**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение………………………………………………………………………… Теоретическое исследование проявления особенностей гендера в конфликтной ситуации..……………………...……………………………Понятие гендера в научной литературе……………….........................Подходы к проблеме конфликта, его структуре и причинах………...Основные тактики поведения в конфликтной ситуации…………….Гендерные особенности поведения в конфликте…………………….Экспериментальное исследование влияния гендерной идентичности на поведение в конфликтной ситуации.…………………………………….Характеристика базы, эмпирического исследования………………...Анализ и интерпретация результатов исследования………………… Заключение………………………………………………………………………  Список использованных источников……………………………………..........  Приложение А Сводные данные эмпирического исследования……….......... Приложение Б Тест-опросник Томаса на поведение в конфликте………….. Приложение В Полоролевой опросник С. Бем………………………………..  Приложение Г Методика «Личностная агрессивность и конфликтность» тест Е.П. Ильина, П.А.  Ковалева……………………..……...  Приложение Д Фрайбургский личностный опросник…….…………………. | 3  8  8  13  17  21  26  26  32  37  39  42  46  50  54  59 |

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность данной темы исследования определяется растущим интересом к нашему обществу, которое создает благоприятные условия для максимального развития личности и реализации ее жизненного пути. Каждый человек имеет цели, связанные с различными областями жизнедеятельности. И каждый стремится сделать что-то по-своему, прожить жизнь не так, как у других. Но часто люди, связанные общей работой сталкиваются в своих кругозорах, и тогда происходит конфликт.

Конфликты являются неотъемлемой частью человеческой жизни, и в какой-то степени их можно назвать одним из способов общения и взаимодействия. Но, как вы знаете, каждый, кто разрешает конфликты, обладает определенными присущими ему характеристиками. Наиболее отличительной чертой, которая накладывает отпечаток на всю жизнь и особенности взаимодействия человека с другими людьми, является его принадлежность к гендеру. Мужчины и женщины различаются во многих сферах жизни – в когнитивном развитии, физическом развитии, менталитете, привычках, эмоциях и воле. Поэтому они предпринимают разные действия в разных ситуациях. Именно поэтому вопрос, поставленный в данном исследовании, является актуальным.

С точки зрения практического применения актуальность работы не менее значительна. В данный момент конфликт – это явление, которое играет особую роль в психологической жизни людей, их развитии, самореализации, взаимоотношениях с другими людьми и, наконец, в жизни всего общества. Сегодня невозможно обойтись без проверенных методов управления конфликтами, и людям недостаточно базовой конфликтной культуры, недостаточно знаний о конфликтах и методах мирного урегулирования конфликтов. Многие люди предпочли бы использовать силу для разрешения возникающих конфликтных ситуаций, даже не осознавая, что существуют мирные и конструктивные способы разрешения их конфликтов, ведущие к беспроигрышной ситуации.

Таким образом, высокая теоретическая и практическая значимость проблемы конфликтов в сочетании с недостаточным уровнем изученности ряда особенностей проблемы обусловливает высокую актуальность её дальнейшей разработки.

Научная проблема исследования заключается в изучении особенностей проявления гендерной идентичности на поведение в конфликтной ситуации.

Исходя из проблемы исследования, была поставлена цель: изучить особенности проявления гендерной идентичности в конфликте.

Объект исследования: гендерная идентичность.

Предмет исследования: особенности проявления гендерной идентичности в конфликте.

Гипотеза исследования. В своей работе мы исходили из следующих допущений: существует взаимосвязь между выбором стратегии и тактики поведения в конфликте и гендерной идентичностью личности.

Частные гипотезы:

1. респонденты, склонные к выбору компромисса и сотрудничества в конфликтных ситуациях, будут иметь андрогинный тип полоролевой идентичности личности;
2. респонденты, склонные к выбору стратегии поведения «соперничество» в конфликтных ситуациях, будут иметь маскулинный тип полоролевой идентичности личности;
3. респонденты, склонные к выбору избегания и приспособления как основных стратегий поведения в конфликтных ситуациях, будут иметь феминный тип полоролевой идентичности личности.
4. Теоретические:

* рассмотреть такие категории как: «идентичность» и «гендерная идентичность», и дать определение в контексте общей структуры личности и механизма её функционирования;
* проанализировать основные теоретические направления к вопросу изучения пола, гендера и гендерной идентичности личности в психологической науке;
* рассмотреть феномен межличностного конфликта с его субъективной стороны как образа ситуации.

1. Эмпирические:

* выделить категории составляющие понятия межличностного конфликта, поведение в конфликтной ситуации;
* выявить и описать особенности проявления гендерной идентичности в конфликте у респондентов с разнообразными вариантами гендерной идентичности личности;
* обобщить и сопоставить полученные результаты теоретического и эмпирического анализа и обнаружить особенности проявления гендерной идентичности в конфликте у респондентов с разнообразными вариантами гендерной идентичности личности.

Теоретико-методологической основой нашего исследования являются:

* отечественные и зарубежные разработки в области изучения гендера, включающий социально-конструктивистские представления о развитии социально-психологического пола, гендерная идентичность как результат сложного биологического, социально-психологического развития личности в конкретных социальных условиях (Б.Г. Ананьев, П. Бурдье, Дж. Батлер, С. Бем, Т.В. Бендас, М.В. Буракова, Д.В. Воронцов, Р.Г. Гаджиева, К. Гиллиган, В.В. Знаков, Е.А. Здравомыслова, И.С. Клёцина, И.С. Кон, Л.Н. Ожигова, Р. Столлер и др.);
* конфликтологический подход, включающий многофакторный и многоаспектный феномен, исследования, рассматривающий способность конструктивного взаимодействия в конфликте как часть целостной идентичности, этапы развития, причины возникновения и результаты конфликта, копинг-стратегии и тактики поведения в конфликте (В.С. Агеев, Г.М. Андреева, А.Я. Анцупов, И.П. Волков, Н.В. Гришина, Р.Л. Кричевский, К. Левин, В.Н. Мясищев, В.С. Мерлин, К. Томас, А.Я., Шипилов и др.)

Для решения поставленных задач использовались следующие методы исследования:

* теоретические – анализ психологической и социологической, литературы по проблеме исследования, исследование и обобщение психологического опыта;
* эмпирические – применение методов психологической диагностики: «Стратегии и тактики поведения в конфликтной ситуации» опросник К. Томаса; методика «Полоролевой опросник» автор С. Бем; Фрайбургский личностный опросник (FPI); методика «Личностная агрессивность и конфликтность» тест Е.П. Ильина, П.А.  Ковалева;
* статистические – качественный и количественный анализ результатов исследования. Статистическая обработка количественных данных осуществлялась с использованием компьютерных программ (Microsoft Excel, SPSS 13.0 for Windows).

База и этапы исследования:

Эмпирическое исследование проводилось в период с 2020 по 2022 гг. Базой исследования стал КубГУ и МКОУ «СОШ №25» г. Нальчик, в исследовании приняло участие 100 респондентов, в возрасте от 15 до 22 лет.

На первом этапе (2020 г.) определялись исходные позиции исследования: была изучена степень проработанности психологических, социологических и философских проблем, уточнены методологические основы и концептуальный аппарат исследования.

На втором этапе (2021-2022 гг.) проводилось диагностическое исследование с помощью методик: «Стратегии и тактики поведения в конфликтной ситуации» опросник К. Томаса; методика «Полоролевой опросник» автор С. Бем; Фрайбургский личностный опросник (FPI); методика «Личностная агрессивность и конфликтность» тест Е.П. Ильина, П.А.  Ковалева; осуществлялась систематизация и обобщение теоретического и эмпирического материала по проблеме исследования;

На третьем этапе анализируются и обобщаются результаты исследований, а также уточняются теоретические положения и выводы, полученные на первом и втором этапах работы.

Структура работыопределяется логикой научного исследования, она состоит из введения, теоретической части, эмпирического исследования, заключения, а также содержит список использованной литературы и приложения.

1. **Теоретическое исследование проявления особенностей гендера в конфликтной ситуации**

**1.1 Понятие гендера в научной литературе**

Проблема гендера и гендерной идентичности возникла достаточно давно. И первое понятие, с которого началось исследование данной проблемы, было понятие «пол». Пол пронизывает все существование человека, и вместе с возрастом и личностью он формирует наиболее распространенное впечатление о человеке. У этого слова много значений: пол, сексуальное поведение, психологические особенности мужчин и женщин, социальные отношения.

В российской психологии гендер считается, что Индивид определяется как совокупность репродуктивных, физических, поведенческих и социальных характеристик мужчины (мальчика) или женщины (девочки) [26]. В свою очередь, сексуальная идентификация – это система знаний, личностного смысла и значения, которая формирует и формирует опыт и мотивацию человека к существованию в качестве представителя пола [5].

Активное изучение разных аспектов полового воспитания в современных психологических теориях позволило ввести в научную терминологию новый вид установок – гендерные [19]. Термин «гендер» (от английского гендер – род, пол) был впервые введен в зарубежных психолого-педагогических исследованиях с целью разграничения биологического и социального толкования ролевых отношений мужчин и женщин в социуме, понимая под ним идею социального моделирования и репрезентации пола в разных ситуациях взаимодействия [13].

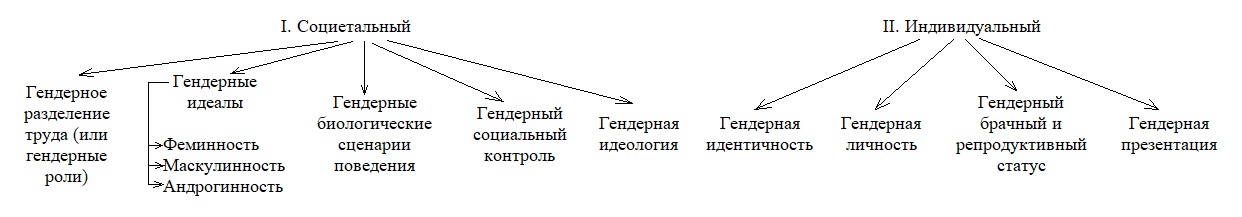
Концепция «гендера» была разработана и введена в научный оборот в 1958 году Р. Столлером. Этот термином относится социальным проявлениям, связанным с проявлением принадлежности к полу или «социальный пол» [26].

Р. Столлер считает, что термин «гендер» подчеркивает не биологические, а социокультурные причины гендерных различий. Он провел исследование социальных отношений и опроверг мнение о том, что биологические различия играют жизненно важную роль в поведении и социальных ролях мужчин и женщин в обществе.

Половая идентификация встроена в основу, это то, что Столлер считал базовой идентичностью. Это самое примитивное, частично сознательное и частично бессознательное чувство. Оно принадлежит одной биологической природе, а не другой. Столлер определяет это как «базовое гендерное сознание - мужское среди мужчин, женское среди женщин. Это часть более широкого понимания сексуальной идентичности, но это не равнозначно».

Однако, как известно, понятие «гендер» отражает систему социального конструирования различий между мужчинами и женщинами и истолковывается как один из основных показателей социальной структуры общества.

Гендер как социальный феномен проявляется на двух уровнях (рисунок 1).



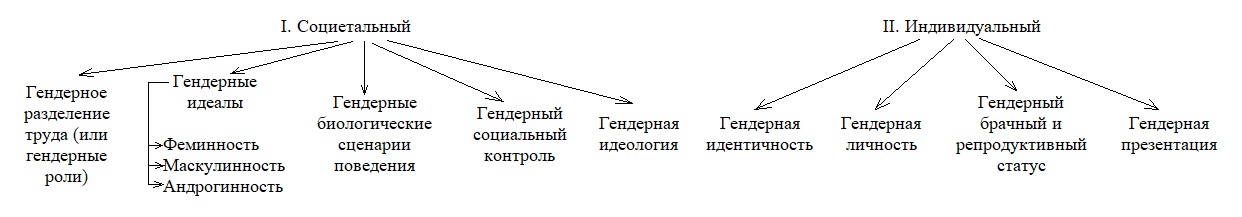


Рисунок 1 – уровни проявления гендера как социального феномена

На социетальном уровне гендер включает в себя следующие элементы.

1. Гендерное разделение труда (или гендерные роли) – распределение производительного и домашнего труда между членами общества в соответствии с их полом. Так, женщинам издавна приписывалась роль хранительницы домашнего очага, мужчинам – роль добытчика. В продолжение этого разделения возникла гендерная сегрегация труда – разделение профессий на мужские и женские, причем женскими профессиями стали те, которые связаны с функциями женщины в семье (воспитательница, учительница, медсестра, социальный работник и т.д.).
2. Гендерные идеалы – устоявшиеся в обществе представления о том, какой должна быть женщина и каким должен быть мужчина. Наиболее распространенными гендерными идеалами являются идеалы феминности и маскулинности.
3. Гендерные биологические сценарии поведения – нормативные образцы сексуального желания и сексуального поведения, предписываемые в зависимости от биологического пола.
4. Гендерный социальный контроль – формальное или неформальное одобрение и вознаграждение поведения, соответствующего полу, и социальная изоляция, презрение и медицинское лечение не соответствующего полу поведения.
5. Гендерная идеология – система идей, оправдывающая существование в обществе гендерного неравенства.

На индивидуальном уровне гендер надстраивается над биологическим полом индивида и включает в себя следующие компоненты.

