| ЗАКЛЮ | ЧЕНИЕ |
|-------|-------|
|-------|-------|

по результатам социально-психологического исследования трудового коллектива ООО «-----» в г. Ростове-на-Дону.

Заказчик: ООО «----»

Исполнитель: практический

психолог, директор ООО «Диалог»

Мальцев Д. Н., тел.: 226 97 10

Глава 1. ЗАДАНИЕ, МЕТОДЫ, УСЛОВИЯ.

Задание: диагностика состояния взаимоотношений в коллективе, получение информации о структуре связей между членами группы относительно выделенного критерия, определение смыслообразующих мотивов деятельности членов трудового коллектива для дальнейшего использования результатов исследования и рекомендаций в практической деятельности организации.

Выбранные и согласованные методы исследования:

1. Метод социометрии Дж. Леви Морено, непараметрическая процедура опроса.

Назначение: служит диагностике состояния взаимоотношений в малых группах и коллективах. Предназначен для получения информации о структуре связей между членами группы относительно выделенного критерия. С помощью социометрического метода дается описание структуры взаимоотношений в группе, количественная оценка (измерение) характера эмоциональных отношений между ее членами (чувства симпатии, неприязни), устанавливается место в указанной структуре, занимаемое тем или иным членом группы.

2. Методика изучения трудовой мотивации И. Г. Кокуриной, опросник «Словарь».

Назначение: оценка мотивационных установок по отношению к деньгам, коллективу, труду; является полупроективной и используется как дополнение к опросным методикам измерения общих мотивационных диспозиций.

Дополнительные методы исследования:

1. Опросник «Доминирующие стратегии конфликтного поведения» (метафорический вариант)(«ДСКП»), Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М.

Назначение: выявление наиболее распространенных стратегий в конфликтных ситуациях: стратегию достижения эгоцентричных (личных) целей и стратегию сохранения благоприятных межличностных отношений.

Условия проведения: исследование проводится территории на Заказчик самостоятельно формирует группы работодателя. сотрудников с учётом характера и особенностями их внутри- и межгруппового взаимодействия в процессе трудовой деятельности. Картина внутригрупповых отношений ограничивается выделенными и согласованными критериями. Для определения не критериями особенностей связанных ЭТИМИ взаимоотношений может понадобиться дополнение данных способами сбора информации, особенно при выработке практических рекомендаций.

Согласованное количество групп: 5 (пять).

План проведения опроса:

- Четверг 15 февраля:
 - о начало 9-10.30 группа №1;
 - о 10.30-10.45 перерыв;
 - о 10.45-12.15 группа №2;
- Пятница: 16 февраля:
 - о начало 9-10.30 группа №3;
 - о 10.30-10.45 перерыв;
 - о 10.45-12.15 группа №4;
 - о 12.15-12.45 перерыв;
 - о 12.45-14.15 группа №5.
- Дополнения, уточнения:
 - о по пожеланию заказчика группа №4 была объединена с группой №5.

Глава 2. МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

2.1.Структурный анализ малых групп (социометрия). Краткая характеристика метода.

Социометрический метод - вид опроса, направленный на количественное измерение и анализ структуры межличностных отношений в малых социальных группах путем фиксации среди членов малой группы связей предпочтения в ситуациях выбора. Относится к числу экспериментальных методов изучения малых групп.

Основное назначение: служит диагностике состояния взаимоотношений в малых группах и коллективах. Предназначен для получения информации о структуре связей между членами группы относительно выделенного критерия. С помощью социометрического метода дается описание структуры взаимоотношений в группе, количественная оценка (измерение) характера эмоциональных отношений между ее членами (чувства симпатии, неприязни), устанавливается место в указанной структуре, занимаемое тем или иным членом группы.

Область применения: используется как средство активного управления групповой деятельностью. Применяется при изучении институциональных малых групп, коллективов для работы в экстремальных (и приближенных к экстремальным) условиях, а также тогда, когда характер эмоциональных взаимоотношений оказывает значительное влияние на результаты совместной деятельности. В прикладном социологическом исследовании может быть использован наряду с другими методами в качестве основного или вспомогательного. Используется также в медицине при исследовании и терапии неврозов.

Основные нормативные требования: обоснованность применения метода, его адекватность изучаемому объекту и характеру исследовательских

задач. Надежность социометрической техники. Доверительность взаимоотношений исследователя с респондентами, их заинтересованное отношение к результатам опроса, тщательность интерпретации полученных данных. К социометрическому методу предъявляются все основные требования социального эксперимента.

Ограничения в применении: может применяться только в рамках анализа структуры взаимоотношений в малых (контактных) группах, достаточно сложившихся, имеющих опыт совместной деятельности не менее 6 месяцев. Данные, полученные с его использованием, нельзя рассматривать как полную картину внутригрупповых отношений; она ограничивается выделенными критериями; существует необходимость дополнения данных другими способами сбора информации, особенно при выработке практических рекомендаций.

Программа проведения социометрического опроса. Особое внимание уделяется предварительному знакомству с группой, точному определению социометрических критериев, разработке адекватного инструментария, выбору форм обработки (социограмм, социоматриц) и анализа информации (социометрических индексов).

Малая (контактная) группа (объект социометрического опроса) - социальная группа, члены которой находятся в устойчивом непосредственном взаимодействии друг с другом. Среди малых групп есть неинституциональные (неофициальные) и институциональные (официально признанные), к числу которых относятся малые коллективы.

Предмет социометрического исследования: во-первых, социометрическая структура группы, во-вторых, социометрический статус отдельных членов группы.

Выбор (единица анализа и измерения) - установка индивида относительно взаимодействия с членами своей группы в определенной ситуации. В социометрическом опросе фиксируются различные виды выбора.

Социометрический критерий (категория анализа) - конкретная содержательная ситуация (реальная или предполагаемая), представленная респонденту в качестве основы выбора или отклонения других членов группы в качестве партнеров совместной деятельности либо в виде предложения о том, кто из членов группы выберет (отклонит) респондента в этой ситуации. Социометрические критерии формулируются в виде вопросов, ответы на которые служат основанием для установления структуры взаимоотношений.

Социометрическая карточка (опросный лист, бланк, анкета) - методический инструмент для сбора информации при социометрическом опросе.

Социоматрица - таблица, с помощью которой анализируются результаты социометрического опроса.

Социометрический индекс - показатель, используемый для количественной характеристики взаимоотношений в группе и статуса

отдельных членов группы; вычисляется на основе данных социометрического опроса.

Социограмма - графическое изображение связей внутри группы, устанавливаемых на основе социометрического опроса.

2.2.Изучение трудовой мотивации.

- субъект-субъект-объектные анализе деятельности первичны отношения и вторичны субъект-объектные отношения. Это особенно очевидно, когда речь идет о жизнедеятельности человека, где он оказывается субъектом множества разных предметных деятельностей. Пытаясь увидеть общие для разных предметных деятельностей ценности, мы приходим к выводу, что эти общие ценности совпадают с содержанием базовых элементов структуры совместной деятельности: субъект1—субъект2—объект. Поиск базовых смыслов человеческой жизнедеятельности предполагает, что эти смыслы в виде целее-средственных отношений должны быть расположены в межпредметном пространстве базовых ценностей социального индивида. Следовательно, выделение в структуре совместной деятельности базовых смыслов означает поиск всех возможных вариантов целе-средственных отношений, которые могут связывать между собой базовые ценности. В предложенной модели каждый смысл имеет две ориентации: активную, результирующую (р.о) и пассивную, процессуальную (п.о). Итоговая классификация смыслообразующих мотивов (социально-психологических видов деятельности) социального индивида выглядит следующим образом.
 - 1. Преобразовательная деятельность: ориентация на получение результата ради самого результата (р.о) или ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства (п.о).
 - 2. Коммуникативная деятельность: ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку (р.о) или ориентация на сохранение позитивных отношений с другими (п.о).
 - 3. Утилитарно-прагматическая деятельность: ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных (р.о), или ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья (п.о).
 - 4. Кооперативная деятельность: ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом (р.о) или ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных (п.о).
 - 5. Конкурентная деятельность: ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет (p.o) или ориентация быть не хуже других (п.o).
 - 6. Достиженческая деятельность: ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи (р.о) или ориентация на самосовершенствование, на развитие своих способностей (п.о).

Основу смыслообразующего мотива составляет один из шести базовых смыслов, который человек приписывает предметам, явлениям окружающей его действительности. Одни люди видят окружающий мир преимущественно сквозь призму преобразования, другие сквозь призму коммуникации или утилитарности и т. д. и т.п. Преобладание в мотивации индивида того или иного мотива свидетельствует о его мотивационной направленности. Данная классификация смыслообразующих мотивов представляет собой набор базовых смыслов, выделенных на основе абстрактно-логической процедуры. Мотивация жизнедеятельности социального индивида в норме, по-видимому, должна содержать всю палитру смыслообразующих мотивов.

Глава 3. ОБРАБОТКА ДАННЫХ, РАСЧЁТЫ

3.1. Формулы и определения

Групповые социометрические индексы дают числовые характеристики целостной социометрической конфигурации выборов в группе. Они описывают свойства групповых структур общения.

Персональные индексы социометрического статуса характеризуют индивидуальные социально-психологические свойства личности в роли члена субъекта неофициальных группы место В межличностных взаимоотношениях группы; показателем межличностного статуса является количество выборов субъекта товарищами по группе для совместных занятий; статус может анализироваться только в контексте данной группы, данной ситуации взаимодействия и на данный период времени. Каждый член группы, являясь частью целого (группы), своим поведением воздействует на свойства целого. Реализация этого воздействия протекает через различные социальнопсихологические формы взаимовлияния. Субъективную меру этого влияния подчеркивает величина социометрического статуса. Но личность может влиять на других двояко - либо положительно, либо отрицательно. Поэтому принято говорить о положительном и отрицательном статусе. Статус тоже измеряет потенциальную способность человека к лидерству. Самыми влиятельными членами группы являются ее лидеры.

Лидер – это человек, который может убедить других людей отложить на время свои собственные интересы и занятия ради достижения важной для всей группы цели. Лидирование в сфере ведущей (чаще всего – инструментальной) деятельности группы нередко сопряжено с выполнением действий, имеющих выраженную управленческую направленность, в связи с которой можно выделить следующие функции лидера:

- организатор (осуществляет функцию групповой интеграции);
- диспетчер (своего рода дирижер внутригруппового взаимодействия);
- генератор идей;
- эксперт;

- мотиватор;
- источник идентификации и др.

Лидерская роль может и не нести в себе организационного начала. Основу лидерского влияния могут составить эмоциональные, нравственные и просто сугубо профессиональные характеристики личности лидера. Лидерство выступает в качестве существенного механизма саморегуляции внутригрупповой жизни. Посредством лидерства упорядочивается система неформальных отношений.

В зависимости от положения индивида в группе, его называют поразному.

По количеству полученных выборов участников делят на *«звёзд»*, *«предпочитаемых»*, *«принимаемых»*, *«непринимаемых»*, *«пренебрегаемых»* и *«изолятов»*. Расчёт производится с учётом среднего квадратичного отклонения (таблица 1).

«Лидером, звездой» называют члена группы, имеющего наибольшее число выборов и являющегося формальным руководителем.

«Любимцем» называют рядового члена группы, если он имеет наибольшее число выборов.

И тот, и другой рассматриваются как лица, наиболее приобщенные к группе (коллективу).

«Индивидуалистом» называют того, кто никого не выбирает.

«Примкнувший» - тот, кого никто из членов группы не выбирает, но он выбирает хотя бы одного.

«Индивидуалистов», «изолятов» и «примкнувших» называют периферическими членами группы. Чем меньше «изолятов» и «индивидуалистов», тем выше внутригрупповая сплоченность.

«Признанным членом группы» называют того, кого выбирают как в своей группе, так и, по крайней мере, еще в одной группе.

«Центральным» членом группы называют того, кого выбирают чаще, чем других, в том числе представители разных групп.

«Внутригрупповым» членом коллектива называют того, кто выбирает только в своей формальной группе.

«Внегрупповым» членом коллектива называют того, кто никого не выбирает в своей формальной группе, но делает выбор в коллективе.

«Маргинальным» членом группы является тот, кого выбирают члены всех групп.

Индекс эмоциональной экспансивности с психологической точки зрения характеризует потребность личности в общении, является мерой стремления члена группы к установлению социальных отношений с другими людьми.

Сплоченность коллектива рассматривают как стремление членов коллектива или группы к взаимному сотрудничеству.

Индекс эмоциональной экспансивности группы показывает среднюю активность группы при решении задачи социометрического теста (в расчете на каждого члена группы).

Замкнутая неформальная микрогруппа имеет место тогда, когда два члена группы принадлежат разным группам, но выбирают только друг друга.

Расслоение коллектива имеет место тогда, когда выбор идет только внутри группы.

Устойчивой называют такую группу, в которой число выборов внутри группы больше, чем вне группы.

Таблица 1 – формулы для вычисления социометрических показателей

| Параметр | Формула | № |
|---|---|------|
| Индекс положительного статуса | $\Pi Ci = \frac{Bi}{N-1}$ | (1) |
| Индекс отрицательного статуса | $OCi = \frac{Oi}{N-1}$ | (2) |
| Общий статус индивида в группе | $Ci = \Pi Ci - OCi$ | (3) |
| Индекс положительной экспансивности | $\Pi \ni i = \frac{\Pi B i}{N-1}$ | (4) |
| Индекс отрицательной экспансивности | $O \ni i = \frac{OBi}{N-1}$ | (5) |
| Индекс эмоциональной экспансивности | $\Im 3i = \Pi \Im i - O \Im i$ | (6) |
| Индекс экспансивности группы | $\Im rp = \frac{\sum_{i=1}^{N} \Pi Bi}{N}$ | (7) |
| Индекс групповой сплочённости | $Crp = \frac{\sum_{i=1}^{N} B\Pi Bi}{N(N-2)/2}$ | (8) |
| Мера сплочённости микрогруппы | $Arp = \frac{\sum_{i=1}^{n} B\Pi Bi}{N^2 - N}$ | (9) |
| Интеграция группы | Игр = $\frac{1}{\sum_{i=1}^{N} \text{HB}i}$ | (10) |

| Параметр | Формула | № |
|---------------------------|---|------|
| Персональный | | |
| коэффициент | $Si = \frac{Ei}{N-1}$ | (11) |
| межличностной | N-1 | (11) |
| совместимости | | |
| Коэффициент | Σ^N . C. | |
| межличностной | $Srp = \frac{\sum_{i=1}^{N} Si}{N}$ | (12) |
| совместимости | N N | , , |
| группы | | |
| Коэффициент | впві | (12) |
| удовлетворенности | K уд = $\frac{B\Pi Bi}{\Pi Bi}$ | (13) |
| А накражнаети | | |
| Адекватность | $R\Pi i$ | |
| восприятия | $A_{\mathcal{A}} = \frac{B\Pi i}{Bi}$ | (14) |
| группового положения | $B\iota$ | |
| положения | | |
| Уровень | N N | |
| благополучия | УБВ $=\sum_{i=1}^{N}S$ б $i-\sum_{i=1}^{N}S$ нб i | (15) |
| взаимоотношений | $\int_{i=1}^{\infty} \int_{i=1}^{\infty} \int_{i$ | (13) |
| Bodinino e i iro interimi | l-1 $l-1$ | |
| | | |
| Индекс | $\sum V(-)e n + \sum (-)e n$ | |
| конфликтности | $K_{\rm rp} = \frac{\sum V(-)\varepsilon p + \sum (-)\varepsilon p}{N},$ | (16) |
| группы | N N | |
| | | |
| 11 | VOTURACTED PROMITED HOTOWATERLINEY PLIFOROR | |
| Индекс | $R = \frac{\text{количество взаимных положительных выборов}}{\text{количество взаимных положительных выборов}}$ | (17) |
| референтности | количество положительных выборов | |
| | | |
| | VO TURA CERTA DOS UN CUE VI TRADUTENTA DE CARACIÓ | |
| Индекс взаимности | $G = \frac{\text{количество взаимных позитивных связей}}{N_{\text{conf}}N_{\text{conf}}N_{\text{conf}}}$ | (18) |
| | $N \times (N-1)$ | |
| | | |
| | | |
| Индекс взаимных | WS = количество взаимных положительных выборов | (19) |
| симпатий | $N = \frac{N}{N}$ | (1) |
| | | |
| | | |
| Индекс объема | A = количество взаимодействий | (20) |
| взаимодействия | $A = \frac{N-1}{N}$ | (20) |
| | | |
| | | |
| Индекс | $K = \frac{\text{количество отданных (или полученных) выборов}}{1}$ | |
| социометрической | $K = \frac{N \times (N-1)}{N \times (N-1)}$ | (21) |
| когерентности | $n \wedge (n-1)$ | |
| | | |

| Параметр | Формула | № |
|--|---|------|
| Среднее количество сделанных выборов в группе | $\Pi Bcp = \frac{\sum_{i=1}^{N} \Pi Bi}{N}$ | (23) |
| Среднее количество полученных выборов, приходящихся на одного человека | $Bcp = \frac{\sum_{i=1}^{N} Bi}{N-1}$ | (24) |
| Среднее квадратичное отклонение | $\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{N} (Bcp - Bi)^2}{N-1}}$ | (25) |
| Оценка вероятности быть выбранным в данной группе | $p = \frac{\mathrm{Bcp}}{N-1}$ | (26) |
| Оценка вероятности быть отвергнутым в данной группе | q = p - 1 | (27) |
| Отклонение количества полученных индивидами выборов от среднего их числа, приходящегося на одного члена группы | b = (N-1)pq | (28) |
| Степень отклонения распределения выборов от случайного | $O_{\mathcal{A}} = \frac{p-q}{b}$ | (29) |

где

 $\mathrm{B}i$ – количество полученных выборов;

Oi — количество полученных отклонений;

 $B\Pi i$ – количество предполагаемых выборов;

 ΠBi – положительные выборы члена группы;

OBi — отрицательные выборы члена группы;

 $B\Pi Bi$ – количество взаимных положительных выборов;

 $\mathrm{BOB}i$ – количество взаимных отрицательных выборов;

НВі – количество проигнорировавших данного члена группы;

S6i — количество индивидов с высоким индексом соц. статуса («звезды» + «предпочитаемые» + «принятые»);

Sh6i — количество индивидов с низким индексом соц. статуса («непринятые» + «пренебрегаемые» + «изоляты»);

N – количество участников опроса;

V(-)гр — сумма взаимных негативных выборов всех членов группы;

(–)гр — сумма односторонних негативных выборов в группе;

N — количество членов группы;

Бi – баллы для расчёта: $B\Pi Bi$ =3; ΠBi +HBi=2; ΠBi +HBi=1; ΠBi +OBi=0,75; OBi+HBi=0,5; OBi+OBi=0;

Xн, Xв – верхняя и нижняя критические границы доверительного интервала с заданной вероятностью;

t – поправочный коэффициент из таблицы значений по Сальвосу.

```
"3" — «звёзды»: Bi \ge Bcp + 2\sigma;
"П" — «предпочитаемые»: Bcp + 2\sigma > Bi \ge Bcp + 1\sigma;
"Пр" — «принятые»: Bi = Bcp + 1\sigma;
"Нп" — «непринятые»: Bi \le Bcp - 1\sigma;
"Пн" — «пренебрегаемые»: Bi = Bcp - 2\sigma;
"Из" — «изолянты»: Bi, \Pi Bi, OBi = 0.
```

При несовпадении данных исследования с фактическим восприятием участника опроса в действительности, предпочтение отдаётся личным наблюдениям руководителя трудового коллектива, так как оценка достоверности ответов опрашиваемых процедурой и методом социометрии не предусмотрено.

3.2. Список критериев социометрического опроса

Таблица 2 - Утверждённый список критериев

| Если бы Ваш отдел (группа, смена) формировался заново, с кем Вы хотели (не |
|---|
| хотели) бы работать вместе? |
| Вам предстоит выполнить очень ответственное задание, от которого зависит ваша |
| работа, карьера и материальный доход с кем бы вы предпочли выполнять (не |
| выполнять) такое важное для вас задание? |
| Кого бы вы хотели (не хотели) пригласить на встречу Нового года? |
| Кто, по вашему мнению, вас выберет (не выберет)? |
| |

3.3.Группа №1

Таблица 3 - Состав группы №1 согласно списка

| Сотрудник | Возраст | Отдел |
|-----------|---------|-------|
| Светлана | 50 | АПО |
| Сергей | 45 | XO |
| Виталий | 41 | АПО |
| Елена 4 | 51 | СЛ |
| Елена 5 | 31 | АПО |
| Алла | 39 | АПО |
| Андрей | 37 | XO |

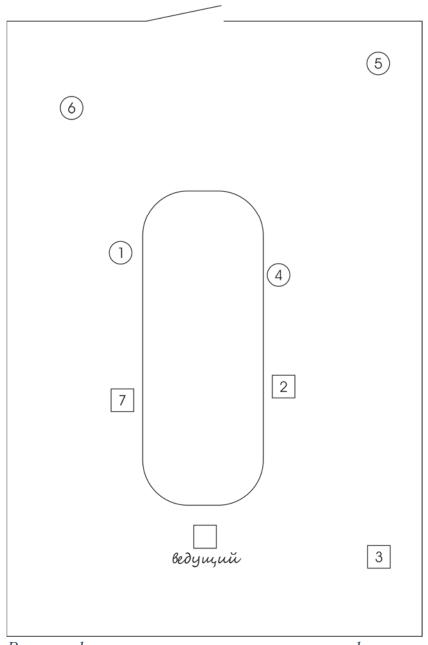


Рисунок 1 - положение участников группы 1 на опросе

Таблица 4 - Социоматрица группы №1, критерий 1: Если бы Ваш отдел (группа, смена) формировался заново, с кем Вы хотели (не хотели) бы работать вместе?

| Nº Nº | Фамилии членов бригады / кто | | Кого выбирают | | | | | | Сумма "+" | Сумма | Сумма безраз личн. | ПЭ | ОЭ | ээ |
|----------|------------------------------------|-------|---------------|------|------|------|------|------|--------------|--------|--------------------------|------|-------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | | | |
| 1 | Светлана | | + | + | + | + | + | + | 6 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 2 | Сергей | + | | + | + | + | + | + | 6 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 3 | Виталий | + | + | | + | + | + | (+) | 6 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 4 | Елена 4 | + | + | + | | - | + | | 4 | 1 | 1 | 0,67 | 0,17 | 0,50 |
| 5 | Елена 5 | - | + | - | + | | + | - | 3 | 3 | 0 | 0,50 | 0,50 | 0,00 |
| 6 | Алла | + | + | + | + | + | | - | 5 | 1 | 0 | 0,83 | 0,17 | 0,67 |
| 7 | Андрей | + | + | + | + | + | + | | 6 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| Сумг | ма выборов | 5 | 6 | 5 | 6 | 5 | 6 | 3 | 36 | 5 | 1 | 0,86 | 0,12 | 0,74 |
| Сумг | ма взаимовыб. | 5 | 6 | 5 | 4 | 2 | 5 | 3 | 30 | ПВср | р | q | b | Од |
| Сумг | ма отклонений | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 5 | 6,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | |
| Сумг | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| _ | ма безразличн. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | | | | | |
| ПС | | 0,83 | 1,00 | 0,83 | 1,00 | 0,83 | 1,00 | 0,50 | 0,86 | ПЭгр | ОЭгр | Эгр | Сгр | Α |
| OC | | 0,17 | 0,00 | 0,17 | 0,00 | 0,17 | 0,00 | 0,33 | 0,12 | 5,14 | 0,71 | 4,43 | 1,71 | 0,86 |
| С | | 0,67 | 1,00 | 0,67 | 1,00 | 0,67 | 1,00 | 0,17 | 0,74 | σ | m | Кгр | сплоч | ённый |
| Куд | | 0,83 | 1,00 | 0,83 | 1,00 | 0,67 | 1,00 | 0,50 | 0,83 | 0,9897 | 5,14 | 0,71 | | |
| Ад | | 100% | - | 83% | 100% | 67% | 100% | 67% | 86% | 0,9897 | | | | |
| Ѕп | | 3,79 | 4,17 | 3,79 | 3,63 | 2,67 | 3,79 | 3,25 | 3,58 | Ѕгр | | | | |
| МИН | | 3 | | MAK | | 6 | | | | | | | | |
| Стат | • | "3" | "П" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | |
| порс | ЭΓ | 7,12 | 6,13 | 6,13 | 4,15 | 3,16 | 0 | | | | | | | |
| Кол- | во в группе | 0 | 0 | 6 | 0 | 1 | 0 | | | | | | | |
| УБВ | | высок | ий | | | | | | | | | | | |

Интерпретация.

Участники опроса первой группы показывают высокий уровень стремления к установлению контактов и общению в трудовой деятельности (Эгр = 0,74). В группе не выявлено явных лидеров, то есть данную группу можно характеризовать, как «одноранговую». Основная масса участников (шесть человек из семи опрошенных) имеет статус «принимаемых», при этом уровень благополучия взаимоотношений (УБВ) в целом считается высоким и отражает степень развития общегрупповой деятельности и совместного переживания в процессе трудовой деятельности. Вместе с тем исследование выявляет сотрудника с пониженным индексом социального статуса, что хорошо видно на социограмме этой группы по первому критерию (*Pucyнок 1*).

Tаблица 5 - Условные названия статуса участников группы 1 критерий 1

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «изоляты» |
|----------|------------------|------------|--------------|------------------|-----------|
| | | Светлана | | | |
| | | Сергей | | | |
| | | Виталий | | A | |
| _ | - | Елена 4 | - | Андрей | - |
| | | Елена 5 | | | |
| | | Алла | | | |

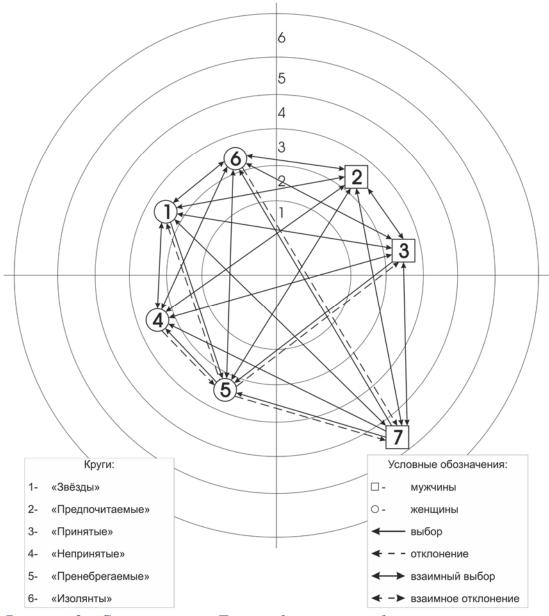


Рисунок 2 - Социограмма, Группа 1, критерий 1

В данном случае это Андрей, получивший два отклонения и одно безразличное отношение от участников опроса по первому критерию, что составляет половину возможных выборов и определяет статус данного сотрудника, как «пренебрегаемого» по первому критерию. Так же время выполнения задания опроса Андреем превысило время выполнения другими

сотрудниками и превысило отведённое для группы время. Андрей это объяснил невозможностью достаточно сконцентрироваться, когда другие участники опроса комментировали или уточняли что-то вслух. Это может свидетельствовать о низкой рабочей «помехоустойчивости» данного участника, что необходимо учитывать при распределении рабочих заданий, особенно в условиях дефицита времени.

Таблица 6 - Социоматрица группы №1, критерий 2: Вам предстоит выполнить очень ответственное задание, от которого зависит ваша работа, карьера и материальный доход с кем бы вы предпочли выполнять (не выполнять) такое важное для вас задание?

| Nº | Фамилии членов бригады / кто | | | Кого | выбир | рают | | | Сумма "+" | Сумма "_" | Сумма безраз личн. | | ОЭ | ээ |
|----------|------------------------------------|----------|-------|------|-------|-------|----------|-------|--------------|--------------|--------------------------|------|--------|---------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | | | |
| 1 | Светлана | | | | | | + | - | 1 | 1 | 4 | 0,17 | 0,17 | 0,00 |
| 2 | Сергей | | | + | | | | | 1 | 0 | 5 | 0,17 | 0,00 | 0,17 |
| 3 | Виталий | + | + | | + | + | + | + | 6 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 4 | Елена 4 | | | + | | - | + | - | 2 | 2 | 2 | 0,33 | 0,33 | 0,00 |
| 5 | Елена 5 | + | + | - | + | | + | - | 4 | 2 | 0 | 0,67 | 0,33 | 0,33 |
| 6 | Алла | - | + | | + | - | | - | 2 | 3 | 1 | 0,33 | 0,50 | -0,17 |
| 7 | Андрей | + | - | + | | | + | | 3 | 1 | 2 | 0,50 | 0,17 | 0,33 |
| Сумл | иа выборов | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 5 | 1 | 19 | 9 | 14 | 0,45 | 0,21 | 0,24 |
| Сумл | иа взаимовыб. | 0 | 1 | 3 | 2 | 0 | 1 | 1 | 8 | ПВср | р | q | b | Од |
| Сумл | иа отклонений | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 4 | 9 | 3,17 | 0,53 | 0,47 | 1,50 | 0,04 |
| | иа взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| | иа безразличн. | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 14 | | | | | |
| ПС | | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,17 | 0,83 | 0,17 | 0,45 | ПЭгр | ОЭгр | Эгр | Сгр | Α |
| OC | | 0,17 | 0,17 | 0,17 | 0,00 | 0,33 | 0,00 | 0,67 | 0,21 | 2,71 | 1,29 | 1,43 | | |
| C | | 0,33 | 0,33 | 0,33 | 0,50 | -0,17 | 0,83 | -0,50 | 0,24 | σ | m | Кгр | низкая | |
| Куд | | 0,00 | 1,00 | 0,50 | 1,00 | 0,00 | 0,50 | 0,33 | 0,48 | 1,2778 | 2,71 | 1,29 | СПЛОЧ | ённость |
| Ад С- | | 0% | - | 50% | 100% | 33% | 67% | 33% | 47% | 1,2778 | | | | |
| Sn | D. | 2,42 | 3,00 | 3,46 | 2,96 | 2,54 | 2,71 | 2,92 | 2,86 | Ѕгр | | | | |
| МИН | | 1 "3" | 11011 | MAH | | 5 | III.A II | | | | | | | |
| Стату | | _ | "∏" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | |
| поро | | 5,27 | 3,99 | 3,99 | 1,44 | 0,16 | 0 | | | | | | | |
| | во в группе | 0 | 1 | 4 | 2 | 0 | 0 | | | | | | | |
| УБВ | | высок | ИЙ | | | | | | | | | | | |

Следует отметить сотрудников с низкой эмоциональной экспансивностью, то есть отклонением ими некоторых сотрудников в рассматриваемом взаимодействии. В данном случае это Елена5 и Елена4. И если вторая при этом удовлетворена взаимным выбором во взаимодействии и адекватна в оценке

своего положения, то показатели Елены5 сообщают о неоправданных ожиданиях во взаимоотношениях. В таких случаях рекомендуется уделять внимание четкости и адресности постановки задач сотрудникам одного отдела, особенно, если должностные обязанности сотрудников пересекаются. Микрогруппы в рамках первого критерия не выявляются. Ядро группы составляют четыре сотрудника с наибольшим числом выборов от их коллег: Алла, Светлана, Сергей и Виталий. Высокую адекватность своего восприятия в группе показывает Елена4, то есть она хорошо понимает отношение других к себе. Сплочённость группы в общем оценивается как высокая.

