МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Факультет управления и психологии**

**Кафедра психологии личности и общей психологии**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**УРОВЕНЬ ЭГОТИЗМА И ЕГО СВЯЗЬ СО СТРАТЕГИЯМИ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Работу выполнила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.В. Козлитина

(подпись)

Направление подготовки 37.03.01 – Психология курс 3

Направленность (профиль) общий

Научный руководитель:

канд. психол. наук,

доцент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Е. Ю. Чичук

(подпись, дата)

Нормоконтролер

канд. психол. наук,

доцент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е. Ю. Чичук

(подпись, дата)

Краснодар

2023

**СОДЕРЖАНИЕ**

[Введение 3](#_Toc137330871)

[1  ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ СТРАТЕГИЙ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ЭГОТИЗМА 6](#_Toc137330872)

[1.1 Модели выбора брачного партнера и стратегии самопредъявления 6](#_Toc137330873)

[1.2 Супружеское взаимодействие 13](#_Toc137330874)

[1.3 Сущность понятия «эготизм» и его влияние на семейные отношения 23](#_Toc137330875)

[2  ПРАКТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ СВЯЗИ УРОВНЯ ЭГОТИЗМА И СПОСОБОВ ПЕРЕЖИВАНИЯ ГНЕВА В СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЯХ 27](#_Toc137330876)

[2.1 База и методы исследования 27](#_Toc137330877)

[2.2 Анализ способов переживания гнева респондентами в деловых и межличностных отношениях с низким уровнем эготизма 30](#_Toc137330878)

[2.3 Анализ способов переживания гнева респондентами в деловых и межличностных отношениях со средним уровнем эготизма 34](#_Toc137330879)

[2.4 Анализ способов переживания гнева респондентами в деловых и межличностных отношениях с высоким уровнем эготизма 37](#_Toc137330880)

[Заключение 41](#_Toc137330881)

[Список использованных источников 43](#_Toc137330882)

[Приложение 46](#_Toc137330883)

# **ВВЕДЕНИЕ**

**Актуальность работы.** В последнее время семья и брак находятся в центре общественного внимания. Крепкая семья – это основа духовного и материального благополучия и отдельного человека, и целого народа, общества, государства. Укрепление авторитета и поддержка института семьи и базовых семейных ценностей являются важнейшей задачей государства.

Государство в современном обществе заинтересовано в укреплении семьи как социального института. Об этом свидетельствует принятие на общегосударственном уровне ряда основополагающих документов, определяющих государственную политику в экономической, политической, социальной сферах. В качестве приоритетной в них указана цель укрепления семьи.

Концепция государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 г. в качестве главной цели государственной семейной политики государства утверждает «поддержку, укрепление и защиту семьи и ценностей семейной жизни, создание необходимых условий для выполнения семьей ее функций, повышение качества жизни семей и обеспечение прав членов семьи в процессе ее общественного развития» [15].

В связи с этим семья и брак стали объектом изучения специалистов из таких областей научного знания, как философия, история, демография, экономика, юриспруденция, психология, педагогика и др.

**Цель работы** – выявить связь уровня эготизма и стратегий семейных отношений.

**Объект работы –** брачно-семейные отношения.

**Предмет работы** - уровень эготизма и его связь со стратегиями семейных отношений.

**Степень разработанности темы исследования.** Соотношение понятий брак и семья рассматривают в своих работах такие авторы, как: А. И. Антонов, В. Н. Дружинин, О. Е. Прохорова, А. Г. Харчев, Е. И. Холостова, Е. М. Черняк и другие авторы. Труды В. Г. Будинайте, А. Я. Варга, С. Н. Гаврова, Т. А. Гурко, А. Г. Харчева, Л. Б. Шнейдер и других посвящены изучению исторически сложившихся форм брака, а также определению тенденций развития современных семейно-брачных отношений. Различные характеристики брака (стабильность, успешность, устойчивость, совместимость, удовлетворенность) изучали Ю. Е. Алешина, В. В. Бойко, А. Н. Волкова, Л. Я. Гозман, Е. М. Дубовская, В. А. Сысенко, А. В. Шавлов, В. И. Штильбанс и др. Исследования Ю. Е. Алешиной, Т. В. Андреевой, С. И. Голода, О. А. Карабановой, В. М. Целуйко и других посвящены анализу факторов, влияющих на степень удовлетворенности семейно-брачных отношений. Авторы выделяют такие факторы, как мотивы вступления в брак, период добрачного ухаживания, стаж семейной жизни, наличие и количество детей, уровень образования, пол, возраст супругов, трудовая занятость супругов, удовлетворенность работой, стратегии совладающего поведения в конфликтах, сексуальная удовлетворенность и др. Исследователи приходят к выводу, что на различных этапах жизненного цикла семьи на удовлетворенность браком супругов влияют определенные факторы, при этом чаще всего одновременно несколько факторов [1].

**Задачи исследования:**

1. Рассмотреть модели выбора брачного партнера и стратегии самопредъявления.

2. Изучить супружеское взаимодействие.

3. Проанализировать сущность понятия «эготизм» и его влияние на семейные отношения

4. Провести практическое исследование связи уровня эготизма и способов переживания гнева в семейных отношениях.

Методы исследования:

1. Анализ литературы по проблеме исследования.

2. Методика исследования эготизма. Т. И. Пашукова.

3. Опросник исследования уровня агрессивности А. Басса и А. Дарки

1. 4. Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири.

**Структура работы.** Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и приложения.

# **1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ СТРАТЕГИЙ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ЭГОТИЗМА**

# **1.1 Модели выбора брачного партнера и стратегии самопредъявления**

Период поиска брачного партнера и ухаживания вплоть до принятия решения о заключении брака имеет особое значение для последующего развития семьи и ее функционирования. В рамках добрачного периода принято выделять так называемый предбрачный период, охватывающий время от момента знакомства с брачным партнером до заключения брака.

История семьи начинается с момента знакомства будущих супругов, поэтому работа с семьей в рамках подхода к семейной терапии В. Сатир начинается с реконструкции места, обстоятельств и времени первой встречи супругов. Значимыми характеристиками периода выбора партнера и ухаживания являются то, как и когда произошло знакомство (место и ситуация знакомства), характер первых впечатлений друг о друге (эмоционально-положительные, отрицательные, индифферентные, амбивалентные) [22].

Первые впечатления формируются на основе самопредъявления партнеров, включающего их самоподачу (трансляция образа «Я» с целью произвести желаемое представление о себе и привлечь внимание партнера) и самораскрытие (трансляция образа «Я» как личного представления о себе с целью установления отношений доверия и близости с партнером). Соответственно, существуют две стратегии трансляции образа «Я» в ситуации привлечения внимания значимого партнера – стратегия самоподачи и стратегия самораскрытия.

Для стратегии самоподачи характерны концентрация на информации, значимой для другого, и преимущественное проявление внешнего «Я» человека. Преобладает описание «Другого», т. е. желаемых качеств партнера, и себя (сзмоописание) с учетом мнения потенциального партнера, причем доминируют социальные нормы и представления об «идеальном» партнере. Вследствие этого самоописание содержит формальные или вымышленные характеристики [2].