1. Гендерная идентичность – личностное осознание и принятие своей принадлежности к определенному полу.
2. Гендерная личность – интернализованные (то есть включенные во внутреннюю структуру личности) модели поведения, чувств и эмоций, служащие укреплению семейных структур и института материнства и отцовства.
3. Гендерный брачный и репродуктивный статус – исполнение или отказ от супружества, деторождения, родственных ролей.
4. Гендерная презентация – демонстрация себя как индивида, принадлежащего к определенному полу, посредством одежды, косметики, украшений и других символов.

Гендерные предрассудки, которые возникают у биологически противоположного пола на основе отражения как биологических особенностей, так и социальных ролей, одежды и поведения, присущих представителям данного пола в рамках данной культуры.

Согласно гендерным стереотипам, «маскулинность» и «феминность» являются переводами, передающими внутренние противоречия и в то же время динамичную систему мужских и женских субстратов.

Феминность – модель поведения, предписываемая обществом представительницам женского пола, которая ассоциируется с зависимостью, неуверенностью, пассивностью, эмоциональностью, сентиментальностью и т.д.

Маскулинность – модель поведения, предписываемая обществом представителям мужского пола, которая ассоциируется с независимостью, активностью, самоуверенностью, рациональностью, эмоциональной сдержанностью.

С точки зрения гендерного подхода, совсем необязательно жестко привязывать бытие мужчины к маскулинному поведению и бытие женщины к феминному поведению, ибо модель поведения не программируется биологически, а обусловлена ценностями той или иной культуры. Наивысший уровень сходства между характеристиками женственности и мужественности, достигнутый индивидуумом, – это андрогиния. Андрогинный индивид имеет больше вариантов поведения и более гибкий в социальной адаптации.

Общество ожидает согласованности и согласованности между отдельными расами, и в четырех частях расы, то есть мужчины с мужскими гениталиями чувствуют, что мужчины носят мужскую одежду, и четко определяют гендерные роли в обществе, в соответствии с идеальным мужчиной, но жизнь более разнообразна. В некоторых случаях идентичность системы не соответствует биологической расе людей. Например, человек демонстрирует женскую роль, в то время как женщина представляет мужскую роль. Тип метода основан на всех возможных комбинациях типов компонентов пациента.

На современном этапе требуется серьезная проработка многих аспектов данной проблемы, к которой неоднократно пытались обращаться такие авторы как В.С. Мухина, Д.Б. Эльконин, Я.Л. Коломенский, И.С. Кон, Д.В. Колесов и др.

Так, Д.Б. Эльконин отмечал ведущую роль родителей в формировании психологического пола ребенка и присущие ему ценные ориентации: душевность, эмоциональность, присущие женщине; смелость, решительность – характерные для мужского начала.

Я.Л. Коломенский исследовал механизмы поощрения – порицания в процессе формирования гендерных ролей: мальчиков поощряют за маскулинное и поощряют за феминное поведение, а девочек – наоборот. Коломенский также обращался к исследованиям неизменности пола во времени, его необратимости в сознании личности.

Подобные исследования были проведены В.Е. Каганом – усвоение стандартов социального поведения, обучение полоспецифическому поведению, сопоставление личности с другими людьми и уже потом следование «правилам пола» по внутренним мотивам.

Гендер человека является одним из его важнейших экзистенциальных и социально значимых компонентов, который во многом определяет социальную, культурную и когнитивную ориентацию человека в мире.

**1.2 Подходы к проблеме конфликта, его структуре и причинах**

Конфликт как сложное социальное явление характеризуется многими параметрами. Важнейшими из них являются его сущность, причины, структура и динамика.

Конфликт – это отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений) или суждений (мнений, взглядов, оценок и т. п.) [12].

Конфликты, представляющие собой сложное социально-психологическое явление, весьма многообразны и их можно классифицировать по различным признакам. На самом деле систематизация конфликтов важна, поскольку позволяет ориентироваться в их конкретных проявлениях и, следовательно, помогает оценить возможные пути разрешения конфликтов.В психологии существуют различные типологии конфликта в зависимости от основы классификации. По характеру участников выделяют два типа конфликтов: внутриличностный конфликт и межличностный конфликт. Остановимся подробнее на втором типе.

Межличностный конфликт – это борьба субъектов, которые, исходя из существующих разногласий, пытаются бороться в форме противоположных целей, в данном случае противоположных [12]. Межличностный конфликт проявляется во взаимной неприязни двух или более людей. В соревновании между индивидуумами испытуемые встречаются лицом к лицу и выясняют причины. Это один из наиболее распространенных типов конфликтов. Такого не может быть между коллегами и близкими людьми.

Межличностный конфликт может иметь две различные формы проявления: открытую и закрытую [4].

1. Открытый конфликт содержит прямые, направленные действия субъектов друг против друга;
2. Закрытый конфликт осуществляется не самим столкновениями и конфронтациями, а с помощью завуалированных методов.

Конфликтология рассматривает объективные элементы побоев, вещи, которые каким-то образом в контексте поведения человека способствуют столкновению с его убеждениями, интересами и привычками [25]. Объективные причины приводят к конфликтной ситуации.

Причиной конфликта, как события, явления, факты, вызывает предшествующие условия и провоцирующие ее при определенных условиях активность субъектов взаимодействия [11].

Причины происхождения конфликтов настолько разнообразны, что до настоящего времени не существует их строгой классификации (рисунок 2).

Среди важных причин можно выделить четыре основные:

1. объективные причины – к ним относят столкновение интересов разных людей, слабое использование процедур разрешения противоречий, недостаточная разработанность этих процедур;
2. организационно-управленческие причины – эта группа относится к рабочим конфликтам. сюда входят неэффективная организация работы в компании (отсутствие необходимых внешних и внутренних связей), несоответствие работника занимаемой должности, ошибки подчиненных и руководителей, допущенные в процессе работы;
3. социально-психологические причины – они порождают конфликты в ситуациях, когда нет сбалансированности в исполнении своих ролей (начальник разговаривает с вами, как с ребенком, хотя сам от вас по возрасту и по развитию недалеко ушел), неправильная оценка результатов своей деятельности и т.д.;
4. личностные причины конфликтов – это такие факторы, как особенности характера человека (холерики, конфликтные люди чаще являются инициаторами конфликтных ситуаций), неадекватная оценка своих возможностей, недостаточная социальная адаптированность и прочее, эта группа чаще всего является причиной бытовых конфликтов.



Рисунок 2 – Основные причины возникновения конфликтов

Конфликт обладает таким свойством как динамика. Она выражается в этапах и фазах конфликта. Выделяют пять основных этапов (рисунок 3).

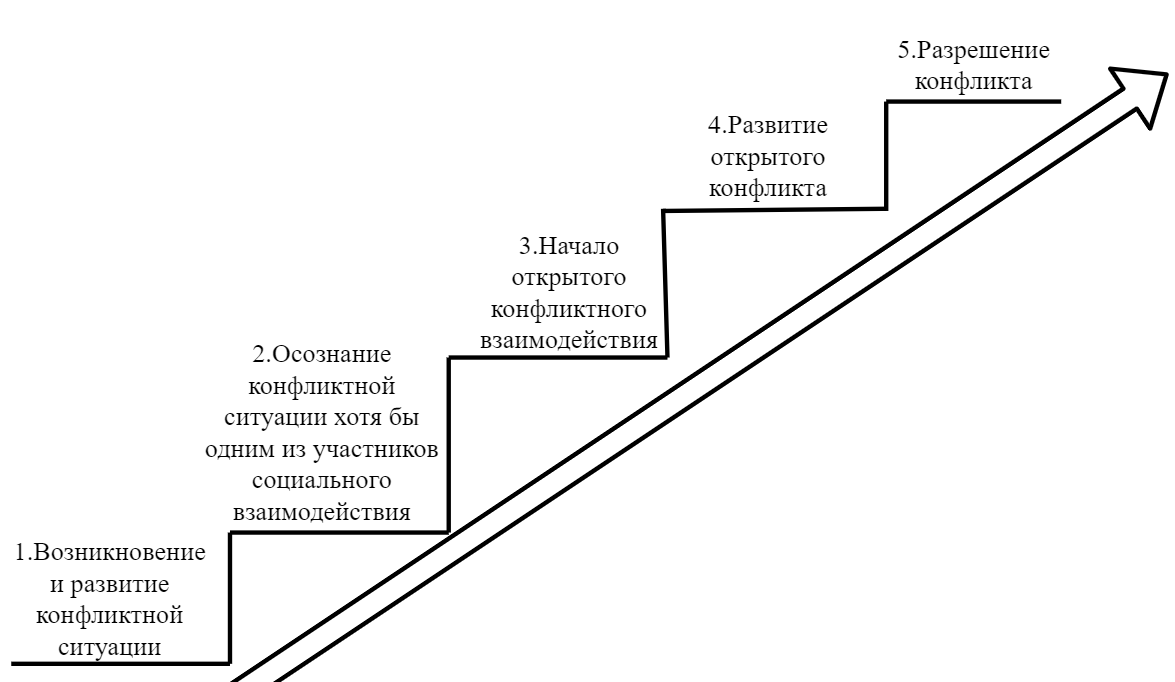


Рисунок 3 – Основные этапы конфликта

На первом этапе конфликтная ситуация создается одним или несколькими участниками вмешательства и является обязательным условием для программы.

Ситуативная осведомленность хотя бы одного участника разговора о его эмоциональном опыте позволяет нам перейти на второй уровень. Внешними последствиями и проявлениями этого чувства, которое переживается эмоционально, могут быть: смена режима, критика и враждебные высказывания в адрес одного потенциального оппонента, ограничения на контакты с ним.

На третьем этапе один из участников, который анонсировал программу, заметил, что возникло место для побоев, и призвал агента действовать (в форме волнения, заявлений, предупреждений и т.д. В то же время другой партнер знал, что эти действия были направлены против него, и, в свою очередь, активно выступал против участников конфликта.

В четвертом классе все стороны конфликта должны публично выразить свою позицию и выдвинуть требования. В то же время необходимо обеспечить такую пользу, как понимание характера и предмета исследования.

Заключительный этап – разрешение конфликта.

Стадии конфликта напрямую связаны с его ступенями и отражают динамику конфликта прежде всего с точки зрения фактических возможностей его разрешения [16].

Основными стадиями конфликта являются:

* начальная стадия;
* стадия подъема;
* стадия «пик конфликта»;
* стадия спада.

Следовательно, конфликты могут быть функционально позитивными и приводить к повышению эффективности. Или это может быть дисфункционально негативным и привести к снижению личной эффективности. Роль конфликта варьируется в зависимости от эффективности управления конфликтом. Чтобы справиться с конфликтом, вам нужно знать причину проблемы, и вам нужно сообщить о ней, чтобы выбрать наиболее эффективный метод ее разрешения.

**1.3 Основные стратегии поведения в конфликтной ситуации**

Конфликты могут и должны приводить к функциональным изменениям, а не превращаться в борьбу между амбициями сильных и смирением слабых. Даже в таком устройстве, как компромисс, который не всегда эффективен (от лат. компромисс – дать согласие) может послужить первым шагом к сотрудничеству, без компромисса отношения между вчерашним врагом, хотя и не дружественные, будут менее враждебными [10].

Необходимо помнить, что в процессе конфронтации люди вступали в контакт, и не через разум, а через эмоции, что иногда приводит к движению (от лат. чувства – чувства возбуждения, страсти). То есть на короткое время быстротекущее переживание проявляется в гневе, безнадежности, часто с резким движением, плачем и плачем. В такое время человек, как правило, не контролирует свое движение, не отвечает за свои слова и действия [3].

Конфликт требует, чтобы каждый мог выбрать определенный собственный тип поведения в конфликтной ситуации, учитывая стиль других участников конфликта и характер самого конфликта, это эффективный способ решения проблемы. Необходимо руководствоваться в выборе стиля и его наиболее эффективном использовании – оснащаться соответствующими стратегиями разрешения конфликтов.

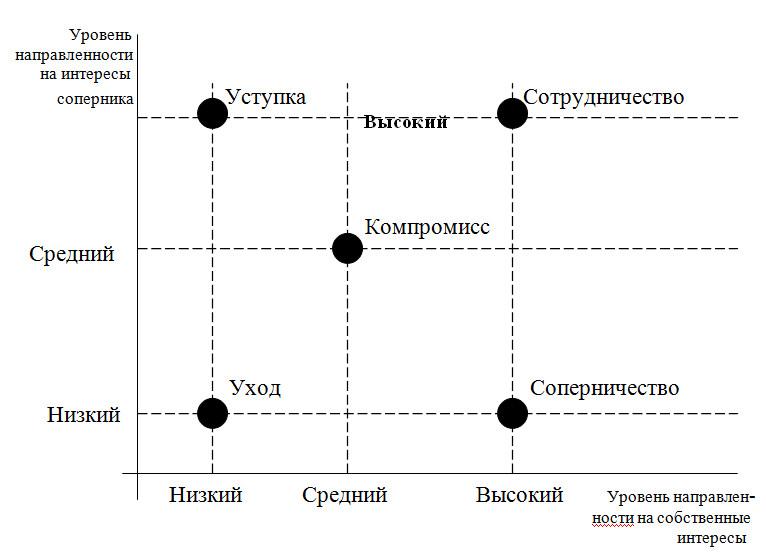
Т. Кеннет выделяет две направленности поведения в конфликтной ситуации – напористость, которая характеризуется акцентом на защиту собственных интересов и сотрудничество, которое связано с человеческим сознанием, с другими вещами, вовлеченными в конфликт. В соответствии с этими двумя измерениями навыки поведения этой батареи различаются: принуждение, уход, сотрудничество, уступки и компромисс [10, с. 554]. Рассмотрим их подробней (рисунок 4).