Таблица 7 – Условные названия статуса участников группы 1 критерий 2

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «итристи» |
|----------|------------------|------------|--------------|------------------|-----------|
| | | Светлана | | | |
| | A | Сергей | Елена 5 | | |
| - Ал | Алла | Виталий | Андрей | - | - |
| | | Елена 4 | _ | | |

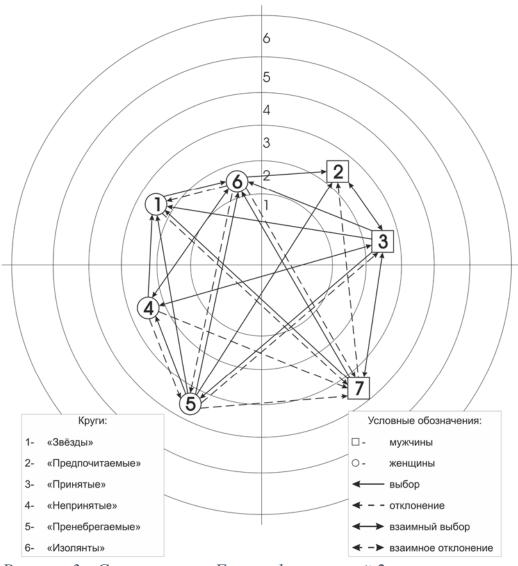


Рисунок 3 - Социограмма, Группа 1, критерий 2

По второму критерию, связанному с ответственностью выявляется один «предпочитаемый» сотрудник, получивший наибольшее количество выборов от коллег — это Алла. Несмотря на половину отклонённых коллег по второму критерию, Алла получила высокий индекс социометрического статуса, видимо благодаря активности и адекватной оценке своего положения в группе (параметр «Ад» в таблице 5). Так же выявляется четверо с высоким статусом «принятых»: Светлана, Сергей, Виталий, Елена4. Виталий при этом имеет высокий индекс эмоциональной экспансивности (ЭЭ, таблица 5) «выбираю всех!», что может говорить о стремлении иметь высокий авторитет за счёт создания социально-желательного образа, что дополнительно подтверждается результатами обработки опросников «Словарь» и «ДСКБ». Двое получили статус «непринятых»: Елена5 и Андрей. У Елены5 отсутствуют взаимные выборы, то есть возможны затруднения при кооперации с другими сотрудниками на ответственное задание.

Таблица 8 - Социоматрица группы №1, критерий 3: Кого бы вы хотели (не хотели) пригласить на встречу Нового года?

| Nº Nº ⊓⊓ | Фамилии членов бригады / кто | | | Кого | выбиј | рают | | | Сумма "+" | Сумма "_" | Сумма безраз личн. | | ОЭ | ээ |
|----------------|------------------------------------|-------|------|------|-------|----------|------|----------|--------------|--------------|--------------------------|------|--------|---------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | | | |
| 1 | Светлана | | | | | | | - | 0 | 1 | 5 | 0,00 | 0,17 | -0,17 |
| 2 | Сергей | | | | | | | | 0 | 0 | 6 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 3 | Виталий | + | + | | + | + | + | + | 6 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 4 | Елена 4 | + | + | | | + | | + | 4 | 0 | 2 | 0,67 | 0,00 | 0,67 |
| 5 | Елена 5 | - | | - | | | | <u>-</u> | 0 | 3 | 3 | 0,00 | 0,50 | -0,50 |
| 6 | Алла | | | | + | | | - | 1 | 1 | 4 | 0,17 | 0,17 | 0,00 |
| 7 | Андрей | | + | + | | <u>-</u> | | | 2 | 1 | 3 | 0,33 | 0,17 | 0,17 |
| Сум | ма выборов | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 13 | 6 | 23 | 0,31 | 0,14 | 0,17 |
| Сум | ма взаимовыб. | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | M | р | q | b | Од |
| | ма отклонений | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 3 | 6 | 2,17 | 0,36 | 0,64 | 1,38 | -0,20 |
| | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | | | | | |
| | ма безразличн. | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 1 | 23 | | | | | |
| ПС | | 0,33 | 0,50 | 0,17 | 0,33 | 0,33 | 0,17 | 0,33 | 0,31 | ПЭгр | ОЭгр | Эгр | Сгр | Α |
| OC | | 0,17 | 0,00 | 0,17 | 0,00 | 0,17 | 0,00 | 0,50 | 0,14 | 1,86 | 0,86 | 1,00 | 0,11 | 0,31 |
| С | | 0,17 | 0,50 | 0,00 | 0,33 | 0,17 | 0,17 | -0,17 | 0,17 | σ | m | Кгр | низкая | |
| Куд | | | | 0,17 | 0,00 | | 0,00 | 0,50 | 0,17 | 0,6389 | 1,86 | 1,14 | сплоче | ённость |
| Ѕп | | 2,83 | 2,67 | 3,13 | 3,17 | 2,29 | 2,67 | 3,00 | 2,82 | Ѕгр | | | | |
| МИН | | 1 | | | KC Bi | 3 | | | | | | | | |
| Стат | ус | "3" | "⊓" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | |
| пор | ог | 3,13 | 2,50 | 2,50 | 1,22 | 0,58 | 0 | | | | | | | |
| Кол- | во в группе | 0 | 1 | 4 | 2 | 0 | 0 | | | | | | | |
| УБВ | | высон | кий | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | 10 | | | | | | | |

У Андрея есть взаимный выбор с Виталием, но в силу вышеуказанных особенностей Виталия есть вероятность, что эти сотрудники либо могут эффективно дополнять друг друга при выполнении ответственного задания, либо это создание «социально-желательного» образа.

Таблица 9 – Условные названия статуса участников группы 1 критерий 3

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «изоляты» |
|----------|------------------|------------|--------------|------------------|-----------|
| | | Светлана | | | |
| | Campay | Елена 4 | Алла | | |
| - | Сергей | Елена 5 | Виталий | - | - |
| | | Андрей | | | |

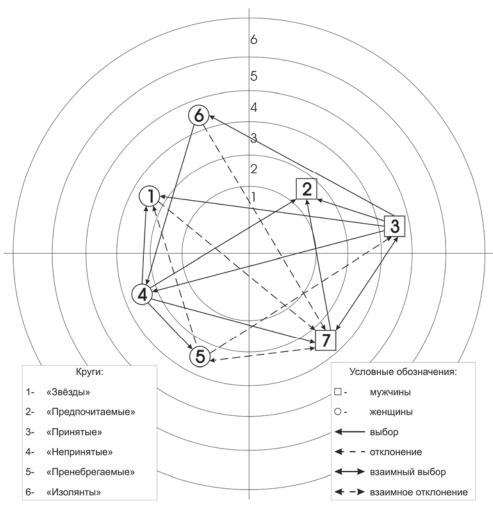


Рисунок 4 - Социограмма, Группа 1, критерий 3

По данным социограммы (таблица 5) возможно выделить три микрогруппы:

- 1) Сергей, Виталий, Елена4;
- 2) Алла, Елена4;
- 3) Виталий, Андрей.

Подразумевается, что в таком составе микрогрупп будет наблюдаться наиболее слаженное и эффективное выполнение заданий. Устойчивой можно назвать микрогруппу Алла, Елена4. Это может свидетельствовать о наличии

общих интересов или совпадении взглядов в трудовой сфере. Исходя из преобладания высокого индекса социометрического статуса участников, в целом по второму критерию уровень благоприятности взаимоотношения считается высоким. При этом в связи с малым числом взаимных выборов сплочённость группы в целом считается низкой.

В таком случае можно рекомендовать привлечение сотрудников к общим заданиям с чётким разделением ответственности, с назначением старших по заданию лиц.

По критерию три (таблица 6, рисунок 3), подразумевающего совместное времяпровождение вне трудовых будней можно отметить низкую сплочённость группы, очевидно сотрудники из группы не заинтересованы в контактах в нерабочее время. Взаимное отклонение получили Елена5 и Андрей, что может говорить о личной неприязни. Взаимный выбор получили Андрей и Виталий, что может говорить о желании контактировать указанных сотрудников и в неформальной обстановке. Следовательно, можно учитывать их взаимное влияние при решении тех или иных вопросов.

Критерий 4 используется для определения параметра адекватности восприятия группового положения (Ад) участников опроса по критерию 1 и отдельно не исследуется.

Подводя итог по группе №1 можно сделать вывод о том, что в трудовой деятельности группа является сплочённой, однородной социометрическому статусу, явного лидера не выявлено. При выполнении ответственных задач, которые сотрудники считают важными, есть склонность к разделению на микрогруппы. Участники группы не склонны к общению в «Предпочитаемой» в коллективе нерабочее время. при ответственных заданий по результатам исследования является Алла. В роли «непринятых» выступают Андрей и Елена4. Для сохранения оптимального морально-психологического климата рекомендуется избегать «дедовщины» участников с высоким индексом социометрического статуса по отношению к низкостатусным коллегам. Возможно группа недостаточно знает личности, а они, в свою очередь не обладают необходимыми навыками позитивного самоутверждения. Личную позицию сотрудников можно повышать, предоставляя возможность члену группы, имеющему низкий социометрический статус, проявить себя с благоприятной стороны, обнаружить свою социальную «ценность», регулярно создавать ситуации рефлексии и анализа групповых вкладов, что позволяет обнаружить «старание» низкостатусного члена группы при решении групповой задачи. Для повышения статуса «непринятых» полезно привлекать их к выполнению хотя бы внешне значимых задач, где они могли бы проявить себя и показать своё старание, применяя свои сильные стороны и навыки. Желательно личностные особенности, частности индивидуальную В «помехоустойчивость», при распределении заданий, где это приемлемым и возможным.

Данные по исследованию мотивационных установок и доминирующих стратегий конфликтного поведения участников группы №1

Светлана

По методике Кокуриной определяется общее преобладание результирующей ориентации. То есть в деятельности предпочтение отдаётся итоговому результату. При этом ориентируется на общественную полезность труда. В отношении к деньгам ориентирована на получение результата ради самого результата, склонна рассматривать их как средство сохранение позитивных отношений со «своим» статусным кругом лиц. В труде склонна достижениями выражать своё стремление быть лучше других. В коллективе ценит признание полезности своей деятельности.

Таблица 10 - Структура смыслообразующих мотивов Светланы

| ірофи | 1) ID 1. C | DOTHOL | шение с | мысло | вых мот | ивов в | Структ | ype wc | ливаци | IVI. | | | 1 | | _ | | _ | | | |
|-----------------|------------|----------|----------|--------|----------|---------|------------------|-------------|----------|----------|----------|----|------------|-------------|----------|----|----|-----------|-------|---|
| | | | | | Моти | IB | | | | | | ПО | Колл РО | ектив ПО | | уд | PO | мма ПО | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотиваци |
| 1 | Преоб | оазова | ательны | й | | | | | | | 3 | 6 | 3 | 2 | 6 | 0 | 12 | 8 | 20 | Ориентация на получение результата ради самого результата |
| 2 | Комму | никац | ионный | | | | | | | | 3 | 6 | 0 | 4 | 4 | 1 | 7 | 11 | 18 | Ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими |
| 3 | Утилит | арно-г | ірагматі | 1чески | й | | | | | | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 0 | 10 | 2 | 12 | Ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | оативн | ЫЙ | | | | | | | | 3 | 6 | 5 | 4 | 6 | 2 | 14 | 12 | 26 | Ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом |
| 5 | Конкур | ентнь | ій | | | | | | | | 1 | 1 | 6 | 2 | 4 | 0 | 11 | 3 | 14 | Ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | дости | жения | | | | | | | | 3 | 2 | 4 | 1 | 6 | 2 | 13 | 5 | 18 | Ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | - | | | | | | | | Су | има | 14 | 22 | 22 | 14 | 31 | 5 | 67 | 41 | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 36 | 3 | 6 | 3 | 6 | | | | |
| Профи ориент | | | деления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | | - | ально | рй | | | | | | | | | |
| | | | PO | T = | | _ | | ПС | | - | _ | - | | - | | - | | | | |
| 12 | 7 | 3 | 14 | 11 | 6 | 8 | 11 | 2 | 12 | 5 | 6 | - | | - | | | | | | |
| 12 | | -10 | 14 | 111 | 13 | - | ''' | | 12 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ірофи | ıль 3. O | | ление с | мысло | ооразук | ших м | | з. Колле | VTIAD | | | | | т. | руд | | | 1 | | |
| 1 | 2 | де 3 | ньги 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | колле 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | руд 4 | 5 | 6 | - | | |
| 9 | 9 | 2 | 9 | 2 | 5 | 5 | 4 | 5 | 9 | 8 | 5 | 6 | 5 | 5 | 8 | 4 | 8 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационн | | | 25 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | MATRIAU | ский і | индекс | 14 | | | | | | | | | | | | | | | | |

Как видно по нижеприведённым результатам тестирования предпочитаемая Светланой стратегия поведения при конфликте интересов по типу IV – «Лиса», стратегия хитрости и компромисса.

Таблица 11 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Светланы согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|---|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| Тип III. «Медвежонок» — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5,5 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 3,5 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |

Сергей

По методике Кокуриной определяется ориентированность в равной степени как на результат, так и на совершенствование самого процесса. Результатом деятельности по категории «деньги» рассматривает возможность удовлетворять потребности с трудом не связанные. Как в коллективе, так и в труде ориентирован на общественную полезность своей деятельности. Мотивом при этом выступает желание быть не хуже других по всем трём категориям.

Таблица 12 - Структура смыслообразующих мотивов Сергея

| Профи | ль 1. С | оотнош | ение с | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отивац | ции. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------|--------------|----------------|--------|----------|---------|---------|--------|--------|--------|----------|-----|------|----|-------|-----|----|----|-----|---------|---|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | Моти | IR. | | | | | | ньги | | ектив | | уд | | мма | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотивации | | | | | | | | |
| | | | | | 111017 | | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | по | PO | ПО | ,,,,,,, | интерпретиция динами ческого испекти могивации | | | | | | | | |
| 1 | Преобр | разова | гельны | Й | | | | | | | 5 | 0 | 5 | 3 | 1 | 5 | 11 | 8 | 19 | Ориентация на получение результата ради самого результата | | | | | | | | |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 5 | 0 | 0 | 2 | 1 | 3 | 6 | 5 | 11 | Ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку | | | | | | | | |
| 3 | Утилит | арно-п | оагмат | ически | й | | | | | | 4 | 0 | 5 | 1 | 3 | 6 | 12 | 7 | 19 | Ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных | | | | | | | | |
| 4 | Коопер | оативны | ЫЙ | | | | | | | | 5 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 14 | 11 | 25 | Ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом | | | | | | | | |
| 5 | Конкур | ентныі | 1 | | | | | | | | 6 | 1 | 4 | 6 | 0 | 5 | 10 | 12 | 22 | Ориентация быть не хуже других, быть как все | | | | | | | | |
| 6 | Мотив | достия | ения | | | | | | | | 3 | 3 | 1 | 2 | 0 | 3 | 4 | 8 | 12 | Ориентация на самосовершенствование, на развитие своих способностей | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | (| Сумма | 28 | 8 | 20 | 16 | 9 | 27 | 57 | 51 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 36 | 3 | 6 | 3 | 36 | | | | | | | | | | | | |
| Профи | ль 2. Р | аспред | еления | мотив | ов в ре | зультир | ующе | й и пр | оцесс | уальн | ой | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ориен | гации | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 . | | 0 | 1 - | 1 . | | 1 . | П | | 1 - | 1 . | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 12 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 11 | 5 | 6 | - | | | | | | | _ | | | | | | | | | |
| 11 | 6 | 12 | 14 | 10 | 4 | 8 | 5 | 7 | 11 | 12 | 8 | - | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | _ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Профи | ль 3. О | предел | ение с | мысло | образук | щих м | отивов | 3. | | | | - | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ден | њги | | | | | Колле | ектив | | | | | T | руд | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | |
| 5 | 5 | 4 | 9 | 7 | 6 | 8 | 2 | 6 | 7 | 10 | 3 | 6 | 4 | 9 | 9 | 5 | 3 | | | | | | | | | | | |
| Иннов | і ационнь | ∣ ЫЙИНД⊖ | екс | 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | метриче | | | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | .,, | - | | _ | _ | - | _ | _ | | | | | _ | | | _ | | | | | | | | | | |

Таблица 13 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Сергея согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 4,5 |
|---|-----|
| Тип II. «Акула» – силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 2 |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 5 |
| <i>Тип IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |

Как видно по результатам тестирования предпочитаемая Сергеем стратегия поведения при конфликте интересов по типу IV – «Лиса», стратегия хитрости и компромисса.

Виталий

По методике Кокуриной определяется высокая мотивация достижения по всем трём категориям.

Таблица 14 - Структура смыслообразующих мотивов Виталия

| Профи | ль 1. С | оотн | ошение | смысло | вых мот | гивов в | структ | уре м | отивац | ции. | | | | | | | | | | |
|---------|----------|------|----------|----------|----------|---------|--------|--------|--------|----------|-----|------|------|-------|-----|----|----|-----|-------|---|
| | | | | | Моть | | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Тр | уд | Су | мма | 14 | 4 |
| | | | | | WOT | 18 | | | | | РО | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | иного | Интерпретация динамического аспекта мотивации |
| 1 | Преоб | разо | вательн | Й | | | | | | | 4 | 1 | 3 | 4 | 5 | 0 | 12 | 5 | 17 | Ориентация на получение результата ради самого результата |
| 2 | Комму | ника | ационныі | í | | | | | | | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 6 | 4 | 10 | Ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку |
| 3 | Утилит | арно | о-прагма | тически | й | | | | | | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 0 | 10 | 6 | 16 | Ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | рати | вный | | | | | | | | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 2 | 10 | 11 | 21 | Ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных |
| 5 | Конкур | ент | ный | | | | | | | | 3 | 0 | 5 | 0 | 4 | 5 | 12 | 5 | 17 | Ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | дос | тижения | | | | | | | | 5 | 5 | 6 | 0 | 3 | 6 | 14 | 11 | 25 | Ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | C | умма | 19 | 16 | 23 | 12 | 22 | 14 | 64 | 42 | | |
| | | | | | | | | | | | - 3 | 35 | 3 | 35 | 3 | 6 | | | | |
| Профи | ль 2. Р | аспр | еделени | итом Р | вов в ре | зультир | ующе | й и пр | оцесс | уальн | ой | | | | | | | | | |
| ориент | гации | | | | | | | | _ | | | | | | | | | | | |
| | | _ | PO | | | - | | П | - | _ | | - | | | | | | | | |
| 1 12 | 2 | 10 | | 5 | 14 | 5 | 4 | 6 | 11 | 5 | 11 | - | | | | - | | | | |
| 12 | 0 | -" | 0 10 | 12 | 14 | - | + | - | | 3 | | | | | | | | | | |
| | 1 | _ | | _ | 1 | _ | | | | _ | | | | | | | | | | |
| Профи | ль 3. О | пред | деление | смысло | образун | ощих м | отиво | 3. | | | | - | - | | | | | | | |
| | | | Деньги | | | | | Колле | ктив | | | | | Т | руд | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | |
| 5 | 4 | E | 5 7 | 3 | 10 | 7 | 3 | 6 | 8 | 5 | 6 | 5 | 3 | 4 | 6 | 9 | 9 | | | |
| 14 | | | | 00 | | | | | | | | - | | | | | | | | |
| | ационны | | | 26 | | | - | | | | | - | | | | | | | | |
| Социо | метриче | ески | й индекс | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | |

Стремится быть лучше других именно по своим достижениям. Нацелен на преодоление преград и трудностей для реализации своих мотивов. При этом ведущими мотивами является помощь близким и удовлетворение потребностей с трудом не связанным. Преобладание указанных мотивов может выражаться в неком цинизме.

Таблица 15 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Виталия согласно тестированию

| <i>Tun I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 4 |
|---|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3,5 |
| <i>Тип III. «Ме∂вежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 4 |
| <i>Tun IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |

Как видно по результатам тестирования предпочитаемая Виталием стратегия поведения при конфликте интересов по типу IV – «Лиса», стратегия хитрости и компромисса.

Алла

Таблица 16 - Структура смыслообразующих мотивов Аллы

| | | | | | | | | | | | Де | ньги | Копл | ектив | Tr | уд | Cvi | мма | | | | | | | | | | | |
|---------|------------|--|--------|----------|----------|---------|------|------|-------|----------|----------|------|------|-------|-----|----|-----|-----|-------|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | Моти | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | | PO | ПО | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотива | | | | | | | | | |
| 1 | Преобр | разоват | ельны | й | | | | | | | 6 | 0 | 6 | 2 | 3 | 4 | 15 | 6 | 21 | Ориентация на получение результата ради самого результата | | | | | | | | | |
| 2 | Комму | никацио | онный | | | | | | | | 6 | 0 | 0 | 2 | 4 | 6 | 10 | 8 | 18 | Ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку | | | | | | | | | |
| 3 | связанных | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Коопер | оативны | й | | | | | | | | 6 | 0 | 5 | 1 | 2 | 6 | 13 | 7 | 20 | Ориентация рассматривать свой труд с точки зрениз его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом | | | | | | | | | |
| 5 | Конкур | ентный | | | | | | | | | 6 | 0 | 6 | 1 | 1 | 2 | 13 | 3 | 16 | Ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет | | | | | | | | | |
| 6 | Мотив | достиж | ения | | | | | | | | 6 | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 | 6 | 17 | Ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | C | умма | 35 | 1 | 25 | 11 | 13 | 22 | 73 | 34 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | 36 | 3 | 6 | 3 | 5 | | | | | | | | | | | | | |
| | | аспреде | еления | мотив | ов в рез | вультир | ующе | йипр | оцесс | уально | ΟЙ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| риен | гации | | | | | 1 | | | _ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | P(| | | • | | | П | | | _ | - | - | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 15 | 10 | 11 | 13 | 5 | 11 | 6 | 8 | 4 | 7 | 5 | 6 | - | - | | - | | _ | | | | | | | | | | | | |
| 13 | 10 | | -13 | 10 | | - | - | - | | 3 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | - | | | | | | | | _ | | _ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ірофи | ль 3. О | пределе | ение с | мысло | образую | щих м | | | | | | | | | | | | _ | | | | | | | | | | | |
| | | Ден | ьги | | | | | Колл | ктив | | | | | | эуд | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 8 | 2 | 8 | 6 | 7 | 5 | 7 | 10 | 1 | 8 | 3 | 6 | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ในนดร | STINOPI !! | дионный индекс 26 етрический индекс 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

По методике Кокуриной определяется преобладание результирующей ориентации, то есть ориентация на результат. В труде ориентирована на активное взаимодействие с другими. Мотивом при этом служит общественная полезность деятельности, признание. За счёт чего реализует мотив быть лучше других и влияние на коллектив для достижения своих целей с трудом не связанными.

Таблица 17 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Аллы согласно тестированию

| Тип I. «Черепаха» — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. Тип III. «Медвежонок» — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, уловлетворяющие всех участников. Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | | |
|--|--|-----|
| взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. Тип III. «Медвежонок» — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, уловлетворяющие всех участников. Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы | | 4 |
| люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы | взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем | 3,5 |
| определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы | | 6 |
| | определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, | 3 |
| | | 5,5 |

Как видно по результатам тестирования предпочитаемая Аллой стратегия поведения при конфликте интересов по типу III – «Медвежонок», когда цели менее важны, чем отношения, которые выступают инструментом влияния.

Андрей

Таблица 18 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Андрея согласно тестированию

| <i>Tun I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 4 |
| <i>Tun III. «Ме∂вежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, и и и и и и и и и и и и и и и и и и | 3 |
| Tun IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6,5 |

Как видно по результатам тестирования предпочитаемая Андреем стратегия поведения при конфликте интересов по типу IV – «Лиса», стратегия хитрости и компромисса.

Таблица 19 - Структура смыслообразующих мотивов Андрея

| Профи | ль 1. С | оотнош | ение с | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отивац | ции. | | | | | | | | | | |
|-------|------------|--------------------|--------|--------|----------|----------|--------|-------|--------|--------|----|-----|------|----|-----|----|----|-----|--------|---|
| | | | | | Моти | В | | | | | | њги | Колл | | | уд | | мма | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотивации |
| | | | | | HIOIM | <u> </u> | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | *11010 | пптерпретация динамического аспекта могивации |
| 1 | Преоб | разоват | ельны | Й | | | | | | | 3 | 0 | 3 | 0 | 2 | 4 | 8 | 4 | 12 | Ориентация на получение результата ради самого результата |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 6 | 0 | 5 | 2 | 4 | 6 | 15 | 8 | 23 | Ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку |
| 3 | Утилит | арно-пр | агматы | ически | ň | | | | | | 4 | 5 | 5 | 2 | 2 | 0 | 11 | 7 | 18 | Ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | ративнь | Й | | | | | | | | 2 | 5 | 6 | 4 | 3 | 6 | 11 | 15 | 26 | Ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных |
| 5 | Конкур | ентный | | | | | | | | | 2 | 2 | 6 | 0 | 3 | 0 | 11 | 2 | 13 | Ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | достиж | ения | | | | | | | | 4 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 10 | 6 | 16 | Ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | (| умма | 21 | 15 | 28 | 8 | 17 | 19 | 66 | 42 | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 6 | 3 | 6 | 3 | 36 | | | | |
| Профи | | аспред | еления | мотив | ов в рез | вультир | ующе | йипр | оцесс | уально | ОЙ | | | | | | | | | |
| | | P | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| - 8 | 15 | 11 | 11 | 11 | 10 | 4 | 8 | 7 | 15 | 2 | 6 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Профи | ль 3. О | предел | ение с | мысло | образую | ших м | ОТИВОЕ | 3. | | | | | | | | | | | | |
| | | Ден | | | p = j 10 | , | | Колле | ктив | | | | | Т | руд | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | |
| 3 | 6 | 9 | 7 | 4 | 7 | 3 | 7 | 7 | 10 | 6 | 3 | 6 | 10 | 2 | 9 | 3 | 6 | | | |
| Muuco | SI INODA I | ый инде | VC. | 18 | - | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | ыи инде Эский и | | 8 | _ | | - | | | | | | | | | | | | | |
| Социо | метрич | скии и | чдекс | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | |

По методике Кокуриной определяется преобладание результирующей ориентации, то есть ориентация на результат. Мотивом при этом служит помощь близким и удовлетворение потребностей с трудом не связанными. Мотив достижения невысок. Деньги — средство достижения комфорта и значимости в глазах близких. Для этого использует активное взаимодействие с другими. В труде и коллективе склонен ориентироваться на мнение других.

Елена4

Таблица 20 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Елены4 согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 2 |
|---|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 2,5 |
| <i>Тип III. «Ме∂вежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 7 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 3 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 5 |

Как видно по результатам тестирования предпочитаемая Еленой4, как и Аллой является стратегия поведения при конфликте интересов по типу III –

«Медвежонок», когда цели менее важны, чем отношения, которые выступают инструментом влияния. Возможно это сплачивает их в микрогруппу.

Таблица 21 - Структура смыслообразующих мотивов Елены4

| Профи | ль 1. С | Соот | ношение | СМЬ | ІСЛОЕ | вых мот | ивов в | структ | уре м | отивац | ии. | | | | | | | | | | | | | |
|--------|--|----------|----------|-------|----------|----------|--------|--------|-------|----------|--------|----|------|------|-------|-----|----|----|-----|-------|---|--|--|--|
| | | | | | | | _ | | - | | | Де | ньги | Колл | ектив | Тр | уд | Су | мма | | M | | | |
| | | | | | | Моти | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | итого | Интерпретация динамического аспекта мотивации | | | |
| 1 | Преоб | іраз | овательн | ный | | | | | | | | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 6 | 8 | 14 | Ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства | | | |
| 2 | Комму | унин | ационнь | ιй | | | | | | | | 2 | 6 | 0 | 4 | 3 | 5 | 5 | 15 | 20 | Ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими | | | |
| 3 | Утилит | тарн | ю-прагма | этиче | еский | i | | | | | | 0 | 6 | 3 | 2 | 4 | 1 | 7 | 9 | 16 | Ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде | | | |
| 4 | Коопе | рап | ивный | | | | | | | | | 1 | 5 | 3 | 6 | 3 | 6 | 7 | 17 | 24 | Ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных | | | |
| 5 | 5 Конкурентный 2 6 5 | | | | | | | | | | | 2 | 6 | 5 | 4 | 2 | 1 | 9 | 11 | 20 | Ориентация быть не хуже других, быть как все | | | |
| 6 | Мотив | до | стижения | 1 | | | | | | | | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 8 | 13 | Ориентация на самосовершенствование, на развитие своих способностей | | | |
| | - | | | | | | | | | С | умма | 9 | 27 | 15 | 21 | 15 | 20 | 39 | 68 | | | | | |
| | | Т | | | | | | | | | | 3 | 86 | 3 | 6 | 3 | 5 | | | | | | | |
| Профи | ль 2. Р | асп | ределен | ия м | отив | ов в рез | ультир | ующе | йипр | оцессу | /ально | DЙ | | | | | | | | | | | | |
| ориент | гации | | | | | | | | | _ | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 1 | PO | | _ | | _ | 1 0 | П | | | | _ | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | _ | 3 4 | | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | - | | - | _ | - | | | | | | | |
| 6 | 5 | \vdash | 7 7 | + | 9 | 5 | 8 | 15 | 9 | 17 | 11 | 8 | - | | | - | | | | | | | | |
| | | | | | | | _ | | | <u> </u> | | | | | | | | | | | | | | |
| Профи | ль 3. С | Опре | деление | СМЬ | слос | бразую | щих м | ОТИВОЕ | 3. | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | Деньги | | | | r | | Колле | ктив | | | | | Т | руд | | | 1 | | | | | |
| 1 | 2 | Π | 3 4 | . | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | |
| 3 | 8 | Г | 6 6 | | 8 | 5 | 6 | 4 | 5 | 9 | 9 | 3 | 5 | 8 | 5 | 9 | 3 | 5 | | | | | | |
| | | × | | _ | 44 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационн | | | | 11 | | | | | | - | | - | - | - | - | - | | | | | | | |
| Социо | метрич | еск | ий индек | C | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | <u> </u> | | | |

По методике Кокуриной определяется преобладание процессуальной ориентации, то есть ориентация на процесс и его совершенствование. Мотивом при этом выступает ориентация на его полезность для близких и родных. В деятельности ориентируется на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. Деньги рассматривает, как средство быть лучше других. Отношениям отдается предпочтение перед достижениями.

Елена5

Таблица 22 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Елены5 согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|-----|
| Тип II. «Акула» – силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 2,5 |
| <i>Тип III. «Ме∂вежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4,5 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 3 |
| <i>Тип IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 3 |

Как видно по результатам тестирования предпочитаемая Еленой 5 является стратегия поведения при конфликте интересов по типу III — «Медвежонок», когда цели менее важны, чем отношения, которые выступают инструментом влияния.