Стратегии самоподачи:

1. Стратегия «супергероя» ставит своей целью быть и казаться успешным, она осознанна и направлена на поиск достойного партнера. Для нее характерно упоминание о собственных высоких личных достижениях, чаще всего в социальной сфере, высоком материальном положении и социальном статусе. Значительно чаще эта стратегия предпочитается мужчинами, чем женщинами.

2. В неосознанной «отрицающей» стратегии широко используются шаблоны и штампы, выражена ориентация на ритуальные формы взаимодействия, собственный мир переживаний закрыт для партнера. Цель стратегии – защита от возможных проблем в межличностных отношениях. Стремление найти партнера в этом случае сочетается с неосознанным желанием избежать близости с ним, обусловленным страхом перед будущими отношениями, высокой социальной тревожностью и неудачным опытом отношений в прошлом.

3. «Гиперболическая» стратегия непосредственно направлена на основную цель знакомства (привлечение к себе внимания) и состоит в неосознанном преувеличении собственных качеств и достоинств. Искажение способа самоподачи связано с завышенной самооценкой, чрезмерным уровнем притязаний в отношении партнера. Часто используются метафоры, образы «Я» и «Другого» оторваны от реальности.

4. При «замещающей» стратегии собственные характеристики проецируются на образ партнера: образ «Другого» замещает собственное иЯ». Например, «хочу встретить женщину, которая любит рыбалку», «ищу внимательного мужчину», «нуждающегося в поддержке, заботе», «любящего посещать музеи, театры» и т. д.

В стратегии самораскрытия центр самопредьявления переносится на информацию, значимую для самого себя, и наблюдается преимущественное проявление истинного «Я». Предпочтение отдается описанию своих чувств, переживаний, а партнер упоминается лишь с точки зрения собственных ценностей [6].

Стратегии самораскрытия:

1. Наиболее часто используемой является неосознанная «драматической» стратегия, цель которой – вызвать сочувствие и сопереживание у партнера, быть услышанным им. Самопредъявление отличается особой «кричащей» формой, сгущающей неблагоприятные события и представляющей жизненную ситуацию как личную драму, – это подчеркивание своего одиночества.

2. Цель «атрибутивной» стратегии – создание и поддержание собственной организованной модели мира и своего места в нем. Упоминая об одиночестве, человек расценивает свое состояние как позитивное, выказывает нежелание что-либо менять в своей жизни, осознанно создает модели, подтверждающие преимущество одиночества. Вывод: либо он вообще не нуждается в партнере («я не собираюсь ничего менять в жизни в угоду кому бы то ни было»), либо партнер нужен лишь для мифологизации образа «Я» и подтверждения собственной значимости.

3. Осознанная «совладеющая» стратегия направлена на поиск реальных путей преодоления одиночества, самораскрытие и установление отношений доверия и близости с партнером. В равной степени представлены позитивные и негативные качества, открыто называются недостатки, образ «Я» реалистичен, одиночество открыто упоминается.

Наиболее эффективной для привлечения внимания и знакомства оказывается стратегия «супергероя», а для решения задачи установления подлинно близких отношений и создания семьи самой продуктивной является «совладеющая» стратегия самораскрытия [3].

Мужчины чаще предпочитают осознанные стратегии «супергероя» и «атрибутивную», а женщины – неосознанные «драматическую» и «замещающую».

Как пишет Ю. Л. Кошелева, мотив подтверждения значимости «Я» и поддержания высокой самооценки и самопринятия более характерен для мужчин, а для женщин более значимы коммуникативные мотивы: установление близких личностных отношений, получение эмоциональной поддержки и достижение взаимопонимания [14].

Исследования особенностей выбора брачного партнера позволили выделить следующие психологические условия принятия решения о заключении брака: регулярность контактов и установление отношений между партнерами; взаимное удовлетворение потребности партнеров в любви и эмоциональной поддержке; комплементарность потребностей партнеров; внешняя физическая привлекательность партнеров; сходство социально-экономического статуса, мировоззрения, ценностей, принадлежность к одной культуре; предсказуемость поведения партнера; получение от партнера подтверждения принятия собственных мнений, ценностей, идей и интересов; соответствие партнера образу и моделям поведения родителя противоположного пола.

Процесс поиска и выбора представляется как последовательное «испытание» потенциального партнера в соответствии с определенными критериями отбора [11].

Рассмотрим две модели выбора брачного партнера.

Модель «стимул – ценность – роль» представляет собой последовательность стадий отбора супруга.

На первой – стимульной – стадии выбор партнера определяется внешними факторами: физической привлекательностью, особенностями и манерой его поведения, профессией, социальным статусом и т. д. При этом важна оценка достоинств потенциального партнера друзьями, родителями и другими референтными источниками.

На второй – ценностной – стадии ориентировка смещается в область изучения ценностей, потребностей, мотивов и интересов партнера. В ходе их познания и рефлексии происходит своеобразное «испытание» партнера на степень приемлемости и сходства его взглядов, ценностей и идеалов со взглядами, ценностями и идеалами самой личности, изучение сходства и различий. В случае их существенного расхождения возможность принятия партнера зависит от компенсации различий какими-либо достоинствами или привилегиями.

На третьей – ролевой – стадии происходит исследование совместимости ролей, которые смогли бы выполнять партнеры в будущем брачном союзе. Общение и установление межличностных отношений партнеров позволяют им оценить как сходство своих потребностей и характеров, так и возможность их взаимодополнения. Так, потребность одного из партнеров опекать и заботиться о другом дополняется желанием другого переложить ответственность за решение жизненных проблем на первого. Изучение чувств, своих и партнера, становится еще одним основанием для принятия решения о заключении брака [9].

При выборе действует так называемый принцип соизмеримости или равноценности обмена: недостатки партнера уравновешиваются соизмеримыми или равноценными, с точки зрения выбирающего, достоинствами. Так, например, недостаток внешней привлекательности мужчины уравновешивается в глазах девушки хорошим материальным положением, внимательностью и заботливостью.

Модель «фильтров» представляет собой процесс последовательного «отсева» кандидатов в супруги через иерархическую систему фильтров, все более и более пристрастного, т. е. задающего все более и более жесткие рамки и критерии отбора.

Первым фильтром является возможность систематических и регулярных контактов с партнером. В более выгодном положении в качестве претендентов на заключение брачного союза оказываются сотрудники, коллеги по работе, одноклассники и сокурсники, знакомые и друзья, вовлеченные в совместную деятельность – хобби, занятия спортом. На ранней стадии «фильтрации» препятствия во встречах и общении нередко приводят к прекращению общения и «отсеиванию» партнера [5].

Второй фильтр предполагает отбор претендентов по внешней привлекательности. Можно говорить, что мы ищем в избраннике воплощение идеала красоты. Однако, признавая, что идеал красоты и привлекательности индивидуализирован и несет на себе печать вкусов и пристрастий личности, само представление о мужской и женской красоте и привлекательности имеет социально-историческую природу и отражает представления человека о прекрасном в соответствии с эпохой, социальной группой, культурой. Так как исторически любовь связывалась с функцией репродукции и продолжения рода, то представления о красоте основывались на представлении о тех качествах, которыми должны обладать женщина мать и мужчина -отец. Для мужчины физическая привлекательность определялась наличием качеств, необходимых для физического выживания и обеспечения заботы о семье и детях: атлетическое сложение, сила, ловкость. Привлекательность женщины связывалась с особенностями телосложения, обеспечивающими высокую фертильность.