Рисунок 4 – Стратегии поведения в конфликте.

Соперничество (борьба, принуждение). Тот, кто выбирает данную стратегию поведения, прежде всего, исходит из оценки личных интересов в конфликте как высоких, а интересов своего соперника как низких. Выбор стратегии соперничества в конечном итоге сводится к выбору: либо интерес борьбы, либо взаимоотношения.

Человек, использующий данный стиль обычно довольно активный, предприимчивый и предпочитает идти к разрешению конфликта своим собственным путем, принимая волевое решение. Явно не заинтересованный в сотрудничестве со своими оппонентами, старается в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая их принимать свое решение. Этот стиль может быть эффективным, когда человек обладает определенной властью. Он знает, что его подход и решение правильны, и он имеет возможность настаивать на них.

Избегание (уход, уклонение). Стратегия избегания отличается стремлением уйти от конфликта. Она характеризуется низким уровнем направленности на личные интересы и интересы соперника. Данную стратегию рекомендуется использовать в случаях, когда одна из сторон чувствует, что не права, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов. Более того, уход или отсрочка позволяет предположить, что за это время ситуация может разрешиться сама собой или вы сможете ею заняться, когда будете обладать достаточной информацией или желанием разрешить ее. На первый взгляд этот стиль напоминает «бегство» от проблем и ответственности, а не эффективный подход к разрешению конфликта; в действительности же уход или отсрочка могут быть вполне подходящей и конструктивной реакцией на конфликт при определенно сложившихся обстоятельствах.

Этот подход реализуется вполне, когда Вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для разработки решения проблемы, Вы просто отстраняетесь, чтобы заняться им позже, когда будете более подготовлены к этому, или надеетесь, что со временем конфликт разрешится сам собой.

Приспособление (уступка). Человек, придерживающийся данной стратегии, также стремится уйти от конфликта. Но причины «ухода» в этом случае иные. Направленность на личные интересы здесь низкая, а оценка интересов соперника высокая, т. е. человек, принимающий стратегию уступки, жертвует личными интересами в пользу интересов соперника.

Этот стиль означает, что Вы не пытаетесь отстаивать свои интересы, действуя совместно с другим человеком. Он полезен в тех случаях, в которых Вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью. Приходится уступать и смириться с ситуацией.

Компромисс. Компромиссная стратегия поведения характеризуется балансом интересов конфликтующих сторон на среднем уровне. Иначе ее можно назвать стратегией взаимной уступки. Стратегия компромисса не только не портит межличностные отношения, но и способствует их положительному развитию. Как правило, компромисс позволяет хоть что-то получить, чем все потерять, и дает возможность выработать временное решение, если на выработку другого нет времени.

Используя стиль компромисса, Вы немного уступаете в своих интересах, чтобы достичь желаемую цель в основном; другая сторона делает тоже самое. Вы делаете это, обмениваясь уступками и торгуясь для разработки компромиссного решения. Компромисс достигается на более поверхностном уровне по сравнению с сотрудничеством, где сосредотачивается внимание на удовлетворение скрытых нужд и желаний. Применяя стиль компромисса, Вы рассматриваете конфликтную ситуацию как нечто данное и ищите способ повлиять на нее или изменить ее, уступая и обмениваясь уступками, причем это может быть сиюминутный подходящий вариант в отличие от сотрудничества, когда преследуется цель выработки долгосрочного взаимовыгодного решения.

Сотрудничество. Стратегия сотрудничества характеризуется высоким уровнем направленности, как на собственные интересы, так и на интересы соперника. Данная стратегия строится не только на основе баланса интересов, но и на признании ценности межличностных отношений. Стратегия сотрудничества включает в себя все другие стратегии (избегание, приспособление, компромисс, соперничество). При этом другие стратегии в сложном процессе сотрудничества играют подчиненную роль, они в большей степени выступают психологическими факторами развития взаимоотношений между субъектами конфликта.

Метод К. Томаса определяет возможные способы реагирования человека на конфликтные ситуации, определяет тенденции его взаимоотношений в сложных условиях и позволяет нам выяснить, насколько человек склонен к соперничеству и сотрудничеству в коллективе, ищет компромисс, избегает конфликта или, наоборот, пытается превратить его в соревнование [12,с. 48].

**1.4 Гендерные особенности поведения в конфликтной ситуации**

Сегодня вопросы, по сравнению с этим различия в поведении конкурентов интенсивно изучаются в конфликтологии. Стратегия государства, направленная на создание условий для стабильного развития Российской Федерации на основе совершенствования человеческого потенциала, предполагает включение гендерного компонента во все области общественной жизни: политику, экономику, культуру, образование. По мнению Организации Объединенных Наций, именно гендерные отношения (социальные отношения между полами) являются одной из главных проблем XXI в.

Поведение гендеров в обществе имеет свои особенности (специально обозначаю не «мужчины» и «женщины», так речь идет не о «полах», а именно о гендерах, а гендер означает, прежде всего, социальные ожидания относительно поведения, рассматривающегося как соответствующее для мужчин и женщин. Хотя, конечно, именно половые отличия стали основополагающим для изучения и отделения гендерной психологии). Так как именно в настоящее время постоянных перемен в экономических и политических отношениях, и изменений соотношений социальных и гендерных ролей, проблема гендерных различий является особенно актуальной, а конфликт − это один из индикаторов (даже можно сказать – «лакмусовая бумажка») особенностей поведения, то это определило направление моего исследования.

В конце XIX в. исследования в психологии по гендерной проблематике были направлены на демонстрацию различий полов. Результаты исследований констатировали незначительные различия. Лишь в 10% имелись различия, а в 90% распределение мужской и женской выборок совпадают. Различия в проявлении эмоциональности между женщинами и мужчинами рассматривались по нескольким показателям: способность понимать эмоциональные состояния других (эмпатия) и умения выразить это понимание (эмпатическая экспрессия); переживание самим человеком своих эмоций (эмоциональные переживания) и способы выражения этих эмоций (эмоциональная экспрессия).

Результаты исследования свидетельствуют, что мужчины не уступают женщинам в способности определять чувства других и внутренне сопереживать им, но хотят, чтобы окружающие по их поведению этого не заметили. Мужчины не желают, чтобы окружающие видели их эмпатичными, гак как эго не соответствует их гендерной роли. Мужчины часто оказываются в ситуациях, требующих от них проявления властности, независимости, силы, стремления к соревнованию − тех качеств, которые не сочетаются с эмпатийной отзывчивостью. А что касается переживаний и выражения эмоций, по данным исследований, женщины и мужчины обладают равной эмоциональностью, но выражают эмоции с различной степенью интенсивности. Так, эмоциональная жесткость считается одной из важнейших описательных характеристик «настоящего мужчины».

Разница проявляется уже с детства. Мальчики стремятся к независимости, девочки – к взаимозависимости. Мальчики чаще играют в игры, в которых чем больше участников, тем лучше. Девочки предпочитают собираться маленькими группами, в их играх меньше открытой агрессивности, больше соучастия, чаще ведутся доверительные беседы и имитируются взаимоотношения взрослых.

Взрослые женщины выражают больше чувств, направленных на окружающих (проявление интереса к чувствам других, их желаниям, потребностям). Мужчины, напротив, проявляют больше эгоцентрических чувств, желаний, потребностей, собственных интересов. Женщинам же более удобно выражать грусть, чувства страха, но исследователи не видят межполовых различий в способности испытывать эти чувства.

При исследовании агрессивности поведения мужчин и женщин в конфликте установлено, что агрессивность (тип агрессии) может зависеть от гендерных ролей, которые поощряют проявление агрессии в некоторых формах мужчинами и не приветствуют ее у женщин. Часто к агрессии мужчин принуждают окружающие, ставя под сомнение их общественное положение или задевая самолюбие. Женщина, наоборот, смущается, проявляя агрессию публично. Мужчины предпочитают роли, где требуется проявление агрессии (в спортивной или военной областях), а для большинства женщин агрессивность неуместна (например, секретарша, мать, учительница). В связи с гендерными ролями мужчины и женщины выражают свои чувства по-разному.

В своем знаменитом обзоре литературы по гендерным различиям Маккоби и Джеклин (1974 г.) сделали вывод, что агрессия - это единственное социальное поведение, для которого существуют доказательства, говорящие о совершенно явных гендерных отличиях. Вместе с тем Игли и Штеффен (1986 г.) пришли к заключению, что для взрослых эти различия весьма невелики. Отчасти наше искаженное восприятие гендерных различий в агрессии можно объяснить тем фактом, что преобладающее большинство насильников и убийц – именно мужчины. Однако, как совершенно справедливо отмечено у Бербэнк (1994 г.), подобные действия совершает очень малая часть мужчин. Принимая во внимание эти крайние варианты, поведение большинства мужчин сходно с поведением большинства женщин. Другая причина, которая заставляет нас считать мужчин более агрессивными, – это устоявшаяся в нашей культуре вера в то, что такими их делает более высокий уровень тестостерона в крови. На самом деле пока не существует убедительных экспериментальных доказательств наличия у человека связи «тестостерон-агрессия». Хотя, по мнению Э. Фромма именно в наблюдениях за связью между воздействием мужских гормонов и агрессивным поведением находит подтверждение концепция агрессии как самоутверждения.

Анализ различных теорий и подходов позволяет сформировать основные положения современной теории гендерной социализации: женщины и мужчины вырастают в различных социально-психологических контекстах.

Эти контексты оказывают решающее влияние на последующее функционирование женщин и мужчин: часто мужчины испытывают трудности конфликтных ситуаций в семейной сфере самореализации, а женщины − в сфере профессиональной самореализации.

И. Таннен, наблюдая за стилями и формами общения мальчиков и девочек, вывела, что девочки сконцентрированы больше на важности общения, а мальчики на статусе общения.

Для девочек важен сам процесс общения, тогда как для мальчиков – его результат. Как следствие, девочки предпочитают избегать тех игр, в которых одна из них может быть лучше другой, и склонны выбирать те, в которых они все на равных. Они с большим удовольствием играют в маленьких группах или с одной лучшей подругой.

Ведь именно при таком «камерном» общении можно наладить близкие дружеские отношения, поделиться секретами, обменяться впечатлениями. С раннего детства девочки знают, что если они будут звучать слишком самоуверенно, то не будут пользоваться успехом в своем кругу. Поэтому они учатся говорить таким образом, чтобы сбалансировать собственные интересы с интересами партнеров по общению или не отстаивать свои. Мальчики обычно играют в больших группах и не со всеми обращаются как с равными.

У мужчин данная тенденция выражена слабо. В конфликтах мужчины чаще прибегают к «крепким» выражениям, ругательствам и нецензурной брани, а женщины скорее готовы заплакать. Однако со временем реакция изменяется и у некоторых женщин (особенно у более опытных и старших по возрасту), проявляется та же тенденция, что и у мужчин к «крепким» выражениям. Обнаружено, что женщины ожидают и переживают неприятности, связанные с конфликтными ситуациями, значительно чаще, чем мужчины. Последние предпочитают активное воздействие на проблемно-конфликтные ситуации, тогда как женщины - эмоционально-экспрессивные формы воздействия; в конфликтных ситуациях женщины средних лет и более старшего возраста чаще ориентируются на поддержку семьи, а не друзей; последнее более характерно для мужчин и молодых женщин. В процессе конфликта женщины чаще вспоминают прошлые обиды, «старые грехи» и ошибки, допущенные в прошлом.

Женщины при разрешении конфликтов больше ориентируются на чужое мнение, отсюда при разрешении конфликта с участием женщин велика роль посредника. Поэтому женщины чаще обращаются за помощью к другим людям, психологам, врачам, психотерапевтам, пытаясь снять психическое напряжение путем разговора

Также в ходе анализа теоретических источников установлено, что в зависимости от выбранной стратегии поведения мужчины и женщины в конфликтной ситуации будут проявлять различные особенности поведения. При преодолении конфликтов у мужчины больше выражены, чем у женщин, соперничество и особенно компромиссы, а у женщин − приспособление и сотрудничество. Стратегия избегания выражена и у мужчин и у женщин одинаково.

Таким образом, при социализации, дифференцированной по половому признаку, у личности формируются представления о себе, которые ограничивают ее возможности.

.

**2 Экспериментальное исследование влияния гендерной идентичности на поведение в конфликтной ситуации**

**2.1 Характеристика базы, эмпирического исследования**

Целью нашего исследования стало выявление характера взаимосвязи гендерной идентичности и стратегией поведения в конфликтной ситуации.

Гипотезы исследования:

1. предполагаем, что большинство респондентов имеют андрогинный тип полоролевой идентичности;
2. предполагаем, что самой часто выбираемой стратегией является компромисс как стиль поведения в конфликтной ситуации;
3. предполагаем, что существует отрицательная взаимосвязь между андрогинным типом полоролевой идентичности и стилем поведения в конфликте «соперничество» (чем выше показатель андрогинности, тем реже выбирается тактика поведения «соперничество»).