Таблица 23 - Структура смыслообразующих мотивов Елены 5

| | | | | | | _ | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | ∣ Tp | уд | Cy | има | 14 | , , | | | | | | | | | | |
|---------------|--|---------|--------|---------|----------|----------|--------|-------|-------|--------|----|------|------|-------|------|----|----|-----|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | Моти | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | итого | Интерпретация динамического аспекта мотиваци | | | | | | | | | | |
| 1 | Преобр | разоват | ельны | й | | | | | | | 4 | 0 | 6 | 2 | 3 | 4 | 13 | 6 | 19 | Ориентация на получение результата ради самого результата | | | | | | | | | | |
| 2 | Комму | никаци | нный | | | | | | | | 6 | 0 | 2 | 0 | 4 | 4 | 12 | 4 | 16 | Ориентация на активное взаимодействие с другими, и общение в труде, на помощь другому человеку | | | | | | | | | | |
| 3 | Утилит | арно-пр | агматі | ический | i | | | | | | 5 | 1 | 6 | 0 | 1 | 1 | 12 | 2 | 14 | ментация использовать свой труд для рвлетворения других потребностей, с трудом не занных ментация рассматривать свой труд с точки зрения полезности для близких и родных ментация быть лучше других, иметь высокий стиж, авторитет | | | | | | | | | | |
| 4 | Коопер | ративны | Й | | | | | | | | 4 | 2 | 6 | 3 | 0 | 6 | 10 | 11 | 21 | Ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных | | | | | | | | | | |
| 5 | Конкур | ентный | | | | | | | | | 5 | 0 | 5 | 1 | 2 | 3 | 12 | 4 | 16 | Ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет | | | | | | | | | | |
| 6 | Мотив | достиж | ения | | | | | | | | 6 | 3 | 4 | 1 | 5 | 3 | 15 | 7 | 22 | Ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | (| умма | 30 | 6 | 29 | 7 | 15 | 21 | 74 | 34 | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 36 | 3 | 6 | 3 | 36 | | | | | | | | | | | | | | |
| Ірофи риен | ль 2. Ра | аспреде | ления | мотив | ов в рез | вультир | ующе | йипр | оцесс | уально | DЙ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| рисп | іации | P |) | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | 12 | 12 | 10 | 12 | 15 | 6 | 4 | 2 | 11 | 4 | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | - | | | | | - | | | | | | | | | | | | | |
| lpody | ль 3. О | предел | ение с | мысло | образук | IIIINX M | отивов | 1. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ден | | | . , | ri – | | Колле | ктив | | | | | T | руд | | | 1 | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | 6 | 6 | 6 | 5 | 9 | 8 | 2 | 6 | 9 | 6 | 5 | 7 | 8 | 2 | 6 | 5 | 8 | | | | | | | | | | | | | |
| 1uuob | 211MODUL | ій иппе | vc. | 28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | нновационный индекс 28 оциометрический индекс 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

По методике Кокуриной определяется преобладание результирующей ориентации, то есть ориентация на результат. Мотивом при этом служит помощь близким и удовлетворение потребностей с трудом не связанными. Ориентирована на преодоление преград и достижение результата. Важна оценка деятельности. В труде ориентирована на активное взаимодействие с другими для достижения целей. Деньги рассматривает, как цель. Стремится занять своё место в коллективе.

Галина

По методике Кокуриной определяется преобладание результирующей ориентации, то есть ориентация на результат. Труд рассматривает, как средство получения результатов, а деньги, как средство сохранения позитивных взаимоотношений и удовлетворения потребностей с трудом не связанными. В коллективе ориентируется на общественную полезность своего труда как средства достижения цели быть лучше других.

Таблица 24 - Структура смыслообразующих мотивов Галины

| Трофи | ль 1. С | оотноц | јение с | смысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отива | ции. | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|-----------------|---------|---------------|----------|----------|---------|----------|----------|-------|----------|----------|------|------|----------|-----|----------|----------|-----|--------|---|--|--|--|
| | | | | | Моти | | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Tp | уд | | мма | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотиваци | | | |
| | | | | | WIOTA | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PITOTO | интерпретация динамического аспекта мотиваци | | | |
| 1 | Преобр | разова | тельнь | МЙ | | | | | | | 5 | 0 | 4 | 3 | 4 | 5 | 13 | 8 | 21 | Ориентация на получение результата ради самого результата | | | |
| 2 | Комму | тникаці | ионный | i | | | | | | | 4 | 5 | 0 | 1 | 2 | 5 | 6 | 11 | 17 | Ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими | | | |
| 3 | Утилит | арно-п | рагмат | гически | й | | | | | | 6 | 2 | 4 | 1 | 4 | 2 | 14 | 5 | 19 | Ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных | | | |
| 4 | 4 Кооперативный | | | | | | | | | | | | 6 | 2 | 6 | 2 | 16 | 5 | 21 | Ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом | | | |
| 5 | 5 Конкурентный | | | | | | | | | | 2 | 0 | 6 | 2 | 2 | 0 | 10 | 2 | 12 | Ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет | | | |
| 6 | Мотив | дости | кения | | | | | | | | 5 | 1 | 4 | 3 | 4 | 1 | 13 | 5 | 18 | Ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи | | | |
| | | | | | | | | | (| умма | 26 | 9 | 24 | 12 | 22 | 15 | 72 | 36 | | | | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 35 | 3 | 36 | 3 | 37 | | | | | | | |
| рофи | ль 2. Р | аспред | делени: | я мотив | ов в рез | зультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ой | | | | | | | | | | | | |
| риент | ации | | 20 | | | | | П | ^ | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | - | | | | | | | | | | | |
| 13 | 6 | 14 | 16 | 10 | 13 | 8 | 11 | 5 | 5 | 2 | 5 | | | | | | | | | | | | |
| | | · · · | 1.0 | 1.0 | | | <u> </u> | - | | <u> </u> | <u> </u> | | | | | | | | | | | | |
| | | - | | | | | - | | - | | - | | | | | | | | | | | | |
| рофи | ль 3. О | | | смысло | образук | щих м | | | | | | | | | | | | 7 | | | | | |
| Деньги Коллектив | | | | | | | | | | | | - | | | руд | - | _ | - | - | | | | |
| 5 | 9 | 8 | 4 5 | 5 | 6 | 7 | 1 | 3 | 8 | 5 | 7 | 9 | 7 | 3 | 8 | 5 | 6 | | | | | | |
| | _ | _ | | | | | | - | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационн | | | 26 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Социол | иетриче | еский і | индекс | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Таблица 25 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Галины согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 4 |
|---|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 2,5 |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 3 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6 |

Как видно по результатам тестирования предпочитаемая Галиной стратегия поведения при конфликте интересов по типу IV – «Лиса», стратегия хитрости и компромисса.

3.4.Группа №2

Таблица 26 - Состав группы №2 согласно списка

| Сотрудник | Возраст | Отдел |
|-----------|--------------|------------|
| Сергей 1 | 32 | ГС |
| Сергей 2 | 33 | ОПВР |
| Сергей 3 | 29 | ОПВР |
| Николай | отсутствовал | ОПВР |
| Алексей 5 | 27 | ОПВР |
| Алексей 6 | отсутствовал | ОПВР |
| Павел | 31 | ОПВР |
| Анна | 41 | ОУСК |
| Игорь | 57 | Отдел пути |
| Андрей | отсутствовал | ДС |
| Вячеслав | 28 | ОПВР |

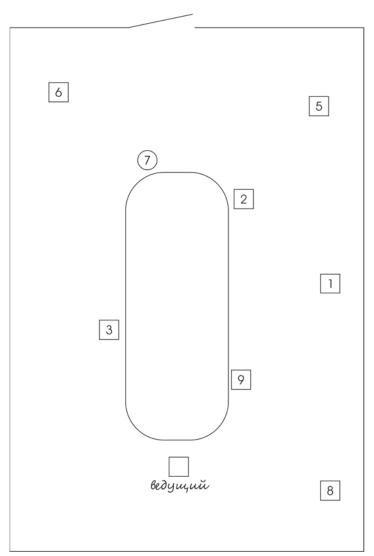


Рисунок 5 - положение участников группы 2 на опросе

Таблица 27 - Социоматрица группы №2, критерий 1: Если бы Ваш отдел (группа, смена) формировался заново, с кем Вы хотели (не хотели) бы работать вместе?

| Nº Nº | Фамилии членов | | | | | Кого | выби | рают | | | | | Сумма | Сумма | Сумма безраз | ПЭ | 09 | 99 |
|----------|-------------------|-------|------|------|---------------|------|------|------|------|---------------|------|------|-------|-----------|-----------------|-------------|---------------|----------|
| пп | бригады / кто | | | | | | | | | | | | + | _ | личн. | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | | | | | |
| 1 | Сергей 1 | | + | + | - | + | + | + | + | - | + | + | 8 | 2 | 0 | 0,80 | 0,20 | 0,60 |
| 2 | Сергей 2 | + | | + | - | + | + | + | + | - | + | + | 8 | 2 | 0 | 0,80 | 0,20 | 0,60 |
| 3 | Сергей 3 | + | + | | - | + | - | | | - | + | + | 5 | 3 | 2 | 0,50 | 0,30 | 0,20 |
| 4 | Николай | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 10 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 5 | Алексей 5 | + | + | + | - | | + | + | + | - | + | + | 8 | 2 | 0 | 0,80 | 0,20 | 0,60 |
| 6 | Алексей 6 | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 10 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 7 | Павел | + | + | + | | + | + | | + | | + | + | 8 | 0 | 2 | 0,80 | 0,00 | 0,80 |
| 8 | Анна | | + | + | + | + | - | + | | - | - | + | 6 | 3 | 1 | 0,60 | 0,30 | 0,30 |
| 9 | Игорь | + | + | + | - | + | - | + | + | | + | + | 8 | 2 | 0 | 0,80 | 0,20 | 0,60 |
| 10 | Андрей | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 10 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 11 | Вячеслав | + | + | + | - | + | + | + | + | - | + | | 8 | 2 | 0 | 0,80 | 0,20 | 0,60 |
| Сумг | ма выборов | 6 | 7 | 7 | 1 | 7 | 5 | 6 | 6 | 0 | 7 | 7 | 59 | 16 | 35 | 0,54 | 0,15 | 0,39 |
| | ма взаимовыб. | 5 | 6 | 4 | 0 | 6 | 0 | 5 | 4 | 0 | 0 | 6 | 30 | ПВср | р | q | b | Од |
| | ма отклонений | 0 | 0 | 0 | 6 | 0 | 3 | 0 | 0 | 6 | 1 | 0 | 16 | 5,90 | 0,59 | 0,41 | 2,42 | 0,07 |
| | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| | ма безразличн. | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 32 | | 02 | 2 | C | |
| ПС ОС | | 0,60 | 0,70 | 0,70 | 0,10 | 0,70 | 0,50 | 0,60 | 0,60 | 0,00 | 0,70 | 0,70 | 0,54 | ПЭгр | 0Эгр | Эгр | Сгр | Α |
| C | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,60 -0,50 | 0,00 | 0,30 | 0,00 | 0,00 | 0,60 -0,60 | 0,10 | 0,00 | 0,15 | 5,36 σ | 1,45 m | 3,91 Krp | 0,61 сплоч | 0,54 |
| Куд | | 0,63 | 0,75 | 0,70 | 0,50 | 0,75 | 0,20 | 0,63 | 0,67 | 0,00 | 0,00 | 0,75 | 0,62 | 2,3845 | 5,36 | 1,45 | | וטרוויטו |
| Ад | | 50% | 75% | 100% | - | 75% | - | 50% | - | - | - | 100% | 79% | 2,3845 | 5,55 | _, .5 | | |
| Sп | | 2,68 | 2,78 | 2,58 | 2,00 | 2,78 | 2,10 | 2,70 | 2,58 | 1,55 | 2,10 | 2,78 | 2,42 | Srp | | | | |
| МИН | 1 B <i>i</i> | 0 | | MAH | | 7 | | | , | , | , , | | | - 1 | | | | |
| Стат | | "3" | "⊓" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | | | | | |
| порс | | 10,13 | | 7,75 | 2,98 | 0,59 | 0 | | | | | | | | | | | |
| | во в группе | 0 | 0 | 9 | 1 | 0 | 1 | | | | | | | | | | | |
| УБВ | | высок | кий | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Интерпретация.

По результатам обработки данных опроса явных лидеров не выявлено. Основная масса опрошенных по первому критерию получила положительный статус «принятые». Что в свою очередь определяет группу, как сплочённую по рассматриваемому критерию. Уровень благополучия взаимоотношений высокий. Коэффициент удовлетворённости взаимоотношениями выше среднего, то есть в большинстве случаев выбор по критерию взаимен. Двое сотрудников получили низкие индексы социометрического статуса, то есть количество отклонений превысило количество выбора в их пользу, что наглядно представлено на социограмме (рисунок 4). Это один из отсутствовавших на опросе Николай и Игорь.

Таблица 28 — Условные названия статуса участников группы 2 критерий 1

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «итриски» |
|----------|------------------|------------|--------------|------------------|-----------|
| | | Сергей 1 | | | |
| | | Сергей 2 | | | |
| | | Сергей 3 | | | |
| | | Алексей 5 | | | |
| - | - | Алексей 6 | Николай | - | Игорь |
| | | Павел | | | |
| | | Анна | | | |
| | | Андрей | | | |
| | | Вячеслав | | | |

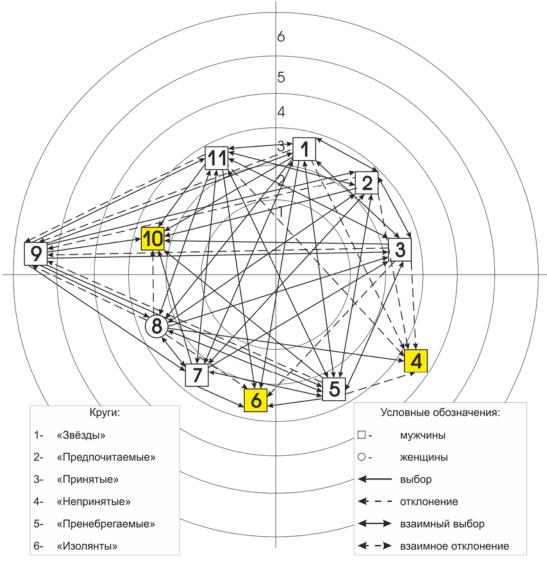


Рисунок 6 - Социограмма, Группа 2, критерий 1

Игорь на поколение старше всех присутствовавших на опросе и трудится в другом отделе, из которого не было больше работников. Возможно этим объясняется его низкий индекс статуса. Несмотря на это, сам Игорь показывает высокое стремлению к взаимодействию. Относительно отсутствовавших сотрудников данные не предоставлялись, тем не менее

разница в их восприятии группой обращает внимание на отношение к отсутствующему Николаю. Уровень положительной экспансивности группы, то есть стремление к взаимодействию и сотрудничеству выше среднего. Общий уровень групповой эмоциональной экспансивности снижен за счёт отклонением большинством группы указанных лиц. Заметно деление исследуемой группы на микрогруппы в соответствии с принадлежностью к отделам организации. Для всех присутствующих участников кроме Игоря характерна высокая адекватность восприятия своего положения в группе.

Таблица 29 - Социоматрица группы №2, критерий 2: Вам предстоит выполнить очень ответственное задание, от которого зависит ваша работа, карьера и материальный доход с кем бы вы предпочли выполнять (не выполнять) такое важное для вас задание?

| Nº Nº пп | Фамилии членов бригады / кто | | | | | Кого | выби | рают | | | | | Сумма "+" | Сумма "_" | Сумма безраз личн. | ПЭ | ОЭ | ээ |
|----------------|------------------------------------|-----------|-----------|------|-------|------|-----------|-----------|------|-----------|-----------|------|--------------|--------------|--------------------------|-------------|-------------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | | | | | |
| 1 | Сергей 1 | | + | | - | + | + | | | | + | | 4 | 1 | 5 | 0,40 | 0,10 | 0,30 |
| 2 | Сергей 2 | - | | + | - | - | + | + | - | - | - | + | 4 | 6 | 0 | 0,40 | 0,60 | -0,20 |
| 3 | Сергей 3 | + | + | | - | - | | | | - | + | + | 4 | 3 | 3 | 0,40 | 0,30 | 0,10 |
| 4 | Николай | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 10 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 5 | Алексей 5 | + | + | + | - | | + | + | + | - | + | + | 8 | 2 | 0 | 0,80 | 0,20 | 0,60 |
| 6 | Алексей 6 | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 10 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 7 | Павел | + | + | + | | + | + | | + | | + | - | 7 | 1 | 2 | 0,70 | 0,10 | 0,60 |
| 8 | Анна | | | + | | | | + | | - | - | + | 3 | 2 | 5 | 0,30 | 0,20 | 0,10 |
| 9 | Игорь | + | + | + | - | + | - | + | + | | + | + | 8 | 2 | 0 | 0,80 | 0,20 | 0,60 |
| 10 | Андрей | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 10 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 11 | Вячеслав | + | | + | | + | | + | | - | | | 4 | 1 | 5 | 0,40 | 0,10 | 0,30 |
| Сумі | ма выборов | 5 | 5 | 6 | 0 | 4 | 4 | 5 | 3 | 0 | 5 | 5 | 42 | 18 | 50 | 0,38 | 0,16 | 0,22 |
| | ма взаимовыб. | 1 | 2 | 2 | 0 | 3 | 0 | 3 | 1 | 0 | 0 | 2 | 12 | ПВср | р | q | b | Од |
| | ма отклонений | 1 | 0 | 0 | 5 | 2 | 1 | 0 | 1 | 5 | 2 | 1 | 17 | 4,20 | 0,42 | 0,58 | 2,44 | -0,07 |
| | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 0 | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| ПС | ма безразличн. | 4 0,50 | 5 0,50 | 0,60 | 0,00 | 0,40 | 5 0,40 | 5 0,50 | 0,30 | 5 0,00 | 3 0,50 | 0,50 | 46 0,38 | U) | ОЭгр |)-n | Cen | Α |
| OC | | 0,30 | 0,00 | 0,00 | 0,50 | 0,40 | 0,40 | 0,00 | 0,30 | 0,50 | 0,30 | 0,50 | 0,38 | ПЭгр 3,82 | 1,64 | Эгр 2,18 | Сгр 0,24 | 0,38 |
| C | | 0,40 | 0,50 | 0,60 | -0,50 | 0,20 | 0,10 | 0,50 | 0,10 | -0,50 | 0,20 | 0,40 | 0,10 | σ | m | У Кгр | низкая | |
| Куд | | 0,25 | 0,50 | 0,50 | 2,50 | 0,38 | 5,50 | 0,43 | 0,33 | 0,00 | 2,30 | 0,50 | 0,36 | 1,9455 | 3,82 | 1,64 | сплочё | |
| Ад | | 25% | 50% | 75% | - | 38% | - | 50% | 67% | - | - | 71% | 54% | 1,9455 | -,5- | _, . | 3,10 10 | |
| Sπ | | 2,18 | 2,13 | 2,15 | 1,80 | 2,23 | 1,80 | 2,38 | 1,98 | 1,68 | 2,00 | 1,95 | 2,02 | Sгр | | | | |
| МИН | l В <i>і</i> | 0 | | MAH | | 6 | | | | | | | | · | | | | |
| Стат | | "3" | "⊓" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | | | | | |
| порс | • | 7,71 | 5,76 | 5,76 | 1,87 | 0,07 | 0 | | | | | | | | | | | |
| Кол- | во в группе | 0 | 1 | 8 | 0 | 0 | 2 | | | | | | | | | | | |
| УБВ | | высок | ий | | | | | | | | | | | | | | | |

Обработка данных по критерию два (ответственное задание), показывает низкую сплочённость группы по этому вопросу. При этом уровень

благополучия взаимоотношений остаётся высоким за счёт попадания большинства группы в поле положительного статуса «принятых». Понижен уровень эмоциональной экспансивности — стремления к взаимодействию по исследуемому критерию. Это может говорить о том, что в основной массе коллеги не считают друг друга достаточно надёжными для совместного выполнения важного задания.

Таблица 30 – Условные названия статуса участников группы2 критерий 2

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «изоляты» |
|----------|------------------|------------|--------------|------------------|-----------|
| | | Сергей 1 | | | |
| | | Сергей 2 | | | |
| | | Алексей 5 | | | |
| | Composit 2 | Алексей 6 | | | Игорь |
| - | Сергей 3 | Павел | - | - | Николай |
| | | Анна | | | |
| | | Андрей | | | |
| | | Вячеслав | | | |

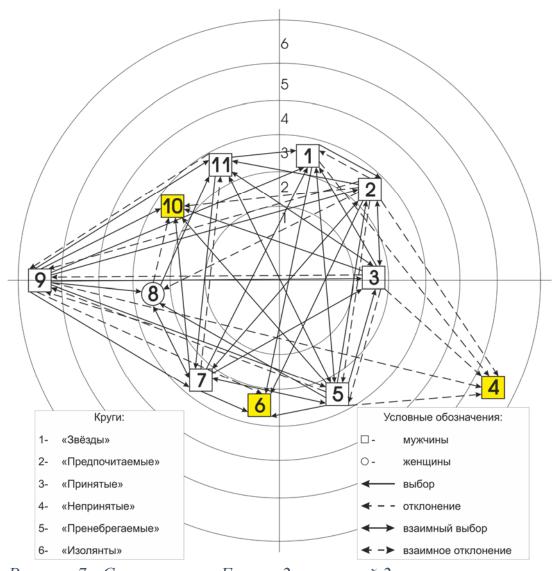


Рисунок 7 - Социограмма, Группа 2, критерий 2

При этом в группе появляется участник с высоким индексом социометрического статуса по сравнению со своими коллегами. Это Сергей3. Одновременно оттесняются на периферию возрастной представитель другого отдела и отсутствующий Николай, что отлично видно на социограмме (рисунок 5). Возможно имеют место какие-то личностные особенности указанных лиц, что ведёт к их отклонению абсолютным большинством группы. В группе прослеживается тенденция к делению на пары по исследуемому критерию в основном по принадлежности к своему отделу.

Таблица 31 - Социоматрица группы №2, критерий 3: Кого бы вы хотели (не

хотели) пригласить на встречу Нового года?

| 99 |
|---------------|
| 0,00 |
| 0,00 |
| |
| 0,30 |
| 0,20 |
| 0,00 |
| 0,30 |
| 0,00 |
| 0,80 |
| 0,00 |
| 1,00 |
| 0,00 |
| 1,00 |
| 0,33 |
| Од |
| -0,03 |
| |
| Α |
| 0,42 |
| |
| ённость |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
|) 1 :ая |

Исследование по третьему критерию так же показывают низкую групповую сплочённость, то есть незаинтересованность участников группы в неформальном взаимодействии. При этом выявляются два «предпочитаемых сотрудника с наибольшим чистом полученных положительных выборов. Это Сергей3 и отсутствовавший Алексей6. И семеро с положительным статусом

«принятые». Игорь переходит в «пренебрегаемые» с одинаковым количествам отклонений и игнорирующих. Отсутствующий Николай так же получает более высокий статус по данному критерию «непринятый».

Таблица 32 — Условные названия статуса участников группы2 критерий 3

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «итристи» |
|----------|-----------------------|--|--------------|------------------|-----------|
| - | Сергей 3 Алексей 6 | Сергей 1 Сергей 2 Алексей 5 Павел Анна Андрей Вячеслав | Николай | Игорь | - |

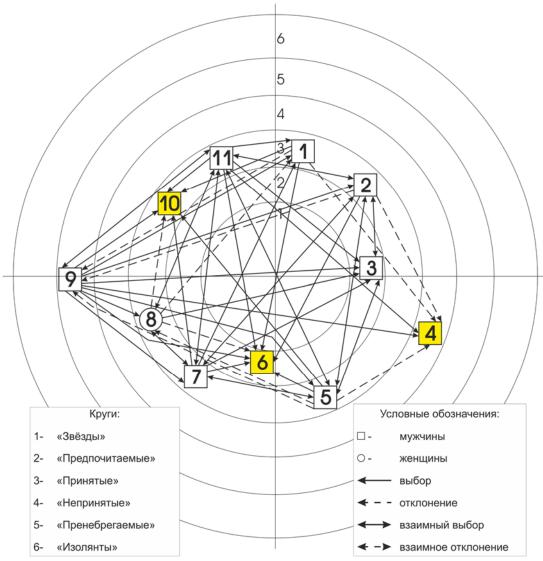


Рисунок 8 - Социограмма, Группа 2, критерий 3

По итогам исследования группы можно сделать вывод о высокой групповой сплочённости в повседневной деятельности, высоким уровнем благополучия отношений со стойким отклонением двух участников трудового процесса Николая и Игоря. При росте ответственности можно отметить тенденцию к лидерству Сергея3 и недостаточному уровню предполагаемой надёжности коллег. Тенденция к делению на пары и микрогруппы по признаку принадлежности к отделам может свидетельствовать о сработанности отделов, наработанных навыках делового взаимодействия внутри отделов.

Данные по исследованию мотивационных установок и доминирующих стратегий конфликтного поведения участников группы №2

Таблица 33 - Структура смыслообразующих мотивов Алексея 5

| | | | | | Моти | ID. | | | | | Де | ньги | | ектив | | уд | | мма | MTOFO | Инте | nnn | T211140 | пица | MIAUA | CKOL | 3000 | VTO M | отиваци |
|--------|-------------------|---------------|--------|----------|----------------|----------|----------|------------|-------|----------|----------|------|----|-------|-----|------------------|--------------|-------|--------|----------|----------------|---------|--------------------|--------|----------|---------|----------|----------|
| | | | | | WICT | ib | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | 711010 | FIRIT | piip | лация | дипа | WIFITE | CKOIC | aciie | KIG W | Отиваци |
| 1 | Преоб | іразова | тельны | й | | | | | | | 3 | 0 | 6 | 1 | 1 | 6 | 10 | 7 | 17 | | нтаци льтат | | олучен | ие ре | зульт | ата ра | ди са | мого |
| 2 | Комму | /никаци | 10ННЫЙ | | | | | | | | 5 | 3 | 0 | 2 | 1 | 6 | 6 | 11 | 17 | | | | охране ий с др | | | ВНЫХ | | |
| 3 | Утилит | тарно-п | рагмат | ически | ă | | | | | | 4 | 2 | 6 | 1 | 1 | 5 | 11 | 8 | 19 | удов | | рения | льзова других | | | | | ом не |
| 4 | Коопеј | ративны | ЙΙ | | | | | | | | 3 | 4 | 6 | 1 | 0 | 5 | 9 | 10 | 19 | | | | :матрив близки: | | | | точки | зрения е |
| 5 | Конкур | рентныі | | | 6 | 0 | 6 | 1 | 1 | 5 | 13 | 6 | 19 | | | я быть автори | лучше тет | е дру | гих, и | меть в | зысоки | 1Й | | | | | | |
| 6 | Мотив | достих | кения | | | | | | | | 6 | 0 | 5 | 1 | 5 | 1 | 16 | 2 | 18 | | | | реодол обой св | | | | ремле | ение |
| | | | | | | | | | | Сумма | 27 | 9 | 29 | 7 | 9 | 28 | 65 | 44 | | | | | | | | | | |
| lpodv | пь 2. Р | Распрел | епения | мотив | ов в рез | зупьтиг | оующе | ей и по | onec | суально | | 36 | 3 | 36 | 3 | 37 | | | | | | | | | Н | | Н | |
| | тации | | | | | | <i>.</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 0 | | | | 1 . | | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | |
| 10 | 6 | 11 | 9 | 5 | 6 16 | 7 | 11 | 8 | 10 | 5 | 6 | - | | | | | | | | | | | | | ш | | \vdash | |
| 10 | 0 | | 9 | 13 | 16 | <u>'</u> | +'' | + ° | 10 | - 6 | | | | | | | | | | Н | + | | | Н | Н | | Н | |
| n a du | - 2 0 | \ | | | .6 | | | | | | | | | | | | | | | П | | | | П | П | | П | |
| рофи | 11 Ib 3. U | | ньги | MPICTIO | образук | ∪щих № | ЮТИВО | з. Колл | октив | , | | 1 | | т | руд | | | 1 | | | - | | - | - | \vdash | | ++ | - |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | ш | | + | |
| 3 | 8 | 6 | 7 | 6 | 6 | 7 | 2 | 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 6 | 5 | 6 | 6 | | | | | | | | Ш | | ш | |
| | ационні | | | | 26 | | | | | | | | | | | | | | | | + | | \vdash | - | ш | | Ш | - |
| | ационні метрич | | | - | 26 0 | | - | | - | + | | | | | | | | | | \vdash | + | ++ | + | Н | Н | | H | + |
| ~ци0 | wa ibiidi | CONFIDENCE IN | пдекс | - | 0 | | - | | | | | - | - | | | | | | | | - | | \perp | - | \vdash | \perp | \vdash | _ |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. В коллективе основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация на получение результата ради самого результата. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 34 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Алексея 5 согласно тестированию

| <i>Tun I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 2 |
|---|---|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 5 |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 6 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 6 |
| Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |
| | |

Анна

Таблица 35 - Структура смыслообразующих мотивов Анны

| ιροφι | ль 1. С | оотноц | зение С | NIDIC J IOI | DDIX MUI | INDOB B | Струк | ype M | ОТИВ | ации. | | | 16 | | _ | | C | | _ | - | | | | | | | Щ. | ш | | |
|-----------------|--------------|---------|----------|-------------|----------|---------|---------|----------|------|--------|-----------|------|-------------|-----------|-----|----------|-----|------------|-------|------------|------------------|------------------|----------------|----------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|---------------|----------------------------------|
| | | | | | Моти | 1B | | | | | | ньги | | ектив | | уд ПО | PO | мма | Итого | Ин | герпр | оетац | ция д | ина | миче | ског | оас | 1е кта | том в | иваци |
| 1 | Преобр | разова | тельный | i | | | | | | | PO | 3 | PO 4 | ПО | 1 | 4 | 7 | Π O | 18 | | | ция на | | | | | и саг | иого г | проце | cca, |
| 2 | Комму | тникаци | 10ННЫЙ | | | | | | | | 5 | 6 | 1 | 1 | 2 | 4 | 8 | 11 | 19 | | | ция на | | | | | ивны | x | | |
| 3 | Утилит | арно-п | рагмати | ческиі | ň | | | | | | 2 | 1 | 5 | 3 | 2 | 5 | 9 | 9 | 18 | для свя | і удоі ізанні | злетв | орені эриен | ия др нтаци | угих я на | потр труд | ебно как і | стей, на тра | стру атуэн | й труд дом не вергии, е |
| 4 | Коопер | ративні | ЫЙ | | | | | | | | 3 | 4 | 5 | 1 | 4 | 5 | 12 | 10 | 22 | обь | цеств | | й пол | езно | сти, і | необх | | | | ения ег других |
| 5 | Конкурентный | | | | | | | | | | 4 | 0 | 5 | 1 | 0 | 3 | 9 | 4 | 13 | | | ция бы , авто | | | э дру | гих, | имет | ь выс | окий | |
| 6 | Мотив | достих | кения | | | | | | | | 4 | 2 | 6 | 0 | 4 | 3 | 14 | 5 | 19 | | | ция на | | | | | | стрег | илені | 10 |
| | | | | | | | | | | Сумма | | 16 | 26 | 10 | 13 | 24 | 59 | 50 | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | 36 | 3 | 36 | 3 | 37 | | | | | | | | | | | | | | |
| Профи ориент | | аспред | целения | мотив | ов в ре | зульти | рующе | йипр | оцес | суальн | ОЙ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| • | | F | o | | | | | П | 0 | | | i – | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | 8 | 9 | 12 | 9 | 14 | 11 | 11 | 9 | 10 | 1 4 | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Ш | | | | | | | | | |
| Ірофи | ль 3. О | | пение си | иысло | образук | и хишс | иотивов | | | | | | | | | | | 7 | | | 1 | \perp | 4 | - | 1 | | | \Box | \perp | |
| 4 | 2 | | ньги | 5 | | - | 2 | Колл | - | _ | 6 | - | 1 | 3 | руд | E | 6 | - | | | \vdash | + | - | - | \vdash | \vdash | - | \vdash | + | |
| 1 | 11 | 3 | 7 | 4 | 6 | 8 | 2 | 8 | 6 | | 6 | 5 | 2 | 7 | 9 | 5 | 7 | - | - | | \vdash | | + | | + | + | - | | + | |
| | | - | <u> </u> | 7 | _ | - | - | <u> </u> | + 3 | + | <u> </u> | ۳ | - | <u> </u> | - | Ť | , · | - | | | Н | + | + | | Н | Н | Н | ++ | + | |
| 1 ннов: | ационны | ый инл | екс | | 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | + | 11 | | Н | | | | + | |
| | иетриче | | | | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | \top | | | | | | | \Box | |
| | | | | | | _ | _ | _ | - | | _ | | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | - | _ | - | - | - | - | - | \rightarrow | _ | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В категории 'деньги' выявляется ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. В коплективе основная ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В труде основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 36 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Анны согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 2 |
|--|-----|
| <i>Tuп II. «Акула» —</i> силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| <i>Tuп III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 6 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 5 |
| <i>Tun IV. «Лиса» —</i> стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 3,5 |
| | |

Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями.