Критерий третьего фильтра – сходство социального базиса, обеспечивающего принадлежность партнеров к одному «социально-психологическому миру», определяющему сходство/несходство ценностей, установок, привычек, образа жизни.

Четвертый фильтр выясняет сходство установок и ценностей в отношении семьи, семейных ролей, понимания феминности и маскулинности, установок в отношении рождения и воспитания детей, допустимости абортов и т. п. Значимость этого фильтра крайне велика, поскольку исходная несовместимость взглядов и установок супругов в отношении семьи не позволит создать эффективную семейную систему, способную реализовать свои функции и обеспечить возможности для наиболее полной личностной самореализации обоим супругам [17].

Пятый фильтр – оценка комплементарности удовлетворения значимых потребностей – подразумевает установление способности каждого из партнеров отвечать своим поведением, деятельностью и соучастием потребностям другого, в первую очередь потребности любить и быть любимым. Специфическая структура отношения к партнеру, возникающего в случае успешного прохождения этого фильтра, включает переживание привязанности к партнеру, ощущение безопасности

Шестой фильтр – фильтр социальной готовности к заключению брака. «Социальные часы» как система социальных ожиданий в отношении возрастного и социального статуса молодого человека, вступающего в брак, определяются исторической эпохой, культурными и национальными традициями, принадлежностью к той или иной социальной группе.

С учетом критерия фертильности и требований социальной зрелости оптимальный «брачный период» в современном обществе – от 20 до 30 лет. У мужчин «социальное время» заключения брака – 27-28 лет, у женщин – 22-23 года. Гендерное несовпадение «социальных часов» задает некоторую противоречивость брачных интересов и является одной из причин того, что инициаторами заключения брака все чаще выступают именно женщины, связывающие свою судьбу в браке с ровесниками, а не с мужчинами старшего возраста [27].

Примерный возраст вступления в брак в современной России составляет 20-24 года у женщин и 25-29 лет у мужчин. В последние годы наметилась тенденция к более позднему заключению брака как у мужчин, так и у женщин, что отражает усиление их карьерной и профессиональной направленности. Эта тенденция дополняется поляризацией возраста людей, впервые вступающих в брак, – сдвигом либо к 20, либо к 30 годам. Наряду с отмеченными различиями «социальных часов» можно говорить о межполовых различиях в выборе стратегий поиска брачного партнера. Стратегии эти обусловлены различными установками и мерой ответственности полов за реализацию функции воспроизводства рода и родительства.

Р. Докинз выделяет две стратегии поиска брачного партнера:

1. Стратегия подбора партнера в соответствии с критериями ответственности и заботы – «поиск отца (матери} своих детей». Выбор партнера выступает как поиск надежного спутника жизни, партнера в создании семьи. Эта стратегия более характерна для женщин.

2. Стратегия выбора «настоящего мужчины (настоящей женщины)» Критерий подбора – соответствие качеств партнера представлениям об идеале. Подобная стратегия реализуется как мужчинами, так и женщинами, но преобладает у мужчин.

Немалое значение имеет и возрастной фактор. Учитывая модель фильтров, можно предположить, что оптимальное различие в возрасте между супругами не должно выходить за пределы когорты, так как когортные различия в мировоззрениях, установках, ценностях могут стать неразрешимой проблемой на этапе взаимной адаптации и выработки общего уклада.

# **1.2 Супружеское взаимодействие**

Супружеское взаимодействие – одна из сторон супружеского общения, связанная с непосредственной организацией совместной деятельности мужа и жены.

Рассмотрим некоторые классификации супружеского взаимодействия .Так, Д. Джексон и В. Ледерер акцентируют специфику связи в супружеском взаимодействии:

* при симметричных связях вклады супругов в ролевые и эмоциональные отношения характеризуются равенством;
* при комплементарных связях главный вклад у одного из супругов;
* параллельные связи меняются в зависимости от ситуации.

Дж. Кубер и П. Хзрроф в зависимости от фактора включенности во взаимодействие выделяют пять типов супружества. Степень выраженности фактора зависит от соотношения потребности в уединении/общении:

1. В привычно-конфликтном супружестве партнеры живут из-за страха перед одиночеством.

2. В «мертвом» – отношения бесконфликтные, но апатичные, лишены позитивного содержания, каждый живет своей жизнью.

3. В нейтрально-толерантном – отношения комфортны, партнеры разделяют внесемейные интересы друг друга, но границы семьи размыты, в нее легко вмешивается внесемейное окружение.

4. В сплоченном – существует четкая семейная граница. Партнеров объединяют собственно внутрисемейные отношения, это наиболее стабильное и автономное супружество.

5. В тотальном супружестве связи многоплановы, партнер необходим во всех видах деятельности, но появляются проблемы автономизации.

Если рассматривать эту классификацию с позиций консультирования, то в первых трех видах констатируем недостаточную готовность к браку. Тотальное супружество часто встречается у супругов-невротиков с патологическим взаимодополнением (слиянием) [26].

Далеко не всегда удается улучшить тип супружества. Но для каждого типа существует свой уровень функционального оптимума.

Перечислим факторы, влияющие на прочность брачного союза:

Продолжительность периода ухаживания до заключения брака. Значение имеет не продолжительность общения, а качество отношений, их интенсивность и содержание, насыщенность важными событиями, т. е. психологическое время знакомства. Как правило, оптимальный период ухаживания – 1-1,5 года. Период ухаживания свыше 3 лет приводит к снижению устойчивости брачного союза.

Инициирование брачного союза. Важно отличать реального инициатора, которым в равной мере могут быть и мужчина, и женщина, от партнера, вербализующего, «озвучивающего» брачное предложение, – эта роль в нашей культуре в большинстве случаев действительно отводится мужчине. Вместе с тем в современном обществе все в большей степени легализуется право женщины на инициативу в создании брачного союза.

Бремя обдумывания брачного предложения, наличие ритуала помолвки (когда официальное согласие партнеров на брак уже есть, но само заключение отложено в связи с необходимостью завершения образования, достижения необходимой ступени социальной и статусной зрелости и пр.) [24].

Ситуация оформления брака. Необходимо учитывать фактор вынужденности его заключения и стоящие за ним мотивацию и личностный смысл. Важно обращать внимание на ситуацию ожидания ребенка, стимулирующую заключение брака, однако часто выступающую как фактор риска, так как резко сокращается продолжительность стадии «семья без детей», ограничивается период взаимной адаптации и формирования семейной системы. К воздействиям «вынужденного» фактора относят переезд на постоянное или временное место жительства одного из партнеров; уход в армию, когда брак выступает гарантией верности; резкое изменение уровня и образа жизни, когда заключение брака является единственно возможным способом сохранить прежний уровень отношений.