База исследования: в исследовании принимали участие 100 человек, студентов и школьников. Из них 39 девушек и 61 юноша, возраст респондентов от 15 до 22 лет.

Были применены следующие методы психологической диагностики: «Стратегии и тактики поведения в конфликтной ситуации» опросник К. Томаса; методика «Полоролевой опросник» автор С. Бем; Фрайбургский личностный опросник (FPI); методика «Личностная агрессивность и конфликтность» тест Е.П. Ильина, П.А.  Ковалева.

Полученные данные были обработаны методами математической статистики с применением корреляционного анализа Пирсона.

Опишем использованные методики более подробно.

«Определение способов регулирования конфликтов» (др. названия «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации», автор К. Томас в адаптации Н.В. Гришиной).

Тест Томаса на поведение в конфликтной ситуации является одним из самых популярных среди подобных опросников. Идея модели двухмерного урегулирования конфликтов была создана в соавторстве с Р. Килманном, из-за чего методику также называют тестом Томаса-Килманна. Авторы считали, что люди должны не стремиться избежать конфликта любой ценой, а грамотно управлять ими.

Выведенная авторами двухмерная модель урегулирования конфликтов состоит из двух измерений:

* поведение личности, учитывающее интересы других людей;
* поведение личности, игнорирующее интересы и цели других людей и направленное на защиту собственных интересов.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К.Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная со вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К.Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов.

1. Соперничество (соревнование, конкуренция) как стремление добиться своих интересов в ущерб другому человеку.
2. Приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого человека.
3. Компромисс.
4. Избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.
5. Сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Краткая характеристика типов разрешения конфликта.

Стиль избегания означает, что индивид не отстаивает свои права, ни с кем не сотрудничает для выработки решения или уклоняется от решения конфликта. Для этого используются уход от проблемы (выход из комнаты, смена темы и т.д.), игнорирование ее, перекладывание ответственности за решение на другого, отсрочка решения и т.п.

Приспособление – это действия совместно с другим человеком без попытки отстаивать собственные интересы. В отличие от уклонения, при этом стиле имеет место участие в ситуации и согласие делать то, чего хочет другой. Это стиль уступок, согласия и принесения в жертву собственных интересов.

Тот, кто следует стилю сотрудничества, активно участвует в разрешении конфликта и отстаивает свои интересы, но старается при этом сотрудничать с другим человеком. Этот стиль требует более продолжительных затрат времени, чем другие, так как сначала выдвигаются нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем идет их обсуждение. Это хороший способ удовлетворения интересов обеих сторон, который требует понимания причин конфликта и совместно поиска новых альтернатив его решения. Среди других стилей сотрудничество − самый трудный, но наиболее эффективный стиль в сложных и важных конфликтных ситуациях.

При использовании стиля компромисса обе стороны немного уступают в своих интересах, чтобы удовлетворить их в остальном, часто главном. Это делается путем торга и обмена, уступок. В отличие от сотрудничества, компромисс достигается на более поверхностном уровне − один уступает в чем-то, другой тоже, в результате появляется возможность прийти к общему решению. При компромиссе отсутствует поиск потайных интересов, рассматривается только то, что каждый говорит о своих желаниях. При этом причины конфликта не затрагиваются. Идёт не поиск их устранения, а нахождение решения, удовлетворяющего сиюминутные интересы обеих сторон.

Оптимальной стратегией в конфликте считается такая, когда применяются все пять тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Если результат отличен от оптимального, то одни тактики выражены слабо − имеют значения ниже 5 баллов, другие − сильно − выше 7 баллов.

Методика «Полоролевой опросник» автор С. Бем.

Данный опросник используется для диагностики психологического пола и определяет степень андрогинности, маскулинности и феминности личности, позволяет определить тип личности: маскулинный, феминный, андрогинный.

Опросник содержит 60 утверждений. Методика включает в себя инструкцию, бланк для ответов, рекомендации по обработке и интерпретации результатов. На каждое из 60 утверждений испытуемый отвечает «да» или «нет», оценивая тем самым наличие или отсутствие у себя названных качеств. Если опросник применяется в форме экспертной оценки, то в таком случае оценка испытуемого по представленным качествам осуществляется компетентными экспертами – людьми, хорошо знающими испытуемого (муж, жена, родители и др.).

Теоретической базой данной методики является концепция андрогинии С. Бем. Андрогиния, определяемая как сочетание традиционно женских и мужских черт, является значимой психологической характеристикой человека, определяющей его способность варьировать поведение в зависимости от ситуации; она помогает формированию устойчивости к стрессам, способствует достижению успехов в различных сферах жизнедеятельности.

Важность концепции андрогинии заключается в том, что она дает возможность осознания одинаковой привлекательности качеств, традиционно считающихся женскими и мужскими. Это особенно важно в свете того, что мужские качества представляются как более желательные и нормативные.

Методика Личностная агрессивность и конфликтность, авторы: Е.П. Ильин, П.А. Ковалев. Данная методика предназначена для выявления склонности к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик. Авторы методики считают, что конфликтность – это комплексный показатель, который связан с личностными предпосылками.

Личные ситуативные предпосылки таковы:

* чувство неопределенности, неуверенности;
* утомление;
* неустойчивость настроения;
* повышенная возбудимость;
* состояние внушаемости.

Так же для измерения уровня агрессивности авторы выделяют «позитивную» и «негативную» агрессивность.

Позитивная агрессивность – это такое поведение, которое помогает человеку добиться желаемой цели, но при этом наносит незначительный дискомфорт другим. К позитивной агрессивности относятся такие качества как: напористость, наступательность, неуступчивость. Эти качества помогают обладателю в достижении цели, но не во всех ситуациях они необходимы.

Негативная агрессивность – это такое поведение человека, которое вызывает психологический дискомфорт у других людей. К негативной агрессивности относятся такие качества, как: мстительность, нетерпимость к мнению других.

Опросник состоит из 80 вопросов.

Ответы на вопросы соответствуют 8 шкалам:

* «вспыльчивость»
* «наступательность»
* «обидчивость»
* «неуступчивость»
* «компромиссность»
* «мстительность»
* «нетерпимость к мнению других»
* «подозрительность».

За каждый ответ «да» или «нет» в соответствии с ключом к каждой шкале начисляется 1 балл. По каждой шкале испытуемые могут набрать от 0 до 10 баллов.

Сумма баллов по шкалам «наступательность (напористость)», «неуступчивость» дает суммарный показатель позитивной агрессивности субъекта.

Сумма баллов, набранная по шкалам «нетерпимость к мнению других», «мстительность», дает показатель негативной агрессивности субъекта.

Сумма баллов по шкалам «бескомпромиссность», «вспыльчивость», «обидчивость», «подозрительность» дает обобщенный показатель конфликтности.

Фрайбургский многофакторный личностный опросник MMPI был создан во второй половине XX века. Тест FPI определяет отношение к трудностям и то, как вы с ними справляетесь, показывает эмоциональные состояния и Многофакторный личностный опросник FPI особенности поведения. На данный момент этот опросник имеет четыре формы (A, B, C и K), различающиеся по числу вопросов, однако все они показывают правдивые результаты. В нашем исследовании приведена форма В, разработанная А.А. Крылова и Т.И. Ронгинской и содержащая 114 вопросов. Специалисты высоко оценивают надежность данного теста, он обращен на диагностику состояний и личностных черт, имеющих решающее значение для процесса социальной адаптации и регуляции поведения. Тест FPI используется для психологической диагностики, профориентации, психологического консультирования, профессиональных знаний и т.д.

Опросник FPI содержит 12 шкал, используемых для диагностики невротизма, спонтанной агрессивности, депрессии, раздражительности, социальности, уравновешенности, реактивной агрессивности, застенчивости, открытости, экстраверсии-интроверсии, аффективности, маскулинности-женственности. В данном исследовании учитывалась только шкала «маскулинность-феминность».

**2.2 Анализ и интерпретация результатов исследования**

Эмпирические данные собраны по 100 участникам исследования. В итоге получена таблица данных размером 100х17 (измеряемые параметры четырех методик, использованных в исследовании). Изучалась связь между типом полоролевой идентичности и выбором копинг-стратегии поведения в конфликтных ситуациях с использованием критерия Пирсона. Были получены статистически значимые коэффициенты корреляции.

Таблица 1 – Средние значения результатов эмпирического исследования

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Тест Томаса-Килманна | | | | | Личностная агрессивность и конфликтность | | | | | | | | Половой опросник Бем | | | FPI |
| Соперн. | Сотруд. | Компр. | Избег. | Присп. | Вспыльч. | Напор. | Обидч. | Неуступ. | Беском. | Мстит. | Нетерп. | Подозр. | Маскулин | Фемин. | Андрогин. | Фем-Мас. |
| Ср. знач | 4,6 | 6,2 | 7,4 | 6,3 | 5,5 | 5,3 | 4,1 | 4,5 | 4,5 | 7,5 | 4,6 | 3,8 | 5,1 | 0,7 | 0,6 | -0,1 | 4,6 |

Из таблицы 1 видно, что в исследуемой группе среднее значение итогового индекса «IS» равно -0,1. Данный результат свидетельствует о том, что в данной группе типичен андрогинный тип полоролевой идентичности.

Средний результат опросника FPI по шкале «феминность-маскулинность» равен 4,6, что свидетельствует о средней выраженности данного феномена в группе, и подтверждает данные, полученные с помощью методики С.Бем.

Результаты проведения теста К. Томаса «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации» на респондентах показали, что наиболее часто используемая стратегия поведения в конфликте – компромисс (7,4 балла). Остальные стратегии находятся в промежутке от 5 до 7, что свидетельствует об их гармоничном использовании в различных конфликтных ситуациях.

Для изучения связи между типом полоролевой идентичности и выбором копинг-стратегии поведения в конфликтных ситуациях будет применён корреляционный критерий Пирсона.

Статистическая нулевая гипотеза 1: связи между уровнем маскулинности и выбором стратегии поведения в конфликтной ситуации не существует.

Статистическая альтернативная гипотеза 1: существует связь между уровнем маскулинности и выбором стратегии поведения в конфликтной ситуации.

Статистическая нулевая гипотеза 2: связи между уровнем феминности и выбором стратегии поведения в конфликтной ситуации не существует.

Статистическая альтернативная гипотеза 2: существует связь между уровнем феминности и выбором стратегии поведения в конфликтной ситуации.

Статистическая нулевая гипотеза 3: связи между уровнем андрогинности и выбором стратегии поведения в конфликтной ситуации не существует.

Статистическая альтернативная гипотеза 3: существует связь между уровнем андрогинности и выбором стратегии поведения в конфликтной ситуации.

Для проверки статистических гипотез прокоррелируем полученные нами значения для проверки существования связи между показателями уровня андрогинности (IS), маскулинности, феминности, шкалой феминности-маскулинности и стратегиями поведения в конфликтной ситуации, а так же шкалами, показывающие уровень личностной агрессивности и конфликтности респондентов.

Таблица 2 – результаты корреляционного анализа

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Шкала «Маскулинность» | Шкала «Феминность» | Шкала «IS» | Шкала FPI «Феминность-маскулинность» |
| Тест Томаса-Килманна | | | | |
| Соперничество | 0,510 | -0,184 | -0,557 | 0,505 |
| Сотрудничество | 0,308 | 0,374 | 0,040 | -0,011 |
| Компромисс | 0,243 | 0,096 | -0,041 | 0,071 |
| Избегание | -0,005 | 0,091 | 0,071 | -0,352 |
| Приспособление | 0,066 | 0,645 | 0,452 | -0,078 |
| Личностная агрессивность и конфликтность | | | | |
| Вспыльчивость | -0,068 | 0,151 | 0,164 | -0,147 |
| Напористость | 0,432 | -0,024 | -0,278 | 0,559 |
| Обидчивость | -0,051 | 0,279 | 0,246 | -0,060 |
| Неуступчивость | 0,482 | 0,023 | -0,283 | 0,445 |
| Бескомпромиссность | 0,140 | 0,529 | 0,208 | -0,097 |
| Мстительность | 0,153 | -0,008 | -0,126 | 0,134 |
| Нетерпимость к мнению других | 0,258 | 0,140 | -0,099 | 0,133 |
| Подозрительность | 0,095 | 0,106 | 0,004 | 0,014 |

Примечание – синим цветом обозначены статистически значимые показатели.

