

Особенности подачи межличностной обратной связи лицами разной направленности в общении.

Научный руководитель – Бреус Елена Дмитриевна

Маргунова Юлия Александровна

Аспирант

Южный федеральный университет, Академия психологии и педагогики, Кафедра социальной психологии, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: julie_1994_14@mail.ru

На сегодняшний день в социальной психологии достаточно активно изучается тема межличностной обратной связи. Хорошо известно, что существует множество факторов, оказывающих влияние как на подачу различных форм обратной связи, так и на весь процесс общения в целом. Многие исследователи, как отечественные [4, 5], так и зарубежные [6, 8, 7] описывают различные особенности подачи и принятия партнерами по общению межличностной обратной связи, а также ее влияние на весь процесс коммуникации. Также изучаются различные социально-психологические и личностные характеристики, от которых зависит эффективность процесса общения между людьми: общительность, коммуникабельность, контактность, темперамент, направленность личности в общении, стиль общения [3], экстраверсия, эмпатийность, толерантность, мобильность [2], децентрация, идентификация, рефлексия, эмпатия [1]. Среди перечисленных характеристик наиболее глубокой, отражающей ценностный уровень личности является направленность личности в общении. Однако, в рамках социальной психологии в области изучения межличностной обратной связи еще не проделан систематический анализ взаимосвязи форм межличностной обратной связи и социально-психологических характеристик субъектов общения.

Цель исследования: изучение форм межличностной обратной связи у лиц с различной направленностью личности в общении.

Предмет исследования: формы обратной связи, вид направленности личности в общении.

В качестве гипотезы исследования выступает предположение о том, что лица с различным видом направленности в общении могут использовать различные формы межличностной обратной связи.

Эмпирические задачи:

1. Выявить формы межличностной обратной связи, определить вид направленности личности в общении.
2. Выявить значимые различия в использовании форм межличностной обратной связи у лиц с различным видом направленности личности в общении.

В исследовании был использован следующий **методический инструментарий**:

1. Методика «Направленность личности в общении» (С.Л. Братченко).
3. Созданная нами анкета, направленная на выявление форм подачи межличностной обратной связи.

Эмпирический объект исследования: 120 респондентов: 40 человек - ученики 10-11 классов в возрасте от 15 до 18 лет; 40 человек - студенты ЮФУ в возрасте от 19 до 22 лет; 40 человек - взрослые в возрасте от 30 до 45 лет.

Непараметрический U-критерий Манна — Уитни показал наличие значимых различий в использовании форм межличностной обратной связи «выражение чувств» ($Z=4,54$ при $p\text{-level}<0,000005$), «Ты-высказывания» ($Z=-3,73$ при $p\text{-level}<0,0001$), «положительная обратная связь» ($Z=3,09$ при $p\text{-level}<0,002$), «отрицательная обратная связь» ($Z=-2,41$ при

p-level<0,02), «принятие ответственности на себя» ($Z=2,02$ при p-level<0,04), стратегия «соперничество» ($Z=-3,5$ при p-level<0,0004) у респондентов с авторитарной и диалогической направленностями личности в общении. То есть, лица авторитарной направленности чаще используют «Ты-высказывания», подают отрицательную обратную связь и применяют стратегию «соперничество». А представители с диалогическим видом НЛЮ больше склонны выражать чувства в общении, подавать положительную обратную связь и принимать ответственность на себя. У лиц с диалогической и конформной направленностями в общении были обнаружены значимые различия в использовании форм межличностной обратной связи «выражение чувств» ($Z=3,25$ при p-level<0,001), «перекладывание ответственности на других» ($Z=-3,2$ при p-level<0,001), стратегии «приспособление» ($Z=-3,4$ при p-level<0,0006). Это означает, что представители диалогической направленностью склонны выражать чувства, а конформной направленности чаще перекладывают ответственность на других и применяют стратегию поведения в конфликте «приспособление». Наличие значимых различий в использовании форм обратной связи «Выражение чувств» ($Z=4,28$ при p-level<0,00001), «Ты-высказывания» ($Z=-3,83$ при p-level<0,0001), применении стратегий «избегание» ($Z=-3,56$ при p-level<0,0003), «сотрудничество» ($Z=-3,51$ при p-level<0,0004) выявлено у респондентов с диалогическим и индифферентным видами НЛЮ. Это свидетельствует о том, что лица с преобладанием диалогической направленности личности в общении более склонны к выражению чувств в общении, нежели респонденты с индифферентным видом НЛЮ. А лица индифферентной направленности в общении чаще используют «Ты-высказывания» и применяют стратегии «избегание», «сотрудничество», чем респонденты диалогической направленности.

Таким образом, статистическая обработка данных позволяет сделать следующие выводы:

- 1) для лиц диалогической направленности характерно выражать чувства в общении, подавать положительную обратную связь и принимать ответственность на себя.
- 2) для лиц с авторитарной направленностью характерно использование «Ты-высказываний», подача отрицательной обратной связи и применение стратегии «соперничество».
- 3) для лиц конформной направленности характерно перекладывание ответственности на других и применение стратегии поведения в конфликте «приспособление»;
- 4) лица индифферентной направленности склонны к использованию «Ты-высказываний» и применению стратегий «избегание и сотрудничество».

Источники и литература

- 1) Бодалев А.А. Психология межличностного общения. Рязань: РВШ МВД РФ, 1994. С.- 10, 256.
- 2) Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2012. С. — 576.
- 3) Куница В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2002. С. — 544.
- 4) Петровская Л.А. Теоретические и методические проблемы социально психологического тренинга. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. С. - 168.
- 5) Соловьева О.В. Обратная связь в межличностном общении. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1992. С.- 109.
- 6) Blumberg A., Golembiewski R. T. Learning and change in groups. — Earmondsworth: Penguin Books, 1976. P. - 208.

- 7) Kluger, A.N. Feedback Effectiveness: Can 360-Degree Appraisals Be Improved? / A.N. Kluger, A. De Nisi // Academy of Management Executive. 2000. P. - 129-139.
- 8) Rubin, I.M. The ABC's of effective feedback / I.M. Rubin, T. Cambell. -San Francisco: Jossey Bass, 1998. P. - 492.