Вячеслав

Таблица 37 - Структура смыслообразующих мотивов Вячеслава

| Ірофи | ль 1. С | оотнош | ение сі | иысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отива | ции. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------|--------------------|---------|---------------|----------|---------------|---------|--------|---|-------|----------|----------|------|----------|----------|----------|----------|----------|-----|-------|------|---------------------------|---------|--------|---------------|---------------|-------------|----------|--------|---------|-------------------|
| | | | | | Моти | | | • | | | Де | ньги | Колл | ектив | | уд | | мма | Итого | Muze | nnno | TO 1114 | G 5141 | | | | ~~ | | TO 14 | ютива |
| | | | | | MOIN | IR | | | | | РО | ПО | PO | ПО | РО | ПО | PO | ПО | иного | NHIE | pripe | таци | я диі | нами | 1460 | KOI | o ac | лек | та м | ютиват |
| 1 | Преобр | разоват | ельныі | i | | | | | | | 5 | 0 | 4 | 4 | 5 | 2 | 14 | 6 | 20 | | нтация пьтата | | толуч | ение | e pea | зуль: | тата | рад | и са | мого |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 4 | 3 | 0 | 2 | 4 | 2 | 8 | 7 | 15 | | нтация | | | | | | | | | ругими, еку |
| 3 | Утилит | арно-пр | оагмати | чески | ă | | | | | | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 3 | 11 | удов | нтация летво анных | рения | | | | | | | труд | ом не |
| 4 | Коопер | оативнь | ІЙ | | | | | | | | 3 | 2 | 6 | 4 | 4 | 3 | 13 | 9 | 22 | общ | | ной і | полез | вност | ги, н | еобх | | | | зрения пя друг |
| 5 | Конкур | ентный | ì | | | | | | | | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 9 | 9 | 18 | имет | вной с ъ выс /же др | окий | прест | пиж, | авто | рите | | | | угих, ция быт |
| 6 | Мотив | достиж | ения | | | | | | | | 5 | 2 | 4 | 1 | 6 | 4 | 15 | 7 | 22 | | нтация ить пе | | | | | | | , стр | емле | ение |
| | | | | | | | | | (| Сумма | 24 | 12 | 21 | 15 | 22 | 14 | 67 | 41 | | | | | | | П | \Box | П | П | \prod | |
| | | | | | | | | | | | -: | 36 | 3 | 6 | 3 | 6 | | | | | | | | | П | | П | П | П | |
| | | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | йипр | оцесс | уально | ОЙ | | | | | | | | | | | | | | П | | П | П | П | |
| риент | ации | Р | 0 | | | | | П | n | | | | | | | | | | | | | | | - | + | + | H | + | ++ | + |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | - | + | - | Н | + | + | _ |
| 14 | 8 | 8 | 13 | 9 | 15 | 6 | 7 | 3 | 9 | 9 | 7 | | | | | | | | | | | | - | \rightarrow | + | + | Н | + | + | _ |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | \neg | | | \forall | $\neg \neg$ | | \top | \top | |
| | | | | | | | | | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | П | | |
| Ірофи | ль 3. О | | | мысло | образую | щих м | отивов | | | | | | | | | | | - | | | | \perp | ш | _ | Ш | ш | Ш | Ш | Ш | |
| | _ | | ьги | | | | | Колле | | | | ļ., | | | руд | | _ | | | | | | | _ | Ш | _ | 1 | 1 | - | |
| 1 | 7 | 7 | 4 5 | 5 | 6 7 | 8 | 2 | 3 | 10 | 5 | 6 | 7 | 2 | 1 | 7 | 5 | 6 | - | | | | + | + | + | + | + | H | + | + | - |
| | - | - | 3 | - 3 | - | - 0 | - 2 | - 3 | 10 | - 6 | 3 | - | - 0 | <u> </u> | <u> </u> | 3 | 10 | | | | + | + | + | - | + | + | Н | + | + | + |
| | | | | | | | | | | - | | | | | | | | | | | | _ | _ | - | \rightarrow | - | \vdash | + | + | _ |
| 1ннова | ационны | ый инде | екс | | 29 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | - 1 - 1 | | | | |
| | ационны метриче | | | | 29 11 | | | | | | | | | | | | | | | | + | + | + | + | $^{+}$ | + | H | + | + | + |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В категории 'деньги' выявляется ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку. В коллективе основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В труде основная В равной степени ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет и ориентация быть не хуже других, быть как все. Выявляется высокий уровень мотивации достижений.Взаимоотношения так же важны, как и цели.

Таблица 38 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Вячеслава согласно тестированию

| <i>Гип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от рриентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|-----|
| Fun II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| Гип III. «Медвежонок» — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 6,5 |
| Гип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, и довлетворяющие всех участников. | 4 |
| Гип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |
| | |

Игорь

Таблица 39 - Структура смыслообразующих мотивов Игоря

| | | | | | Моти | | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | | уд | Cy | мма | MTOFF | 14 | 00000 | | | | OVOT- | 2052 | · | мотивации | | | |
|-------|-------------------|---------|-------------------------|---------|----------|---------|------|-------------|--------|-------|----|------|------|-------|----------|----|----|-----|-------|-----|------------------------------|--|--------|--------|---------|---------|-------|--------------------|--|--|--|
| | | | | | MIOIN | IR | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | иного | MHI | epiipe | ация | і дина | имиче | CKOIO | aciie | KIAN | лотивации | | | |
| 1 | Преоб | разова | тельныі | ň | | | | | | | 1 | 1 | 5 | 3 | 0 | 5 | 6 | 9 | 15 | 1 ' | ентация и дости | | | | | само | го пр | оцесса, | | | |
| 2 | Комму | никаці | ионный | | | | | | | | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 7 | 5 | 12 | | ентация ение в | | | | | | | ругими, на зеку | | | |
| 3 | Утилит | арно-п | рагмати | іческиї | ň | | | | | | 3 | 0 | 5 | 0 | 3 | 2 | 11 | 2 | 13 | удо | ентация влетвор ванных | | | | | | | јом не | | | |
| 4 | Коопер | оативн | ый | | | | | | | | 4 | 5 | 6 | 2 | 2 | 6 | 12 | 13 | 25 | | | нтация рассматривать свой труд с точки зрени нности для близких и родных нтация быть лучше других, иметь высокий | | | | | | | | | |
| 5 | Конкур | ентны | й | | | | | | | | 3 | 5 | 6 | 1 | 1 | 2 | 10 | 8 | 18 | | ентация стиж, а | | | је дру | гих, им | иеть в | зысок | (ий | | | |
| 6 | Мотив | дости | кения | | | | | | | | 6 | 3 | 4 | 1 | 5 | 5 | 15 | 9 | 24 | | ентация вить пер | | | | | | ремл | пение | | | |
| | | | | | | | | | C | /мма | 21 | 15 | 27 | 8 | 13 | 23 | 61 | 46 | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | 36 | 3 | 5 | 3 | 6 | | | | | | | | | | + | ш | | | | |
| | іль 2. Р тации | аспред | целения | мотив | ов в рез | зультир | ующе | йипр | оцессу | ально | ОЙ | | | | | | | | | | | П | | | | П | П | | | | |
| рисп | тации | - | 90 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | _ | - | | | | + | ++ | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | ш | | | | |
| 6 | 7 | 11 | 12 | 10 | 15 | 9 | 5 | 2 | 13 | 8 | 9 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | Ш | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | ш | Ш | | | | |
| Ірофі | иль 3. О | | пение сі ньги | мысло | образую | ших м | | 3. Колле | VTIAD | | | | | т. | 21/2 | | | 1 | | | | | | | | - | ш | - | | | |
| 1 | 2 | 3 | лыи 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | руд 4 | 5 | 6 | - | | | - | | | | | + | Н | | | | |
| 2 | 5 | 3 | 9 | 8 | 9 | 8 | 2 | 5 | 8 | 7 | 5 | 5 | 5 | 5 | 8 | 3 | 10 | | | Н | | | | + | H | + | H | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационн | | | | 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | \perp | ш | | | | |
| Социо | метрич | еский і | индекс | | 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его полезности для близких и родных. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В категории 'деньги' выявляется ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В коллективе основная ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В труде основная ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения так же важны, как и цели.

Таблица 40 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Игоря согласно тестированию

| Тип I. «Черепаха» – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. Тип II. «Акула» – силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, | 4,5 |
|---|-----|
| | |
| взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 6 |
| <i>Тип IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |
| | |

взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Павел

Таблица 41 - Структура смыслообразующих мотивов Павла

| | | | | | | | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Τp | уд | Cy | мма | | 14 | |
|-------|--------------------|----------|---------|--------|---------------|---------|--------|-------|-------|----------|----|------|------|----------|---------------|----------|------------|-----|-------|---|----------------------------|
| | | | | | Моти | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | РО | ПО | PO | ПО | итого | Интерпретация динамического аспекта | мотиваци |
| 1 | Преобр | разоват | гельныі | ă | | | | | | | 3 | 1 | 5 | 3 | 6 | 2 | 14 | 6 | 20 | ориентация на получение результата ради результата | самого |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 4 | 1 | 3 | 1 | 4 | 4 | 11 | 6 | 17 | ориентация на активное взаимодействие с общение в труде, на помощь другому чело | |
| 3 | Утилит | арно-пр | рагмати | чески | й | | | | | | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 | 0 | 7 | 7 | 14 | В равной степени ориентация использовать для удовлетворения других потребностей, связанных и ориентация на труд как на тра сил, стремление к сохранению здоровья в | с трудом не ту энергии, |
| 4 | Коопер | оативнь | ЫЙ | | | | | | | | 5 | 6 | 3 | 3 | 3 | 5 | 11 | 14 | 25 | ориентация рассматривать свой труд с точі полезности для близких и родных | |
| 5 | Конкур | ентный | í | | | | | | | | 3 | 1 | 4 | 2 | 1 | 3 | 8 | 6 | 14 | ориентация быть лучше других, иметь высо престиж, авторитет | окий |
| 6 | Мотив | достиж | кения | | | | | | | | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 9 | 9 | 18 | В равной степени ориентация на преодолею стремление ставить перед собой сверхзада ориентация на самосовершенствование, на своих способностей | ачи и |
| | | | | | | | | | - | Сумма | 21 | 15 | 21 | 15 | 18 | 18 | 60 | 48 | | | |
| | | | | | | | | | | | - | 36 | 3 | 6 | 3 | 36 | | | | | |
| | іль 2. Ра гации | аспред | еления | мотив | ов в рез | вультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | | |
| рисп | ации | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | |
| 14 | 11 | 7 | 11 | 8 | 9 | 6 | 6 | 7 | 14 | 6 | 9 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ірофи | ль 3. О | | | мысло | образук | щих м | отивов | | | | | | | | | | | | | | |
| _ | | | ньги | F | | | ١. | Колле | | | | - | | | руд | - | | - | | | |
| 4 | 2 5 | 3 | 11 | 5 4 | 6 7 | 8 | 4 | 8 | 6 | 5 | 4 | 8 | 8 | 3 | 4 8 | 5 | 6 7 | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационны | | | | 23 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | MATDIALIA | ский и | илекс | | 11 | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В результирующей ориентации преобладает ориентация на получение результата ради самого результата. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В коллективе основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация на получение результата ради самого результата. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения так же важны, как и цели.

Таблица 42 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Павла согласно тестированию

| <i>Гип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от риентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|---|
| Гип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, заимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 6 |
| <i>Tun III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие юди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 7 |
| Гип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто пределяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, провлетворяющие всех участников. | 4 |
| Гип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |
| | |

Таблица 43 - Структура смыслообразующих мотивов Сергея 1

| | | | | | Моти | _ | | | | | Деі | ньги | Колл | ектив | Tp | уд | Cyı | мма | 14 | 14 | | | | | | | | | |
|-------|----------|----------|----------|---------|----------|--------|------|-------------|---------------|-------|-----|------|------|-------|----------|----|-----|-----|-------|-------|-------------------|----------|-----------------|---------|---------|--------|-------------------|-------|------------------|
| | | | | | MIOIN | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | Итого | NIH I | pripe | паци | н дина | амиче | ескої | o aci | іекта | MOTI | иваци |
| 1 | Преобр | разоват | гельныі | ň | | | | | | | 2 | 1 | 3 | 6 | 6 | 0 | 11 | 7 | 18 | | ентаци пьтата | | олуче | ение р | езуль | тата (| ради с | самог | го |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 6 | 1 | 2 | 3 | 6 | 1 | 14 | 5 | 19 | | | | | | | | вие с д у чело | | ими, на |
| 3 | Утилита | арно-пр | оагмати | іческий | i | | | | | | 5 | 1 | 3 | 1 | 3 | 0 | 11 | 2 | 13 | удо | | рения | ользов други | | | | џля , с тру | дом | не |
| 4 | Коопер | оативны | ЫЙ | | | | | | | | 5 | 0 | 3 | 4 | 6 | 1 | 14 | 5 | 19 | обш | естве | нной г | | юсти, | необх | | | | ения е других |
| 5 | Конкур | ентный | í | | | | | | | | 5 | 0 | 1 | 0 | 6 | 0 | 12 | 0 | 12 | | ентаци стиж, а | | | ше дру | угих, і | иметь | ь высс | экий | |
| 6 | Мотив | достиж | сения | | | | | | | | 5 | 5 | 4 | 6 | 6 | 1 | 15 | 12 | 27 | | | | реодс обой с | | | | стрем | лени | ie |
| | | | | | | | | | (| Сумма | 28 | 8 | 16 | 20 | 33 | 3 | 77 | 31 | | | | | | | | | | П | |
| | | | | | | | | | | | - 3 | 36 | 3 | 86 | 3 | 86 | | | | | | ш | | \neg | | П | | т | |
| | ль 2. Ра | аспред | еления | мотив | ов в рез | ультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | | | П | П | | П | | | П | |
| риен | тации | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | + | Н | - | | | Н | + | ++ | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | ш | - | | | ш | + | + | |
| 11 | 14 | 11 | 14 | 12 | 15 | 7 | 5 | 2 | 5 | 0 | 12 | | | | | | | | | | | | | | | ш | | + | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Ш | | \perp | | ш | ш | Ш | |
| Ірофі | ıль 3. O | | | мысло | образую | щих м | | 3. Колле | NETHE | | | | | т. | D)//D | | | 1 | | | - | Ш | | | - | ш | \vdash | | |
| 1 | 2 | ден 3 | њги 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | - ктив 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | руд 4 | 5 | 6 | - | | | - | \vdash | | | - | ш | + | | |
| 3 | 7 | 6 | 5 | 5 | 10 | 9 | 5 | 4 | 7 | 1 | 10 | 6 | 7 | 3 | 7 | 6 | 7 | | | | | Н | + | + | + | Н | \vdash | + | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Ш | ш | П | |
| | ационнь | | | | 26 | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | | 4 | | ш | ш | 4 | |
| ONITO | метриче | ский и | ндекс | | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление ставить перед собой сверхзадачи. В консесуальной ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В категории 'деньги' выявляется ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В коллективе основная ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В труде основная ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 44 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Сергея 1 согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 1 |
|--|---------|
| <i>Тип II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> – стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 2 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6,5 |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и | цели, и |

взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Таблица 45 - Структура смыслообразующих мотивов Сергея2

| Трофи | ль 1. С | оотнош | ение с | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отива | ции. | | | | | | | | | | | | TT | П | | | П | П | П | | |
|--------|---------|------------|---------|----------|----------|---------|--------|----------|----------|----------|----------|------------|-----|----------|-----|----------|----------|-----|--------|--------|----------------|----------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|-------------|----------------|-------|---------------------|
| | | | | | Моти | ь | | | | | | ньги | | ектив | | уд | | мма | Итого | Ишт | onar | 0.721 | WG 0 | инак | | CKOL | 0 20 | no va | - MO | тиваци |
| | | | | | IVIOIVI | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PITOTO | VIII I | ehiik | етац | ия д | ипак | пиче | CKUI | u au | neki | а мо | пиваци |
| 1 | Преобр | разоват | ельны | ă | | | | | | | 3 | 4 | 6 | 3 | 5 | 0 | 14 | 7 | 21 | | ента. ульта | | полу | /чени | 1е ре | зуль | тата | раді | 1 сам | ЮГО |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 1 | 3 | 2 | 2 | 5 | 3 | 8 | 8 | 16 | вза | имод ощь | ейств друго | | други елов | ими, еку і | на о и ори | бще ента | ние в ция і | труд | де, на эхранени |
| 3 | Утилит | арно-пр | оагмати | іческий | á | | | | | | 1 | 4 | 5 | 0 | 5 | 0 | 11 | 4 | 15 | удо | | орен | поль ия др | | | | | | рудо | м не |
| 4 | Коопер | оативнь | lЙ | | | | | | | | 0 | 6 | 4 | 3 | 6 | 0 | 10 | 9 | 19 | обц | цеств | енной | | езнос | сти, н | необх | | | | рения е я других |
| 5 | Конкур | ентный | ì | | | | | | | | 0 | 6 | 5 | 1 | 6 | 0 | 11 | 7 | 18 | | | | ыть лу ритет | | дру | гих, | имет | ъвы | соки | й |
| 6 | Мотив | достиж | ения | | | | | | | | 3 | 5 | 3 | 2 | 6 | 0 | 12 | 7 | 19 | | | | прес | | | | | стре | емлен | ние |
| | | | | | | | | | (| Сумма | 8 | 28 | 25 | 11 | 33 | 3 | 66 | 42 | | | | | | | | | П | | | |
| | | | | | | | | | | | - | 36 | 3 | 36 | 3 | 36 | | | | | | | П | | | П | П | П | П | |
| | | аспред | еления | мотив | ов в рез | вультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ΣЙ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| риент | ации | Р | 0 | | | | | П | n | | | | | | | | | | | | - | | - | | | H | Н | Н | Н | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | Н | | | | | H | Н | | | |
| 14 | 8 | 11 | 10 | 11 | 12 | 7 | 8 | 4 | 9 | 7 | 7 | | | | | | | | | | | | | | | Н | Н | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | П | | | |
| | | | - | | | | | | - | | - | | | | | | | | | | | | П | | | П | П | П | | |
| Трофи | ль 3. О | | | мысло | образую | щих м | отивов | | | | | | | | | | | - | | | Ш | | | ш | | Ш | Ш | Ш | | |
| | _ | | ьги | | _ | | | Колле | | | | L. | | | руд | | | | | | | | - | ш | | | Ш. | | | |
| 7 | 4 | 3 | 6 | 5 | 6 | 9 | 4 | 3 | 7 | 5 | 6 | 1 5 | 8 | 3 | 6 | 5 | 6 | | | | H | + | - | | | H | Н | Н | Н | - |
| | -4 | - 5 | 0 | 0 | 0 | 9 | + - | - 5 | <u>'</u> | - 0 | 9 | 0 | - 0 | - 5 | 0 | - 0 | 0 | - | | | H | | + | | - | Н | Н | Н | Н | |
| 1ннова | ционны | ый инде | ЭКС | | 26 | | | | | | | | | | | | | | | | | - | | | | H | Н | Н | Н | |
| | | | | | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Социог | метриче | SCKNINI NI | пдско | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результатрующая ориентация). При этом ведущей является ориентация на получение результата ради самого результата. В результирующей ориентации преобладает ориентация на получение результата ради самого результата. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В категории 'деньги' выявляется ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В коллективе основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная В равной степени ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку и ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 46 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Сергея 2 согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|---|---|
| Tun II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| <i>Тип III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 3 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 3 |
| Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6 |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и ц | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Таблица 47 - Структура смыслообразующих мотивов Сергея3

| | | | | | | | | | | | Ден | ньги | Колл | ектив | Tp | уд | Cyı | мма | | 14 |
|--------|-------------------------|---------|------------|----------|----------|------------|-------|--------|-------|--------|-----|------|------|-------|-----|----|----------|-----|-------|--|
| | | | | | Моти | IB | | | | | PO | ПО | РО | ПО | PO | | PO | ПО | итого | Интерпретация динамического аспекта мотивации |
| 1 | Преобр | разоват | гельный | İ | | | | | | | 4 | 0 | 6 | 2 | 5 | 3 | 15 | 5 | 20 | ориентация на получение результата ради самого результата |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 4 | 0 | 0 | 1 | 5 | 1 | 9 | 2 | 11 | ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку |
| 3 | Утилит | арно-пр | оагмати | чески | й | | | | | | 6 | 4 | 4 | 4 | 6 | 0 | 16 | 8 | 24 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | оативнь | ЫЙ | | | | | | | | 4 | 3 | 2 | 5 | 6 | 0 | 12 | 8 | 20 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения ег общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом |
| 5 | Конкур | ентный | i | | | | | | | | 5 | 0 | 1 | 5 | 3 | 0 | 9 | 5 | 14 | ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | достиж | сения | | | | | | | | 6 | 0 | 2 | 4 | 6 | 1 | 14 | 5 | 19 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | (| умма | 29 | 7 | 15 | 21 | 31 | 5 | 75 | 33 | | |
| | | | | | | | | | | | | 86 | 3 | 86 | 3 | 6 | | | | |
| Профи | ль 2. Ра | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | й и пр | оцесс | уально | ОЙ | | | | | | | | | |
| ориен | ации | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 0 | | | | | П | | - | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | _ | | | | | | | | |
| 15 | 9 | 16 | 12 | 9 | 14 | 5 | 2 | 8 | 8 | 5 | 5 | - | | | | | | - | | |
| | | | | | | - | | | | | | - | | | _ | | | - | | |
| Inadh | n 2 O | пропоп | 1011140 01 | 41.10.00 | образую | NILLIAN NA | OTADO | | | | | | | | | | | | | |
| іроції | JIB 3. O | | ньги | /IBICJIO | oopasyic | і і і | ОТИВО | Колле | VTUD | | | | | Т | руд | | | 1 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | |
| | 4 | 10 | 7 | 5 | 6 | 8 | 1 | 8 | 7 | 6 | 6 | 8 | 6 | 6 | 6 | 3 | 7 | | | |
| 4 | - | 1.2 | <u> </u> | _ | _ | - | | _ | Ė | - | _ | Ť | 1 | _ | _ | _ | <u> </u> | | | |
| 4 | | | | | | | _ | _ | | | | _ | | | | | | | | |
| | ационнь | ый инде | екс | | 29 | | | | | | | | | | | | | | | |
| ∕Іннов | ∣ ационны метриче | | | | 29 -4 | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В результирующей ориентации преобладает ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В процессуальной ориентации преобладает ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В коллективе основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация на получение результата ради самого результата. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 48 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Сергея 3 согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 0 |
|---|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 4,5 |
| <i>Tuп III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4 |
| Tun V. «Coea» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ишут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 3 |
| <i>Tuп IV. «Лиса» —</i> стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 5 |
| | |
| - · · · · · · · · · · · · · · · · · · · | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

3.5.Группа №3

Таблица 49 - Состав группы №3 согласно списка

| Сотрудник | Возраст | Отдел |
|-----------|---------------------|-------|
| Елена | 32 | ОПВР |
| Лариса | 47 | н/д |
| Татьяна | 30 | ОПВР |
| Николай | 62 | н/д |
| Ирина | 40 | н/д |
| Наталья 6 | 48 | н/д |
| Наталья 7 | 34 | CO |
| Юлия | 29 | СО |
| Сергей | 36 | CO |
| Галина | 33(без социометрии) | АПО |

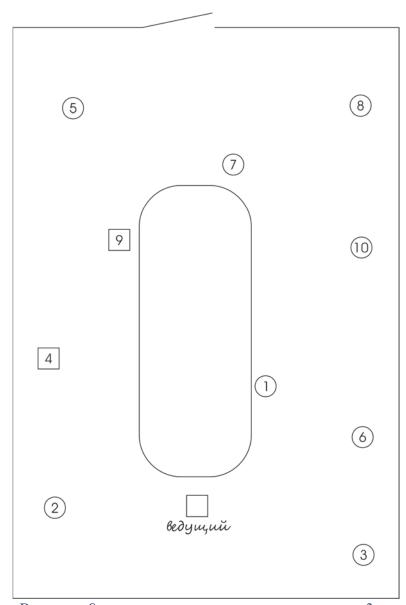


Рисунок 9 - положение участников группы 3 на опросе

Таблица 50 - Социоматрица группы №3, критерий 1: Если бы Ваш отдел (группа, смена) формировался заново, с кем Вы хотели (не хотели) бы работать вместе?

| Nº | Фамилии | | | | | | | | | | | | Сумма | | | |
|-------------|----------------|-----------|------|------|--------------|-----------|------|------|--------------|------|--------------|---------------|--------|-------------|-------|-------|
| Nº | членов | | | | Кого | выби | рают | | | | Сумма "+" | Сумма | безраз | ПЭ | ОЭ | ээ |
| пп | бригады / кто | | | | | | | | | | + | | личн. | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | | | | | | |
| 1 | Елена | | + | + | + | - | | - | + | + | 5 | 2 | 1 | 0,63 | 0,25 | 0,38 |
| 2 | Лариса | + | | + | + | + | + | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 3 | Татьяна | + | + | | | | | + | + | + | 5 | 0 | 3 | 0,63 | 0,00 | 0,63 |
| 4 | Николай | (+) | + | + | | + | + | + | + | (+) | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 5 | Ирина | + | + | + | + | | + | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 6 | Наталья 6 | + | + | + | + | + | | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 7 | Наталья 7 | + | + | + | + | + | + | | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 8 | Юлия | + | + | + | | | | + | | + | 5 | 0 | 3 | 0,63 | 0,00 | 0,63 |
| 9 | Сергей | + | + | + | + | + | + | + | + | | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| Сумі | ма выборов | 8 | 8 | 8 | 6 | 5 | 5 | 7 | 8 | 8 | 63 | 2 | 7 | 0,88 | 0,03 | 0,85 |
| | ма взаимовыб. | 5 | 8 | 5 | 6 | 5 | 5 | 7 | 5 | 8 | 54 | M | р | q | b | Од |
| | ма отклонений | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 7,88 | 0,98 | 0,02 | 0,12 | 7,87 |
| | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| | ма безразличн. | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 7 | | | _ | | |
| ПС | | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,75 | 0,63 | 0,63 | 0,88 | 1,00 | 1,00 | 0,88 | ПЭгр | ОЭгр | Эгр | Сгр | Α |
| OC | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,13 | 0,00 | 0,13 | 0,00 | 0,00 | 0,03 | 7,00 | 0,22 | 6,78 | 1,71 | 0,88 |
| С Куд | | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,75 0,75 | 0,50 | 0,63 | 0,75 | 1,00 1,00 | 1,00 | 0,85 0,88 | σ 1,2472 | 7,00 | Кгр 0,22 | сплоч | ённый |
| куд Ад | | 100% | 100% | 100% | | 63% | 67% | 100% | 100% | 100% | 92% | 1,2472 | 7,00 | 0,22 | | |
| Aд Sп | | 2,94 | 3,63 | 3,25 | 3,38 | 3,09 | 3,25 | 3,34 | 3,25 | 3,63 | 3,31 | 1,2472 Sгр | | | | |
| МИН | ı D; | 2,94 5 | 5,03 | MAH | | 3,09 | 3,23 | 5,54 | 3,23 | 5,03 | 3,31 | эιp | | | | |
| _ | | "3" | "⊓" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | | | |
| Стат | | 9,49 | 8,25 | 8,25 | | | 0 | | | | | | | | | |
| поро | | 9,49 | 0 | 7 | 5,75 2 | 4,51 0 | 0 | | | | | | | | | |
| кол- УБВ | во в группе | высок | - | / | | U | U | | | | | | | | | |
| ADD | | высок | NN | | | | | | | | | | | | | |

Интерпретация.

При опросе по первому критерию выявляются следующие особенности: уровень стремления к взаимодействию по группе в целом – высокий. Татьяна и Юлия относительно других участников группы более сдержаны в выборе, несмотря на то, что их выбирают. Елена имеет самый низкий индекс эмоциональной экспансивности — настрой на взаимодействие за счёт отклонения Ирины и Натальи7. Эти отклонения не взаимны. Все сотрудники имеют высокий индекс социометрического статуса. Уровень благополучия отношений и коэффициент удовлетворённости взаимоотношениями высокий, у всех выше среднего. В группе высокий коэффициент межличностной совместимости, как в среднем по группе, так и по каждому сотруднику персонально. Самый высокий у Ларисы и Сергея. Так же высок коэффициент

адекватности восприятия положения в группе. Обособленных, закрытых групп нет. Галина участвовала в опросе по своему отделу, так как не имела опыта сотрудничества и трудового общения с стальными членами группы.

Таблица 51 — Условные названия статуса участников группы 3 критерий 1

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «изоляты» |
|----------|------------------|------------|--------------|------------------|-----------|
| | | Елена | | | |
| | | Лариса | | | |
| | | Татьяна | 14 | | |
| - | - | Николай | Ирина | - | - |
| | | Наталья 7 | Наталья 6 | | |
| | | Юлия | | | |
| | | Сергей | | | |

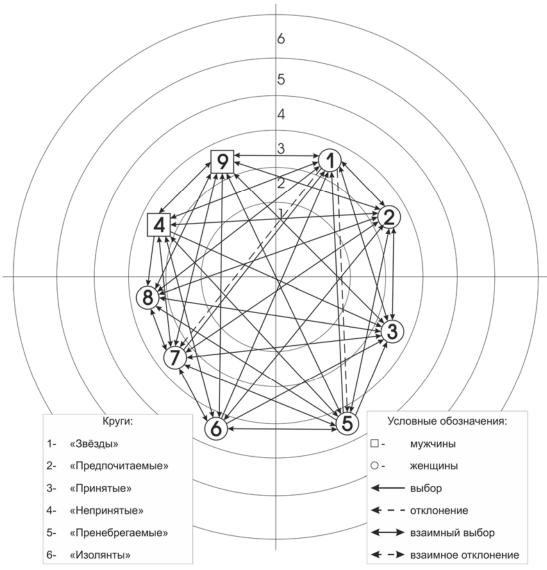


Рисунок 10 - Социограмма, Группа 3, критерий 1

При анализе группы по второму критерию намечается более явная тенденция к делению на микрогруппы:

- 1) Николай, Ирина, Наталья6, Наталья7;
- 2) Елена, Татьяна, Николай.