Исходя из таблицы 2, можно сделать вывод, что были выявлены десять значимых коэффициентов корреляции:

* шкала «Маскулинность»-шкала «Соперничество» (0,510). В данном случае коэффициент корреляции носит положительный характер, что помогает нам сделать вывод о том, что при увеличении уровня маскулинности респонденты чаще выбирают такую стратегию поведения как «соперничество»;
* шкала «Маскулинность»-шкала «Напористость» (0,432). Коэффициент корреляции является положительным, что помогает нам сделать вывод о том, что при увеличении уровня маскулинности респонденты чаще склонны проявлять «напористость»;
* шкала «Маскулинность» - шкала «Неуступчивость» (0,482) Корреляции является прямой положительной, что помогает нам сделать вывод о том, что при увеличении уровня маскулинности респонденты чаще склонны проявлять «неуступчивость»;
* корреляционный анализ выявил коэффициент корреляции высокой выраженности (0,645) между шкалами «Феминность» и типом поведения в конфликте «Приспособление». Данный коэффициент корреляции является положительным, следовательно, можно сделать вывод, что при увеличении уровня феминности респонденты будут чаще выбирать такой тип поведения в конфликтной ситуации как «приспособление»;
* шкала «Феминность»-шкала «Бескомпромисность» (0,529) Коэффициент корреляции является положительным, что помогает нам сделать вывод о том, что при увеличении уровня феминности респонденты чаще склонны проявлять «бескомпромисность»;
* шкала «IS»-шкала «Соперничество» (-0,557). В данном случае коэффициент корреляции носит отрицательный характер, что помогает нам сделать вывод о том, что при увеличении уровня андрогинности респонденты реже выбирают такую стратегию поведения как «соперничество»;
* шкала «IS»-шкала «Приспособление» (0,452). Корреляции является прямой положительной, что помогает нам сделать вывод о том, что при увеличении уровня андрогинности респонденты чаще выбирают такую стратегию поведения как «приспособление»;
* шкала FPI «Феминность-маскулинность»-шкала «Соперничество» (0,505). В данном случае коэффициент корреляции носит положительный характер, что помогает нам сделать вывод о том, что при увеличении показателя по шкале феминности-маскулинности респонденты чаще выбирают такую стратегию поведения как «соперничество»;
* шкала FPI «Феминность-маскулинность»-«Напористость» (0,559). Коэффициент корреляции является прямым положителным, это значит, что при увеличении показателя по шкале феминности-маскулинности респонденты чаще склонны проявлять «напористость»;
* шкала FPI «Феминность-маскулинность»-шкала «Неуступчивость» (0,445). Корреляции является прямой положительной, что помогает нам сделать вывод о том, что при увеличении показателя по шкале феминности-маскулинности респонденты чаще склонны проявлять «неуступчивость».

Таким образом, мы подтвердили все гипотезы, приведённые нами в начале исследования. Большинство респондентов действительно имеет андрогинный тип полоролевой идентичности. Выявлена взаимосвязь андрогинного типа полоролевой идентичности и такими стилями поведения в конфликтной ситуации как «сотрудничество» и «компромисс». Так же существует отрицательная взаимосвязь между андрогинным типом полоролевой идентичности и стилем поведения в конфликте «соперничество» (чем выше показатель андрогинности, тем реже выбирается тактика поведения «соперничество»).

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В данной исследовательской работе рассматривается взаимосвязь гендерной идентичности и выбора стратегий поведения в конфликте у студентов. Данная проблема является актуальной, поскольку подтверждается многочисленными работами отечественных и зарубежных ученых. Обозначенный вопрос был решен авторами для того, чтобы удовлетворить различные сферы жизни современного человека. В этом исследовании испытуемыми были студенты КубГУ и школьники МКОУ «СОШ №25» г. Нальчик, в количестве 100 человек, в возрасте от 17 до 22 лет.

В ходе исследования было установлено, что среднее значение итогового свидетельствует о том, что в данной группе типичен андрогинный тип полоролевой идентичности.

Средний результат опросника FPI по шкале «феминность-маскулинность» так же свидетельствует о средней выраженности данного феномена в группе, и подтверждает данные, полученные с помощью методики С.Бем.

Результаты проведения теста К. Томаса «Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации» на респондентах показали, что наиболее часто используемая стратегия поведения в конфликте – компромисс. Остальные стратегии находятся в промежутке от 5 до 7, что свидетельствует об их гармоничном использовании в различных конфликтных ситуациях.

Результаты исследования показали, что респонденты, склонные к выбору компромисса в конфликтных ситуациях, имеют андрогинный тип полоролевой идентичности личности. Было установлено, что большинство респондентов имеет андрогинный тип полоролевой идентичности.

Такой тип поведения в конфликтной ситуации как «компромисс» оказался наиболее часто используемым.

С помощью корреляционного анализа были выявлены значимые коэффициенты корреляции между шкалами:

* «Феминность» и типом поведения в конфликте «Приспособление»;
* «Маскулинность» и типом поведения в конфликте «Соперничество»;
* «Маскулинность» и шкала «Напористость»;
* «Маскулинность» и шкала «Неуступчивость»;
* «Феминность» и шкала «Бескомпромисность»;
* «IS» и типом поведения в конфликте «Соперничество»;
* Шкала «IS» и типом поведения в конфликте «Приспособление;
* Шкала FPI «Феминность-маскулинность» и типом поведения в конфликте «Соперничество»;
* Шкала FPI «Феминность-маскулинность» и «Напористость;
* Шкала FPI «Феминность-маскулинность» и шкала «Неуступчивость»

Так же мы обнаружили отрицательную связь между коэффициентом андрогинности и стратегией поведения «Соперничество». Данное значение предусматривается нашей гипотезой. Современному человеку необходимо быть «гибким», чего не предусматривает «жёсткая» тактика соперничества.

Таким образом, результаты эмпирического исследования показывают, что существуют специфические и общие показатели гендерной идентичности и поведенческих стратегий в конфликте, а также характер взаимосвязи между ними. Выявлено, что гендерная идентичность проявляется в формировании предпочтительных стратегий поведения в конфликте.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Алешина, Ю. Е. Полоролевая дифференциация как комплексный показатель межличностных отношений супругов / Ю.Е. Алешина, И.Ю. Борисов // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. - 1984. - № 2. - С. 44-53.
2. Андреев, В. К. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов / В. К. Андреев. – Казань. : Изд-во СКАМ, 1992.
3. Анцупов, А. Я. Конфликтология: Учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : Изд-во ЮНИТИ, 2000.
4. Бабосов, Е. М. Основы конфликтологии / Е. М. Бабосов. – Минск. : Изд-во ТетраСистемс, 2000.
5. Бендас, Т. В. Гендерная психология / Т. В. Бендас. – Спб. : Изд-во Питер, 2007.
6. Берн, Ш. Гендерная психология / Ш. Берн. – Санкт-Петербург. : Изд-во Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 320 с.
7. Вересов, Н. Н. Как устранить конфликт в коллективе, или Формула противостояния / Н. Н. Вересов. – М. : Изд-во Национальный книжный центр, 2014.
8. Ворожейкин, И. Е. Конфликтология: Учебник / И. Е. Ворожейкин, А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2004.
9. Воронина, О. А. Феминизм и гендерное равенство / О. А. Воронина. – Москва: Едиториал УРСС, 2004. – 320 с.
10. Геодакян, В. А. Эволюционная теория пола / В. А.Геодакян – Москва. : Изд-во Природа. – 1991. № 8. – С.60-69.
11. Гришина, Н. В. Психология конфликта. 2-е изд / Н. В. Гришина. – СПб. : Изд-во Питер, 2014.
12. Гришина, Н. В. Я и другие: общение в трудовом коллективе / Н. В. Гришина. – СПб. : Изд-во Питер, 2004.
13. Громова, О. Н. Конфликтология: Учеб. Пособие / О. Н. Громова. – М. : Изд-во Экмос, 2000.
14. Грошев, И. В. Половой диморфизм и поведение в конфликте / И. В. Грошев // Психология. – 1996. № 6. – С.13-15.
15. Дмитриев, А. В. Конфликтология: Учеб. Пособие / А. В. Дмитриев. – М. : Изд-во Эко – Пресс, 2005.
16. Емельянов, С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. – СПб. : Изд-во Питер, 2004.
17. Зайцев, А. К. Социальный конфликт на предприятии / А. К. Зайцев. – М. : Изд-во Academia, 2001.
18. Запрудский, Ю. Г. Социальный конфликт / Ю. Г. Запрудский. – Ростов н/Д. : Изд-во Феникс, 2003.
19. Здравомыслов, Л. Г. Социология конфликта / Л. Г. Здравомыслов. Москва. : Изд-во Аспект Пресс, 1996. – 420 с.
20. Знаков, В. В. Половые различия в понимании неправды, лжи, обмана / В. В.Знаков // Психологический журнал. – 1997. – №1. – С.38-49
21. Ильин, Е. П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины / Е. П. Ильин. – Санкт-Петербург : Изд-во ПИТЕР, 2002. – 512 с.
22. Кибанов, А. Я. Конфликтология / А. Я. Кибанов. – М. : Изд-во Инфра-м, 2010.
23. Клёцина, И. С. Гендерная социализация: Учебное пособие / И. С. Клёцина. – Санкт-Петербург : Изд-во ЛНПП «Облик», 2008. – 315 с.
24. Козырев, Г. И. Введение в конфликтологию: учебное пособие / Г. И. Козырев. – М. : Изд-во ВЛАДОС, 2005.
25. Кон, И. С. Половые различия и дифференциация социальных ролей / И. С. Кон. – Москва : Изд-во Мир книги, 2009. – 776 с.
26. Котлова, Т. Б. Библиографический обзор исследований по проблемам гендерных стереотипов / / Т. Б. Котлова // Женщина в Российском обществе. – 2002. - № 1. – С. 25-33.
27. Круглова, М. А. Мотивация активности личности как регулятор социального поведения / М.А. Круглова // Психология. – 1999. – № 7. – С. 44-45.
28. Мещеряков, Б. Большой психологический словарь / сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко. СПб. : Прайм – ЕВРОЗНАК, 2011
29. Минорова, С. А. Формирование образа жизни в различных социальных группах / С. А. Минорова, О. Л. Кустова // Журнал практического психолога. – 1997. – №5. – С. 27–29.
30. Николаева, Л. А. Мужчина и женщина глазами психофизиолога / Л. А. Николаева / Под редакцией Т. В. Барчуновой. – Новосибирск, 1998. С. 62-81.
31. Никольская, И. М. Психологическая диагностика, коррекция и профилактика патогенных эмоциональных состояний у младших школьников / И. М. Никольская // Психология. – 2001. – № 2. – С. 14-16.
32. Обозов, Н. Н. Психология конфликта / Н. Н. Обозов. – СПб. : Изд-во ЛНПП «Облик», 2009.
33. Общество в гендерной перспективе: Сборник статей / Составитель Е. Г. Луговицкая. – Новгород, 2002. – С. 62-81.
34. Основы конфликтологии: Учеб. пособие / Под ред. В.Н. Кудрявцева. М. : Изд-во Юристъ, 1997.
35. Перовская, Л. А. Компетентность в общении: социально – психологический тренинг / Л. А. Петровская. – Москва. : Изд-во Вестник МГУ, 1989. – 216 с.
36. Психологический словарь / Под редакцией А. В. Петровского. – Москва, 2007. – 510 с.
37. Сафьянов, В. И. Этика общения: проблема разрешения конфликта / В. И. Сафьянов. – М. : Изд-во Мир книги, 1997.
38. Скотт, Дж. Конфликты: пути их преодоления / Дж. Скотт. – М. : Изд-во Внешторгиздат, 1991.
39. Социология труда: Учебник / Под ред. Н. И. Дряхлова, А. И. Кравченко, В. В. Щербины. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1993.
40. Хасан, Б. И. Конструктивная психология конфликта / Б. И. Хасан. – СПб. : Изд-во Питер, 2003.
41. Хорни, К. Психология конфликта / Под редакцией Н. В.Гришиной. – СПб. : Изд-во Питер, 2008. – 415 с.
42. Цыбульская, М. В. Конфликтология / М. В. Цыбульская. – М. : Изд-во ЕАОИ, 2009.
43. Чумиков, А. Н. Управление конфликтами / А. Н. Чумиков. – М. : Изд-во МГУ, 2013.
44. Шейнов, В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение / В. П. Шейнов. – Минск, 1996. – 340с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