Особенности сексуальных отношений партнеров до брака. Либерализация сексуальных отношений как тенденция современного общества делает достаточно частым явлением более или менее продолжительное сожительство партнеров, что позволяет рассматривать этот период как период взаимной адаптации и выработки совместной системы семейных ценностей и семейного уклада.

Отношение родителей, друзей к партнеру (положительное, отрицательное, амбивалентное, индифферентное). Психологическая задача молодого взрослого в предбрачный период состоит в том, что он должен приобрести степень автономии, необходимую для создания собственной семьи, и в то же время перестроить отношения с родителями, сохранив взаимное доверие и близость.

Переживание партнерами на протяжении периода ухаживания стрессогенных и фрустрирующих событий (смерть близких, конфликты и серьезные неудачи в профессиональной и учебной деятельности и пр.) [25].

Проблема супружеской адаптации связана с приспособлением к выполнению семейных ролей, к новому социальному статусу и связанным с ним функциям, с согласованием образцов поведения. Взаимоприспособление партнеров определяет возможную степень дружественности/конфликтности супружества.

В конфликтном браке сохраняется крайняя автономность двух «Я», противопоставление потребностей, желаний, намерений. Появление «Мы» в партнерстве свидетельствует о благоприятном процессе адаптации. Однако исчезновение «Я» грозит другой крайностью – возникновением псевдосолидарности.

Первичная адаптация осуществляется как ролевая и межличностная адаптация.

Ролевая адаптация способствует большему соответствию в мотивации брака, включает согласование представлений о характере и распределении семейных обязанностей. Супруги не свободны от идеализации своей Я-концепции и приписывания себе лучших мотивов, чем они есть на самом деле, поэтому возможны различные варианты, особенно в психологической сфере. Следствием несовпадения ролевых ожиданий являются ролевые конфликты.

Межличностная адаптация имеет аффективный, когнитивный и поведенческий аспекты: эмоциональная близость, высокая степень взаимопонимания, умения организации поведенческого взаимодействия.  
Вторичная адаптация характеризуется снижением новизны, ослаблением чувств, их обесцвечиванием, будничностью, монотонностью, скукой. Последствиями становится потеря интереса к супругу как личности, своеобразное пресыщение. Условия преодоления – это личностный рост, повышение культуры взаимоотношений.

Семейную сплоченность можно определить как психологическое расстояние между членами семьи. Понятие используется для описания степени интенсивности отношений, при которой члены семьи еще воспринимают себя как связанное целое.

Д. Олсон выделяет четыре уровня сплоченности:

1) разобщенный (низкая степень сплоченности, отношения отчуждения);

2) разделенный (некоторая эмоциональная дистанцированность);

3) связанный (эмоциональная близость, лояльность во взаимоотношениях);

4) запутанный (уровень сплоченности слишком высок, низкая степень дифференцированности членов семьи).

Сбалансированными и обеспечивающими наиболее оптимальное семейное функционирование являются разделенный и связанный уровни сплоченности.

Циркулирование информации в семье отражает характер обмена информацией между членами семьи, обусловленный постоянным повторением определенных паттернов семейного взаимодействия.

Передача той или иной информации может осуществляться:

* в виде прямых и ясных посланий друг другу,
* косвенных обращений и манипулятивных действий;
* двойных посланий;
* с привлечением третьих лиц для передачи информации.

Стиль эмоциональной коммуникации определяется отношением позитивных и негативных эмоций, критики и похвалы в адрес друг друга, а также наличием или отсутствием запрета на открытое выражение чувств. Стиль общения, где доминируют негативные эмоции, критика, унижение, устрашение партнера, неверие в его способности, ведет к снижению самооценки и самоуважения, росту напряжения, тревоги, агрессии, к невротическим и психосоматическим расстройствам.

Метакоммуникация – важная характеристика семейного функционирования с точки зрения развития как самой семейной системы, так и отдельных членов семьи. Она описывает процессы совместного обсуждения и осмысления того, что происходит между членами семьи, то есть представляет собой комментарий или сообщение по поводу коммуникации, Метакоммуникация может быть вербальной и невербальной, она представляет собой сигналы, помогающие правильно понять контекст сообщения [20].

Противоречивость сообщения на уровне его содержательной или смысловой части либо в форме несоответствия его вербальных и невербальных компонентов приводит к парадоксу и непониманию. Крайний вариант подобной коммуникации – двойная связь (двойное послание), которая определяется как ситуация, когда индивид получает два противоречивых сообщения от одного и того же лица, с которым он находится в близких отношениях. При этом ни на одно из полученных сообщений у него нет возможности адекватно отреагировать. В то же время он не в состоянии прервать взаимодействие в силу значимости отношений.

Все это делает ситуацию безвыходной, так как реакция, адекватная одной части послания, будет вступать в конфликт с его другой частью. Другими признаками дисфункциональной метакоммуникации являются ее фрагментарность или полная скрытость (наличие семейных секретов). Например, может утаиваться информация от больного члена семьи. При этом семья вовлекается в фальшивые коммуникации, увеличивающие тревогу и депрессию у самого больного и его близких.

Удовлетворенность браком – внутренняя субъективная оценка, отношение супругов к собственному браку. Она складывается как результат адекватной реализации представления о семье, сложившегося в сознании человека под влиянием различных событий, составляющих его опыт в данной сфере.

Переживание неудовлетворенности браком – ощущение резкого расхождения между реальной жизнью семьи и ожиданиями или результат чрезмерно завышенных ожиданий в отношении брака и партнера. Следствие возникновения неудовлетворенности браком – состояние фрустрации, осознаваемое или неосознаваемое [16].

Травматизирующее влияние неудовлетворенности в значительной мере зависит от степени осознанности данного состояния.

В случае осознанной неудовлетворенности наблюдается открытое признание супругом того, что семейные отношения его не удовлетворяют, желание что-то изменить в супружеских отношениях, семейном укладе, распределении ролей, переживании чувства ненужности, обиды, несправедливости. Неудовлетворенность при этом носит глобальный характер. Осознанная неудовлетворенность обычно сопровождается конфликтом в семье.

Плохо осознанная, «тлеющая» неудовлетворенность выявляется косвенно: при относительной удовлетворенности жизнью семьи в целом в ходе опроса супругов оказывается, что они недовольны всеми сторонами жизни. Такая форма неудовлетворенности приводит к возникновению переживаний страхов, тревоги, неуверенности, фрустрации.

Субъективная удовлетворенность браком, являясь эмоционально-оценочным отношением к семье, не всегда соответствует объективному уровню эффективности ее функционирования. Ее можно представить (по аналогии с формулой У. Джемса, раскрывающей содержание самооценки личности) как отношение реальных достижений к ожидаемым. Тогда субъективная удовлетворенность будет определяться как отношение реальности выполнения партнером своих обязательств к ожидаемым.  
В случае низкой субъективной удовлетворенности браком корректировать надо либо реальное ролевое поведение и межличностную коммуникацию, либо ожидания супругов, особенно если они неадекватно завышены. Например, если молодые супруги не изменят чрезмерно восторженных или идеализированных представлений о семейной жизни (часто предваряющих вступление в брак), не сумеют начать работать над собой, не пытаясь изменить партнера, то их ждет разочарование, крушение иллюзий [13].

