричний метод у діагностиці відносин малих груп. Виходячи із задач діагностики й об'єктів виміру, психолог вибирає можливі критерії для опитування членів групи. Питання повинні стосуватися не взаємин членів групи, а бажання брати участь у визначеній спільній діяльності. Це має немаловажне значення, тому що випробувані при прямих запитаннях щодо взаємин у групі можуть давати не завжди чесні відповіді через небажання розкрити своє відношення до інших членів групи. Бажання ж брати участь у спільній діяльності визначається емоційним відношенням учасника групової взаємодії. Коли питання або критерії соціометрії обрані, вони заносяться на спеціальну картку або пропонуються в усному вигляді за типом інтерв'ю. Кожен член групи відповідає на них, вибираючи тих або інших членів групи залежно від більшої або меншої схильності, переваги їх у порівнянні з іншими, симпатій або, навпаки, антипатій, довіри або недовіри і т. д.

Соціометрична процедура може здійснюватися у двох формах. При **непараметричній формі** пропонується відповісти на питання без обмеження числа виборів, **при параметричній** — з обмеженням числа виборів.

Питання 3. Діагностика індивідуально-особистісних властивостей, які впливають на міжособистісні взаємини

Для діагностики міжособистісних взаємин важливо виділити ті індивідуально-особистісні властивості учасників інтеракції, які впливають на процес спілкування.

Створено тести і шкали для виміру таких властивостей, як стиль лідерства, авторитарність, сумісність, тривожність, особистісні цінності та ін. Усі шкали перелічити неможливо, їх дуже багато, тому що більшість дослідників і практиків будують їх, виходячи зі своїх задач і конкретної ситуації. Існують спроби об'єднати різні шкали у великі психологічні опитувальники, підготувати спеціальні батареї тестів для вивчення міжособистісних взаємин.

Одну з таких спроб створити системну батарею тестів для діагностики міжособистісних взаємин індивіда зробили Т. Лірі і його співробітники (1958). Вона включає 3 методики для діагностики міжособистісних взаємин в індивіда на 4-ох рівнях. Результати усіх вимірів переводяться в так звану *дискограму* — коло, складене з 8 психологічних тенденцій (октант). Вони певним чином орієнтовані щодо двох головних осей у міжособистісних взаєминах. На думку Т. Лірі, це: *домінування — підпорядкування і дружлюбність — агресивність*.

Незважаючи на всю продуманість батареї тестів, залишається незрозумілим, як співвідносити різні рівні між собою (особливо рівень несвідомого й особистісних символів), не вистачає даних для стандартизації всієї батареї

тестів, для кількісного зіставлення результатів. Тому поширення одержала не сама батарея тестів, а список особистісних якостей, які широко використовується всіма психологами.

Питання 4. Методики дослідження суб'єктивного відображення міжособистісних взаємин

Методики дослідження суб'єктивного відображення міжособистісних взаємин виникли головним чином як відповідь на запит прикладних областей психології: індивідуальної і сімейної психологічних консультацій і психотерапії, у яких для досягнення практичних цілей потрібне пізнання суб'єктивного світу клієнта. Більшість цих методик проєктивні.

Міжособистісні взаємини можуть суб'єктивно відображатися як на вербальному рівні (що виражається у специфічному підборі слів, тверджень для характеристики партнера по взаєминах і в самих взаєминах) так і на невербальному рівні, що може виражатися, наприклад, у колірних асоціаціях на партнера по взаєминах.

До методик першого типу належить, наприклад, опитувальник задоволеності шлюбом (Столін В.В., Романова Т.Л., Бутенко Г.П., 1984). У цьому опитувальнику вимірюється деяке загальне почуття задоволеності-незадоволеності шлюбом взагалі, конкретним шлюбом із конкретним партнером, самим партнером; тест міжособистісних взаємин Т. Лірі).

Методикою, заснованою на факті виразності міжособистісних взаємин на невербальному рівні суб'єктивного відображення, є колірний тест ставлення (Еткінд А.М., 1980).

Узагальнюючи сказане, потрібно відзначити, що більшість методик суб'єктивного відображення міжособистісних взаємин відповідають інтересам практичного психолога, тому що дають всебічну і повну інформацію про людину. Для науково-дослідних цілей через велику «питому вагу» суб'єктивізму в інтерпретації даних вони застосовуються рідко.

За допомогою опитувальника вивчення поведінки К.Н. Томаса, американського соціального психолога, визначаються типові способи реагування на конфліктні ситуації, способи вирішення конфліктів. Можна виявити, наскільки людина схильна до суперництва або співпраці в групі, команді, прагне до компромісів та уникає конфліктів або, навпаки, загострює їх; можна також оцінити ступінь адаптації кожного члена колективу до спільної діяльності (у спорті, праці і т. п.).

К. Томас запропонував сконцентрувати увагу на наступних аспектах вивчення конфліктів:

- які форми поведінки у конфліктних ситуаціях характерні для людей;
- які з них є більш продуктивними або деструктивними;
- яким чином можна стимулювати продуктивну поведінку.