При этом взаимодействие с Сергеем по второму критерию отвергают сразу 2 сотрудника Юлия и Наталья7, причём эти отклонения взаимны, несмотря на то, что эти сотрудники работают в одном отделе. Наибольшее число отклонений здесь получает Наталья7 и Ирина. При своём мнении остаётся Елена, что может говорить о принципиальности данного сотрудника. Она и Татьяна получают повышенный индекс статуса в группе по данному критерию попадая в разряд «предпочитаемых». Группа при этом в целом остаётся сплочённой с высокими социометрическими характеристиками в целом.

Таблица 52 - Социоматрица группы №2, критерий 2: Вам предстоит выполнить очень ответственное задание, от которого зависит ваша работа, карьера и материальный доход с кем бы вы предпочли выполнять (не выполнять) такое важное для вас задание?

| Nº Nº ⊓⊓ | Фамилии членов бригады / кто | | | | Кого | выби | рают | | | | Сумма "+" | Сумма | Сумма безраз личн. | ПЭ | 0Э | ээ |
|----------------|------------------------------------|-------|------|------|------|-------|----------|-------|----------|--------------|--------------|-------|--------------------------|------|-------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | | | | | | |
| 1 | Елена | | + | + | + | - | + | - | + | + | 6 | 2 | 0 | 0,75 | 0,25 | 0,50 |
| 2 | Лариса | | | + | + | - | | - | | + | 3 | 2 | 3 | 0,38 | 0,25 | 0,13 |
| 3 | Татьяна | + | | | | - | | | + | + | 3 | 1 | 4 | 0,38 | 0,13 | 0,25 |
| 4 | Николай | + | + | + | | + | + | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 5 | Ирина | + | + | + | + | | + | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 6 | Наталья 6 | + | - | + | + | + | | + | + | <u>-</u> | 6 | 2 | 0 | 0,75 | 0,25 | 0,50 |
| 7 | Наталья 7 | + | + | + | + | + | + | | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 8 | Юлия | + | | + | | | | - | | (<u>-</u>) | 2 | 2 | 4 | 0,25 | 0,25 | 0,00 |
| 9 | Сергей | + | + | + | + | - | <u>-</u> | - | <u>-</u> | | 4 | 4 | 0 | 0,50 | 0,50 | 0,00 |
| Суми | иа выборов | 7 | 5 | 8 | 6 | 3 | 4 | 3 | 6 | 6 | 48 | 13 | 11 | 0,67 | 0,18 | 0,49 |
| Суми | ма взаимовыб. | 5 | 2 | 3 | 6 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 | M | р | q | b | Од |
| Суми | ма отклонений | 0 | 1 | 0 | 0 | 4 | 1 | 4 | 1 | 2 | 13 | 6,00 | 0,75 | 0,25 | 1,50 | 0,33 |
| Суми | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 4 | | | | | |
| | ма безразличн. | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 0 | 11 | | | | | |
| ПС | | 0,88 | 0,63 | 1,00 | 0,75 | 0,38 | 0,50 | 0,38 | 0,75 | 0,75 | 0,67 | ПЭгр | ОЭгр | Эгр | Сгр | Α |
| OC | | 0,00 | 0,13 | 0,00 | 0,00 | 0,50 | 0,13 | 0,50 | 0,13 | 0,25 | 0,18 | 5,33 | 1,44 | 3,89 | 1,02 | 0,67 |
| C | | 0,88 | 0,50 | 1,00 | 0,75 | -0,13 | 0,38 | -0,13 | 0,63 | 0,50 | 0,49 | σ | m | Кгр | сплоч | ённый |
| Куд | | 0,83 | 0,67 | 1,00 | 0,75 | 0,38 | 0,67 | 0,38 | 1,00 | 1,00 | 0,74 | 1,633 | 5,33 | 1,89 | | |
| Ад С- | | 80% | 75% | | 100% | 38% | 50% | 40% | 100% | 75% | 73% | 1,633 | | | | |
| Sn | . D. | 2,94 | 2,44 | 2,84 | 3,38 | 2,38 | 2,88 | 2,38 | 2,34 | 2,31 | 2,65 | Ѕгр | | | | |
| МИН | | 3 | | MAH | | 8 | | | | | | | | | | |
| Стат | | "3" | "П" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | | | |
| порс | | 8,60 | 6,97 | 6,97 | 3,70 | 2,07 | 0 | | | | | | | | | |
| | во в группе | 0 | 2 | 5 | 2 | 0 | 0 | | | | | | | | | |
| УБВ | | высок | ий | | | | | | | | | | | | | |

По третьему критерию группа так же показывает высокую сплочённость, стремление к взаимодействию и заинтересованность в неформальном общении и готовность к нему.

Таблица 53 — Условные названия статуса участников группы 3 критерий 2

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «изоляты» |
|----------|------------------|------------|--------------|------------------|-----------|
| | | Лариса | | | |
| | | Николай | | | |
| | Елена | Наталья 6 | Ирина | | |
| - | Татьяна | Юлия | Наталья 7 | - | - |
| | | Сергей | | | |
| | | Галина | | | |

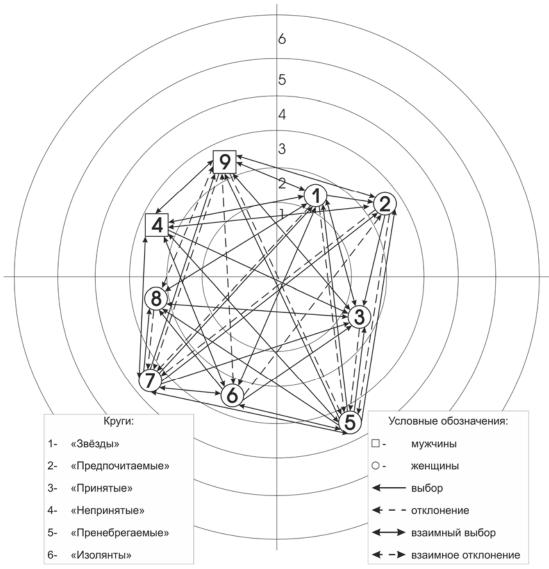


Рисунок 11 - Социограмма, Группа 3, критерий 2

Таблица 54 - Социоматрица группы №3, критерий 3: Кого бы вы хотели (не хотели) пригласить на встречу Нового года?

| Nº | Фамилии | | | | 1/ | | | | | | Сумма | Сумма | Сумма | | | |
|----------|----------------|-------|------|------|------|-------|------|------|------|------|-------|--------------|--------|-------|-------|-------|
| Nº | членов | | | | кого | выбир | оают | | | | "+" | · <i>u_u</i> | безраз | ПЭ | 09 | ээ |
| ПП | бригады / кто | | | | | | | | | | | | личн. | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | | | | | | |
| 1 | Елена | | (+) | (+) | + | + | + | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 2 | Лариса | + | | + | + | + | + | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 3 | Татьяна | + | + | | + | + | + | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 4 | Николай | | + | + | | + | + | + | | + | 6 | 0 | 2 | 0,75 | 0,00 | 0,75 |
| 5 | Ирина | + | + | + | + | | + | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 6 | Наталья 6 | + | + | + | + | + | | + | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 7 | Наталья 7 | + | + | + | + | + | + | | + | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 8 | Юлия | + | + | + | + | + | + | + | | + | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 9 | Сергей | + | + | + | + | + | + | + | + | | 8 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| Суми | иа выборов | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 | 8 | 70 | 0 | 2 | 0,97 | 0,00 | 0,97 |
| Суми | иа взаимовыб. | 7 | 8 | 8 | 6 | 8 | 8 | 8 | 7 | 8 | 68 | M | р | q | b | Од |
| Суми | иа отклонений | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8,75 | 1,09 | -0,09 | -0,82 | -1,45 |
| | иа взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| | иа безразличн. | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | | | _ | _ | |
| ПС | | 0,88 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,88 | 1,00 | 0,97 | ПЭгр | ОЭгр | Эгр | Сгр | Α |
| OC | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 7,78 | 0,00 | 7,78 | 2,16 | 0,97 |
| C | | 0,88 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,88 | 1,00 | 0,97 | σ | m | Кгр | сплоч | ённый |
| Куд | | 0,88 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,88 | 1,00 | 0,97 | 0,4157 | 7,78 | 0,00 | | |
| Ад С- | | 80% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 98% | 0,4157 | | | | |
| Sп | | 3,50 | 3,63 | 3,63 | 3,38 | 3,63 | 3,63 | 3,63 | 3,50 | 3,63 | 3,57 | Sгр | | | | |
| МИН | | 7 | | MAK | | 8 | | | | | | | | | | |
| Стат | | "3" | "П" | "Пр" | "Hn" | "Пн" | "Из" | | | | | | | | | |
| порс | | 8,61 | 8,19 | 8,19 | 7,36 | 6,95 | 0 | | | | | | | | | |
| Кол- | во в группе | 0 | 0 | 7 | 2 | 0 | 0 | | | | | | | | | |
| УБВ | | высок | кий | | | | | | | | | | | | | |

Подавляющее большинство в группе женщины и девушки у которых, как правило выше потребность в общении по сравнению с мужскими коллективами. Тем не менее независимо от этого группа имеет хорошие социометрические показатели. Участники не получают отклонений друг от друга по третьему параметру. Группа максимально однородна. Юлия и Елена попадают в «непринятые» в данном случае лишь условно. Внимание стоит обратить на взаимодействие немногих взаимно отвергающих друг друга участников по предыдущим критериям.

Таблица 55 — Условные названия статуса участников группы 3 критерий 3

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «итриси» |
|----------|------------------|------------|--------------|------------------|----------|
| | | Лариса | | | |
| | | Татьяна | | | |
| | | Николай | | | |
| | | Наталья 6 | Елена | | |
| _ | - | Сергей | Юлия | - | - |
| | | Галина | | | |
| | | Ирина | | | |
| | | Наталья 7 | | | |

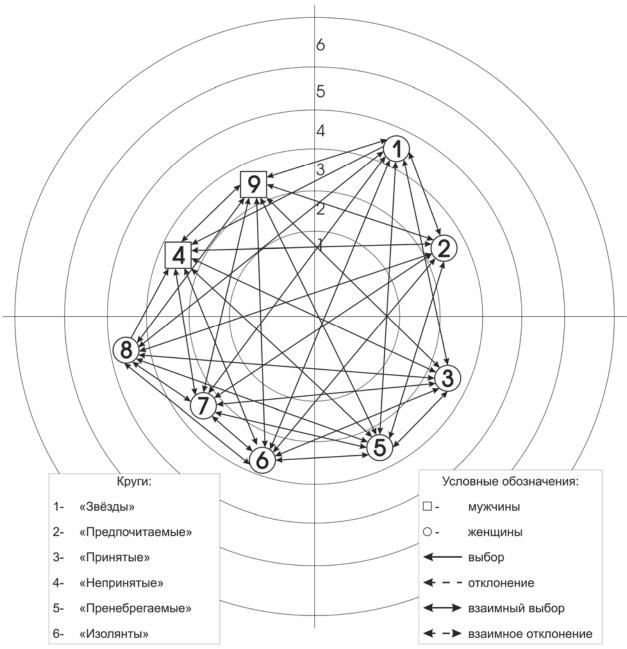


Рисунок 12 - Социограмма, Группа 3, критерий 3

Данные по исследованию мотивационных установок и доминирующих стратегий конфликтного поведения участников группы №3

Елена

Таблица 56 - Структура смыслообразующих мотивов Елены

| реобра оммуні тилитар | | | i | Моти | | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | 1 | | hithe | пация | дыпа w | 100 | | uone | nia w | отиваци |
|-----------------------------|--------------------------------|---|---|---|--|---|---|--|--|---|---|---|--|--|---|--|--|--|--|---|--|---|---|--|--|---|--|
| оммуні | | | i | | | | | | | | | | | | _ | | | | | | | | | | | | |
| | икацио | онный | | | | | | | | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 2 | 10 | 11 | 21 | | | | еятельн я мастер | | | самог | о про | оцесса, |
| тилитар | | | | | | | | | | 1 | 5 | 0 | 2 | 4 | 4 | 5 | 11 | 16 | | | | охранен ій с дру | | | зных | | |
| | рно-пр | агмати | ческий | i | | | | | | 5 | 3 | 2 | 5 | 5 | 0 | 12 | 8 | 20 | удов | | рения | льзоват других | | | | | ом не |
| оопера | ативны | й | | | | | | | | 1 | 1 | 5 | 5 | 4 | 4 | 10 | 10 | 20 | с точ необ | ки зре ходил | ения е пости д | го обще для дру | естве гих л | нной г юдей, | полезн , для с | ности обще | ства в |
| онкуре | ентный | | | | | | | | | 4 | 6 | 3 | 2 | 1 | 1 | 8 | 9 | 17 | ориє | нтаци | я быть | не хуж | е дру | угих, б | быть к | ак вс | e |
| Іотив д | остиж | ения | | | | | | | | 2 | 1 | 2 | 2 | 5 | 2 | 9 | 5 | 14 | | | | | | | | ремле | ение |
| | | | | | | | | С | умма | 16 | 20 | 15 | 21 | 23 | 13 | 54 | 54 | | | | | | | \top | \Box | П | |
| | | | | | | | | | | 3 | 86 | 3 | 6 | 3 | 6 | | | | | | | | П | | \Box | | |
| | спреде | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | й и пр | оцесс | /ально | ОЙ | | | | | | | | | | | | | П | П | | П | |
| ции | P | 0 | | | | | П |) | | | | | - | | | | | | | | | | + | + | + | + | - |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | | | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | + | | + | - | |
| 5 | 12 | 10 | 8 | 9 | 11 | 11 | 8 | 10 | 9 | 5 | | | | | | | | | | | | | | # | ш | П | |
| | | | | | - | | | | | | - | | - | | | | | | | - | | | + | | +++ | + | - |
| 3. Оп | ределе | ение ст | иыслос | образун | ших м | отивов | | | | | - | | | | | | | | | | | | \Box | _ | + | | |
| | Ден | ьги | | | | | Колле | ктив | | | | | Т | руд | | | | | | | | | П | | \Box | | |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | |
| 6 | 8 | 2 | 10 | 3 | 8 | 2 | 7 | 10 | 5 | 4 | 6 | 8 | 5 | 8 | 2 | 7 | | | | | | | П | \Box | Ш | П | |
| ионный | й инде | кс | | 19 | - | | | - | | - | | | | | - | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | \Box | + | + | + | _ |
| lo lo | 22. Расе 22. Расе 23. Оп 22 66 | 2. Распредей и Регова 3. Определя 4. 3. Определя 4. 4. 4. 4. 4. 4. 4. 4. 4. 4. 4. 4. 4. | РО 2 3 4 5 12 10 3. Определение ст Деньги 2 3 4 | 2. Распределения мотиви РО 2 3 4 5 5 12 10 8 3. Определение смыслос Деньги 2 3 4 5 6 8 2 10 онный индекс | 2. Распределения мотивов в резий РО 2 3 4 5 6 5 12 10 8 9 3. Определение смыслообразук Деньги 2 3 4 5 6 6 8 2 10 3 онный индекс 19 | 2. Распределения мотивов в результир и РО 2 3 4 5 6 1 15 12 10 8 9 11 3. Определение смыслообразующих м Деньги 2 3 4 5 6 1 6 8 2 10 3 8 онный индекс 19 | 2. Распределения мотивов в результирующей и РО 2 3 4 5 6 1 2 5 12 10 8 9 11 11 3. Определение смыслообразующих мотивов Деньги 2 3 4 5 6 1 2 6 8 2 10 3 8 2 онный индекс 19 | 2. Распределения мотивов в результирующей и при розрания мотивов в результирующей и при розрания мотивов в результирующей и при розрания в розрания мотивов. Пределение смыслообразующих мотивов. Преньги Колле 2 3 4 5 6 1 2 3 6 8 2 10 3 8 2 7 онный индекс 19 | отив достижения 2. Распределения мотивов в результирующей и процессу и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 5 12 10 8 9 11 11 8 10 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив 2 3 4 5 6 1 2 3 4 6 8 2 10 3 8 2 7 10 онный индекс 19 | Сумма 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 8 2 10 3 8 2 7 10 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 | тив достижения 2 Сумма 16 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 5 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 6 8 2 10 3 8 2 7 10 5 4 онный индекс 19 | тив достижения 2 1 Сумма 16 20 36 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 5 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 6 8 2 10 3 8 2 7 10 5 4 6 онный индекс 19 | тив достижения 2 1 2 Сумма 16 20 15 36 3 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 5 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 6 8 2 10 3 8 2 7 10 5 4 6 8 онный индекс 19 | ТИВ ДОСТИЖЕНИЯ 2 1 2 2 Сумма 16 20 15 21 36 36 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 5 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив 7 10 5 4 6 8 5 ОННЫЙ ИНДЕКС 19 | Сумма 16 20 15 21 23 2 5 Сумма 16 20 15 21 23 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 | Сумма 16 20 15 21 23 13 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 | Сумма 16 20 15 21 23 13 54 Сумма 16 20 15 21 23 13 54 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 5 5 5 5 5 5 5 5 6 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 | Сумма 16 20 15 21 23 13 54 54 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 | Сумма 16 20 15 21 23 13 54 54 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 36 | нкурентный 4 6 3 2 1 1 8 9 17 орие тив достижения 2 1 2 2 5 2 9 5 14 орие Сумма 16 20 15 21 23 13 54 54 2 Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО 3 6 3 6 3 6 2 Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 5 3 0 Определение смыслюобразующих мотивов. Деньги 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 6 3 0 Определение смыслюобразующих мотивов. Деньги 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 6 3 0 Определение смыслюобразующих мотивов. Прид 1 Определения определения определения смыслюобразующих мотивов. Прид 1 Определения оп | тив достижения 2 1 2 2 5 2 9 5 14 ориентации Ставить пе Сумма 16 20 15 21 23 13 54 54 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 5 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив Труд 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив Труд 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 | нкурентный 4 6 3 2 1 1 8 9 17 ориентация быть отив достижения 2 1 2 2 5 2 9 5 14 ориентация на п ставить перед со Сумма 16 20 15 21 23 13 54 54 | нкурентный 4 6 3 2 1 1 8 9 17 ориентация рас приня достижения 2 1 2 2 5 2 9 5 14 ориентация на преодоле ставить перед собой сви Сумма 16 20 15 21 23 13 54 54 2 | нкурентный 4 6 3 2 1 1 8 9 17 ориентация быть не хуже дру отив достижения 2 1 2 2 5 2 9 5 14 ориентация на преодоление газвить перед собой сверхза Сумма 16 20 15 21 23 13 54 54 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной им РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 1 2 3 4 5 6 5 1 2 3 4 5 6 6 1 2 3 4 5 6 6 1 2 3 4 5 6 6 1 2 3 4 5 6 6 8 2 10 3 8 2 7 10 5 4 6 8 8 5 8 2 7 онный индекс 19 | нкурентный 4 6 3 2 1 1 8 9 17 ориентация рассматриват рассматриват нкурентный 2 1 2 2 5 2 9 5 14 ориентация на преодоление преграставить перед собой сверхзадачи ставить перед собой сверхзадачи 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 6 1 2 3 3 4 5 6 1 2 3 3 4 5 6 1 2 3 3 4 5 6 1 2 3 3 4 5 6 6 | нкурентный 4 6 3 2 1 1 8 9 17 ориентация рассматривать свой нкурентный 2 1 2 2 5 2 9 5 14 ориентация на преодоление преград, страния объектив не уже других, быть к ориентация на преодоление преград, страна на престрана на преград, страна на преград, с | тив достижения 2 1 2 2 5 2 9 5 14 ориентация на преодоление преград, стремли ставить перед собой сверхзадачи Сумма 16 20 15 21 23 13 54 54 36 36 36 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной и РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 5 12 10 8 9 11 11 8 10 9 5 3. Определение смыслюобразующих мотивов. Деньги Коллектив Труд 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 6 8 2 10 3 8 2 7 10 5 4 6 8 5 8 2 7 онный индекс 19 |

Ведущая в деятельности В равной степени целевая установка, связанная с получением конкретного результирующая ориентация) и собственная потребность в деятельности (процессуальная ориентация). При этом ведущей является ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В результирующей ориентации преобладает ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В процессуальной ориентации преобладает ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В категории 'деньги' выявляется ориентация быть не хуже других, быть как все. В коллективе основная В равной степени ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом и ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В труде основная ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 57 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Елены согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|----------------|
| <i>Tun II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 5 |
| <i>Тип III. «Ме∂вежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4,5 |
| <i>Tun V. «Cosa»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 6 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6 |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип V. «Сова» – стратегия открытой и честной конфронтации. L | Ценят <i>и</i> |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип V. «Сова» – стратегия открытои и честнои конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Ирина

Таблица 58 - Структура смыслообразующих мотивов Ирины

| Профи | ль 1. С | оотноц | јение с | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отива | ции. | | | | | | | | | | |
|-----------------|--|---------|---------|--------|---------|---------|--------|-------|-------|--------|----|------|------|-------|-----|-----|----|-----|-------|---|
| | | | | | Моти | | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Tp | эуд | Су | мма | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотивации |
| | | | | | WIOIV | IB | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | иного | интерпретация динамического аспекта мотивации |
| 1 | Преоб | разова | тельны | й | | | | | | | 3 | 5 | 5 | 2 | 2 | 3 | 10 | 10 | 20 | В равной степени ориентация на получение результата ради самого результата и ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства |
| 2 | Комму | иникаци | 10ННЫЙ | | | | | | | | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 4 | 8 | 8 | 16 | В равной степени ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку и ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими |
| 3 | Утилит | гарно-п | рагмат | ически | ă | | | | | | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 0 | 12 | 5 | 17 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопе | ративні | Й | | | | | | | | 1 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 10 | 11 | 21 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных |
| 5 | Конкуј | рентны | й | | | | | | | | 4 | 2 | 6 | 3 | 2 | 5 | 12 | 10 | 22 | ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | достих | кения | | | | | | | | 3 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 9 | 3 | 12 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | (| Сумма | 19 | 17 | 24 | 12 | 18 | 18 | 61 | 47 | | |
| | | | | | | | | | | | -: | 36 | 3 | 36 | 1 | 36 | | | | |
| Профи ориент | | аспред | еления | мотив | ов в ре | зультир | ующе | йипр | оцесс | уально | ОЙ | | | | | | | | | |
| • | | F | o | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| 10 | 8 | 12 | 10 | 12 | 9 | 10 | 8 | 5 | 11 | 10 | 3 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | - | | | | | - | | | | | | | | | | | | |
| Профи | ль 3. С | | | мысло | образук | ощих м | | | | | | | | | | | | _ | | |
| | | Де | ньги | | | | | Колле | ктив | | | | | T | руд | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | |
| 8 | 6 | 8 | 4 | 6 | 4 | 7 | 4 | 4 | 8 | 9 | 4 | 5 | 6 | 5 | 9 | 7 | 4 | | | |
| | | Ļ | | - | - 10 | | | | | - | - | - | | | - | - | | | | |
| | новационный индекс 19 циометрический индекс 4 | | | | | | | | | | | | | | | | - | - | | |
| Социо | метрич | ескии и | ндекс | | 4 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет. В результирующей ориентации преобладает ориентации использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его полезности для близких и родных. В категории 'деньги' выявляется В равной степени ориентация на получение результата ради самого результата и ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В коллективе основная ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет. В труде основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 59 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Ирины согласно тестированию

| <i>Гип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 4,5 |
|---|-----|
| Fun II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 5 |
| <i>Гип III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4 |
| Гип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, идовлетворяющие всех участников. | 4 |
| Гип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6 |
| | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Лариса

Таблица 60 - Структура смыслообразующих мотивов Ларисы

| • | | | | | вых мот | | ., | | | | Лен | ьги | Колл | ектив | Tr | уд | Cv | мма | 1 | _ | | | | | | | | | |
|---------------|-------------------|----------|---------|---------|---------|----------|---------|-------|-------|-------|-----|-----|------|-------|-----|----|----|----------|-------|-----------|------------------|------|------------------|-------|--------|-------|-------|-------|--------------------------|
| | | | | | Моти | 1B | | | | | PO | ПО | PO | ПО | | ПО | PO | ПО | Итого | Инт | ерпре | таци | я дин | ами | ческ | ого а | спе | кта і | мотиваци |
| 1 | Преоб | разоват | гельныі | ň | | | | | | | 3 | 0 | 4 | 4 | 3 | 2 | 10 | 6 | 16 | 1 ' | ентаці ультат | | толуч | ение | резу | льтат | а ра | ди с | амого |
| 2 | Комму | /никаци | онный | | | | | | | | 1 | 2 | 2 | 1 | 5 | 3 | 8 | 6 | 14 | | | | активн це, на | | | | | | ругими, на веку |
| 3 | Утилит | гарно-пр | оагмати | іческиї | ň | | | | | | 5 | 5 | 5 | 0 | 2 | 0 | 12 | 5 | 17 | удо | | рени | ользо я друг | | | | | | дом не |
| 4 | Коопе | ративнь | ИЙ | | | | | | | | 4 | 1 | 4 | 6 | 5 | 2 | 13 | 9 | 22 | общ | естве | нной | | ности | и, нес | бход | | | и зрения е цля других |
| 5 | 5 Конкурентный | | | | | | | | | | | | 4 | 0 | 3 | 1 | 12 | 3 | 15 | | ентаци стиж, | | ъ лучі итет | ше д | руги | Κ, ИМ | еть в | ысо | кий |
| 6 | Мотив | достиж | сения | | | | | | | | 6 | 2 | 4 | 2 | 5 | 5 | 15 | 9 | 24 | | | | преод собой | | | | д, ст | ремл | пение |
| | | | | | | | | | C | умма | 24 | 12 | 23 | 13 | 23 | 13 | 70 | 38 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 6 | 3 | 6 | 3 | 6 | | | | | | | | | | | | | |
| Трофи риен | | аспред | еления | мотив | ов в ре | зультир | ующе | йипр | оцесс | /альн | ОЙ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| • | | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | | ш | | | | ш | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | Ш | | | П | ш | | | |
| 10 | 8 | 12 | 13 | 12 | 15 | 6 | 6 | 5 | 9 | 3 | 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | - | | | | | | | | | | | | | | | - | Ш | | - | - | Ш | - | - | - |
| Inorthy | пь 3 О | прелег | ение с | мыспо | образук | JIIINX M | IOTUROF | | | | | | | | | | | | | Н | + | Н | | - | Н | Н | + | | |
| | | | њги | | | 1 | | Колле | ктив | | | | | T | руд | | | Ī | | | | Ш | | | | ш | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | Ш | | | ш | Ш | | | |
| 3 | 3 | 10 | 5 | 7 | 8 | 8 | 3 | 5 | 10 | 4 | 6 | 5 | 8 | 2 | 7 | 4 | 10 | | | | | | | | | Ш | | | |
| 4 | | | | | 25 | | - | | | | | - | | | | - | | | | \square | - | Ш | | + | H | Ш | + | | H |
| | ационні метрич | | - | | - | | | | | | | - | | + | Н | + | - | \vdash | Ш | + | | - | | | | | | | |
| -ОЩИЮ | MG INNA | сским и | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В категории 'деньги' выявляется ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В коллективе основная ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В труде основная ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 61 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Ларисы согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|--------|
| <i>Тип II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 5,5 |
| <i>Тип III. «Ме∂вежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 2 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 5 |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип II. «Акула» – силовая стратегия. Для приверженцев | в этой |

стратегии цели очень важны, взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты

решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй.

Наталья6

Таблица 62 - Структура смыслообразующих мотивов Натальи6

| | | | | | | | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Tr | уд | Cyı | мма | | ·· | | |
|----------------|---------|---------|-----------------------|--------|----------|---------|--------|------------|---------|--------|----|------|------|-------|----------|----|-----|-----|-------|---|------------------------------------|------------------|
| | | | | | Моти | 1B | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | итого | Интерпретация динам | ического аспек | та мотив |
| 1 | Преобр | разова | гельны | й | | | | | | | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 1 | 10 | 9 | 19 | ориентация на получени результата | е результата рад | и самого |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 6 | 1 | 0 | 1 | 3 | 4 | 9 | 6 | 15 | ориентация на активное общение в труде, на пом | | |
| 3 | Утилит | арно-п | рагматі | ически | й | | | | | | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 0 | 9 | 5 | 14 | ориентация использоват удовлетворения других связанных | | трудом не |
| 4 | Коопер | оативны | ЫЙ | | | | | | | | 2 | 3 | 5 | 5 | 6 | 5 | 13 | 13 | 26 | В равной степени ориен: с точки зрения его обще необходимости для друг целом и ориентация расс | ственной полезн их людей, для с | ости, бщества |
| 5 | Конкур | ентныі | í | | | | | | | | 3 | 0 | 4 | 2 | 2 | 3 | 9 | 5 | 14 | ориентация быть лучше престиж, авторитет | других, иметь вы | ысокий |
| 6 | Мотив | достих | кения | | | | | | | | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 2 | 12 | 7 | 19 | ориентация на преодоле ставить перед собой све | | емление |
| | | | | | | | | | - (| Сумма | 22 | 14 | 20 | 16 | 20 | 15 | 62 | 45 | | | | |
| | | | | | | | | | | | _ | 36 | 3 | 36 | 3 | 35 | | | | | | |
| Ірофи риент | | аспред | еления | МОТИВ | ов в рез | зультир | рующе | й и пр | оцесс | уально | Й | | | | | | | | | | | |
| риен | ации | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | |
| 10 | 9 | 9 | 13 | 9 | 12 | 9 | 6 | 5 | 13 | 5 | 7 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| рофи | ль з. О | | ение с ньги | мысло | образук | ощих м | иотиво | з. Колл | 01/7/40 | | | | | т. | руд | | | 1 | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | |
| 6 | 7 | 6 | 5 | 3 | 9 | 8 | 1 | 6 | 10 | 6 | 5 | 5 | 7 | 2 | 11 | 5 | 5 | | | | | |
| _ | i i | Ť | - | - | | _ | | 1 | 1.5 | 1 | _ | - | | _ | <u> </u> | - | _ | | | | | |
| Іннов | ационны | ый инде | экс | | 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | метриче | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом и ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В результирующей ориентации преобладает В равной степени ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом и ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В процессуальной ориентации преобладает В равной степени ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом и ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для других людей, для общества в целом и ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В категории 'деньги' выявляется ориентация на преодоление преград, стремление ставить

Таблица 63 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Натальи6 согласно тестированию

| <i>Tun I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 1,5 |
|---|-----|
| Tun II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 5 |
| <i>Tuп III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 6 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 4 |
| Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6 |
| | |
| 1ри конфликте интересов ведущая стратегия: Тип III. «Медвежонок» – стратегия сглаживания острых | VΓΠ |

Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями.