Низкая субъективная удовлетворенность браком также характеризуется разной степенью ее осознания.

Если неудовлетворенность недостаточно осознанна, то жалобы выражаются в форме переживаний страхов, тревоги, неуверенности, чувства фрустрации.

Субъективная удовлетворенность браком может быть полной, когда супругов полностью устраивает сложившаяся модель семейной жизни и отсутствует желание что-либо изменить, и частичной, когда есть направленность на изменение каких- либо аспектов семейной ситуации.

Факторы, влияющие на степень субъективной удовлетворенности браком:

* стадия жизненного цикла семьи;
* супружеский стаж;
* сходство ценностей;
* трудовая занятость;
* наличие в детей .

Субъективная удовлетворенность браком снижается о переходные периоды жизненного цикла семьи'. Максимальная удовлетворенность наблюдается до рождения детей, минимальная – в семьях с детьми младенческого возраста. Динамика ее изменения может быть отображена с помощью U-образной кривой: на начальных стадиях супружества удовлетворенность достаточно высока, на средних – резко падает, а к 18-20 годам вновь растет.

Причины возрастания удовлетворенности браком на поздних стадиях супружества:

* «когортный эффект» (к моменту изучения степени удовлетворенности браком выборка пожилых пар качественно изменяется: дисгармоничные семьи распадаются, удельный вес гармоничных в выборке увеличивается);
* возрастно-психологические особенности супругов;
* расширение сфер самовыражения родителей после завершения выполнения функции воспитания, проявляющееся в реализации внесемейных карьер – в профессиональной деятельности, увлечениях (на что раньше не хватало времени).

Такие особенности пожилых людей, как социальная конформность и стремление к социально желательным оценкам своей жизни («жизнь прожили хорошо»), актуализация защитных механизмов (рационализация – «если мы прожили столько лет, значит, мы были хорошей семьей», вытеснение, отрицание и др.), отрицание самой возможности развода в преклонном возрасте, обусловливают тенденцию восприятия пожилыми людьми своего брака как успешного.

Кроме того, страх одиночества в пожилом возрасте заставляет внимательнее и терпимее относиться к партнеру, что объясняет большую близость и умение разрешать проблемы более эффективно

Ценностное единство оказывается значимым фактором для субъективной удовлетворенности браком лишь при условии длительного семейного стажа. Гендерные различия проявляются в более высокой степени удовлетворенности браком у мужчин, чем у женщин.

Наличие детей в семье положительно влияет на степень субъективной удовлетворенности браком. Исследование влияния ухода детей из семьи показало, что «синдром пустых гнезд», проявляющийся в переживании «утраты смысла жизни», наблюдается лишь когда прекращение выполнения воспитательной функции порождает жизненную пустоту, супруги далеки друг от друга, не имеют общих точек соприкосновения, а отношения детей и родителей дистантны или конфликтны [9].

Исполнение ролей бабушек и дедушек в семьях детей значительно повышает уровень их удовлетворенности браком, снижает вероятность возникновения депрессии, уровень заболеваемости и смертности.

Работающие женщины, когда мотивация профессиональной деятельности выходит за пределы чисто утилитарно-прагматической, обнаруживают более высокий уровень субъективной удовлетворенности браком, чем неработающие жены- домохозяйки. Причины этого феномена – удовлетворение мотива самореализации в профессиональной деятельности, повышающей уровень самоуважения и самопринятия, возможность получить эмоциональную поддержку у коллег, помочь другим, нуждающимся е такой поддержке.

Важным фактором являются стратегии совладающего поведения, используемые супругами. Конструктивное разрешение проблем и переговоры повышают уровень удовлетворенности, другие формы (конфронтация, уход, избегание, настаивание на своих интересах, конфликт, подчинение и селективное игнорирование) приводят к его снижению.

Таким образом, семью можно рассматривать как открытую систему, находящуюся в постоянном взаимообмене с окружающей средой. Семь – это самоорганизующаяся система, то есть поведение системы целесообразно, и источник преобразований лежит внутри ее самой. Исходя из этого, становится понятно, что члены семьи ведут себя и поступают так или иначе не под влиянием своих потребностей и мотивов, а под влиянием правил функционирования данной семейной системы. Поэтому объектом психотерапевтического воздействия является вся семейная система целиком, а не отдельный человек.

# **1.3 Сущность понятия «эготизм» и его влияние на семейные отношения**

Эготизм является одним из способов поддержания и улучшения благоприятного вида себя, и как правило, включает завышенное мнение о своих личностных особенностях и собственной значимости. Эготизм часто включает завышенное представление о своих интеллектуальных, физических и социальных способностях.

Человек обычно имеет непреодолимое чувство значимости «Я». Эготизм означает тенденцию человека размещать себя в центре мира, не заботясь о других, в том числе любимых или близких в каких-либо других условиях, кроме тех, которые устанавливаются самим человеком.

Эготизм тесно связан с «самовлюбленностью» или нарциссизмом – действительно некоторые сравнивают эготизм с общественным нарциссизмом. Эготисты имеют сильную тенденцию говорить о себе в саморекламном стиле, и они также могут быть высокомерными и хвастливыми с преувеличенным чувством собственной значимости.

Эготистом можно назвать человека, который действует, чтобы получить гораздо больше, чем то, что он или она дает другим. Эготизм реализуется за счет использования сочувствия, иррациональности или невежества других, а также используя принуждение и/или мошенничество [12].

В условиях развития можно выделить два пути – личностный и культурный.

Что касается развития личности, в процессе взросления происходит движение от эгоцентризма к социальности. Для младенцев нормально иметь завышенное – почти грандиозное – чувство эгоизма, переоценка собственного Эго регулярно появляется в формах детской любви – в значительной степени потому, что ребенок имеет фантазию о собственном всемогуществе.

Оптимальное развитие предполагает постепенное примирение с более реалистичным взглядом на собственное место в мире – снижается уровень эготизма и самовлюбленности. Менее адекватная коррекция может впоследствии привести к так называемому оборонительному эготизму, служащему в целях гиперкомпенсации ранимости, которая лежит в основе концепции собственной личности. Робин Скинер однако считает, что в целом взросление приводит к состоянию, когда «Ваше Эго все еще существует, но оно заняло своё надлежащее ограниченное место среди всех других Эго».

В гештальт-терапии под эготизмом понимается особая форма ретрофлексии. При эготизме субъект поддерживает слишком непроницаемую границу с окружающей средой. Эготизм проявляется через торможение, через удержание себя в момент, когда необходимо обратное (например, чтобы достигнуть финального контакта). При эготизме невозможно достичь спонтанности, так как не может быть отброшен осмысленный, размеренный, «педантичный» характер работы по ориентации и манипуляции [23].