Для опису типів поведінки людей у конфліктах К. Томас застосовує двомірну модель реагування на них, основними вимірами в якій є *кооперація*, зв'язана з увагою людини до інтересів інших людей, втягнутих у ситуацію, і

напористість, для якої характерний акцент на власних інтересах. Відповідно до цих двох вимірів Томас виділяє різні способи регулювання конфліктів.

Змагання (конкуренція) як прагнення домогтися своїх інтересів на шкоду іншому.

Пристосування — принесення в жертву власних інтересів заради іншого. Компроміс.

Уникнення — відсутність прагнення як до кооперації, так і до досягнення власних цілей.

Співпраця — учасники ситуації приходять до альтернативи, яка цілком задовольняє інтереси обох сторін.

К. Томас вважає, що при уникненні конфлікту жодна зі сторін не досягає успіху, при конкуренції, пристосуванні і компромісі або один з учасників буде у виграші, а інший програє, або обоє програють, тому що йдуть на компромісні вчинки. І тільки при співпраці обидві сторони будуть у виграші.

В опитувальнику з виявлення типових форм поведінки К. Томас описує кожний з 5 варіантів 12 судженнями. У різних поєднаннях вони згруповані у 30 пар, у кожній з яких респондентові пропонується вибрати те судження, яке є найбільш типовим для характеристики його поведінки (метод змушеного вибору).

Число балів, набраних індивідом за кожною шкалою, дає уявлення про виразність у нього тенденції до прояву відповідних форм поведінки в конфліктних ситуаціях.

Дослідження соціально-психологічного клімату в колективі

Досвід показує, що проведені дослідження психологічного клімату, зазвичай, переслідуються дві цілі:

- підтвердження гіпотези про взаємозв'язок між особливостями психологічного клімату в групах і закономірностями протікання в них ряду процесів, тобто припущення про те, що виробничі, соціальні або соціально- психологічні процеси по-різному протікають у колективах з різним психологічним кліматом;
- вироблення конкретних рекомендацій з оптимізації психологічного клімату в колективі.

Якщо для рішення другої групи завдань потрібне створення в кожному випадку спеціальної методики, то у першому випадку, як показує практика, виникає потреба робити періодичні «зрізи» з метою діагностики стану психологічного клімату в колективі, простежувати дієвість тих або інших заходів та їх вплив на психологічний клімат. Такі виміри можуть бути корисні, наприклад, при вивченні адаптації нових працівників, відношення до праці, динаміки плинності кадрів, ефективності керівництва, продуктивності діяльності.

Психологічний клімат первинного трудового колективу розуміється як соціально-обумовлена, відносно стійка, система відносин членів колективу до колективу як цілого. Експрес- методика з вивчення соціально-психологічного клімату в трудовому колективі, розроблена соціальними психологами О. Михалюк та А. Шалито з Ленінградського університету (1983), дозволяє

виявити *емоційний, поведінковий і когнітивний компоненти* відносин у колективі.

Як істотна ознака емоційного компонента розглядається критерій привабливості на рівні понять «подобається — не подобається», «приємний — неприємний».

При конструюванні питань, спрямованих на вимір поведінкового компонента, витримується критерій «бажання — небажання працювати у цьому колективі», «бажання — небажання спілкуватися з членами колективу у сфері дозвілля».

Основним критерієм когнітивного компоненту обрана змінна «знання — незнання особливостей членів колективу».

Обробка результатів, отриманих при використанні методики, стандартизована і має наступний алгоритм. Аналізуються різні сторони відношення до колективу для кожної людини окремо. Кожний компонент діагностується трьома питаннями, причому відповідь на кожне з них приймає тільки одну з трьох можливих форм: +1; -1; 0. Тому цілісна характеристика за кожним компонентом виглядає в такий спосіб:

- *позитивна оцінка* (до цієї категорії відносяться ті поєднання, у яких позитивні відповіді дані на всі три питання, які відносяться до цього компонента, або дві відповіді — позитивні, а третя має будь-який інший знак);
- *негативна оцінка* (сюди відносяться поєднання, які містять три негативних відповіді, або дві відповіді — негативні, а третя може бути з будь-яким іншим знаком);
- *невизначена, суперечлива оцінка* (ця категорія включає наступні випадки: на всі три питання дана непевна відповідь або відповіді на два питання невизначені, а третя відповідь має будь-який інший знак; одна відповідь невизначена, а дві інших мають різні знаки).

Потім індивідуальні оцінки зводяться в загальну таблицю окремих компонентів відношення і вираховується середня оцінка по вибірці. Зроблені обчислення для кожного компонента окремо за спеціально розробленою схемою дозволяють охарактеризувати структуру відносини у колективі за всіма трьома компонентами.

Достоїнствами методики можна вважати швидкість одержання відповідей і легкість обробки, але все-таки, незважаючи на позитивний досвід використання експрес-опитувальника, виникає потреба підтвердження отриманих результатів іншими засобами дослідження психологічного клімату в колективі.