Наталья7

Таблица 64 - Структура смыслообразующих мотивов Натальи7

| | | | | | | | | | | | Ден | ньги | Колл | ектив | Tp | уд | Cyr | мма | | 14 |
|---------------|----------------|---------|-----------------------|--------|----------|-------------|--------|---------|--------|-------|-----|------|------|-------|---------|----|-----|-----|-------|--|
| | | | | | Моти | IB | | | | | PO | ПО | PO | ПО | | ПО | PO | ПО | итого | Интерпретация динамического аспекта мотиваци |
| 1 | Преобр | оазова | гельный | í | | | | | | | 5 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 9 | 10 | 19 | ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 2 | 1 | 1 | 3 | 4 | 6 | 7 | 10 | 17 | ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими |
| 3 | Утилит | арно-п | оагмати | ческий | í | | | | | | 6 | 2 | 5 | 3 | 4 | 1 | 15 | 6 | 21 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | оативны | ЫЙ | | | | | | | | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 12 | 11 | 23 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения е общественной полезности, необходимости для други людей, для общества в целом |
| 5 | 5 Конкурентный | | | | | | | | | | | | 1 | 3 | 1 | 1 | 6 | 5 | 11 | ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | достиж | сения | | | | | | | | 3 | 1 | 2 | 5 | 3 | 2 | 8 | 8 | 16 | В равной степени ориентация на преодоление преград стремление ставить перед собой сверхзадачи и ориентация на самосовершенствование, на развитие своих способностей |
| | - | | | | | | | | Су | има | 22 | 13 | 15 | 21 | 20 | 16 | 57 | 50 | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 35 | 3 | 36 | 3 | 86 | | | | |
| Профи риен | ль 2. Ра | аспред | еления | мотив | ов в ре: | зультир | ующе | й и про | оцессу | ально | ОЙ | | | | | | | | | |
| pricii | ации | Р | 0 | | | | | П |) | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| 9 | 7 | 15 | 12 | 6 | 8 | 10 | 10 | 6 | 11 | 5 | 8 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ірофи | ль 3. О | | ение сі њги | иысло | ооразую | ощих м і | отивов | Колле | VTMD | | | | | т. | руд | | | 1 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | уд 4 | 5 | 6 | - | | |
| 9 | 3 | 8 | 6 | 5 | 4 | 4 | 4 | 8 | 9 | 4 | 7 | 6 | 10 | 5 | 8 | 2 | 5 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационны | | | | 17 2 | | | | | | | | | | | | | | | |
| COLLING | метриче | ский и | ндекс | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В результирующей ориентации преобладает ориентация использовать свой труд с помя удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В категории 'деньги' выявляется ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В коллективе основная ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В труде основная ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 65 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Натальи7 согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3,5 |
|---|-------|
| <i>Tuп II. «Акула» —</i> силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| <i>Tuп III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4,5 |
| Tun V. «Cosa» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 5 |
| <i>Tuп IV. «Лиса» —</i> стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 5,5 |
| | цели, |

взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Николай

Таблица 66 - Структура смыслообразующих мотивов Николай

| | | | | | Моти | _ | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Tp | уд | Cyı | мма | 14-05- | M |
|-------|--|---------|-------------------------|-------|----------|---------|------|-------------|-------|--------|----|------|------|-------|---------|----|-----|-----|--|---|
| | | | | | МОТИ | IB | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | итого | Интерпретация динамического аспекта мотива |
| 1 | Преобр | разова | гельныі | i | | | | | | | 4 | 5 | 4 | 4 | 2 | 5 | 10 | 14 | 24 | ориентация на деятельность ради самого процесса ради достижения мастерства |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 5 | 8 | 9 | 17 | ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими |
| 3 | Утилит | арно-п | оагмати | чески | й | | | | | | 2 | 0 | 4 | 1 | 2 | 4 | 8 | 5 | 13 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | ративны | lЙ | | | | | | | | 1 | 6 | 5 | 5 | 1 | 5 | 7 | 16 | 23 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрени полезности для близких и родных |
| 5 | Конкур | рентный | 1 | | | | | | | 2 | 6 | 6 | 0 | 1 | 3 | 9 | 9 | 18 | В равной степени ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет и ориентация бы не хуже других, быть как все | |
| 6 | Мотив | достия | сения | | | | | | | | 3 | 1 | 3 | 1 | 6 | 0 | 12 | 2 | 14 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | C | умма | 15 | 21 | 24 | 12 | 15 | 22 | 54 | 55 | | |
| | | | | | | | | | | ĺ | 3 | 36 | 3 | 6 | 3 | 37 | | | | |
| Профи | ль 2. Р | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | й и пр | оцесс | уально | рй | | | | | | | | | |
| ориен | гации | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 0 | , | | | | П | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| 10 | 8 | 8 | 7 | 9 | 12 | 14 | 9 | 5 | 16 | 9 | 2 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | _ | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ірофи | ль 3. О | | ение сі І ьги | мысло | образук | ших м | | з. Колле | VTIAD | | | | | т. | руд | | | 1 | | |
| 1 | 2 | 3 | 161И | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | уд 4 | 5 | 6 | - | | |
| 9 | 6 | 2 | 7 | 8 | 4 | 8 | 3 | 5 | 10 | 6 | 4 | 7 | 8 | 6 | 6 | 4 | 6 | | | |
| | | | | | | | | | _ | | | | | _ | | | | | | |
| Лииов | ационны | ый инде | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| INNUB | ационный индекс 22 метрический индекс 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности собственная потребность в деятельности (процессуальная ориентация). При этом ведущей является ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В категории 'Деньги' выявляется ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В коллективе основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В труде основная ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 67 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Николая согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|---|-----|
| <i>Тип II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 4,5 |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 3 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 3 |
| <i>Тип IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 4 |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженце стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что консрешаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | |

Таблица 68 - Структура смыслообразующих мотивов Сергея

| | | | | | Моти | ь | | | | | | ьги | Колл | | | уд | | мма | Итого | Инт | onan | танн | иа пи | нами | uac | KULU | аспо | VT2 N | иотиваці |
|------|---------|-----------|----------|---------|----------|--------|------|-------|-------|-------|----|-----|------|----|-----|----|----|-----|--------|-----------|-----------------|----------|--------|-----------------|-------|--------|---------|--------|----------------------|
| | | | | | 10.01 | | | | | | PO | по | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | ,,,,,, | · · · · · | - Piip | - гиц | 171 AF | | 100 | | 40110 | | Ютивац |
| 1 | Преобр | оазова | тельны | й | | | | | | | 5 | 0 | 4 | 4 | 4 | 2 | 13 | 6 | 19 | | ентаці пьтат | | получ | нение | рез | ульта | ата ра | ди са | амого |
| 2 | Комму | никаці | ионный | | | | | | | | 6 | 3 | 2 | 0 | 3 | 4 | 11 | 7 | 18 | | | | | ное в | | | | | ругими, і веку |
| 3 | Утилита | арно-п | ірагматі | ический | ň | | | | | | 4 | 3 | 4 | 1 | 5 | 1 | 13 | 5 | 18 | удо | | орени | | овать | | | | | цом не |
| 4 | Коопер | ативн | ЫЙ | | | | | | | | 4 | 0 | 5 | 2 | 3 | 5 | 12 | 7 | 19 | обш | естве | нной | полез | | и, не | еобхо | | | і зрения ля други |
| 5 | Конкур | ентны | й | | | | | | | | 5 | 0 | 5 | 3 | 1 | 5 | 11 | 8 | 19 | | ентаці стиж, | | | нше д | руги | их, им | иеть в | высок | ий |
| 6 | Мотив | дости | жения | | | | | | | | 5 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 9 | 5 | 14 | | | | | цолен і свер | | | | ремл | ение |
| | | | | | | | | | C | умма | | 7 | 23 | 13 | 17 | 18 | 69 | 38 | | | | | | | П | | | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 6 | 3 | 6 | 3 | 35 | | | | | | | | | | | | | |
| - | | аспред | деления | мотив | ов в рез | ультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | | | | | | Ш | | | | |
| иент | ации | | 20 | | | | | П | n | | | | | | | | | | | | - | - | | - | Н | | - | ш | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | + | - | | - | Н | | - | ш | _ |
| 13 | 11 | 13 | 12 | 11 | 9 | 6 | 7 | 5 | 7 | 8 | 5 | | | | | | | | | | | | | | Ħ | _ | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | П | | | П | П | | | |
| | | | | | | | - | | - | | - | | | | | | | | | | | П | | | П | П | | | |
| офи | ль 3. О | | | мысло | образую | щих м | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | ньги | | | | | Колле | _ | | | | | | руд | | | | | | | | | | Ш | ш | | ш | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | Н. | | _ | Н | | | ш | |
| 5 | 9 | 7 | 4 | 5 | 6 | 8 | 2 | 5 | 7 | 8 | 6 | 6 | 7 | 6 | 8 | 6 | 2 | - | | | - | - | | - | Н | + | + | ш | |
| HOD. | ационнь | IIĂ IALIT | evc | | 22 | | | | | | | | | | | | | - | | | - | \vdash | + | - | Н | + | + | HH | - |
| | иетриче | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | + | Н | | - | Н | + | + | Н | + |
| ДИО | | OKFIFT I | доко | | <u> </u> | | | | | | | | | | | | | | | | + | Н | | - | H | + | + | Н | _ |
| | | | ности | | | | _ | _ | | | | | | | | _ | | | | _ | _ | | | _ | - | | \perp | \Box | |

ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая орментация). При этом ведущеи является орментация на получение результата ради самого результата. В результата ради самого результата. В процессуальной орментации преобладает орментация на получение результата ради самого результата. В процессуальной орментации преобладает орментация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку. В коллективе основная орментация на получение результата ради самого результата. В труде основная орментация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 69 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Сергея согласно тестированию

| Тип I. «Черепаха» – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|---------|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 5 |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 6 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и | цели, и |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Татьяна

Таблица 70 - Структура смыслообразующих мотивов Татьяны

| Профи | ль 1. С | оотнош | ение сі | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отивац | лии. | | | | | | | | | | |
|----------------|----------|---------|-------------------------|----------|----------|---------|--------|-------------|--------|-------|----|----------|------|-------|----------|----------|----|-----|-------------|--|
| | I | | | | | | |) p = | | | Де | ньги | Колл | ектив | Tp | уд | Су | мма | I. <i>.</i> | l., |
| | | | | | Моти | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | | ПО | PO | ПО | итого | Интерпретация динамического аспекта мотивации |
| 1 | Преобр | разова | гельный | ň | | | | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | В равной степени ориентация на получение результата ради самого результата и ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | В равной степени ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку и ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими |
| 3 | Утилит | арно-п | рагмати | ічески | й | | | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | В равной степени ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных и ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде |
| 4 | Коопер | оативны | ЫЙ | | | | | | | | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных |
| 5 | Конкур | ентныі | á | | | | | | | | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | достия | кения | | | | | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | В равной степени ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи и ориентация на самосовершенствование, на развитие своих способностей |
| | | | | | | | | | (| умма | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | | |
| | | | | | | | | | | Ī | | 2 | | 0 | | 0 | | | | |
| Профи ориен | | | | мотив | ов в рез | вультир | ующе | | | уальн | ой | | | | | | | | | |
| | | | 0 | | | | | П | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | _ | | | | | | | | | | | | | | | |
| профи | ль 3. О | | ение сі Н ьги | мысло | образук | ших м | отивов | з. Колле | VTIAD | | | _ | | т. | руд | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 161И | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | руд 4 | 5 | 6 | - | | |
| 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | <u> </u> | Ť | <u> </u> | <u> </u> | Ť | _ | Ť | <u> </u> | Ť | _ | Ť | <u> </u> | Ť | _ | Ť | <u> </u> | Ť | | | |
| Иннов | ационн | ый инде | экс | | 0 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | метриче | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности В равной степени целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация) и собственная потребность в деятельности (процессуальная ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его полезности для близких и родных. В результирующей ориентации преобладает ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его полезности для близких и родных. В категории 'деньги' выявляется ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его полезности для близких и родных. В коллективе основная В равной степени ориентация на получение результата ради самого результата и ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В труде основная В равной степени ориентация на получение результата ради самого результата и ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. Уровень достижения мотивации достижений низкий. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 71 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Татьяны согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|---|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3,5 |
| <i>Тип III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 6,5 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 7 |
| <i>Tuп IV. «Лиса» —</i> стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 5,5 |
| | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип V. «Сова» – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Юлия

Таблица 72 - Структура смыслообразующих мотивов Юлии

| | | | | | Моти | _ | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Tp | уд | Су | мма | 14 | 14 | | | | | | | | | | |
|--------------|---------|---------|---------|---------|----------|---------|--------|--------|-------|----------|--------------|-------|---------|-------|----------|------|---------|-----------|--------|-----------------------|-------|--------|--------|---------------|------|--------|--------|--------|--------|-----------------------------|
| | | | | | WOT | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | РО | ПО | PO | ПО | итого | инте | рпре | таци | ія ди | Інам і | ичес | ского | acı | екта | 1 MOT | тиваци |
| 1 | Преобр | разова | тельны | й | | | | | | | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 10 | 10 | 20 | ради | само | ого ре | зуль | тата і | и ор | иента | ация | на д | еятел | зультат пьност ерства |
| 2 | Комму | никаці | ионный | | | | | | | | 5 | 3 | 0 | 5 | 2 | 3 | 7 | 11 | 18 | орие взаи | | | | | | | ВНЫ | (| | |
| 3 | Утилит | арно-п | рагмати | іческий | ň | | | | | | 5 | 2 | 3 | 1 | 2 | 5 | 10 | 8 | 18 | орие удов связа | петво | рени | | | | | | | удом | и не |
| 4 | Коопер | оативн | ЫЙ | | | | | | | | 2 | 0 | 2 | 5 | 3 | 5 | 7 | 10 | 17 | орие поле: | | | | | | | | с точ | ки зр | рения |
| 5 | Конкур | ентны | й | | | | | | | | 5 | 2 | 2 | 5 | 4 | 0 | 11 | 7 | 18 | прес | | | | чше д | друг | их, и | меть | , выс | :окий | i |
| 6 | Мотив | дости | кения | | | | | | | | 6 | 0 | 2 | 3 | 5 | 2 | 13 | 5 | 18 | орие ставі | | | | | | | | стрем | илен | ие |
| | | | | | | | | | C | Сумма | 27 | 9 | 13 | 23 | 18 | 19 | 58 | 51 | | | | | | | П | | | | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 36 | 3 | 86 | 3 | 7 | | | | | | | | | | | | | | |
| | | аспред | целения | мотив | ов в рез | зультир | ующе | й и пр | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | | | | | | П | | | | | |
| риент | ации | | 0 | | | | | П | ^ | | | | | - | | | | | | | - | | | _ | Н | | - | | - | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | - | | | | | | | - | - | | - | Н | | | + | | |
| 10 | 7 | 10 | 7 | 11 | 13 | 10 | 11 | 8 | 10 | 7 | 5 | - | | | | | | | | | - | Н | | - | + | | + | + | + | |
| 10 | | -10 | + | H | -10 | 10 | | | -10 | <u> </u> | ا | | | | | | | | | | | | - | | ++ | - | - | + | - | |
| | | | | | | - | | | | | | | | | | | | | | | | Н | - | - | + | - | - | | - | |
| nochu | пь 3 О | преде | пение с | мыспо | образук | IIINX M | ОТИВОВ | | | | | _ | - | _ | | | _ | | - | | | | + | | Н | + | + | | + | |
| | | | ньги | | | 1 | | | ктив | | | | | T | руд | | | Ī | | | | ш | - | | + | - | - | | - | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | - | | Н | - | - | | - | |
| 6 | 8 | 7 | 2 | 7 | 6 | 8 | 5 | 4 | 7 | 7 | 5 | 6 | 5 | 7 | 8 | 4 | 7 | | | | | Ш | \top | | Н | \top | \top | \Box | \top | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационны | | | | 23 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| оцио | иетриче | еский і | индекс | | -1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | П | | | | | |
| епу | 20 0 7 | LOUTOR | LUCCTIA | Пепер | ая уст | SHOBKS | CBCC | auuaa | 1.0.5 | OUNTION | HIADA | KOHIM | eTUOF C | near | TIL TOTA | (ner | VELTIAN | (IOIII 2C | ODMENT | nina) | Ппи | этс | A DC | 71110 | ЙС | Budo. | TCG | R no | BUOĞ | CTOTO |
| с дуц | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | иента |

Таблица 73 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Юлии согласно тестированию

взаимоотношений с другими. В категории 'деньги' выявляется ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. В коллективе основная В равной степени ориентация на получение результата ради самого результата и ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В труде основная ориентация рассматривать свой

труд с точки зрения его полезности для близких и родных. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели

| <i>Tun I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 2 |
|---|-----|
| Tun II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| <i>Tun III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5 |
| Tun V. «Cosa» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 5 |
| Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6,5 |
| | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

3.6.Группа №4-5

Таблица 74 - Состав группы №4-5 согласно списка

| Сотрудник | Возраст | Отдел |
|-------------|--------------|--------|
| Елена | 33 | TO |
| Денис2 | 27 | TO |
| Михаил | 56 | ООТИПБ |
| Наталья | 45 | ТО |
| Денис5 | 37 | ООТИПБ |
| Геннадий | 39 | ТО |
| Элина | 28 | ООТИПБ |
| Александр 1 | 50 | ОИСИЭ |
| Петр | отсутствовал | ОИСИЭ |
| Антон | 36 | ОИСИЭ |
| Александр 4 | 35 | ОИСИЭ |
| Игорь | отсутствовал | ОИСИЭ |
| Виктор | 59 | ОИСИЭ |
| Владимир | 30 | ОИСИЭ |

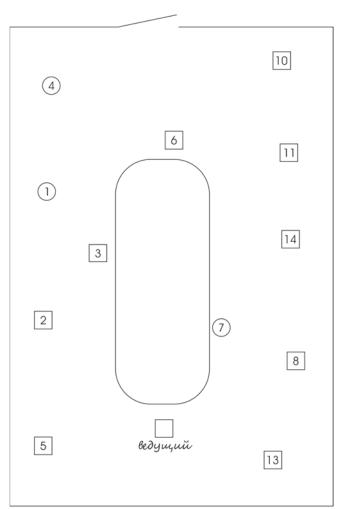


Рисунок 13 - положение участников группы 3 на опросе

Таблица 75 - Социоматрица группы №4-5, критерий 1: Если бы Ваш отдел (группа, смена) формировался заново, с кем Вы хотели (не хотели) бы работать вместе?

| Nº Nº ⊓⊓ | Фамилии членов бригады / кто | | | | | _ | | | бираю | | | | 40 | 40 | | Сумма "+" | Сумма "_" | Сумма безраз личн. | ПЭ | ОЭ | 99 |
|----------------|------------------------------------|-------|------|------|-------|------|------|------|-------|-------|------|------|------|-------|------|--------------|--------------|--------------------------|-------------|-------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | | | | | | |
| 1 | Елена | | (+) | - | + | | + | (+) | | + | | + | + | | + | 8 | 1 | 4 | 0,62 | 0,08 | 0,54 |
| 2 | Денис 2 | (+) | | - | (+) | (+) | (+) | (+) | - | + | - | (+) | - | (+) | + | 9 | 4 | 0 | 0,69 | 0,31 | 0,38 |
| 3 | Михаил | | | | | (+) | | + | | | | | | | | 2 | 0 | 11 | 0,15 | 0,00 | 0,15 |
| 4 | Наталья | - | (+) | | | (+) | (+) | - | | + | | | + | | + | 6 | 2 | 5 | 0,46 | 0,15 | 0,31 |
| 5 | Денис 5 | + | (+) | (+) | (+) | | (+) | (+) | (+) | + | (+) | + | + | (+) | + | 13 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 6 | Геннадий | | (+) | | (+) | (+) | | (+) | | | | (+) | + | | + | 7 | 0 | 6 | 0,54 | 0,00 | 0,54 |
| 7 | Элина | (+) | (+) | - | + | (+) | (+) | | (+) | + | (+) | + | + | (+) | + | 12 | 1 | 0 | 0,92 | 0,08 | 0,85 |
| 8 | Александр 1 | + | + | + | + | (+) | + | (+) | | + | (+) | (+) | + | (+) | (+) | 13 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 9 | Петр | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 13 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 10 | Антон | + | + | + | | (+) | + | (+) | (+) | + | | (+) | + | (+) | + | 12 | 0 | 1 | 0,92 | 0,00 | 0,92 |
| 11 | Александр 4 | | (+) | + | | | (+) | | (+) | + | (+) | | + | (+) | (+) | 9 | 0 | 4 | 0,69 | 0,00 | 0,69 |
| 12 | Игорь | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 13 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 13 | Виктор | + | (+) | + | + | (+) | + | (+) | (+) | + | (+) | (+) | + | | (+) | 13 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 14 | Владимир | | - | | (+) | | | | (+) | + | | (+) | + | (+) | | 6 | 1 | 6 | 0,46 | 0,08 | 0,38 |
| Сумі | ма выборов | 6 | 9 | 5 | 8 | 8 | 9 | 8 | 6 | 10 | 5 | 9 | 10 | 7 | 10 | 110 | 9 | 63 | 0,60 | 0,05 | 0,55 |
| | ма взаимовыб. | 2 | 7 | 1 | 4 | 8 | 5 | 7 | 6 | 0 | 5 | 6 | 0 | 7 | 4 | 45 | М | р | q | b | Од |
| Сумі | ма отклонений | 1 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 8 | 8,46 | 0,65 | 0,35 | 2,95 | 0,10 |
| | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| | ма безразличн. | 6 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 6 | 3 | 7 | 4 | 2 | 6 | 3 | 48 | | | | | |
| ПС | | 0,46 | 0,69 | 0,38 | 0,62 | 0,62 | 0,69 | 0,62 | 0,46 | 0,77 | 0,38 | 0,69 | 0,77 | 0,54 | 0,77 | 0,60 | ПЭгр | ОЭгр | Эгр | Сгр | A |
| OC_ | | 0,08 | 0,08 | 0,23 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,08 | 0,08 | 0,00 | 0,08 | 0,00 | 0,08 | 0,00 | 0,00 | 0,05 | 7,86 | 0,64 | 7,21 | 0,54 | 0,60 |
| С Куд | | 0,38 | 0,62 | 0,15 | 0,62 | 0,62 | 0,69 | 0,54 | 0,38 | 0,77 | 0,31 | 0,69 | 0,69 | 0,54 | 0,77 | 0,55 0,57 | σ 1,7261 | m 7,86 | Кгр 0.64 | сплоч | ённый |
| чуд Ад | | 75% | - | 0,30 | 50% | 83% | 80% | 100% | 46% | _ | 50% | 71% | _ | 54% | 33% | 58% | 1,7261 | 7,00 | 0,04 | | |
| ¬д Sп | | 2,06 | 2,25 | 1,60 | 1,88 | 2,62 | 2,23 | 2,35 | 2,37 | 1,77 | 2,21 | 2,38 | 1,85 | 2,54 | 2,13 | 2,16 | Srp | | | | |
| МИН | Н В <i>і</i> | 5 | 2,23 | | ₹C Bi | 10 | 2,23 | 2,33 | 2,3, | 1,,,, | 2,21 | 2,30 | 1,03 | 2,5-4 | 2,13 | 2,10 | 31 p | | | | |
| Стат | | "3" | "П" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | | | | | | | | |
| порс | | 11,31 | | 9,58 | 6,13 | 4,40 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| | во в группе | 0 | 3 | 7 | 4 | 0 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| УБВ | , | высок | | , | - | | | | | | | | | | | | | | | | |

Интерпретация.

Результаты обработки данных опроса 4-5 группы сообщают о средней эмоциональной экспансивности, стремлению установления взаимоотношений её участников. На этот параметр оказывают влияние не участвовавшие в опросе, но присутствующие в опросном листе сотрудники. Их присутствие в опросном листе рекомендовано, так как выявляет отношение к ним других участников группы. Вследствие достаточно большого числа участников, влияние отсутствующих на результаты минимально и будет учтено при интерпретации. Число взаимных выборов в группе по первому критерию говорит о сплочённости группы.

Таблица 76 — Условные названия статуса участников группы 4 критерий 1

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «итриски» |
|----------|---------------------------|---|---|------------------|-----------|
| - | Петр Игорь Владимир | Денис2 Наталья Денис5 Геннадий Элина Александр 4 Виктор | Елена Михаил Антон Александр 1 | - | - |

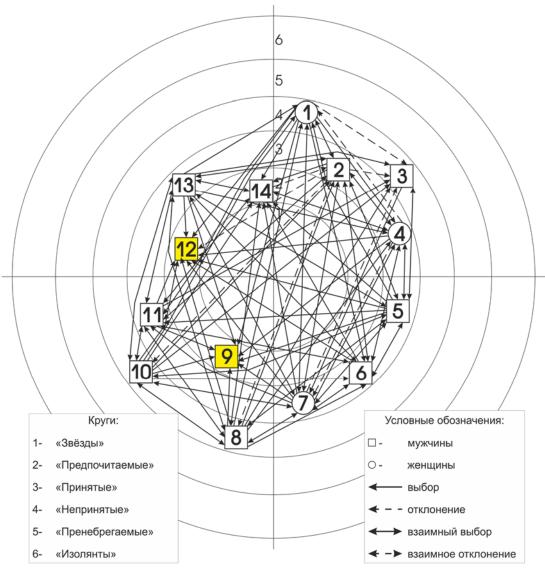


Рисунок 14 - Социограмма, Группа 4-5, критерий 1

На социограмме наглядно представлены группы участников с различным социометрическим статусом: «предпочитаемые» Александр4 и отсутствующие Петр и Игорь. С ними бы хотело работать большинство участников. Четверо в статусе «непринятых»: Михаил, Антон, Елена, Александр1. Остальные семь человек получили статус «принятые». Это определяет уровень благополучие взаимоотношений по количеству

сотрудников с благоприятным статусом, как высокий. Адекватность восприятия своего положения в группе в целом средняя.

При обработке данных по второму критерию, связанному с ответственностью картина меняется. Группа по этому критерию имеет низкую сплочённость, Коэффициент удовлетворённости взаимоотношениями ниже среднего. Выявляется низкий уровень межличностной совместимости. Общий статус сотрудников по данному критерию ниже среднего. Наибольшее число отклонений от коллег получил Антон и Елена. При этом Елену выбирает большее число участников, за счёт чего она сохраняет свой статус в «принятых».

Таблица 77 - Социоматрица группы №4-5, критерий 2: Вам предстоит выполнить очень ответственное задание, от которого зависит ваша работа, карьера и материальный доход с кем бы вы предпочли выполнять (не выполнять) такое важное для вас задание?

| Nº Nº ΠΠ | Фамилии членов бригады / кто | | | | | | К | ого вь | ібирак | ЭΤ | | | | | | Сумма "+" | Сумма | Сумма безраз личн. | ПЭ | 09 | ээ |
|----------------|------------------------------------|-------|------|------|------|------|------|--------|--------|------|---------------|------|------|------|-------|--------------|-------------|--------------------------|-------------|--------|-----------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | | | | | | |
| 1 | Елена | | | - | | | | | | | - | | | | | 0 | 2 | 11 | 0,00 | 0,15 | -0,15 |
| 2 | Денис 2 | | | - | + | | | | - | + | - | | - | + | | 3 | 4 | 6 | 0,23 | 0,31 | -0,08 |
| 3 | Михаил | | | | | (+) | | + | | | | | | | | 2 | 0 | 11 | 0,15 | 0,00 | 0,15 |
| 4 | Наталья | - | (+) | | | | | | | + | | | | | | 2 | 1 | 10 | 0,15 | 0,08 | 0,08 |
| 5 | Денис 5 | + | + | (+) | + | | + | (+) | | | | | | | | 6 | 0 | 7 | 0,46 | 0,00 | 0,46 |
| 6 | Геннадий | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 13 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 7 | Элина | + | | - | | (+) | + | | | | | | | | | 3 | 1 | 9 | 0,23 | 0,08 | 0,15 |
| 8 | Александр 1 | + | + | + | + | + | + | + | | + | + | + | + | (+) | + | 13 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 9 | Петр | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 13 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 10 | Антон | | | | | | | | | + | | + | + | + | | 4 | 0 | 9 | 0,31 | 0,00 | 0,31 |
| 11 | Александр 4 | - | | | - | - | | | | | | | + | (+) | + | 3 | 3 | 7 | 0,23 | 0,23 | 0,00 |
| 12 | Игорь | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 13 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 13 | Виктор | | | + | | | | | (+) | | | (+) | + | | (+) | 5 | 0 | 8 | 0,38 | 0,00 | 0,38 |
| 14 | Владимир | | - | | | | | | | + | - | | | (+) | | 2 | 2 | 10 | 0,15 | 0,15 | 0,00 |
| Сумі | ма выборов | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 5 | 1 | 3 | 4 | 5 | 3 | 43 | 13 | 127 | 0,24 | 0,07 | 0,16 |
| Сумі | ма взаимовыб. | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | 1 | 7 | М | р | q | b | Од |
| Сумі | ма отклонений | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | 0 | 1 | 0 | 0 | 12 | 3,31 | 0,25 | 0,75 | 2,47 | -0,20 |
| - | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| - | ма безразличн. | 8 | 9 | 7 | 9 | 9 | 10 | 10 | 11 | 8 | 9 | 10 | 8 | 8 | 11 | 90 | | | | | |
| ПС | | 0,23 | 0,23 | 0,23 | 0,23 | 0,23 | 0,23 | 0,23 | 0,08 | 0,38 | 0,08 | 0,23 | 0,31 | 0,38 | 0,23 | 0,24 | ПЭгр | ОЭгр | Эгр | Сгр | Α |
| OC_ C | | 0,15 | 0,08 | 0,23 | 0,08 | 0,08 | 0,00 | 0,00 | 0,08 | 0,00 | 0,23 | 0,00 | 0,08 | 0,00 | 0,00 | 0,07 | 3,07 | 0,93 | 2,14 | 0,08 | 0,24 зкая |
| с Куд | | 0,08 | 0,15 | 0,00 | 0,15 | 0,15 | 0,23 | 0,23 | 0,00 | 0,38 | -0,15 0,00 | 0,23 | 0,23 | 0,38 | 0,23 | 0,16 0,35 | σ 1,0996 | m 3,07 | Кгр 0,93 | - | зкая Энность |
| куд Ад | | 50% | - | 0,50 | 50% | 33% | 20% | 0,33 | 8% | - | 17% | 43% | - | 38% | 33% | 27% | 1,0996 | 3,07 | 0,33 | СПЛОЧЕ | нисть |
| nд Sп | | 1,54 | 1,67 | 1,44 | | 1,77 | 1,23 | 1,37 | 1,98 | 1,38 | 1,62 | 1,69 | 1,38 | 1,77 | 1,43 | 1,56 | Srp | | | | |
| МИF | Н В <i>і</i> | 1 | _,0. | MAH | | 5 | _,_0 | _,5. | _,55 | _,55 | _,0_ | _,00 | _,55 | _, | _, .0 | _,50 | | | | | |
| Стат | | "3" | "П" | "Пр" | "Нп" | "Пн" | "Из" | | | | | | | | | | | | | | |
| порс | • | 5,27 | 4,17 | 4,17 | 1,97 | 0,87 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| | во в группе | 0 | 2 | 10 | 2 | 0 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| УБВ | | средн | | 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Таблица 78 — Условные названия статуса участников группы 4 критерий 2

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «итриски» |
|----------|------------------|-------------|--------------|------------------|-----------|
| | | Елена | | | |
| | | Михаил | | | |
| | | Денис2 | | | |
| | | Наталья | | | |
| | Петр | Денис5 | Антон | | |
| _ | Виктор | Геннадий | Александр 1 | - | _ |
| | | Элина | _ | | |
| | | Александр 4 | | | |
| | | Игорь | | | |
| İ | | Владимир | | | |

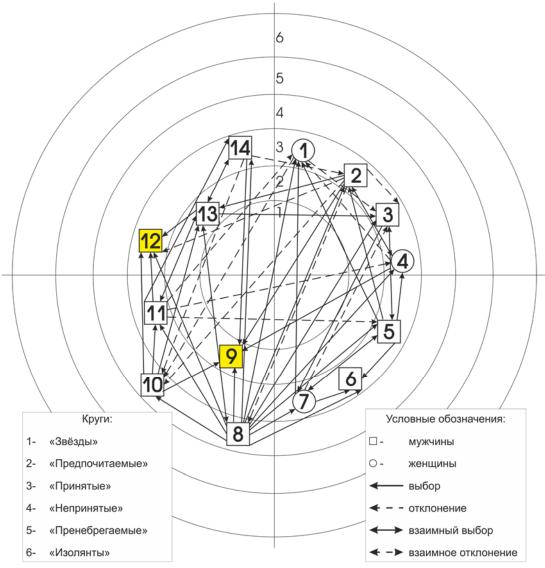


Рисунок 15 - Социограмма, Группа 4-5, критерий 2

А Антон и Александр1, получившие от коллег всего по одному выбору из группы получают статус «непринятые». При этом выборы Александра1 в стиле «выбираю всех!» по всем трём критериям скорее всего являются социальной маской, нежеланием показывать истинное отношение, каким бы

оно не было «хорошим» или «плохим». Большинство голосов получает Виктор, приобретая статус «предпочитаемого» по данному критерию вместе с отсутствующим Петром. Группа делится строго на пары. Взаимных отклонений нет. Активнее всего отклоняет взаимодействие Денис2 и Александр4. Последний успешно кооперируется в пару с «предпочитаемым» Виктором по их взаимному выбору. Что может придавать некоторый вес действиям Александра4 в глазах группы. То же можно сказать про Владимира, предпочитаемого коллегами по первому критерию и имеющего взаимный выбор с Виктором по второму критерию. У Александра1 и Дениса2, а также у Элины и Михаила диаметрально противоположные выборы, что так же говорит о пониженной межличностной совместимости в разрезе рассматриваемого критерия.