Все эти модальности могут быть как «здоровыми», так и «нездоровыми» модальностями контакта в зависимости от того, способствуют ли они контакту с окружающей средой или нет, гибки или нет, являются они осознанными или нет, ригидны они или нет, но главным образом, позволяют ли они осуществляться функции «Эго» или, напротив, они появляются, чтобы заместить функцию «Эго». Если происходит потеря функции «Эго», то на её месте появляется один из этих феноменов границы, чтобы «занять место»: одновременно чтобы обозначить эту потерю функции «Эго» и также, чтобы её создать или поддержать. Если «место занято», тогда функция «Эго» в процессе данного опыта почти не может полноценно осуществляться.

Благодаря совокупности понятий, только что нами изложенных, можно гораздо яснее представить цели психотерапии. Гештальт-терапия дает возможность человеку восстановить свою способность устанавливать контакт и осуществлять творческое приспособление. Это предполагает, что он будет в состоянии обеспечить идентификацию и отчуждение, требуемые в его контакте с окружающей средой. Это значит, что функция «Эго» должна быть здоровой, восстановленной, очищенной в какой-то степени от того, что ей мешает действовать (то есть: от проекции, ретрофлексии, интроекции, слияния и т.д.) и гармонично связанной с другими функциями в едином «self», что позволяет человеку быть спонтанным и вовлеченным в ситуацию.

Проявление эготизма в семье.

Типичный эготик – это чеховский человек в футляре: человек, сознательно отгораживающийся от других и не только не стремящийся к близости, но и старающийся ее избежать. И, действительно, эготирующий родитель отгораживается от своего ребенка.

Известный петербургский психотерапевт А. И. Захаров, описывая такой тип родителя, использовал метафору «Снежная Королева».

Снежная Королева – холодная, нечувствительная, неживая. Такая мать стремится к идеалу. И хочет видеть идеального ребенка: воспитанного, всегда чистого и аккуратного, спокойного, нешумного, вежливого. У нее нередко завышенные требования к ребенку. Мать – Снежная Королева нередко отгораживается от процесса воспитания, приглашая няню или слишком рано отдавая ребенка в ясли и детский сад.

Сказать, что эготирующий родитель совсем не интересуется ребенком, будет неправдой. Он интересуется. И даже общается. Но несколько выборочно. Эготирующий родитель предпочитает структурированное и опосредованное общение. Так называемую культурную программу. Поход в музей, кино, театр, зоопарк, планетарий – такие развлечения любит родитель-эготик. Он готов читать ребенку, играть в настольные игры, заниматься с ним, обучая математике или чтению.

Опосредованность общения проявляется в том, что между родителем и ребенком стоит что-то, что создает предпосылку общения. Это может быть мероприятие (спектакль), экспонат в музее, книга и развивающее пособие. Не нужно быть спонтанным, не нужно ничего придумывать. Можно посмотреть спектакль и обсудить его. Можно ходить по музею и обсуждать экспозицию.

А вот спонтанные игры, ролевые игры или беседы по душам чужды эготику. В таких играх родителю слишком много нужно вкладывать самого себя, много проявлять инициативы. Это сложно эготирующему родителю, ведь в такого рода играх между родителем и ребенком уже нет объекта, который является поводом для общения и задает тему. Родитель-эготик неосознанно старается избежать такой формы общения с ребенком.

# **2 ПРАКТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ СВЯЗИ УРОВНЯ ЭГОТИЗМА И СПОСОБОВ ПЕРЕЖИВАНИЯ ГНЕВА В СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЯХ**

# **2.1 База и методы исследования**

Базу исследования составили 50 респондентов, находящихся в браке.

Методы исследования:

1. Методика исследования эготизма Т.И. Пашуковой.

Цель исследования: определить величину и уровень эготизма диалогической речи.

Материал и оборудование: семантическое содержание речи испытуемого, бумага и ручка для записи, магнитофон.

Процедура исследования

В исследовании участвуют по крайней мере три человека: испытуемый, его партнер и экспериментатор-наблюдатель. Испытуемого просят поговорить с партнером на любую свободную тему. При согласии испытуемых разговор можно записать на магнитофон. В противном случае экспериментатор пользуется открытым невключенным наблюдением. Слушая разговор, он должен фиксировать на одной стороне листа бумаги все количество предложении, сказанных испытуемым, а на другой стороне листа – количество предложений, в которых испытуемый высказывал о себе или своих близких, а также животных или предметах, подчеркивая их принадлежность собственной персоне. Стремление человека говорить о себе называется эготизмом. Примерами предложений, отражающих эготизм, могут быть такие: "Я – человек волевой", "Мне не нравятся фильмы с сюжетами насилия", "Моя мама меня об этом предупреждала", "Мой кот поймал вчера воробья", "У меня в комнате всегда порядок" и т.п.

Процедуру исследования можно окончить, когда общее количество предложений будет не менее сотни.

Обработка результатов

В ходе обработки подсчитывается количество эготических предложений. Далее вычисляется доля эготических предложений от всех. Этот показатель в процентах отражает уровень эготизма в речи респондента. Если показатель ниже 20%, то респондент обладает низким уровнем эготизма. Если показатель составляет от 21% до 50%, то респондент обладает средним уровнем эготизма. Если показатель выше 51%, то уровень эготизма высокий.

2. Для исследования выраженности агрессии и гнева использовался следующий диагностический инструментарий:

1. Опросник Басса-Дарки.

Агрессивные проявления можно разделить на 2 основных типа:

1 – мотивационная агрессия, или агрессия как самоценность,

2 – инструментальная, как средство (подразумевая при этом, что и та и другая могут проявляться как под контролем сознания, так и вне его и сопряжены с эмоциональными переживаниями: гнев, враждебность).

Практических психологов в большей степени должна интересовать мотивационная агрессия как прямое проявление реализации присущих личности деструктивных тенденций. Определив уровень таких деструктивных тенденций, можно с большой степенью вероятности прогнозировать возможность проявления открытой мотивационной агрессии. Одной из подобных диагностических процедур является опросник Басса–Дарки.

А. Басс, воспринявший ряд положений своих предшественников, разделил понятия «агрессия» и «враждебность» и определил последнюю как «реакцию, развивающую негативные чувства и негативные оценки людей и событий». Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А. Басс и А. Дарки выделили следующие виды реакций:

1. Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.
2. Косвенная – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.
3. Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).
4. Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.
5. Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.
6. Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.
7. Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).
8. Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызения совести.

При составлении опросника авторы пользовались следующими принципами:

1. Вопрос может относиться только к одной форме агрессии.
2. Вопросы формулируются таким образом, чтобы в наибольшей степени ослабить влияние общественного одобрения ответа на вопрос.

Опросник состоит из 75 утверждений, на которые испытуемый отвечает «да» или «нет» (Приложение 1).

1. Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири.

Данная методика разработана Т. Лири (1954 г.) и предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном "Я", а также для изучения взаимоотношений в малых группах. С ее помощью выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке, поведение в конфликтных ситуациях. (Приложение 2)

## **2.2 Анализ способов переживания гнева респондентами в межличностных отношениях с низким уровнем эготизма**

С помощью методики Т.И. Пашуковой, все респонденты были распределены на три группы: с низким, средним и высоким уровнем эготизма.

С низким уровнем эготизма зафиксировано 14 респондентов – 13 девушек и 1 мужчина.