**Сводные данные эмпирического исследования**

Таблица А.1 – Сводные данные эмпирического исследования

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Возраст | Пол | Тест Томаса-Килманна | | | | | Личностная агрессивность и конфликтность | | | | | | | | Половой опросник Бем | | | FPI |
| Соперн. | Сотруд. | Компр. | Избег. | Присп. | Вспыльч. | Напор. | Обидч. | Неуступ. | Беском. | Мстит. | Нетерп. | Подозр. | Маскулин | Фемин. | Андрогин. | Фем-Мас. |
| 1 | 21 | ж | 7 | 5 | 5 | 5 | 8 | 6 | 6 | 6 | 2 | 8 | 5 | 3 | 5 | 0,45 | 0,75 | 0,7 | 4 |
| 2 | 18 | м | 1 | 6 | 7 | 6 | 10 | 7 | 2 | 6 | 6 | 10 | 4 | 5 | 4 | 0,35 | 0,95 | 1,39 | 1 |
| 3 | 18 | м | 4 | 3 | 7 | 9 | 7 | 5 | 10 | 6 | 3 | 8 | 4 | 3 | 4 | 0,55 | 0,6 | 0,12 | 8 |
| 4 | 19 | м | 2 | 6 | 12 | 6 | 4 | 6 | 2 | 2 | 6 | 2 | 4 | 5 | 4 | 0,9 | 0,6 | -0,7 | 3 |
| 5 | 18 | м | 0 | 8 | 8 | 6 | 8 | 4 | 4 | 1 | 3 | 9 | 3 | 1 | 4 | 0,55 | 0,7 | 0,35 | 3 |
| 6 | 19 | ж | 1 | 12 | 8 | 5 | 4 | 5 | 2 | 5 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 | 0,7 | 0,9 | 0,46 | 1 |
| 7 | 19 | м | 1 | 10 | 5 | 7 | 7 | 7 | 3 | 5 | 4 | 6 | 5 | 4 | 8 | 0,4 | 0,85 | 1,04 | 4 |
| 8 | 18 | м | 8 | 6 | 8 | 8 | 0 | 4 | 6 | 2 | 4 | 7 | 4 | 3 | 4 | 0,7 | 0,45 | -0,58 | 6 |
| 9 | 17 | м | 7 | 8 | 9 | 3 | 3 | 4 | 5 | 0 | 5 | 8 | 4 | 4 | 6 | 0,85 | 0,45 | -0,93 | 9 |
| 10 | 18 | м | 4 | 8 | 5 | 1 | 12 | 7 | 3 | 3 | 6 | 10 | 5 | 2 | 5 | 1 | 0,8 | -0,46 | 5 |
| 11 | 20 | ж | 2 | 8 | 3 | 7 | 10 | 1 | 1 | 5 | 5 | 7 | 0 | 4 | 5 | 0,75 | 0,8 | 0,12 | 4 |
| 12 | 18 | м | 10 | 6 | 7 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 9 | 0,9 | 0,25 | -1,51 | 5 |
| 13 | 18 | м | 3 | 6 | 8 | 5 | 8 | 10 | 2 | 9 | 7 | 8 | 6 | 8 | 8 | 0,45 | 0,75 | 0,7 | 5 |
| 14 | 18 | м | 4 | 8 | 7 | 9 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 9 | 3 | 2 | 1 | 0,75 | 0,55 | -0,46 | 5 |
| 15 | 19 | ж | 3 | 4 | 5 | 10 | 8 | 4 | 4 | 3 | 2 | 5 | 7 | 3 | 3 | 0,5 | 0,75 | 0,58 | 3 |
| 16 | 18 | м | 5 | 5 | 5 | 8 | 7 | 4 | 6 | 4 | 4 | 5 | 6 | 1 | 3 | 0,75 | 0,4 | -0,81 | 5 |
| 17 | 18 | м | 6 | 8 | 7 | 1 | 8 | 0 | 3 | 2 | 2 | 9 | 2 | 0 | 1 | 0,65 | 0,65 | 0 | 5 |
| 18 | 18 | м | 2 | 4 | 7 | 9 | 8 | 3 | 2 | 1 | 2 | 10 | 5 | 6 | 5 | 1 | 0,75 | -0,58 | 6 |
| 19 | 19 | ж | 8 | 7 | 6 | 8 | 1 | 6 | 6 | 6 | 9 | 2 | 3 | 6 | 8 | 0,8 | 0,1 | -1,63 | 4 |
| 20 | 18 | м | 3 | 3 | 9 | 5 | 10 | 1 | 4 | 4 | 4 | 9 | 3 | 3 | 1 | 1 | 0,65 | -0,81 | 4 |
| 21 | 18 | м | 3 | 6 | 9 | 4 | 8 | 2 | 5 | 2 | 8 | 9 | 1 | 4 | 5 | 0,8 | 0,75 | -0,12 | 4 |
| 22 | 19 | м | 1 | 4 | 8 | 7 | 10 | 9 | 0 | 5 | 1 | 10 | 8 | 0 | 3 | 0,15 | 0,75 | 1,39 | 1 |
| 23 | 18 | м | 6 | 7 | 9 | 7 | 1 | 5 | 8 | 7 | 4 | 6 | 3 | 5 | 3 | 0,8 | 0,5 | -0,7 | 8 |
| 24 | 19 | м | 2 | 6 | 7 | 10 | 5 | 2 | 6 | 4 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 0,8 | 0,8 | 0 | 3 |
| 25 | 22 | м | 2 | 4 | 9 | 6 | 9 | 2 | 4 | 5 | 4 | 8 | 2 | 2 | 4 | 0,8 | 0,7 | -0,23 | 6 |
| 26 | 21 | м | 6 | 7 | 6 | 3 | 8 | 4 | 8 | 6 | 8 | 7 | 5 | 6 | 7 | 1 | 1 | 0 | 8 |
| 27 | 18 | ж | 0 | 5 | 11 | 8 | 6 | 3 | 1 | 5 | 2 | 9 | 2 | 4 | 5 | 0,65 | 0,8 | 0,35 | 1 |
| 28 | 19 | ж | 4 | 5 | 8 | 6 | 7 | 2 | 3 | 5 | 3 | 7 | 3 | 5 | 2 | 0,75 | 0,75 | 0 | 4 |
| 29 | 18 | м | 1 | 10 | 8 | 5 | 6 | 5 | 2 | 1 | 1 | 10 | 1 | 1 | 4 | 0,75 | 0,8 | 0,12 | 2 |
| 30 | 22 | ж | 6 | 8 | 8 | 7 | 1 | 6 | 4 | 3 | 6 | 7 | 7 | 5 | 5 | 0,65 | 0,4 | -0,58 | 4 |
| 31 | 18 | м | 5 | 7 | 8 | 5 | 5 | 5 | 5 | 8 | 6 | 6 | 5 | 4 | 7 | 0,9 | 0,75 | -0,35 | 4 |
| 32 | 18 | м | 0 | 7 | 9 | 7 | 7 | 3 | 2 | 5 | 2 | 9 | 2 | 2 | 7 | 0,5 | 0,8 | 0,7 | 4 |
| 33 | 19 | м | 10 | 5 | 9 | 6 | 0 | 3 | 4 | 3 | 7 | 7 | 8 | 4 | 7 | 0,9 | 0,35 | -1,28 | 8 |
| 34 | 18 | м | 8 | 6 | 4 | 4 | 8 | 9 | 10 | 7 | 8 | 4 | 10 | 6 | 8 | 0,7 | 0,85 | 0,35 | 6 |
| 35 | 18 | м | 3 | 5 | 5 | 9 | 8 | 4 | 6 | 5 | 2 | 8 | 7 | 2 | 3 | 0,75 | 0,7 | -0,12 | 1 |
| 36 | 18 | ж | 4 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 | 5 | 8 | 7 | 8 | 4 | 7 | 9 | 0,65 | 0,5 | -0,35 | 2 |
| 37 | 19 | ж | 6 | 7 | 8 | 7 | 2 | 3 | 4 | 0 | 8 | 4 | 6 | 2 | 7 | 0,85 | 0,4 | -1,04 | 5 |

Продолжение таблицы А.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 38 | 18 | м | 6 | 3 | 8 | 9 | 4 | 8 | 4 | 5 | 4 | 8 | 4 | 1 | 7 | 0,75 | 0,75 | 0 | 3 |
| 39 | 18 | ж | 10 | 7 | 7 | 5 | 1 | 5 | 9 | 1 | 8 | 5 | 4 | 6 | 6 | 0,75 | 0,6 | -0,35 | 6 |
| 40 | 18 | м | 2 | 6 | 11 | 7 | 4 | 1 | 3 | 0 | 2 | 9 | 1 | 4 | 1 | 0,55 | 0,6 | 0,12 | 4 |
| 41 | 18 | ж | 10 | 6 | 5 | 4 | 5 | 8 | 5 | 8 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 0,6 | 0,85 | 0,58 | 1 |
| 42 | 21 | м | 5 | 5 | 6 | 9 | 5 | 10 | 6 | 7 | 4 | 6 | 5 | 4 | 6 | 0,45 | 0,65 | 0,46 | 2 |
| 43 | 19 | ж | 6 | 10 | 10 | 1 | 3 | 9 | 6 | 8 | 9 | 4 | 10 | 6 | 10 | 0,5 | 0,65 | 0,35 | 4 |
| 44 | 19 | м | 3 | 7 | 8 | 6 | 6 | 6 | 1 | 5 | 2 | 6 | 3 | 1 | 3 | 0,5 | 0,55 | 0,12 | 3 |
| 45 | 19 | ж | 3 | 6 | 9 | 9 | 3 | 5 | 2 | 6 | 3 | 6 | 5 | 3 | 7 | 0,2 | 0,7 | 1,16 | 1 |
| 46 | 18 | м | 5 | 4 | 11 | 9 | 1 | 6 | 1 | 3 | 3 | 8 | 7 | 5 | 4 | 0,85 | 0,55 | -0,7 | 4 |
| 47 | 18 | м | 12 | 5 | 7 | 3 | 3 | 9 | 9 | 1 | 4 | 4 | 6 | 6 | 2 | 0,85 | 0,35 | -1,16 | 6 |
| 48 | 18 | м | 12 | 6 | 4 | 7 | 1 | 2 | 6 | 1 | 5 | 8 | 3 | 5 | 2 | 0,95 | 0,5 | -1,04 | 9 |
| 49 | 20 | ж | 3 | 6 | 9 | 5 | 7 | 7 | 1 | 4 | 7 | 8 | 2 | 5 | 6 | 0,75 | 0,5 | -0,58 | 3 |
| 50 | 18 | ж | 7 | 8 | 5 | 8 | 2 | 3 | 5 | 4 | 6 | 2 | 6 | 5 | 8 | 0,9 | 0,65 | -0,58 | 8 |
| 51 | 18 | м | 3 | 9 | 10 | 4 | 4 | 7 | 3 | 7 | 5 | 9 | 7 | 4 | 3 | 1 | 0,45 | -1,28 | 8 |
| 52 | 17 | м | 4 | 6 | 9 | 5 | 6 | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 | 3 | 1 | 2 | 0,55 | 0,4 | -0,35 | 6 |
| 53 | 19 | м | 3 | 4 | 9 | 8 | 6 | 7 | 5 | 4 | 5 | 9 | 2 | 3 | 4 | 0,5 | 0,75 | 0,58 | 4 |
| 54 | 18 | м | 5 | 4 | 10 | 7 | 4 | 9 | 2 | 3 | 4 | 5 | 3 | 2 | 4 | 0,8 | 0,7 | -0,23 | 3 |
| 55 | 18 | ж | 6 | 7 | 7 | 8 | 2 | 4 | 5 | 2 | 7 | 7 | 6 | 5 | 2 | 0,9 | 0,7 | -0,46 | 5 |
| 56 | 21 | м | 0 | 9 | 8 | 5 | 8 | 5 | 1 | 4 | 3 | 9 | 3 | 2 | 8 | 0,5 | 0,8 | 0,7 | 6 |
| 57 | 18 | м | 9 | 6 | 6 | 6 | 3 | 6 | 7 | 3 | 5 | 8 | 4 | 5 | 4 | 0,85 | 0,45 | -0,93 | 8 |
| 58 | 18 | м | 1 | 6 | 10 | 5 | 8 | 8 | 4 | 3 | 6 | 8 | 7 | 4 | 4 | 0,8 | 0,75 | -0,12 | 5 |
| 59 | 18 | м | 5 | 7 | 11 | 5 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 8 | 7 | 1 | 4 | 0,8 | 0,35 | -1,04 | 4 |
| 60 | 21 | м | 0 | 7 | 8 | 7 | 8 | 1 | 2 | 6 | 1 | 10 | 3 | 1 | 2 | 0,7 | 0,75 | 0,12 | 6 |
| 61 | 18 | м | 4 | 6 | 8 | 11 | 1 | 10 | 6 | 7 | 5 | 9 | 6 | 2 | 8 | 0,55 | 0,45 | -0,23 | 4 |
| 62 | 18 | м | 3 | 8 | 4 | 4 | 11 | 3 | 3 | 1 | 3 | 7 | 3 | 0 | 3 | 0,85 | 0,8 | -0,12 | 5 |
| 63 | 18 | м | 3 | 7 | 6 | 7 | 7 | 4 | 4 | 7 | 6 | 10 | 6 | 3 | 5 | 0,8 | 0,8 | 0 | 8 |
| 64 | 18 | м | 9 | 6 | 5 | 6 | 4 | 7 | 4 | 5 | 5 | 2 | 3 | 1 | 6 | 0,85 | 0,55 | -0,7 | 6 |
| 65 | 19 | м | 2 | 9 | 7 | 6 | 6 | 6 | 2 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 0,65 | 0,8 | 0,35 | 3 |
| 66 | 15 | ж | 2 | 5 | 8 | 7 | 8 | 2 | 2 | 4 | 2 | 10 | 2 | 3 | 4 | 0,45 | 0,65 | 0,46 | 1 |
| 67 | 15 | м | 3 | 8 | 9 | 5 | 5 | 7 | 4 | 1 | 2 | 9 | 7 | 4 | 3 | 0,45 | 0,4 | -0,12 | 1 |
| 68 | 15 | м | 4 | 6 | 6 | 10 | 4 | 8 | 3 | 5 | 5 | 8 | 5 | 5 | 2 | 0,75 | 0,35 | -0,93 | 2 |
| 69 | 15 | ж | 8 | 6 | 8 | 5 | 3 | 7 | 3 | 6 | 2 | 9 | 3 | 4 | 4 | 0,65 | 0,7 | 0,12 | 3 |
| 70 | 15 | ж | 7 | 5 | 8 | 5 | 5 | 10 | 3 | 7 | 2 | 9 | 5 | 6 | 6 | 0,7 | 0,85 | 0,35 | 6 |
| 71 | 15 | м | 4 | 8 | 6 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 9 | 3 | 2 | 2 | 0,7 | 0,6 | -0,23 | 5 |
| 72 | 15 | ж | 8 | 6 | 7 | 5 | 4 | 10 | 6 | 9 | 7 | 6 | 7 | 7 | 10 | 0,7 | 0,45 | -0,58 | 5 |
| 73 | 15 | ж | 2 | 5 | 7 | 11 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 10 | 9 | 4 | 7 | 0,7 | 0,4 | -0,7 | 3 |
| 74 | 16 | ж | 1 | 4 | 10 | 11 | 4 | 5 | 2 | 4 | 2 | 9 | 4 | 3 | 6 | 0,45 | 0,75 | 0,7 | 3 |
| 75 | 15 | ж | 6 | 5 | 4 | 7 | 8 | 6 | 4 | 7 | 3 | 8 | 2 | 3 | 6 | 0,7 | 0,7 | 0 | 2 |
| 76 | 16 | м | 5 | 1 | 6 | 7 | 11 | 4 | 6 | 2 | 7 | 6 | 5 | 6 | 7 | 0,7 | 0,55 | -0,35 | 8 |
| 77 | 15 | м | 7 | 2 | 7 | 5 | 9 | 5 | 6 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 0,9 | 0,6 | -0,7 | 8 |
| 78 | 16 | м | 3 | 8 | 7 | 7 | 5 | 6 | 3 | 3 | 4 | 8 | 4 | 4 | 9 | 0,5 | 0,5 | 0 | 1 |
| 79 | 15 | ж | 7 | 8 | 8 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 7 | 6 | 2 | 3 | 0,6 | 0,75 | 0,35 | 6 |
| 80 | 15 | ж | 6 | 7 | 7 | 7 | 3 | 6 | 4 | 8 | 6 | 8 | 3 | 5 | 5 | 0,75 | 0,8 | 0,12 | 8 |
| 81 | 15 | ж | 7 | 6 | 10 | 7 | 0 | 9 | 4 | 9 | 7 | 8 | 5 | 5 | 8 | 0,65 | 0,55 | -0,23 | 4 |
| 82 | 15 | ж | 4 | 4 | 8 | 5 | 9 | 5 | 4 | 3 | 2 | 9 | 3 | 3 | 3 | 0,8 | 0,8 | 0 | 4 |
| 83 | 15 | ж | 0 | 5 | 8 | 10 | 7 | 5 | 4 | 5 | 6 | 10 | 9 | 4 | 7 | 0,65 | 0,4 | -0,58 | 4 |
| 84 | 17 | м | 5 | 6 | 7 | 7 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 2 | 3 | 5 | 0,35 | 0,45 | 0,23 | 3 |
| 85 | 18 | ж | 7 | 4 | 8 | 4 | 7 | 8 | 7 | 8 | 7 | 9 | 7 | 6 | 10 | 0,85 | 0,7 | -0,35 | 5 |
| 86 | 18 | м | 7 | 7 | 6 | 2 | 8 | 6 | 6 | 7 | 6 | 7 | 3 | 4 | 4 | 0,9 | 0,6 | -0,7 | 9 |
| 87 | 18 | ж | 7 | 6 | 6 | 7 | 4 | 9 | 2 | 5 | 4 | 8 | 3 | 6 | 7 | 0,6 | 0,85 | 0,58 | 1 |
| 88 | 18 | ж | 9 | 7 | 4 | 4 | 6 | 8 | 6 | 6 | 9 | 7 | 10 | 3 | 10 | 0,85 | 0,7 | -0,35 | 6 |