Таблица 79 - Социоматрица группы №4-5, критерий 3: Кого бы вы хотели (не хотели) пригласить на встречу Нового года?

| Nº Nº ⊓⊓ | Фамилии членов бригады / кто | | | | | | | ого вы | · | | | | | | | Сумма | Сумма | Сумма безраз личн. | ПЭ | ОЭ | ээ |
|----------------|------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|------|------|--------|-----------|------|------|-----------|------|------|-----------|-------|--------------|--------------------------|-------------|-------------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | | | | | | |
| 1 | Елена | | + | | | (+) | + | (+) | | + | | (+) | + | | + | 8 | 0 | 5 | 0,62 | 0,00 | 0,62 |
| 2 | Денис 2 | | | | - | | | | | | - | | | | | 0 | 2 | 11 | 0,00 | 0,15 | -0,15 |
| 3 | Михаил | + | + | | | + | | + | + | + | + | + | + | + | + | 11 | 0 | 2 | 0,85 | 0,00 | 0,85 |
| 4 | Наталья | - | | | | | | - | | + | | | + | | + | 3 | 2 | 8 | 0,23 | 0,15 | 0,08 |
| 5 | Денис 5 | + | + | + | + | | + | + | | | | | | | | 6 | 0 | 7 | 0,46 | 0,00 | 0,46 |
| 6 | Геннадий | | + | | + | + | | + | + | | + | + | + | + | + | 10 | 0 | 3 | 0,77 | 0,00 | 0,77 |
| 7 | Элина | + | + | - | + | + | + | | + | + | + | + | + | + | + | 12 | 1 | 0 | 0,92 | 0,08 | 0,85 |
| 8 | Александр 1 | + | + | (+) | + | + | (+) | (+) | | + | (+) | (+) | + | (+) | (+) | 13 | 0 | 0 | 1,00 | 0,00 | 1,00 |
| 9 | Петр | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 13 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 10 | Антон | | | | | | | | (+) | + | | (+) | + | (+) | + | 6 | 0 | 7 | 0,46 | 0,00 | 0,46 |
| 11 | Александр 4 | (+) | | | + | | | (+) | (+) | + | (+) | | + | (+) | (+) | 9 | 0 | 4 | 0,69 | 0,00 | 0,69 |
| 12 | Игорь | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | 13 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 13 | Виктор | + | + | (+) | | | | (+) | (+) | + | (+) | (+) | + | | (+) | 10 | 0 | 3 | 0,77 | 0,00 | 0,77 |
| 14 | Владимир | | | (+) | (+) | | | | + | + | | (+) | + | (+) | | 7 | 0 | 7 | 0,54 | 0,00 | 0,54 |
| Сумі | ма выборов | 6 | 7 | 4 | 6 | 5 | 4 | 7 | 7 | 9 | 6 | 8 | 10 | 7 | 9 | 95 | 5 | 83 | 0,52 | 0,03 | 0,49 |
| | ма взаимовыб. | 3 | 0 | 4 | 1 | 4 | 3 | 6 | 7 | 0 | 3 | 6 | 0 | 6 | 5 | 31 | М | р | q | b | Од |
| | ма отклонений | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 7,31 | 0,56 | 0,44 | 3,20 | 0,04 |
| | ма взаимооткл | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| Јумі ПС | ма безразличн. | 6 | 6 0,54 | 8 0,31 | 6 0,46 | 8 | 9 | 5 | 6 0,54 | 4 | 6 | 5 0,62 | 3 | 6 | 5 0,69 | 64 | ПЭт | 02== | 250 | Crn | |
| DC | | 0,46 | 0,54 | 0,31 | 0,46 | 0,38 | 0,31 | 0,54 | 0,54 | 0,69 | 0,46 | 0,62 | 0,77 | 0,54 | 0,69 | 0,52 | ПЭгр 6,79 | ОЭгр 0,36 | Эгр 6,43 | Сгр 0,37 | 0,52 |
|)C | | 0,08 | 0,54 | 0,08 | 0,08 | 0,00 | 0,00 | 0,08 | 0,54 | 0,69 | 0,08 | 0,62 | 0,00 | 0,54 | 0,69 | 0,03 | σ,79 | 0,36 m | о,43 Кгр | | |
| - Куд | | 0,38 | 0,54 | 0,25 | 0,38 | 0,58 | 0,31 | 0,50 | 0,54 | 0,09 | 0,50 | 0,62 | 0,77 | 0,60 | 0,03 | 0,49 | 1,7394 | 6,79 | 0,36 | сплоч | ённый |
| ٩д | | 50% | - | 0% | 50% | 67% | 20% | 100% | | - | 50% | 71% | - | 54% | 33% | 50% | 1,7394 | 5,.5 | 0,00 | | |
| SП | | 2,15 | 1,69 | 2,06 | 1,75 | 1,85 | 2,08 | 2,27 | 2,54 | 1,69 | 2,00 | 2,31 | 1,77 | 2,31 | 2,07 | 2,04 | Sгр | | | | |
| МИН | l B <i>i</i> | 4 | | | KC Bi | 10 | | Ĺ | Ċ | | | | Ĺ | Ĺ | | Ĺ | | | | | |
| Стат | | "3" | "П" | "Пр" | "Hn" | "Пн" | "Из" | | | | | | | | | | | | | | |
| торс | • | 10,26 | 8,53 | 8,53 | 5,05 | 3,31 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| | во в группе | 0 | 3 | 8 | 3 | 0 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| УБВ | F / - | средн | _ | | - | - | - | | | | | _ | | _ | _ | | | | | | |

При исследовании этой группы по третьему критерию участники группы вновь показывают сплочённость.

Таблица 80 — Условные названия статуса участников группы 4 критерий 3

| «звёзды» | «предпочитаемые» | «принятые» | «непринятые» | «пренебрегаемые» | «итриски» |
|----------|----------------------------|---|------------------------------|------------------|-----------|
| - | Петр Виктор Владимир | Елена Денис2 Наталья Элина Александр 4 Игорь Антон Александр 1 | Михаил Денис5 Геннадий | - | |

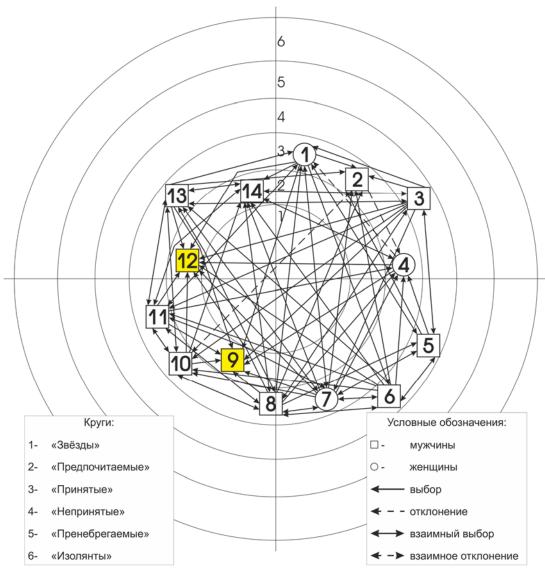


Рисунок 16 - Социограмма, Группа 4-5, критерий 3

Остальные индексы группы по данному критерию схожи с индексами первого критерия. При этом определяется несколько микрогрупп:

1) Денис5, Геннадий, Элина, Александр1;

- 2) Виктор, Владимир, Александр4, Антон;
- 3) Другие пары (таблица 18).

Предпочитаемыми по этому критерию являются Виктор и отсутствующие Петр и Игорь. Наименьшее число выборов от коллег по данному критерию получают Михаил, Денис5 и Геннадий. Что может быть связано с особенностями личности в неформальном общении, например, замкнутость и др.

Подводя итог по данной группе необходимо уделить внимание межличностному взаимодействию в условиях повышенной ответственности, напряжённой работы. Очевидно в группе присутствует недоверие, скрываемое за социальными масками, которое может вызывать напряжение и конфликты в ситуации, близко к стрессовой. Авторитетными фигурами в коллективе являются Владимир, Виктор и Петр. Последнего предпочитают по двум из трёх рассматриваемых критериев, несмотря на его отсутствие. При этом Владимиру отдаётся предпочтение в повседневной деятельности и в неформальном общении, а Виктору — при выполнении ответственных и важных задач.

Данные по исследованию мотивационных установок и доминирующих стратегий конфликтного поведения участников группы №4-5

Геннадий

Таблица 81 - Структура смыслообразующих мотивов Геннадия

| Трофи | ль 1. Со | шонтос | ение с | мысло | вых мот | ивов в | струк | туре м | отива | щии. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|--------------------|---------|-----------------------|--------|----------|---------|-------|-------------|--------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|-----------|----|-----------|-------|-------------------------------------|----------|-------|--------|--------|--------|-----------------------------------|---------------|---------|
| | | | | | Моти | В | | | | | | ньги | | ектив | | уд | PO | мма | Итого | Интерпре | таци | я дин | амич | еско | го ас | пекта | а мот | ивациі |
| 1 | Преобр | разоват | гельныі | ň | | | | | | | PO | ΠΟ | PO | ПО | PO 2 | ПО | 11 | ПО | 17 | ориентаци результата | | олуче | ение р | езуль | ьтата | ради | самог | го |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 5 | 5 | 0 | 1 | 5 | 3 | 10 | 9 | 19 | ориентаци общение в | | | | | | | | |
| 3 | Утилита | арно-пр | рагмати | ически | й | | | | | | 3 | 1 | 5 | 1 | 1 | 0 | 9 | 2 | 11 | ориентаци удовлетво связанных | рения | | | | | | удом | не |
| 4 | Коопер | оативнь | ЫЙ | | | | | | | | 3 | 6 | 5 | 2 | 5 | 6 | 13 | 14 | 27 | ориентаци полезност | | | | | | с точ | ки зре | ения еі |
| 5 | Конкур | ентный | ń | | | | | | | | 3 | 0 | 3 | 2 | 4 | 1 | 10 | 3 | 13 | ориентаци престиж, а | | | ше др | угих, | имет | ъ выс | окий | |
| 6 | Мотив | достиж | кения | | | | | | | | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 2 | 13 | 8 | 21 | ориентаци ставить пе | | | | | | стрен | илени | 1e |
| | | | | | | | | | | Сумма | 21 | 15 | 23 | 13 | 22 | 14 | 66 | 42 | | | | | | \top | \top | | | |
| | | | | | | | | | | | -: | 36 | 3 | 6 | 3 | 36 | | | | | ш | | | | T | ш | | |
| Профи ориент | | аспред | еления | мотив | ов в рез | вультир | ующе | й и пр | оцесс | суальн | ой | | | | | | | | | | П | | | | П | П | П | |
| • | | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | ш | | | + | | ш | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | ш | | | | \Box | П | | |
| 11 | 10 | 9 | 13 | 10 | 13 | 6 | 9 | 2 | 14 | 3 | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Ш | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | | | | | $\perp \!\!\!\perp \!\!\!\!\perp$ | _ | |
| Ірофи | ль 3. О | | ение с ньги | мысло | образую | щих м | отиво | з. Колле | N TIAT | | | 1 | | т. | руд | | | | | | ш | | | + | | + | | |
| 1 | 2 | 3 | 161И | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | уд 4 | 5 | 6 | - | | | ш | | | + | + | + | | |
| 3 | 10 | 4 | 9 | 3 | 7 | 10 | 1 | 6 | 7 | 5 | 7 | 4 | 8 | 1 | 11 | 5 | 7 | | | | \Box | | + | + | + | Ш | + | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | П | Ш | ш | |
| | | ли инпе | ekc. | | 24 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 1 | 1.1 | 1 1 1 | | |
| 1 ннов: | ационнь метриче | | | - | 16 | | _ | - | - | _ | _ | - | _ | | _ | | | _ | | | \vdash | | | | - | \vdash | \rightarrow | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В результирующей ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В категории 'деньги' выявляется ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку. В коллективе основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. Уровень мотивации достижений средний. Придаёт

Таблица 82 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Геннадия согласно тестированию

| <i>Tun I. «Черепаха»</i> – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|---|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 2,5 |
| Тип III. «Медвежонок» — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие поди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 4 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 2,5 |
| Тип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6 |
| | |

Денис2

Таблица 83 - Структура смыслообразующих мотивов Дениса2

| | | | | | | | | | | | Де | ньги | Колп | ектив | Tr | νд | Cvi | мма | 1 | | |
|--------|--------------------|---------|--------------------------|--------|----------|--------|------|-------------|----------|--------|----|------|------|-------|----------|----|-----|-----|-------|---|------------|
| | | | | | Моти | В | | | | | PO | ПО | PO | ПО | | ПО | PO | ПО | Итого | Интерпретация динамического аспект | а мотиваци |
| 1 | Преобр | разова | тельныі | i | | | | | | | 2 | 2 | 6 | 3 | 2 | 4 | 10 | 9 | 19 | ориентация на получение результата раді результата | и самого |
| 2 | Комму | /никаци | юнный | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 3 | 2 | 4 | 5 | 7 | 12 | ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими | |
| 3 | Утилит | гарно-п | рагмати | ческий | í | | | | | | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 5 | 10 | 12 | 22 | ориентация на труд как на трату энергии, стремление к сохранению здоровья в тру | |
| 4 | Коопер | ративны | ЫЙ | | | | | | | | 5 | 4 | 6 | 4 | 4 | 5 | 15 | 13 | 28 | ориентация рассматривать свой труд с то общественной полезности, необходимост пюдей, для общества в целом | |
| 5 | Конкур | рентныі | й | | | | | | | | 4 | 4 | 1 | 3 | 0 | 1 | 5 | 8 | 13 | ориентация быть не хуже других, быть ка | к все |
| 6 | Мотив | достих | кения | | | | | | | | 3 | 0 | 5 | 1 | 4 | 1 | 12 | 2 | 14 | рриентация на преодоление преград, стро ставить перед собой сверхзадачи | емление |
| | | | | | | | | | С | умма | 21 | 15 | 20 | 16 | 16 | 20 | 57 | 51 | | | |
| | | | | | | | | | | _ | | 36 | | 6 | | 6 | | | | | |
| | іль 2. Ра гации | аспред | еления | мотив | ов в рез | ультир | ующе | й и про | оцессу | /ально | ОЙ | | | | | | | | | | |
| | | Р | 0 | | | | | П | O | | | i – | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | |
| 10 | 5 | 10 | 15 | 5 | 12 | 9 | 7 | 12 | 13 | 8 | 2 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| рофи | іль 3. О | | пение сі н ьги | иысло | образую | щих м | | з. Колле | VTMD | | | | | т. | руд | | | 1 | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | руд 4 | 5 | 6 | | | | |
| 4 | 3 | 9 | 9 | 8 | 3 | 9 | 3 | 4 | 10 | 4 | 6 | 6 | 6 | 9 | 9 | 1 | 5 | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационнь | | | | 22 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 011140 | метриче | еский и | ндекс | | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В результирующей ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В категории 'деньги' выявляется ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде. В коллективе основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В труде основная ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 84 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Дениса2 согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|-----|
| Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3,5 |
| <i>Tuп III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 3,5 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 6,5 |
| <i>Tuп IV. «Лиса» —</i> стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 4,5 |
| | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип V. «Сова» – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Денис5

Таблица 85- Структура смыслообразующих мотивов Дениса5

| i ipoqui. | ль 1. С | оотноц | јение с | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре мо | тивац | ции. | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|------------|--------|---------|--------|----------|---------|--------|----------|----------|----------|----------|----------|------|-----|----------|----------|---------------|-----|---------|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | Моти | 10 | | - | | | | | Колл | | | уд | | мма | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотивации | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | ,,,,,,, | интерпретации динами ческого аспекта метивации | | | | | | |
| 1 | Преобр | разова | тельны | й | | | | | | | 4 | 0 | 1 | 4 | 0 | 5 | 5 | 9 | 14 | ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства | | | | | | |
| 2 | Комму | никаци | 10ННЫЙ | | | | | | | | 3 | 2 | 1 | 5 | 0 | 2 | 4 | 9 | 13 | ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими | | | | | | |
| 3 | Утилит | арно-п | рагматі | ически | й | | | | | | 5 | 6 | 3 | 2 | 3 | 5 | 11 | 13 | 24 | ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде | | | | | | |
| 4 | Коопер | ративн | ЙІс | | | | | | | | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 10 | 9 | 19 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом | | | | | | |
| 5 | Конкур | рентны | й | | | | | | | | 5 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 14 | 10 | 24 | ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет | | | | | | |
| 6 | Мотив | достих | кения | | | | | | | | 2 | 0 | 1 | 4 | 6 | 2 | 9 | 6 | 15 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи | | | | | | |
| | | | | | | | | | C | умма | 22 | 14 | 14 | 22 | 17 | 20 | 53 | 56 | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 36 | 3 | 6 | 3 | 7 | | | | | | | | | | |
| Профи. ориент | | аспред | еления | МОТИВ | ов в рез | зультир | ующе | йипро | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | F | o | | | | | П |) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 4 | 11 | 10 | 14 | 9 | 9 | 9 | 13 | 9 | 10 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ірофи. | ль 3. О | | | мысло | образук | ощих м | | | | | | | | | | | | 1 | | | | | | | | |
| _ | _ | | ньги | | | - | | Колле | | | | _ | | | руд | | _ | | | | | | | | | |
| 4 | 2 5 | 11 | 7 | 7 | 6 | 5 | 6 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 8 | 4 | 5 | 6 8 | - | | | | | | | | |
| - | | - ** | - | +- | | - 5 | - | - 5 | - | - 3 | - | | - | - 0 | - | - 0 | 0 | | | | | | | | | |
| Иннова | ационны | ый инд | екс | | 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | иетриче | | | | -5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | · · | | i i | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности собственная потребность в деятельности (процессуальная ориентация). При этом ведущей является ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде. В результирующей ориентации преобладает ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет. В процессуальной ориентации преобладает ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде. В категории 'деньги' выявляется ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде. В коллективе основная ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет. В труде основная ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде. Уровень достижения мотивации достижений низкий. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 86 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Дениса5 согласно тестированию

| <i>Гип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от рриентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 2,5 |
|---|-----|
| Гип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, заимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 4 |
| Гип III. «Медвежонок» — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 6 |
| Fun V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, идовлетворяющие всех участников. | 6 |
| Гип IV. «Лиса» — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6,5 |
| | |

взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Елена

Таблица 87 - Структура смыслообразующих мотивов Елены

| Профи | ль 1. С | оотноц | цение с | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отиваь | ции. | | | | | | | | | | |
|-----------------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|-------|--------|-------|----|-----|------|----|-----|----|----|-----|--------|--|
| | | | | | Моти | | | - | | | | њги | Колл | | | уд | | мма | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотивации |
| | | | | | WICTE | ь | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | FIIOIO | интерпретация динамического аспекта могивации |
| 1 | Преоб | разова | ітельны | й | | | | | | | 2 | 4 | 5 | 5 | 2 | 5 | 9 | 14 | 23 | ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства |
| 2 | Комму | никаці | ионный | | | | | | | | 2 | 0 | 0 | 1 | 3 | 6 | 5 | 7 | 12 | ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими |
| 3 | Утилит | арно-п | рагматі | ически | й | | | | | | 2 | 6 | 4 | 0 | 2 | 0 | 8 | 6 | 14 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | оативн | ый | | | | | | | | 2 | 6 | 3 | 5 | 3 | 5 | 8 | 16 | 24 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных |
| 5 | Конкур | ентны | Й | | | | | | | | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 1 | 9 | 9 | 18 | В равной степени ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет и ориентация быть не хуже других, быть как все |
| 6 | Мотив | дости | жения | | | | | | | | 4 | 0 | 4 | 1 | 5 | 2 | 13 | 3 | 16 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | C | умма | 16 | 20 | 19 | 16 | 17 | 19 | 52 | 55 | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 6 | 3 | 5 | 3 | 6 | | | | |
| Профи ориент | | аспред | деления | мотив | ов в ре | зультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | |
| • | | F | 20 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| 9 | 5 | 8 | 8 | 9 | 13 | 14 | 7 | 6 | 16 | 9 | 3 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Профи | ль 3. О | | | мысло | образук | щих м | | | | | | | | | | | | , | | |
| | | | ньги | | | | | Колле | ктив | | | | | | руд | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | |
| 6 | 2 | 8 | 8 | 8 | 4 | 10 | 1 | 4 | 8 | 7 | 5 | 7 | 9 | 2 | 8 | 3 | 7 | | | |
| | | Ļ | | - | | | - | | | | | | | - | | - | | | | |
| | ационн | | | | 22 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Социо | метриче | еский і | индекс | | 10 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности собственная потребность в деятельности (процессуальная ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полеэности для близких и родных. В результирующей ориентации преобладает ориентации преобладает ориентации преобладает ориентации преобладает ориентации преобладает ориентации преобладает ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В категории 'деньги' выявляется ориентация спользовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В коллективе основная ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В труде основная ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

таблица 88 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Елены согласно тестированию

| Тип I. «Черепаха» — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. Тип II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. Тип III. «Медеежонок» — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | | |
|---|---|---------|
| взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. Тип III. «Медвежонок» – стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. Тип V. «Сова» – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, | | от 3,5 |
| люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, | зажно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрь | ⊔ем 3,5 |
| определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, | | ие 5,5 |
| | кода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти реше | |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | | вы 6 |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и це | | |

взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Михаил

Таблица 89 - Структура смыслообразующих мотивов Михаила

| ihodi | 1. C | ООТНОШ | ение С | MPIC1IO | вых мот | NROR B | структ | уре м | отива | ции. | | | lee. | | | | _ | | | - | | | | ш | | шШ | | ш | шШ | |
|-------------|--------------------|--------------------|-----------|----------|----------|----------|---------|-------|-------|-------|----|------|------|----|-----|----|----|-----|-------|-----|----------|---------------------|------|----------|-----|--------|-------|-------|-------|---------------|
| | | | | | Моти | 1B | | | | | | ньги | Колл | | | уд | | мма | Итого | Инт | ерпр | етац | ия д | инам | иче | ског | о ас | пект | а мо | тивац |
| | | | | | | | | | | | PO | ПО | PO | ПО | РО | ПО | PO | ПО | | - | | | | | | | | | | |
| 1 | Преобр | разоват | ельныі | i | | | | | | | 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 10 | 13 | 23 | 1 ' | | ия на тиже | | | | | и саг | иого | проц | есса, |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 5 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 9 | 7 | 16 | | | ия на в тру | | | | | | | | гими, і ку |
| 3 | Утилит | арно-пр | агмати | чески | ň | | | | | | 3 | 3 | 5 | 1 | 5 | 0 | 13 | 4 | 17 | удо | | ия ис юрен их | | | | | | | удом | м не |
| 4 | Коопер | оативнь | ІЙ | | | | | | | | 1 | 6 | 6 | 2 | 5 | 5 | 12 | 13 | 25 | | | ия ра ти дл | | | | | | с точ | нки з | рения |
| 5 | Конкур | ентный | ı | | | | | | | | 3 | 2 | 5 | 3 | 1 | 1 | 9 | 6 | 15 | | | ия бы авто | | чше | дру | гих, і | имет | ь выс | сокий | й |
| 6 | Мотив | достиж | остижения | | | | | | | | | | 3 | 0 | 5 | 1 | 8 | 4 | 12 | | | ия на іеред | | | | | | стре | млен | ние |
| | | | | | | | | | | Сумма | 15 | 21 | 23 | 13 | 23 | 13 | 61 | 47 | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | Ī | - | 36 | 3 | 36 | 3 | 6 | | | | 1 | | П | | | | | П | | | |
| | іль 2. Ра тации | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| рисп | тации | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | Н | - | | Н | | ш | Н | Н | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | Н | | | |
| 10 | 9 | 13 | 12 | 9 | 8 | 13 | 7 | 4 | 13 | 6 | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| noch | пь 3 О | предел | ение сі | мыспо | образук | IIIINX M | ОТИВОЕ | | | | | | | | | | | | | | \vdash | | Н | \vdash | + | Н | H | Н | | - |
| рочи | O. O | Ден | | 11010310 | оораоула | | 0111100 | Колле | ектив | 1 | | Т | | Т | руд | | | | | | - | | | | | ш | Н | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | т | | | |
| 8 | 7 | 6 | 7 | 5 | 3 | 8 | 3 | 6 | 8 | 8 | 3 | 7 | 6 | 5 | 10 | 2 | 6 | | | | | | | | | | | | | |
| | ационны | ый инде эский и | | | 18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | H | | |
| , OI 1114 ~ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В результирующей ориентации преобладает ориентации использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В процессуальной ориентации преобладает ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В категории /деньги/ выявляется ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства. В труде основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. Уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 90 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Михаила согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 5 |
|--|-------|
| <i>Тип II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 4,5 |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> — стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели — нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5,5 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 5,5 |
| <i>Тип IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6,5 |
| | |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | цели, |

Наталья

Таблица 91 - Структура смыслообразующих мотивов Натальи

| | | | | | Моти | _ | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Tp | уд | Cyı | мма | 14 | 4 |
|-------|------------------|-------------|---------|-------|----------|----------|------|-------------|---------------|-------|----|------|------|-------|----------|----|-----|-----|-------|---|
| | | | | | MIOIN | IR | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | иного | Интерпретация динамического аспекта мотиваци |
| 1 | Преобр | разоват | гельный | i | | | | | | | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 | ориентация на деятельность ради самого процесса, ради достижения мастерства |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 | 6 | 5 | 11 | 16 | ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими |
| 3 | Утилит | арно-пр | оагмати | чески | ă | | | | | | 0 | 4 | 6 | 5 | 0 | 0 | 6 | 9 | 15 | ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению здоровья в труде |
| 4 | Коопер | оативны | МI | | | | | | | | 0 | 4 | 5 | 0 | 5 | 6 | 10 | 10 | 20 | В равной степени ориентация рассматривать свой тру с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом и ориентация рассматривать свой труд с точки |
| 5 | Конкур | онкурентный | | | | | | | | | | | 4 | 4 | 0 | 0 | 4 | 4 | 8 | В равной степени ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет и ориентация быть не хуже других, быть как все |
| 6 | Мотив | достиж | сения | | | | | | | | 0 | 4 | 0 | 0 | 6 | 0 | 6 | 4 | 10 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | C | умма | | 12 | 15 | 19 | 16 | 12 | 31 | 43 | | |
| | | | | | | | | | | | | 12 | 3 | 4 | 2 | 28 | | | | |
| | ль 2. Ра ации | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | |
| риспі | ации | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| 0 | 5 | 6 | 10 | 4 | 6 | 5 | 11 | 9 | 10 | 4 | 4 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| рофи | ль 3. О | | | иысло | образую | ших м | | 3. Колле | | | | _ | | т. | | | | 7 | | |
| 1 | 2 | ден 3 | ньги | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | руд | 5 | 6 | | - | |
| 0 | 0 | 4 | 4 | 0 | 4 | 5 | 5 | 11 | 4 5 | 8 | 0 | 0 | 11 | 0 | 11 | 0 | 6 | | | |
| _ | - | | i i | - | <u> </u> | <u> </u> | - | <u> </u> | <u> </u> | | ۰ | Ť | | _ | <u> </u> | ٦ | | | | |
| | ационны | ый инде | екс | | 6 | | | | | | | | | | | | | | | |
| HHOR | | | | | 5 | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности собственная потребность в деятельности (процессуальная ориентация). При этом ведущей является В равной степени ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом и ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его полезности для близких и родных. В результирующей ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом и ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его полезности для близких и родных. В процессуальной ориентация преобладает ориентация на сохранение позитивных взаимостношений с другими. В категории 'деньги' выявляется ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению зоровья в труде. В коллективе основная ориентация на труд как на трату энергии, сил, стремление к сохранению зоровья в труде. В труде основная ориентация на сохранение позитивных взаимостношений с другими. Уровень достижения мотивации достижений низкий. Взаимостношения менее важны, чем цели.