Анализ полученных данных показывает, что для низкого уровня эготизма характерны такие способы переживания гнева как косвенная агрессия (выявлен у 8 респондентов с низким уровнем эготизма) и обида (выявлена у 6 респондентов с низким уровнем эготизма).

Это значит, что в семейных отношениях люди с низким уровнем эготизма склонны чаще всего к выражению негативных чувств окольным путём. Их агрессия чаще направлена не напрямую на партнёра, а проявляется в шутках, сплетнях. Возможны так же ни на кого не направленные взрывы ярости (крик, топанье, битьё предметов). Для таких людей затруднительно напрямую высказать претензии партнёру, они склонны замалчивать обиды. Человек копит в себе обиды на партнёра, что может стать причиной серьёзной эмоциональной дистанции.

Выраженная корреляционная связь присутствует между физической агрессией и способами переживания гнева: эмоциональный межличностный, вербальный межличностный (0,36; -0,56) (Таблица 1). При этом связь между физической агрессией и вербальным межличностным способом переживания гнева – обратная, а, значит, что при выражении гнева словами (вербально), на низком уровне эготизма, возможность применения физической силы низка (т.е. эмоции не переходят в прямую агрессию в виде толкания или драки, а остаются лишь в виде вербальных оскорблений или угроз).

Таблица 1 - Сила корреляционной связи по двум методикам с низким уровнем эготизма

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Физическая агрессия | Косвенная агрессия | Раздражение | Негативизм | Обида | Подозрительность | Вербальная агрессия | Угрызения совести, чувство вины |
| Мысленный межличностный | 0,31 | -0,03 | 0,37 | -0,09 | 0,37 | -0,46 | -0,27 | -0,28 |
| Вербальный деловой | 0,13 | 0,01 | 0,01 | 0,23 | 0,24 | 0,06 | -0,34 | -0,09 |
| Эмоциональный межличностный | 0,36 | 0,02 | 0,09 | 0,26 | 0,05 | 0,12 | 0,14 | 0,41 |
| Мысленный деловой | 0,19 | 0,07 | -0,02 | 0,08 | 0,00 | 0, 58 | -0,23 | 0,04 |
| Эмоциональный деловой | 0,05 | 0,20 | 0,05 | 0,34 | 0,16 | 0,08 | 0,00 | 0,24 |
| Вербальный межличностный | -0,56 | -0,45 | 0,35 | -0,17 | 0,46 | 0,27 | 0,23 | -0,26 |
| Действенный межличностный | 0,11 | 0,28 | 0,16 | 0,35 | 0,22 | 0,09 | -0,03 | 0,21 |
| Действенный деловой | -0,06 | -0,19 | -0,22 | -0,19 | 0,02 | -0,19 | -0,41 | -0,47 |

Прямая корреляционная связь присутствует также между таким видом агрессии, как – обида и способом переживания гнева: мысленный межличностный и вербальный межличностный (0,37; 0,46). Обида является одной из самых сильных эмоций, которая разрушает личность. Ее сопровождают ощущения беспомощности, желание отомстить, гнев, досада, раздражение, отчаяние. Но на низком уровне эготизма, обида кратковременна и не несет сильного психологического разрушения для личности индивида. Обида в большей степени характерна для межличностных отношений, т. к. является одним из способов манипулирования близкими людьми. Также она может выражаться мысленно, внутренними переживаниями или вербально, словами выражая свою обиду.

Обида отличается от оскорбления тем, что при оскорблении поведение другого не только отклоняется от моих ожиданий, но и имеет цель причинить мне страдание, в силу чего оскорбитель не испытывает чувства вины. Когда мы по поводу любой обиды оскорбляемся, мы освобождаем другого от чувства вины, уменьшаем его страдание и признаем, что он нас не любит. Когда обида рассматривается как оскорбление, то она быстрее перерастает в гнев и агрессию. Последняя оттягивает энергию обиды и оскорбления на себя и тем самым ослабляет страдание обиды. Гневливый и агрессивный человек считает, что он не обижается и главная его проблема – гнев. На самом же деле гнев порождается теми же умственными механизмами обиды, которая автоматически трансформируется в гнев. Искусство самопознания в этом случае состоит в том, чтобы за изнанкой гнева усмотреть обиду. Однако гнев может вызываться и любой другой неприятной эмоцией. Обида разрушает наш организм тем, что включает умственную агрессию, мысли, в которых мы наказываем обидчика, и это не может не истощать нашу иммунную систему, которая приходит в состояние готовности участвовать в хорошей драке, предусмотренной древними инстинктами, сохранившимися в человеке привычки [21].

Прямая корреляционная связь присутствует также между негативизмом и эмоционально деловым способом переживания гнева (0,34). Негативизм – отрицательное отношение к воздействиям внешней среды, отгораживание от внешних впечатлений и противодействие идущим извне побуждениям. Основа негативизма – направление человека на отказ выполнять требования, чужие ожидания, обращения и т. д. Поэтому именно в деловых отношениях (на работе или в университете с преподавателями), где индивиду приходится выполнять требования других людей, которые могут идти в разрез с его собственным мнением, негативизм выражается в большей степени. Также негативизм проявился в действенном межличностном способе переживания гнева с помощью мелких провокационных действий, поступков, побуждающих оппонента среагировать эмоционально.

Угрызения совести, чувство вины имеют прямую связь в исследовании с эмоционально межличностным способом переживания гнева. Совесть напоминает человеку о его моральных обязанностях, об ответственности, которую он несет перед другими и перед самим собой. Угрызения совести характерны для межличностных отношений по той причине, что проще всего и чаще всего мы обижаем близких нам людей, т. к. знаем их слабости, а потом испытываем угрызения совести, чувство вины за свое поведение. При этом есть обратная связь между угрызениями совести и действенно деловым способом переживания гнева. В деловых ситуациях угрызения совести присутствуют в меньшей степени, т.к. деловое общение направлено на достижение своих собственных целей, в получении в первую очередь выгоды себе (зарабатывание денег, сдача экзамена).

Чувство вины может возникать в различных ситуациях и отношениях. Мы можем быть виноватыми перед родителями, преподавателями, перед женой или мужем, перед друзьями, к которым испытываем привязанность и с которыми идентифицируем себя, считая для себя значимыми их ожидания относительно нас. Однако сколь бы многообразным ни было чувство вины, эмоция, лежащая в его основе, одна – это вина, порождаемая рассогласованием того, каковы я и мое поведение, положение и облик, с тем, каким я должен был бы быть в соответствии с ожиданиями значимого, любимого другого или других [25].

Кроме того, агрессия как способ защиты может осуществляться реально, символически и в воображении. Виноватый становится гневливым и часто сам нападает. Если же он это делает только в уме, то агрессивные мысли и сопровождающие их переживания гнева ослабляют чувство вины. Агрессия, как более древняя защита, обладает способностью оттягивать на себя психическую энергию вины или стыда и тем самым ослабляет эти эмоции хотя бы временно [8].