Продолжение таблицы А.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 89 | 18 | ж | 6 | 4 | 8 | 7 | 5 | 6 | 4 | 7 | 2 | 8 | 7 | 5 | 6 | 0,65 | 0,65 | 0 | 3 |
| 90 | 18 | м | 4 | 7 | 10 | 3 | 6 | 5 | 4 | 6 | 4 | 8 | 2 | 3 | 4 | 0,8 | 0,5 | -0,7 | 3 |
| 91 | 17 | м | 1 | 7 | 8 | 8 | 6 | 3 | 5 | 3 | 4 | 8 | 5 | 4 | 6 | 0,9 | 0,75 | -0,35 | 4 |
| 92 | 18 | м | 6 | 4 | 7 | 7 | 6 | 2 | 5 | 7 | 3 | 7 | 4 | 6 | 5 | 0,85 | 0,75 | -0,23 | 5 |
| 93 | 17 | м | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 6 | 6 | 5 | 9 | 4 | 2 | 6 | 0,8 | 0,7 | -0,23 | 6 |
| 94 | 16 | м | 7 | 8 | 4 | 3 | 8 | 5 | 3 | 1 | 6 | 9 | 5 | 3 | 3 | 0,95 | 0,75 | -0,46 | 8 |
| 95 | 17 | ж | 6 | 8 | 5 | 7 | 4 | 10 | 6 | 8 | 6 | 8 | 4 | 5 | 2 | 0,65 | 0,8 | 0,35 | 5 |
| 96 | 17 | ж | 3 | 6 | 9 | 9 | 3 | 4 | 1 | 4 | 3 | 7 | 4 | 3 | 3 | 0,65 | 0,75 | 0,23 | 3 |
| 97 | 16 | ж | 5 | 6 | 7 | 6 | 6 | 5 | 4 | 1 | 2 | 10 | 2 | 3 | 4 | 0,8 | 0,7 | -0,23 | 5 |
| 98 | 17 | ж | 3 | 7 | 5 | 8 | 7 | 5 | 3 | 6 | 8 | 9 | 5 | 6 | 5 | 0,8 | 0,9 | 0,23 | 4 |
| 99 | 17 | ж | 5 | 6 | 5 | 10 | 4 | 8 | 8 | 8 | 4 | 8 | 7 | 5 | 7 | 0,75 | 0,55 | -0,46 | 8 |
| 100 | 18 | ж | 2 | 7 | 9 | 5 | 7 | 5 | 6 | 7 | 9 | 9 | 7 | 6 | 6 | 0,55 | 0,7 | 0,35 | 8 |
| Ср. знач | | | 4,6 | 6,2 | 7,4 | 6,3 | 5,5 | 5,3 | 4,1 | 4,5 | 4,5 | 7,5 | 4,6 | 3,8 | 5,1 | 0,7 | 0,6 | -0,1 | 4,6 |

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

**Тест-опросник Томаса на поведение в конфликте**

Инструкция по прохождению теста.

Ниже вам будет дано 30 пар суждений. Вам необходимо выбрать именно то, которое, на ваш взгляд, в наибольшей степени соответствует вашему обычному поведению. Над ответами не нужно подолгу задумываться. В тесте нет правильных или неправильных ответов, и, чем честнее вы будете с самими собой, тем достовернее будут полученные результаты. На прохождение теста отводится от 15 до 30 минут. После того, как тест будет пройден, вы сможете ознакомиться с ключом к тесту и интерпретацией ответов.

Тестовый материал

Итак, из каждой предложенной пары суждений выберите одно, наиболее характеризующее ваше поведение

1 пара:

А) В некоторых случаях я могу предоставить другому человеку возможность быть ответственным за решение неоднозначного вопроса

Б) Я стремлюсь обращать внимание на точки соприкосновения, а не на расхождения во взглядах

2 пара:

А) Я всегда стремлюсь найти компромисс

Б) Я всегда стараюсь решить проблему так, чтобы были учтены и интересы и мои и другого

3 пара:

А) Практически всегда я непреклонен в достижении своей цели

Б) Практически всегда я пытаюсь сохранить хорошие взаимоотношения

4 пара:

А) Я всегда стремлюсь к компромиссу

Б) В некоторых случаях я могу поступиться своими интересами, чтобы в выигрыше остался другой человек

5 пара:

А) В процессе разрешения конфликта, я стремлюсь найти поддержку у соперника

Б) Я всегда стремлюсь сделать так, чтобы напряжённости не возникло

6 пара:

А) Я всегда стремлюсь сделать так, чтобы у меня не было неприятностей

Б) Я всегда стремлюсь достичь своей цели

7 пара:

А) Часто я стремлюсь отложить принятие решения по спорному вопросу, чтобы сделать это позже

Б) Нередко я могу пойти на уступки, чтобы добиться другой цели

8 пара:

А) Как правило, я всегда настаиваю на своём

Б) В первую очередь, я всегда хочу понять, в чём суть всех затрагиваемых вопросов и интересов

9 пара:

А) Мне кажется, что переживать по поводу разногласий следует далеко не всегда

Б) Я делаю всё, чтобы было так, как хочу я

10 пара:

А) Я решительно пытаюсь достичь своей цели

Б) Чаще всего я стремлюсь к поиску компромиссного решения

11 пара:

А) В первую очередь, я всегда хочу понять, в чём суть всех затрагиваемых вопросов и интересов

Б) Практически всегда я пытаюсь сохранить хорошие взаимоотношения

12 пара:

А) Чаще всего, я стараюсь избежать позиции, способной вызвать разногласия

Б) Я могу легко пойти другому навстречу, если и он тоже готов пойти на уступки

13 пара:

А) Чаще я предлагаю найти среднее решение

Б) Чаще я продолжаю настаивать на своём

14 пара:

А) Я всегда объясняю другому свою позицию и интересуюсь, как думает он

Б) Я всегда доказываю другому логичность своих суждений и плюсы своей позиции

15 пара:

А) Практически всегда я пытаюсь сохранить хорошие взаимоотношения

Б) Я всегда стремлюсь сделать так, чтобы напряжённости не возникло

16 пара:

А) Я всегда учитываю чувства другого и стараюсь не задеть их

Б) Я всегда доказываю другому логичность своих суждений и плюсы своей позиции

17 пара:

А) Как правило, я настойчив в достижении своей цели

Б) Я всегда стремлюсь сделать так, чтобы напряжённости не возникло

18 пара:

А) Я могу позволить человеку настаивать на своём, если знаю, что он будет счастлив

Б) Я могу легко пойти другому навстречу, если и он тоже готов пойти на уступки

19 пара:

А) В первую очередь, я всегда хочу понять, в чём суть всех затрагиваемых вопросов и интересов

Б) Часто я стремлюсь отложить принятие решения по спорному вопросу, чтобы сделать это позже

20 пара:

А) Я всегда стремлюсь к немедленному преодолению разногласий

Б) Я всегда настроен на лучшее сочетание потерь и выгод для каждого

21 пара:

А) В процессе переговоров я всегда учитываю желания другой стороны

Б) Мне больше нравится, когда проблема обсуждается прямо

22 пара:

А) Я стремлюсь занять такую позицию, которая будет посредине между моей личной и противоположной

Б) Я всегда стремлюсь отстоять свои желания

23 пара:

А) Меня всегда волнует вопрос, удовлетворены ли желания другой стороны

Б) В некоторых случаях я могу предоставить другому человеку возможность быть ответственным за решение неоднозначного вопроса

24 пара:

А) Если для другого человека очень важна его позиция, я пойду ему навстречу

Б) Я стремлюсь склонить другого к компромиссному решению

25 пара:

А) Я всегда доказываю другому логичность своих суждений и плюсы своей позиции

Б) В процессе переговоров я всегда учитываю желания другой стороны

26 пара:

А) Чаще я предлагаю найти среднее решение

Б) Практически всегда я стремлюсь сделать так, чтобы были удовлетворены желания всех сторон

27 пара:

А) Я стараюсь не занимать потенциально спорной позиции

Б) Я могу позволить человеку настаивать на своём, если знаю, что он будет счастлив

28 пара:

А) Как правило, я настойчив в достижении своей цели

Б) В процессе разрешения конфликта, я стремлюсь найти поддержку у соперника

29 пара:

А) Чаще я предлагаю найти среднее решение

Б) Мне кажется, что переживать по поводу разногласий следует далеко не всегда

30 пара:

А) Я всегда стараюсь сделать так, чтобы чувства другого не были задеты

Б) Чаще всего я придерживаюсь такой позиции в спорной ситуации, чтобы и я и другой человек достигли успеха

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**

**Полоролевой опросник С. Бем**

Инструкция

«Отметьте в нижеследующем списке те качества, которые, по вашему мнению, есть у вас».

Текст опросника

1. Верящий в себя
2. Умеющий уступать
3. Способный помочь
4. Склонный защищать свои взгляды
5. Жизнерадостный
6. Угрюмый
7. Независимый
8. Застенчивый
9. Совестливый
10. Атлетический
11. Нежный
12. Театральный
13. Напористый
14. Падкий на лесть
15. Удачливый
16. Сильная личность
17. Преданный
18. Непредсказуемый
19. Сильный
20. Женственный
21. Надежный
22. Аналитичный
23. Умеющий сочувствовать
24. Ревнивый
25. Способный к лидерству
26. Заботящийся о людях
27. Прямой, правдивый
28. Склонный к риску
29. Понимающий других
30. Скрытный
31. Быстрый в принятии решений
32. Сострадающий
33. Искренний
34. Полагающийся только на себя (самодостаточный)
35. Способный утешить
36. Тщеславный
37. Властный
38. Имеющий тихий голос
39. Привлекательный
40. Мужественный
41. Теплый, сердечный
42. Торжественный, важный
43. Имеющий собственную позицию
44. Мягкий
45. Умеющий дружить
46. Агрессивный
47. Доверчивый
48. Малорезультативный
49. Склонный вести за собой
50. Инфантильный
51. Адаптивный, приспособляющийся
52. Индивидуалист
53. Не любящий ругательств
54. Не систематичный
55. Имеющий дух соревнования
56. Любящий детей
57. Тактичный
58. Амбициозный, честолюбивый
59. Спокойный
60. Традиционный, подверженный условностям

**ПРИЛОЖЕНИЕ Г**

**Методика «Личностная агрессивность и конфликтность» тест Е.П. Ильина, П.А.  Ковалева**

Инструкция

Вам предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением в карте опроса в соответствующем квадратике поставьте знак «+» («Да»), при несогласии - знак «-» («Нет»).