Таблица 92 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Натальи согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 4 |
|---|--------|
| Tun II. «Акула» — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3 |
| <i>Тип III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие пюди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 6,5 |
| Тип V. «Сова» — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 4 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 7 |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и ц | јепи ј |

взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Элина

Таблица 93 - Структура смыслообразующих мотивов Элины

| | | | | | | | | | | | Де | ньги | Колл | ектив | Tp | νд | Су | мма | l., | | | | | | | | | | |
|--------|--------------------|------------|---------|---------|----------|---------|-------|------|------|--------|----|------|------|-------|-----|----|----|-----|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | Моти | IB | | | | | | ПО | PO | ПО | PO | | PO | ПО | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотив | | | | | | | | | |
| 1 | Преобр | разоват | ельныі | ń | | | | | | | 6 | 3 | 6 | 1 | 5 | 1 | 17 | 5 | 22 | ориентация на получение результата ради самого результата | | | | | | | | | |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 5 | 2 | 0 | 1 | 5 | 1 | 10 | 4 | 14 | ориентация на активное взаимодействие с другим общение в труде, на помощь другому человеку | | | | | | | | | |
| 3 | Утилит | арно-пр | эагмати | іческий | i | | | | | | 4 | 1 | 6 | 1 | 5 | 1 | 15 | 3 | 18 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных | | | | | | | | | |
| 4 | Коопер | ативнь | ІЙ | | | | | | | | 4 | 0 | 6 | 1 | 5 | 6 | 15 | 7 | 22 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения о общественной полезности, необходимости для други людей, для общества в целом | | | | | | | | | |
| 5 | Конкур | ентный | ı | | | | | | | | 2 | 0 | 6 | 1 | 0 | 1 | 8 | 2 | 10 | ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет | | | | | | | | | |
| 6 | Мотив | достиж | ения | | | | | | | | 6 | 3 | 6 | 1 | 5 | 1 | 17 | 5 | 22 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | Сумма | | 9 | 30 | 6 | 25 | 11 | 82 | 26 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | 36 | 3 | 6 | 3 | 36 | | | | | | | | | | | | | |
| | іль 2. Ра гации | аспред | еления | мотив | ов в рез | вультир | ующе | йипр | оцес | суальн | ΣЙ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| pricii | шции | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | 10 | 15 | 15 | 8 | 17 | 5 | 4 | 3 | 7 | 2 | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | ` | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| рофи | ль 3. О | | | мысло | образук | щих м | отиво | | | | | | | | | | | _ | | | | | | | | | | | |
| | | Ден | | | | | | Колл | | | | | | | руд | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 7 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | - | | | | | | | | | | | |
| 9 | / | 5 | 4 | 2 | 9 | / | 1 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 11 | 1 | 6 | - | | | | | | | | | | | |
| | ационны | nă laurea | | | 34 | | | - | - | - | - | | | | - | | | | | | | | | | | | | | |
| | ационны метриче | | | | 4 | | | | | + | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2410 | o iprine | CAPIFI VII | щоко | | - | | - | | - | _ | | - | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности цепевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация на получение результата ради самого результата. В результата ради самого результата. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В категории 'деньги' выввляется ориентация на получение результата ради самого результата. В коллективе основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 94 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Элины согласно тестированию

| <i>Tuп I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 4 |
|--|-----|
| <i>Тип II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 5 |
| <i>Tuп III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5 |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ишут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 3,5 |
| <i>Tuп IV. «Лиса» —</i> стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 5 |
| | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип II. «Акула» – силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй.

Александр1

Таблица 95 - Структура смыслообразующих мотивов Александра1

| | | CITIFIC CI | VI BIC J IO | вых мот | ивов в | Структ | ype wic | ливаци | ш. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------|-------------------------------------|---|--|---|--|--|---|--|---|---|--|--|---|--|--|--|--|--------------------|---|--------------------|--|---|---|---|--|--------------------|
| | | | | Моти | 4B | | | | | Ден | | Колл | | | уд | | мма | Итого | Интерпрота | | ILI O MINI | IOCKO | ro 20 | поита | мотис | 2011141 |
| | | | | WICTE | ю | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | Pilolo | Vin repripe ia | ция ди | ina wiri | TECKO | io ac | iie k i a | MOTPLE | зации |
| Преобр | оазова | тельныі | í | | | | | | | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 1 | 11 | 7 | 18 | ориентация н результата | на получ | чение | резул | ьтата | ради | самого | 1 |
| Комму | никаці | юнный | | | | | | | | 4 | 0 | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 | 8 | 16 | взаимодейст помощь дру | виесд гомуче | ругим эловек | и, на о у и ор | общеі иента | ние в ция на | | |
| Утилита | арно-п | рагмати | ческий | ì | | | | | | 1 | 1 | 5 | 1 | 3 | 0 | 9 | 2 | 11 | удовлетворения других потребностей, с трудом не | | | | | | | |
| Коопер | оативн | ЙI | | | | | | | | 2 | 6 | 4 | 3 | 2 | 5 | 8 | 14 | 22 | | | | | | с точі | ки зрен | іия ег |
| Конкур | ентны | й | | | | | | | | 4 | 6 | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 | 10 | 20 | иметь высок | ий прес | тиж, а | втори | | | | |
| Мотив | дости | кения | | | | | | | | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 12 | 9 | 21 | | | | | | стрем | іление | |
| | | | | | | | | Cy | /мма | 18 | 18 | 21 | 15 | 19 | 17 | 58 | 50 | | | | | | | ПП | | |
| | | | | | | | | | | 3 | 86 | 3 | 6 | 3 | 6 | | | | | | | | | Ш | | |
| | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | йипро | оцессу | ально | Й | | | | | | | | | | | | | П | | | |
| ации | F | 0 | | | 1 | | П |) | | | | | | | | | | | | | | | - | \vdash | | _ |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | | ш | | |
| 8 | 9 | 8 | 10 | 12 | 7 | 8 | 2 | 14 | 10 | 9 | | | | | | | | | | | | | | ш | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| пь 3. О | | | иысло | бразук | ощих м | отивов | | | | | | | | | | | 1 | | | | | | 1 | ш | | |
| | | | | | | | | | - | _ | _ | _ | | | _ | | | | | | | | | ш | | |
| 4 | | | | - 6 7 | | | | 7 | | | | | | | | | | | | | -H | ++ | + | Н | - | |
| | | + | | | <u> </u> | +- | | - | | | ۰ | 0 | | Ť. | Ė | Ť. | | | | | | ++ | | ш | | |
| ционнь | ый инд | екс | | 23 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | | |
| иетриче | еский і | ндекс | | 11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Комму Утилит Коопер Конкур Мотив 2 | Коммуникаци Утилитарно-п Кооперативны Конкурентны Мотив достих пъ 2. Распредации г 2 3 8 9 пъ 3. Опредег 2 3 4 2 | Коммуникационный Утилитарно-прагмати Кооперативный Конкурентный Мотив достижения пь 2. Распределения ации РО 2 3 4 8 9 8 пь 3. Определение ст. Деньги 2 3 4 | Утилитарно-прагматический Кооперативный Конкурентный Мотив достижения мотив достижения мотивации РО 2 3 4 5 8 9 8 10 тъ 3. Определение смыслос Деньги 2 3 4 5 4 2 8 10 | Преобразовательный Коммуникационный Утилитарно-прагматический Кооперативный Конкурентный Мотив достижения РО 2 3 4 5 6 8 9 8 10 12 тв. 3. Определение смыслообразук Деньги 2 3 4 5 6 4 2 8 10 7 вционный индекс 23 | Коммуникационный Утилитарно-прагматический Кооперативный Конкурентный Мотив достижения Тъ 2. Распределения мотивов в результирации РО 2 3 4 5 6 1 8 9 8 10 12 7 Тъ 3. Определение смыслообразующих м Деньги 2 3 4 5 6 1 4 2 8 10 7 8 | Преобразовательный Коммуникационный Утилитарно-прагматический Кооперативный Конкурентный Мотив достижения Мотив достижения РО 2 3 4 5 6 1 2 8 9 8 10 12 7 8 тр. 3. Определение смыслообразующих мотивов результирующе образовать в результирующих мотивов образовать в результирующе образовать в результирующе образовать в результирующе образовать в результирующе образовать в результирующе образовать в результирующе образовать в результирующе образовать в результирующе образовать в результирующе образовать в результирующе образовать образовать в результирующе образовать в результ | Преобразовательный Коммуникационный Утилитарно-прагматический Кооперативный Мотив достижения Мотив достижения РО 2 3 4 5 6 1 2 3 8 9 8 10 12 7 8 2 2 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 2 6 6 1 2 3 6 | Преобразовательный Коммуникационный Утилитарно-прагматический Кооперативный Мотив достижения Мотив достижения РО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 | Преобразовательный Коммуникационный Утилитарно-прагматический Кооперативный Мотив достижения Мотив достижения Терит по то | Преобразовательный 3 Коммуникационный 4 Утилитарно-прагматический 1 Кооперативный 2 Конкурентный 4 Мотив достижения 4 Мотив достижения мотивов в результирующей и процессуальной ации РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 3 2 3 4 5 6 6 8 9 8 10 12 7 8 2 14 10 9 9 тв. 3. Определение смыслообразующих мотивов. Деньги Коллектив 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 7 6 7 8 4 2 8 10 7 8 2 6 7 6 7 7 6 7 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 | Преобразовательный 3 2 Коммуникационный 4 0 Утилитарно-прагматический 1 1 Кооперативный 2 6 Конкурентный 4 6 Мотив достижения 4 3 Сумма 18 18 36 То 2. Распределения мотивов в результирующей и процессуальной ации РО ПО 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 1 2 3 4 5 6 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 | Преобразовательный 3 2 4 Коммуникационный 4 0 0 Утилитарно-прагматический 1 1 5 Кооперативный 2 6 4 Конкурентный 4 6 4 Мотив достижения 4 3 4 Мотив достижения 4 3 4 Тумма 18 18 21 Т | Преобразовательный 3 2 4 4 Коммуникационный 4 0 0 2 Утилитарно-прагматический 1 1 5 1 Кооперативный 2 6 4 3 Конкурентный 4 6 4 2 Мотив достижения 4 3 4 3 Конкурентный 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 8 2 6 7 6 7 5 5 10 3 3 4 5 6 1 2 3 4 2 8 10 7 8 8 2 6 7 6 7 5 5 10 3 3 4 9 4 9 4 9 4 9 4 9 4 9 4 9 4 9 4 9 | Преобразовательный 3 2 4 4 4 4 Коммуникационный 4 0 0 0 2 4 Утилитарно-прагматический 1 1 5 1 3 Кооперативный 2 6 4 3 2 Конкурентный 4 6 4 2 2 Мотив достижения 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 | Преобразовательный 3 2 4 4 4 4 1 Коммуникационный 4 0 0 0 2 4 6 Утилитарно-прагматический 1 1 5 1 3 0 Кооперативный 2 6 4 3 2 5 Конкурентный 4 6 4 2 2 2 2 Мотив достижения 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 3 4 | Преобразовательный 3 2 4 4 4 1 1 11 Коммуникационный 4 0 0 2 4 6 8 Утилитарно-прагматический 1 1 5 1 3 0 9 Кооперативный 2 6 4 3 2 5 8 Конкурентный 4 6 4 2 2 2 10 Мотив достижения 4 3 4 3 4 3 12 Конкурентный 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 4 2 3 7 4 7 Деньги Колределение смыслообразующих мотивов. Колредел | Преобразовательный | Преобразовательный 3 2 4 4 4 4 1 111 7 18 Коммуникационный 4 0 0 0 2 4 6 8 8 16 Утилитарно-прагматический 1 1 5 1 3 0 9 2 111 Кооперативный 2 6 4 3 2 5 8 14 22 Конкурентный 4 6 4 2 2 2 10 10 20 Мотив достюжения 4 3 4 3 4 3 12 9 21 Сумма 18 18 21 15 19 17 58 50 Торина 18 18 21 18 18 21 15 19 17 58 50 Торина 18 18 21 18 21 15 19 17 58 50 Торина 18 18 21 18 21 18 21 18 21 18 21 18 21 18 21 18 21 18 21 18 | Преобразовательный | Преобразовательный 3 2 4 4 4 1 1 11 7 18 ориентация ди ориентация на полу результата Коммуникационный 4 0 0 0 2 4 6 8 8 16 В равной степени ориентация на полу результата Утилитарно-прагматический 1 1 1 5 1 3 0 9 2 11 ориентация на полу результата Коперативный 2 6 4 3 2 5 8 14 22 ориентация на полу результата Конкурентный 4 6 4 2 2 2 2 10 10 20 мметь высокий пресмат полезности для бли Конкурентный 4 6 4 3 4 3 4 3 12 9 21 ориентация на пред ставить перед собо Конкурентный 5 6 1 2 3 3 4 5 6 1 2 3 3 4 5 6 1 2 3 3 4 5 6 1 2 3 3 4 5 6 1 2 3 3 4 5 6 6 1 3 3 4 5 6 6 1 3 | Преобразовательный 3 2 4 4 4 1 111 7 18 ориентация динами. Коммуникационный 4 0 0 0 2 4 6 8 8 16 В равной степени ориента разультата Утигитарно-прагматический 1 1 1 5 11 3 0 9 2 11 ориентация на получение разультата Утигитарно-прагматический 1 1 1 5 1 3 0 9 2 11 ориентация использовать удовлетворения других посвязанных Коперативный 2 6 4 2 2 2 10 10 20 В равной степени ориента измежи и ориентация использовать удовлетворения других посвязанных Конкурентный 4 6 4 2 2 2 2 10 10 20 В равной степени ориента иметь выский престик, а не хуже других, быть как Мотив досткжения Сумма 18 18 21 15 19 17 58 50 | Преобразовательный 3 2 4 4 4 1 111 7 18 ориентация на получение результата Коммуникационный 4 0 0 0 2 4 6 8 8 8 16 В равной степени ориентация на получение результата Коммуникационный 1 1 1 5 1 3 0 9 2 111 ориентация и помощь другому человену и ор поментация и помощь другому человения других потребневаемных свой полезности для близких и родни Конкурентный 4 6 4 2 2 2 2 10 10 20 В равной степени ориентация на получение результата Конкурентный 4 6 4 2 2 2 2 10 10 20 В равной степени ориентация об иметь высокий престиж, ватори не хуже других, быть как всетовые преставить перед собой сверхаждая в разультирующей и процессуальной ации РО Ториентация на преодоление преставить перед собой сверхаждая в разультирующей и процессуальной ации РО Ториентация на преодоление преставить перед собой сверхаждая в разультирующей и процессуальной ации РО Ториентация моговоровной разультирующей и процессуальной ации Трод 1 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 1 2 3 4 5 6 7 6 7 5 7 5 10 3 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 | Преобразовательный 3 2 4 4 4 1 111 7 18 ориентация на получение результата результата в акти коммуникационный 4 0 0 0 2 4 6 8 8 8 16 помощь другому человеку и ормента Коммуникационный 2 6 4 3 2 2 2 10 10 20 В равной степени ориентация на акти с другому человеку и ормента комощь другому человеку и ормента с другому и процескувальному и процескувальному и процескувальному в другому и процескувальному в другому в друго | Преобразовательный 3 2 4 4 4 4 1 111 7 18 рочентация на получение результата ради результата | Преобразовательный |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его полезности для близких и родных. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки эрения его полезности для близких и родных. В категории 'деньги' выявляется В равной степени ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет и ориентация быть не хуже других, быть как все. В коллективе основная ориентация на получение результата ради самого результата. В труде основная В равной степени ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку и ориентация на сохранение позитивных взаимоотношений с другими. Уровень мотивации достижений средний. Взаимоотношения так же важны, как и цели.

Таблица 96 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Александра 1 согласно тестированию

| <i>Тип I.</i> « <i>Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 3 |
|--|-----|
| <i>Тип II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 3,5 |
| <i>Tuп III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 5 |
| <i>Tun V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 6 |
| <i>Tuп IV. «Лиса» —</i> стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 5 |
| | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип V. «Сова» – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Александр4

Таблица 97 - Структура смыслообразующих мотивов Александра4

| Профи | ль 1. С | оотнош | ение с | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отивац | ции. | | | | | | | | | | | | | ПТ | \Box | \top | П | |
|----------------|----------|---------|------------|----------|----------------|---------|--------|-------|--------|----------|----------|------|------|----------|-----|----|-----|-----|-------|---|----------|--------|----------|--------|--------|----------|---------|
| | | | | | Моти | .n | | - | | | Де | ньги | Колл | ектив | Τp | уд | Су | мма | Итого | Интерпретация | | | OVOEC | | OVTO | MOTHE | 2111414 |
| | | | | | MIOIN | IR | | | | | РО | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | иного | интерпретация | дина | миче | CKOIO | acii | екта | WOINB | ации |
| 1 | Преоб | разова | гельны | ă | | | | | | | 4 | 1 | 6 | 2 | 2 | 2 | 12 | 5 | 17 | ориентация на по результата | лучен | ие ре | зульт | ата р | ади с | амого | |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 2 | 0 | 3 | 0 | 3 | 3 | 8 | 3 | 11 | ориентация на ак общение в труде | | | | | | | и, на |
| 3 | Утилит | арно-п | рагмати | 1чески | й | | | | | | 3 | 5 | 3 | 0 | 6 | 0 | 12 | 5 | 17 | ориентация испол удовлетворения связанных | | | | | | дом не | , |
| 4 | Коопер | ративны | ЫЙ | | | | | | | | 1 | 4 | 6 | 3 | 6 | 4 | 13 | 11 | 24 | ориентация расс общественной по людей, для обще | лезно | сти, н | необхо | | | | |
| 5 | Конкур | рентныі | í | | | | | | | | 2 | 4 | 6 | 0 | 4 | 0 | 12 | 4 | 16 | ориентация быть престиж, авторит | | е дру | гих, и | меть | высо | кий | |
| 6 | Мотив | достих | кения | | | | | | | | 6 | 4 | 5 | 2 | 5 | 1 | 16 | 7 | 23 | ориентация на пр ставить перед со | | | | | тремл | пение | |
| | | | | | | | | | С | умма | 18 | 18 | 29 | 7 | 26 | 10 | 73 | 35 | | | | | | \Box | \top | | |
| | | | | | | | | | | | 3 | 36 | 3 | 6 | 3 | 36 | | | | | | | | | | | |
| Профи ориен | | аспред | еления | МОТИВ | ов в рез | вультир | ующе | - | | уально | ΟЙ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Р | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | 8 | 12 | 13 | 12 | 16 | 5 | 3 | 5 | 11 | 4 | 7 | | | | | | | | | | | | Ш | ш | Ш | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | | 4 | Ш | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | | | Ш | |
| Профи | іль 3. О | | | мысло | образую | щих м | отивов | | | | | | | | | | | 1 | | | | | ш | | | Ш. | |
| - | 1 | | ньги | - E | | 4 | 1 2 | Колле | | - E | | - | 2 | | руд | 5 | 6 | - | - | | | | \vdash | + | + | - | |
| 1 | 2 | 8 | 4 5 | 5 | 6 10 | 8 | 3 | 3 | 9 | 5 | 7 | 4 | 6 | 3 | 10 | 4 | 6 | | - | | \vdash | + | H | + | + | + | |
| | | - | - | - | 10 | - 0 | - | | - | - | <u> </u> | - | - | - 0 | 10 | - | - 0 | | | | \vdash | + | ++ | + | + | \vdash | |
| Иннов | ционні | ый инле | экс | | 28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | ++ | + | - | \vdash | |
| | метрич | | | | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | + | + | \vdash | |
| | | | i i | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ш | + | + | \vdash | |
| _ | | | | | | | _ | | _ | | _ | | _ | | | | | | - | | - | - | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В категории 'деньги' выявляется ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В коллективе основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В труде основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимостношения менее важны, чем цели.

Таблица 98 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Александра4 согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 2 |
|--|---|
| <i>Tuп II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 4 |
| <i>Tuп III. «Медвежонок» —</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 3 |
| <i>Tuп V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ишут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 7 |
| <i>Tuп IV. «Лиса» —</i> стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 6 |
| | |

При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип V. «Сова» – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Антон

Таблица 99 - Структура смыслообразующих мотивов Антона

| | ль 1. С | | | | | | | | | | Пол | ньги | Копп | ектив | Tr | уд | Cv | мма | | |
|-----------------------|----------------|---------------------------------------|---|--------|------------|---------|----------|-------------|--------|------------|------------|------|------------|----------------|-----|------------|------------|-----|-------|---|
| | | | | | Моти | IB | | | | | PO | | PO | ПО | PO | | PO. | ПО | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотиваци |
| 1 | Преоб | разоват | ельный | i | | | | | | | 6 | 1 | 6 | 0 | 2 | 4 | 14 | 5 | 19 | ориентация на получение результата ради самого результата |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 4 | 0 | 4 | 1 | 4 | 5 | 12 | 6 | 18 | ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку |
| 3 | Утилит | арно-пр | агмати | ческий | i | | | | | | 5 | 0 | 6 | 0 | 4 | 0 | 15 | 0 | 15 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | оативнь | ій | | | | | | | | 6 | 3 | 6 | 0 | 4 | 1 | 16 | 4 | 20 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения е общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом |
| 5 | Конкур | рентный | | | | | | | | | 4 | 0 | 6 | 1 | 4 | 0 | 14 | 1 | 15 | ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | достиж | ения | | | | | | | | 4 | 3 | 6 | 0 | 5 | 3 | 15 | 6 | 21 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | С | умма | | 7 | 34 | 2 | 23 | 13 | 86 | 22 | | |
| | | | | | | | | | | | | 36 | 3 | 36 | 3 | 6 | | | | |
| Профи ориен | ль 2. Ра | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | й и пр | оцессу | альн | ОЙ | | | | | | | | | |
| орисп | тации | Р | 0 | | | | | П |) | | | | | | | | | | | |
| | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| 1 | | _ | 16 | 14 | 15 | 5 | 6 | 0 | 4 | 1 | 6 | | | | | | | | | |
| 1 | 12 | 15 | 10 | | | _ | <u> </u> | _ | - | | | | | _ | | | | | | |
| | | 15 | 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 15 | 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | | | | иыслос | образую | ощих м | отиво | 3. | | | | | | | | | | | | |
| 14 | 12 | | ение сі | иыслос | образую | ощих м | отиво | з. Колле | ктив | | | | | T | руд | | | | | |
| 14 | 12 | предел | ение сп ъги | иыслоо | 6 | 1 | 2 | Колле | ктив | 5 | 6 | 1 | 2 | T ₁ | 4 | 5 | 6 | | | |
| 14 | 12 | предел Де ғ | ение сі | | | | | Колле | | 5 7 | 6 6 | 1 6 | 2 9 | | | 5 4 | 6 8 | | | |
| 14 Профи 1 7 | 12 пль 3. О | предел Ден 3 5 | ение ст ьги 4 9 | 5 | 6 7 | 1 | 2 | Колле | 4 | | | | | 3 | 4 | | | | | |
| 14 Профи 1 7 | 12 пль 3. О | предел Ден 3 5 | ение сі 1ьги 4 9 | 5 | 6 | 1 | 2 | Колле | 4 | | | | | 3 | 4 | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результата). При этом ведущей является ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В результирующей ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В процессуальной ориентации преобладает ориентация на активное взаимодействие с другими, на обществе в труде, на помощь другому человеку. В категории 'деньги' выявляется ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В коллективе основная ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет. В труде основная ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 100 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Антона согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | 1,5 |
|--|-------|
| <i>Тип II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | 2,5 |
| <i>Тип III. «Медвежонок» –</i> стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | 2 |
| <i>Tun V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | 2 |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | 5 |
| | |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и і взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | цели, |

Виктор

Таблица 101- Структура смыслообразующих мотивов Виктора

| ipoqui. | ль 1. С | оотнош | ение с | мысло | вых мот | ивов в | структ | уре м | отивац | ции. | | | | | | | | | | | | | П | | \top | | |
|---------|---------|-----------------|---------|---------|----------|---------|--------|-------|--------|--------|-----|------|----|-------|-----|----|----|-----|-------|---|----------|-------|--------|----------|---------------|---------|-----------|
| | | | | | Моти | ID. | | | | | | ньги | | ектив | | уд | | мма | Итого | Интерпрета | 1140 614 | | 41100 | 0000 | CDC. | T9 11 | OTMBALLIA |
| | | | | | MOIN | IR | | | | | РО | ПО | PO | ПО | PO | ПО | PO | ПО | иного | интерпретаг | ция ди | нами | 14608 | toro a | CHEK | на м | отиваци |
| 1 | Преобр | разова | гельныі | ă | | | | | | | 6 | 0 | 6 | 2 | 1 | 4 | 13 | 6 | 19 | ориентация н результата | а получ | чениє | е резу | /льтат | а рад | и саг | мого |
| 2 | Комму | никаци | онный | | | | | | | | 6 | 0 | 0 | 1 | 3 | 3 | 9 | 4 | 13 | ориентация н общение в тр | | | | | | | |
| 3 | Утилит | арно-п | рагмати | іческий | ń | | | | | | 6 | 0 | 5 | 2 | 6 | 3 | 17 | 5 | 22 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных | | | | | | | |
| 4 | Коопер | ративны | ЫЙ | | | | | | | | 6 | 0 | 5 | 5 | 3 | 3 | 14 | 8 | 22 | ориентация р общественно людей, для о | й поле | зност | и, не | обход | | | |
| 5 | Конкур | рентныі | í | | | | | | | | 6 | 0 | 5 | 1 | 0 | 1 | 11 | 2 | 13 | ориентация б престиж, авто | | чше д | други | Χ, ИΜ€ | эть вы | ысоки | 1Й |
| 6 | Мотив | достия | кения | | | | | | | | 6 | 0 | 3 | 1 | 6 | 3 | 15 | 4 | 19 | ориентация н ставить перед | | | | | ц, стр | емле | ение |
| | | | | | | | | | (| Сумма | 36 | 0 | 24 | 12 | 19 | 17 | 79 | 29 | | | | | | | \Box | | |
| | | | | | | | | | | | - ; | 36 | 3 | 36 | 3 | 36 | | | | | | | | Ш | \Box | | |
| | | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | йипр | оцесс | уально | ОЙ | | | | | | | | | | | | П | | П | П | |
| риент | ации | P | 0 | | | | | П | 0 | | | | | | | | | | | | | - | - | | + | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | | Н | + | - | |
| 13 | 9 | 17 | 14 | 11 | 15 | 6 | 4 | 5 | 8 | 2 | 4 | | | | | | | | | | | _ | - | ш | + | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | \rightarrow | | |
| | | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | П | | |
| Ірофи: | ль 3. О | | | мысло | образую | щих м | | | | | | - | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | ньги | | | | | Колле | | | | | | | руд | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | \perp | _ | 1 | Ш | | \perp | |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 8 | 1 | 7 | 10 | 6 | 4 | 5 | 6 | 9 | 6 | 1 | 9 | - | | | + | - | + | Ш | + | + | - |
| Линов: | ационны | ый иыл <i>а</i> | ekc. | | 28 | | | | | | | | | | | | - | | | | + | + | + | HH | + | + | - |
| | | | | | 0 | - | - | | - | - | - | - | - | | | | _ | _ | | | - | - | - | \vdash | \rightarrow | | _ |
| Социол | иетриче | эский и | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 1 1 | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В результирующей ориентации преобладает ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. В процессуальной ориентации преобладает ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В категории 'деньги' выявляется ориентация на получение результата ради самого результата. В коллективе основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В труде основная ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем

Таблица 102 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Виктора согласно тестированию

| 1 |
|-----------------|
| 1,5 |
| 3 |
| 3 |
| 3 |
| |
| углов. пями. |
| |

Владимир

Таблица 103 - Структура смыслообразующих мотивов Владимира

| | | | | | вых мот | | ., | | | | Поч | ньги | Колл | OVTUD | Tr | уд | Cvi | мма | 1 | |
|----------------|--------------|---------|---------|----------|----------|----------|--------|-------|----------|-------|-----|------|------|-------|-----|----|-----|-----|-------|---|
| | | | | | Моти | IB | | | | | PO | ПО | PO | ПО | PO | | PO. | ПО | Итого | Интерпретация динамического аспекта мотиваци |
| 1 | Преобр | разова | тельный | ň | | | | | | | 3 | 6 | 5 | 2 | 5 | 1 | 13 | 9 | 22 | ориентация на получение результата ради самого результата |
| 2 | Комму | никаци | юнный | | | | | | | | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 0 | 9 | 3 | 12 | ориентация на активное взаимодействие с другими, на общение в труде, на помощь другому человеку |
| 3 | Утилит | арно-п | рагмати | ічески | ň | | | | | | 4 | 2 | 6 | 0 | 4 | 0 | 14 | 2 | 16 | ориентация использовать свой труд для удовлетворения других потребностей, с трудом не связанных |
| 4 | Коопер | оативны | ЫЙ | | | | | | | | 1 | 6 | 6 | 2 | 6 | 1 | 13 | 9 | 22 | ориентация рассматривать свой труд с точки зрения е общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом |
| 5 | Конкурентный | | | | | | | | | | | 4 | 4 | 2 | 6 | 0 | 12 | 6 | 18 | ориентация быть лучше других, иметь высокий престиж, авторитет |
| 6 | Мотив | достих | кения | | | | | | | | 4 | 0 | 6 | 1 | 6 | 1 | 16 | 2 | 18 | ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи |
| | | | | | | | | | - | Сумма | 16 | 20 | 28 | 8 | 33 | 3 | 77 | 31 | | |
| | | | | | | | | | | | - 3 | 36 | 3 | 6 | 3 | 86 | | | | |
| Профи риент | | аспред | еления | мотив | ов в рез | зультир | ующе | йипр | оцесс | уальн | ОЙ | | | | | | | | | |
| | | Р | O | | | | | П | o | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | | | | | | | |
| 13 | 9 | 14 | 13 | 12 | 16 | 9 | 3 | 2 | 9 | 6 | 2 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Inoda | пь 3 О | прелег | ение с | MEICTO | образую | LILIAN W | OTMBOE | | | | | _ | | | | | | | | |
| ірофи | 31B 0. C | | ньги | WIDIOTIO | ооразую | /щих и | | Колле | ктив | | | | | Т | руд | | | Ī | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | |
| 9 | 4 | 6 | 7 | 6 | 4 | 7 | 2 | 6 | 8 | 6 | 7 | 6 | 6 | 4 | 7 | 6 | 7 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| THHOR: | ационны | | | | 29 6 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | метриче | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Ведущая в деятельности целевая установка, связанная с получением конкретного результата (результирующая ориентация). При этом ведущей является ориентация на получение результата ради самого результата. В результирующей ориентации преобладает ориентация на преодоление преград, стремление ставить перед собой сверхзадачи. В процессуальной ориентации преобладает ориентация на получение результата ради самого результата. В категории 'деньги' выявляется ориентация на получение результата ради самого результата. В коллективе основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. В труде основная ориентация рассматривать свой труд с точки зрения его общественной полезности, необходимости для других людей, для общества в целом. Выявляется высокий уровень мотивации достижений. Взаимоотношения менее важны, чем цели.

Таблица 104 - Выявление доминирующих стратегий конфликтного поведения, характерных для Владимира согласно тестированию

| <i>Тип I. «Черепаха»</i> — стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими. | | | | | | |
|--|---------|--|--|--|--|--|
| <i>Tun II. «Акула»</i> — силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения — нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй. | | | | | | |
| <i>Тип III. «Медвежонок»</i> – стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями. | | | | | | |
| <i>Тип V. «Сова»</i> — стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | | | | | | |
| <i>Tuп IV. «Лиса»</i> — стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | | | | | | |
| | | | | | | |
| При конфликте интересов ведущая стратегия: Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и । взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения. | дели, і | | | | | |

| Социально-психологическое | | | : исследование колл | | ктива | выполнено | |
|---------------------------|-----------|-----------|---------------------|---------|-------|------------------|--|
| специалисто | ом самост | оятельно. | Рекомендации | указаны | В И | нтерпретации | |
| данных социометрии. | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| « <u>20</u> » | февраля | _ 2018 г. | | | Маль | <u>цев Д. Н.</u> | |
| | | | | | | | |