Для характеристики психологічної атмосфери, яка склалася в групі (команді, бригаді), застосовується діагностична шкала- опитувальник Ф. Фідлера, адаптована Ю. Ханіним. Оцінку групі за запропонованими біполярними шкалами дають самі випробувані.

Бланк методики представляє із себе таблицю, у якій приведені протилежні за змістом пари слів.

Дружелюбність	Ворожість
Задоволеність	Незадоволеність
Співробітництво	Відсутність
Успішність	Неуспішність

Чим ближче до правого або лівого слова в кожній парі випробуваний помістить знак «х», тим більше виражена відповідна ознака в досліджуваній групі. Відповідь по кожному з десяти пунктів шкали оцінюється від 1 до 8 балів. Чим лівіше розташований знак «х», тим нижче бал, тим сприятливіша психологічна атмосфера в групі за оцінками її членів. Підсумковий показник коливається від 10 (максимальна позитивна оцінка) до 80 (найнесприятливіша).

Профіль за оцінками кожного випробуваного викреслюється у спільному графіку, з якого видно, наскільки сприятлива (несприятлива) ситуація в групі (команді, бригаді). Якщо задоволеність ситуацією в команді у спортсменів, приміром, неоднакова, то це може бути однією з причин недостатньої віддачі і низької результативності гри.

Корисним також є зіставлення відповідей із загально- груповими і відповідями керівників цих груп, наприклад тренера, для того, щоб порівняти їхні оцінки з думкою спортсменів.

Ю.Л. Ханін, адаптувавши цей опитувальник для спортсменів, пропонує також оцінювати не тільки те, як окремі спортсмени сприймають атмосферу у порівнянні з загально- груповими показниками, а й сприйняття спортсменами атмосфери в команді «стосовно себе особисто». Зіставивши ці два показники, можна виділити три типи спортсменів:

- ті, хто більш сприятливо оцінює атмосферу в команді, ніж відношення до себе;
- ті, хто істотно не розрізняє оцінку ситуації взагалі і відношення до себе особисто;
- ті, хто більш сприятливо оцінює відношення до себе, ніж загальну психологічну ситуацію в команді.

На основі цих показників тренер може здійснювати індивідуальний підхід до спортсменів. Спортсмени першої категорії зазвичай характеризуються складнощами в адаптації, і непевністю в собі. Для третьої категорії спортсменів характерне критичне відношення до ситуації в команді, незадоволеність положенням справ і підвищена самооцінка. У деяких випадках можливе і навмисне завищення оцінок у сприятливу щодо себе сторону.

Такого роду опитування проводяться на окремих бланках, щоб уникнути впливу першого заповнення шкали.

Негативна оцінка психологічної атмосфери в команді свідчить про незадоволеність спортсмена або спортсменів станом справ у команді. У цьому випадку важливо зіставити оцінки тренера з оцінками лідерів команди, із загально-груповими показниками або відповідями молодих і нових гравців. Багаторазова оцінка психологічної атмосфери в команді дозволяє тренерів

одержувати досить об'єктивні дані про динаміку міжособистісних відносин і використовувати це в роботі.

Для оцінки привабливості групи для кожного її члена, для уявлення про те, якою мірою цілі й установки членів групи (команди) збігаються, може бути використаний опитувальник групової згуртованості Сішора. Ю.Ханін адаптував, доповнив і модифікував його стосовно спортивної команди. Питання стосуються:

- думок спортсменів щодо своєї приналежності до команди;
- бажання тренуватися в іншій команді, якби трапилась така нагода (без поліпшення матеріальних умов);
- взаємин між спортсменами (на тренуваннях, змаганнях, поза тренуваннями і змаганнями);
- взаємин спортсменів із тренером команди, відношенням до справи на тренуваннях і змаганнях.

Спортсмен вибирає одну із запропонованих на кожне питання відповідей, за яку йому присуджуються бали. Підсумковий показник одержують, підсумовуючи окремі оцінки. Він може знаходитися в діапазоні від дуже несприятливої оцінки команди до дуже високої оцінки привабливості команди.

Підсумкові показники аналізуються в першу чергу, для того, щоб виділити спортсменів із крайніми оцінками. Після цього докладно розглядається розподіл відповідей по кожному питанню з метою виявлення найбільш серйозних проблем у команді.

Результати опитувальника можна застосовувати для контролю за відносинами в команді і підвищення її результативності.

Отже, розглянуті особливості діагностики міжособистісних взаємин дають підстави для наступних висновків. Об'єктами дослідження при вивченні міжособистісних взаємин можуть бути:

- оцінка групових соціально-психологічних процесів;
- спілкування;
- внутрішньо-колективна поведінка окремих членів групи;
- оцінка динамічної структури колективу (групи);
- оцінка групових соціально-психологічних утворень.

При виборі відповідної методики дослідження психолог завжди повинен знати основу розробки тієї чи іншої методики і чітко усвідомлювати те, на механізмах якої психологічної реальності побудована методика.