Текст опросника

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
2. В спорах я всегда стараюсь захватить инициативу.
3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступлю.
5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.
6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.
7. Я часто злюсь, когда мне возражают.
8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.
9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
10. Мнение, что нападение - лучшая защита, правильное.
11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.
12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.
13. Я стараюсь найти такое решение спорного вопроса, которое удовлетворило бы всех.
14. Я считаю, что добро эффективнее мести.
15. Каждый человек имеет право на свое мнение.
16. Я верю в честность намерений большинства людей.
17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмехаются.
18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему мою точку зрения.
19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если и понимаю, что они справедливы.
20. Если кто-то корчит из себя важную персону, я всегда поступаю ему наперекор.
21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.
22. Я считаю, что лозунг из мультфильма «Зуб за зуб, хвост за хвост» справедлив.
23. Если я все обдумал, то я не нуждаюсь в советах других.
24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог ожидать, я держусь настороженно.
25. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю на это внимания.
26. Я считаю бестактным не давать высказаться в споре другой стороне.
27. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.
28. Я не люблю поддаваться в игре даже с детьми.
29. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.
30. Я уважаю людей, которые не помнят зла.
31. Утверждение: «Ум - хорошо, а два - лучше» - справедливо.
32. Утверждение: «Не обманешь - не проживешь» тоже справедливо.
33. У меня никогда не бывает вспышек гнева.
34. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной.
35. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, нет меня.
36. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.
37. Я стараюсь избегать обострения отношений.
38. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.
39. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение мне не указ.
40. Я осуждаю недоверчивых людей.
41. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.
42. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.
43. Я не обижаюсь на шутки друзей, даже если они злые.
44. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение важного для всех вопроса.
45. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
46. Я верю, что за зло можно отплатить добром, и действую в соответствии с этим.
47. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.
48. Если меня хвалят, значит, этим людям от меня что-то нужно.
49. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.
50. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговоре с ними я им рта не даю раскрыть.
51. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.
52. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.
53. В решении любой проблемы я предпочитаю золотую середину.
54. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.
55. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, ведь отвечать за все ему.
56. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.
57. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.
58. Когда я разговариваю с кем-то, меня так и подмывает скорее изложить свое мнение.
59. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.
60. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.
61. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.
62. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.
63. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советами.
64. Я подозреваю, что многие поддерживают со мной знакомство из корысти.
65. Я не умею сдерживаться, когда меня незаслуженно упрекают.
66. При игре в шахматы или настольный теннис я больше люблю атаковать, чем защищаться.
67. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.
68. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре окажется правильной - моя или чужая.
69. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.
70. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.
71. Я считаю, что лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.
72. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.
73. Обычно меня трудно вывести из себя.
74. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.
75. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.
76. Будь я на базаре продавцом, я не стал бы уступать в цене за свой товар.
77. Пойти на компромисс - значит показать свою слабость.
78. Справедливо ли мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить и другую?
79. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.
80. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.

**ПРИЛОЖЕНИЕ Д**

**Фрайбургский личностный опросник**

Инструкция

«На последующих страницах имеется ряд утверждений, каждое из которых подразумевает относящийся к Вам вопрос о том, соответствует или не соответствует данное утверждение каким-то особенностям Вашего поведения, отдельным поступкам, отношению к людям, взглядам на жизнь и т.п. Если Вы считаете, что такое соответствие имеет место, то дайте ответ «да», в противном случае – ответ «нет». Свой ответ зафиксируйте в имеющемся у Вас ответном листе, поставив крестик в клеточку, соответствующую номеру утверждения в вопроснике и виду Вашего ответа. Ответы необходимо дать на все вопросы.

Успешность исследования во многом зависит от того, насколько внимательно выполняется задание. Ни в коем случае не следует стремиться своими ответами произвести на кого-то лучшее впечатление, так как ни один ответ не оценивается как хороший или плохой. Вы не должны долго размышлять над каждым вопросом, а старайтесь как можно быстрее решить, какой из двух ответов, пусть весьма относительно, но все-таки кажется Вам ближе к истине. Вас не должно смущать, если некоторые из вопросов покажутся слишком личными, поскольку исследование не предусматривает анализа каждого ответа, а опирается лишь на количество ответов одного и другого вида. Кроме того, Вы должны знать, что результаты индивидуально-психологических исследований, как и медицинских, не подлежат широкому обсуждению.

Успешной Вам работы».

Тестовый материал (Форма B)

1. Я внимательно прочел инструкцию и готов откровенно ответить на все вопросы анкеты.
2. По вечерам я предпочитаю развлекаться в веселой компании (гости, дискотека, кафе и т.п.).
3. Моему желанию познакомиться с кем-либо всегда мешает то, что мне трудно найти подходящую тему для разговора.
4. У меня часто болит голова.
5. Иногда я ощущаю стук в висках и пульсацию в области шеи.
6. Я быстро теряю самообладание, но и так же быстро беру себя в руки.
7. Бывает, что я смеюсь над неприличным анекдотом.
8. Я избегаю о чем-либо расспрашивать и предпочитаю узнавать то, что мне нужно, другим путем.
9. Я предпочитаю не входить в комнату, если не уверен, что мое появление пройдет незамеченным.
10. Могу так вспылить, что готов разбить все, что попадет под руку.
11. Чувствую себя неловко, если окружающие почему-то начинают обращать на меня внимание.
12. Я иногда чувствую, что сердце начинает работать с перебоями или начинает биться так, что, кажется, готово выскочить из груди.
13. Не думаю, что можно было бы простить обиду.
14. Не считаю, что на зло надо отвечать злом, и всегда следую этому.
15. Если я сидел, а потом резко встал, то у меня темнеет в глазах и кружится голова.
16. Я почти ежедневно думаю о том, насколько лучше была бы моя жизнь, если бы меня не преследовали неудачи.
17. В своих поступках я никогда не исхожу из того, что людям можно полностью доверять.
18. Могу прибегнуть к физической силе, если требуется отстоять свои интересы.
19. Легко могу развеселить самую скучную компанию.
20. Я легко смущаюсь.
21. Меня ничуть не обижает, если делаются замечания относительно моей работы или меня лично.
22. Нередко чувствую, как у меня немеют или холодеют руки и ноги.
23. Бываю неловким в общении с другими людьми.
24. Иногда без видимой причины чувствую себя подавленным, несчастным.
25. Иногда нет никакого желания чем-либо заняться.
26. Порой я чувствую, что мне не хватает воздуху, будто бы я выполнял очень тяжелую работу.
27. Мне кажется, что в своей жизни я очень многое делал неправильно.
28. Мне кажется, что другие нередко смеются надо мной.
29. Люблю такие задания, когда можно действовать без долгих размышлений.
30. Я считаю, что у меня предостаточно оснований быть не очень-то довольным своей судьбой.
31. Часто у меня нет аппетита.
32. В детстве я радовался, если родители или учителя наказывали других детей.
33. Обычно я решителен и действую быстро.
34. Я не всегда говорю правду.
35. С интересом наблюдаю, когда кто-то пытается выпутаться из неприятной истории.
36. Считаю, что все средства хороши, если надо настоять . на своем.
37. То, что прошло, меня мало волнует.
38. Не могу представить ничего такого, что стоило бы доказывать кулаками.
39. Я не избегаю встреч с людьми, которые, как мне кажется, ищут ссоры со мной.
40. Иногда кажется, что я вообще ни на что не годен.
41. Мне кажется, что я постоянно нахожусь в каком-то напряжении и мне трудно расслабиться.
42. Нередко у меня возникают боли “под ложечкой” и различные неприятные ощущения в животе.
43. Если обидят моего друга, я стараюсь отомстить обидчику.
44. Бывало, я опаздывал к назначенному времени.
45. В моей жизни было так, что я почему-то позволил себе мучить животное.
46. При встрече со старым знакомым от радости я готов броситься ему на шею.
47. Когда я чего-то боюсь, у меня пересыхает во рту, дрожат руки и ноги.
48. Частенько у меня бывает такое настроение, что с удовольствием бы ничего не видел и не слышал.
49. Когда ложусь спать, то обычно засыпаю уже через несколько минут.
50. Мне доставляет удовольствие, как говорится, ткнуть носом других в их ошибки.
51. Иногда могу похвастаться.
52. Активно участвую в организации общественных мероприятий.
53. Нередко бывает так, что приходится смотреть в другую сторону, чтобы избежать нежелательной встречи.
54. В свое оправдание я иногда кое-что выдумывал.
55. Я почти всегда подвижен и активен.
56. Нередко сомневаюсь, действительно ли интересно моим собеседникам то, что я говорю.
57. Иногда вдруг чувствую, что весь покрываюсь потом.
58. Если сильно разозлюсь на кого-то, то могу его и ударить.
59. Меня мало волнует, что кто-то плохо ко мне относится.
60. Обычно мне трудно возражать моим знакомым.
61. Я волнуюсь и переживаю даже при мысли о возможной неудаче.
62. Я люблю не всех своих знакомых.
63. У меня бывают мысли, которых следовало бы стыдиться.
64. Не знаю почему, но иногда появляется желание испортить то, чем восхищаются.
65. Я предпочитаю заставить любого человека сделать то, что мне нужно, чем просить его об этом.
66. Я нередко беспокойно двигаю рукой или ногой.
67. Предпочитаю провести свободный вечер, занимаясь любимым делом, а не развлекаясь в веселой компании.
68. В компании я веду себя не так, как дома.
69. Иногда, не подумав, скажу такое, о чем лучше бы помолчать.
70. Боюсь стать центром внимания даже в знакомой компании.
71. Хороших знакомых у меня очень немного.
72. Иногда бывают такие периоды, когда яркий свет, яркие краски, сильный шум вызывают у меня болезненно неприятные ощущения, хотя я вижу, что на других людей это так не действует.
73. В компании у меня нередко возникает желание кого-нибудь обидеть или разозлить.
74. Иногда думаю, что лучше бы не родиться на свет, как только представлю себе, сколько всяких неприятностей, возможно, придется испытать в жизни.
75. Если кто-то меня серьезно обидит, то получит свое сполна.
76. Я не стесняюсь в выражениях, если меня выведут из себя.
77. Мне нравится так задать вопрос или так ответить, чтобы собеседник растерялся.
78. Бывало, откладывал то, что требовалось сделать немедленно.
79. Не люблю рассказывать анекдоты или забавные истории.
80. Повседневные трудности и заботы часто выводят меня из равновесия.
81. Не знаю, куда деться при встрече с человеком, который был в компании, где я вел себя неловко.
82. К сожалению, отношусь к людям, которые бурно реагируют даже на жизненные мелочи.
83. Я робею при выступлении перед большой аудиторией.
84. У меня довольно часто меняется настроение.
85. Я устаю быстрее, чем большинство окружающих меня людей.
86. Если я чем-то сильно взволнован или раздражен, то чувствую это как бы всем телом.
87. Мне докучают неприятные мысли, которые назойливо лезут в голову.
88. К сожалению, меня не понимают ни в семье, ни в кругу моих знакомых.
89. Если сегодня я посплю меньше обычного, то завтра не буду чувствовать себя отдохнувшим.
90. Стараюсь вести себя так, чтобы окружающие опасались вызвать мое неудовольствие.
91. Я уверен в своем будущем.
92. Иногда я оказывался причиной плохого настроения кого-нибудь из окружающих.
93. Я не прочь посмеяться над другими.
94. Я отношусь к людям, которые за словом в карман не лезут.
95. Я принадлежу к людям, которые ко всему относятся достаточно легко.
96. Подростком я проявлял интерес к запретным темам.
97. Иногда зачем-то причинял боль любимым людям.
98. У меня нередки конфликты с окружающими из-за их упрямства.
99. Часто испытываю угрызения совести в связи со своими поступками.
100. Я нередко бываю рассеянным.
101. Не помню, чтобы меня особенно опечалили неудачи человека, которого я не могу терпеть.
102. Часто я слишком быстро начинаю досадовать на других.
103. Иногда неожиданно для себя начинаю уверенно говорить о таких вещах, в которых на самом деле мало что смыслю.
104. Часто у меня такое настроение, что я готов взорваться по любому поводу.
105. Нередко чувствую себя вялым и усталым.
106. Я люблю беседовать с людьми и всегда готов поговорить и со знакомыми и с незнакомыми.
107. К сожалению, я зачастую слишком поспешно оцениваю других людей.
108. Утром я обычно встаю в хорошем настроении и нередко начинаю насвистывать или напевать.
109. Не чувствую себя уверенно в решении важных вопросов даже после длительных размышлений.
110. Получается так, что в споре я почему-то стараюсь говорить громче своего оппонента,
111. Разочарования не вызывают у меня сколь либо сильных и длительных переживаний.
112. Бывает, что я вдруг начинаю кусать губы или грызть ногти.
113. Наиболее счастливым я чувствую себя тогда, когда бываю один.
114. Иногда одолевает такая скука, что хочется, чтобы все перессорились друг с другом.