Достаточно сильная прямая связь присутствует между подозрительностью и мысленно деловым способом переживания гнева (0,58). А. Басс и А. Дарки «подозрительность» рассматривают в диапазоне от недоверия и осторожности в отношении к людям к убеждению в том, что другие люди планируют и вредят [31]. Подозрительность может усиливать тревожность, чувство неполноценности, враждебность, вызывать коммуникативные проблемы. При низком уровне эготизма это соответственно лишь легкая степень недоверия и осторожности в мысленном реагировании на деловую/учебную ситуацию.

Корреляционный анализ обнаружил наличие прямых умеренных и значительных связей между раздражением в мысленных межличностных и вербальных межличностных способах переживания гнева по авторской методике. В деловом общении таких связей не выявлено, т. к. в большинстве деловых ситуаций индивид подавляет свое раздражение или не обращает на него внимание с тем, чтобы достигнуть запланированных краткосрочных и долгосрочных целей.

Анализ полученных данных показал, что при низком уровне эготизма респонденты испытывают в большей степени речевую агрессию, испытывают чувство рассерженности, но не обираются выражать свое недовольство в более серьезных формах.

Респонденты стараются не демонстрировать агрессию, скрывая враждебность и неприязнь внутри, что говорит о замкнутости в себе, нежелании общаться с другими лицами.

## **2.3 Анализ способов переживания гнева респондентами в межличностных отношениях со средним уровнем эготизма**

Со средним уровнем эготизма зафиксировано 27 человек – 19 девушек и 8 мужчин.

Средний уровень эготизма выявлен у большей части респондентов (27 человек). Для респондентов из этой группы преобладающим является такой вид реакции как обида (выявлен у 17 человек). На втором месте по частоте встречаемости у респондентов со средним уровнем эготизма стоит чувство вины (выявлено у 7 человек). У 3 респондентов ведущей является вербальная агрессия.

Таким образом, для респондентов со средним уровнем эготизма, в семейных отношениях характерны обиды на партнёра вследствие конфликтных ситуаций. Часто такие люди испытывают злость и ненависть к близкому человеку из-за того, что не могут проявить свои первичные чувства, адекватно отреагировать на причинение ему боли. Агрессия и возмущение этих людей обращены внутрь. Человек ощущает жалость к себе, ставит себя в позицию жертвы. У людей со средним уровнем эготизма может возникнуть так же чувство вины из-за конфликта с партнёром. Человек может быть убеждён в том, что он является плохим человеком, поступает со своим партнёром несправедливо. Такие люди ощущают сильные угрызения совести после конфликта.

Таблица 2 - Сила корреляционной связи по двум методикам со средним уровнем эготизма

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Физическая агрессия | Косвенная агрессия | Раздражение | Негативизм | Обида | Подозрительность | Вербальная агрессия | Угрызения совести, чувство вины |
| Мысленный межличностный | -0,06 | -0,02 | -0,31 | -0,30 | 0,09 | 0,07 | 0,09 | 0,10 |
| Вербальный деловой | -0,02 | -0,05 | 0,09 | -0,05 | -0,02 | -0,08 | 0,35 | 0,09 |
| Эмоциональный межличностный | 0,01 | 0,00 | 0,11 | 0,00 | 0,07 | 0,01 | -0,07 | -0,17 |
| Мысленный деловой | -0,12 | -0,13 | -0,10 | -0,20 | -0,19 | -0,13 | -0,15 | -0,16 |
| Эмоциональный деловой | 0,14 | -0,07 | 0,07 | 0,08 | -0,04 | 0,07 | -0,13 | 0,06 |
| Вербальный межличностный | 0,04 | -0,06 | 0,00 | -0,16 | -0,13 | -0,16 | 0,44 | -0,20 |
| Действенный межличностный | -0,13 | -0,12 | -0,14 | -0,02 | -0,01 | -0,03 | -0,01 | 0,07 |
| Действенный деловой | -0,05 | -0,01 | -0,04 | 0,06 | 0,02 | 0,01 | -0,11 | 0,02 |

У респондентов со средним уровнем эготизма (Таблица 3) выявлены связи между такими способами переживания гнева, как: мысленный межличностный и эмоциональный межличностный (-0,32). При чем, эта связь обратная, а, значит, при повышении уровня эготизма, мысленное переживание гнева растет, а эмоциональное (видимое переживание) подавляется и наоборот: чем выше эмоциональное переживание гнева в межличностных отношениях, тем умеренней становится мысленное переживание.

Прямая корреляционная связь присутствует также между эмоциональным межличностным способом переживания гнева и мысленным деловым (0,45), эмоциональным деловым (0,58), вербальным межличностным (0,52), действенным межличностным (0,24). Это значит, что эмоциональное переживание гнева в межличностных отношениях может иметь влияние на деловую сферу деятельности индивида, а также иметь дальнейшее выражение в вербальном общении в межличностных отношениях.

Кроме этого выявлены прямые связи между мысленным деловым и эмоциональным деловым способами переживания гнева, эмоциональным деловым и действенным межличностным.

Таблица 3 - Корреляционный анализ способов переживания гнева по методике Т. Лири со средним уровнем эготизма

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Мм | Вд | Эм | Мд | Эд | Вм | Дм | Дд |
| Мысленный межличностный | 1,00 |  |  |  |  |  |  |  |
| Вербальный деловой | 0,06 | 1,00 |  |  |  |  |  |  |
| Эмоциональный межличностный | -0,32 | 0,04 | 1,00 |  |  |  |  |  |
| Мысленный деловой | -0,08 | 0,22 | 0,45 | 1,00 |  |  |  |  |
| Эмоциональный деловой | -0,16 | 0,14 | 0,58 | 0,66 | 1,00 |  |  |  |
| Вербальный межличностный | -0,02 | -0,01 | 0,52 | 0,51 | 0,63 | 1,00 |  |  |
| Действенный межличностный | -0,05 | 0,21 | 0,24 | 0,74 | 0,47 | 0,06 | 1,00 |  |
| Действенный деловой | -0,02 | 0,03 | -0,14 | 0,06 | 0,07 | -0,15 | 0,01 | 1,00 |

Близки к средним для возраста показатели обиды, подозрительности, чувства вины.

Таким образом, возникает несколько иной тип откровенно агрессивного респондента: раздражительного, негативистски настроенного по отношению к окружению, использующего ненормативную лексику, готового пустить вход кулаки. Его агрессия обусловлена личностными особенностями.

## **2.4 Анализ способов переживания гнева респондентами в межличностных отношениях с высоким уровнем эготизма**

Индивиды с высоким уровнем эготизма (9 человек) попадают в так называемую «группу риска» (3 девушки и 6 мужчин). Такие респонденты наиболее подвержены девиантному, асоциальному поведению и, поэтому, требуют особого внимания к своей персоне. Их высокий уровень агрессии может быть вызван одним из или совокупностью факторов: семейные проблемы, длительные стрессы, проблемы в работе/в учебе, личные/любовные переживания, психологические расстройства, генетические наследственные заболевания и т. п.

Для респондентов с высоким уровнем эготизма характерна вербальная агрессия (4 человека), раздражение (3 человека), физическая агрессия (2 человека).

Для людей с высоким уровнем эготизма не свойственно замалчивать обиды. Такие люди часто показывают своё недовольство, активно защищают свою позицию, могут прибегнуть к неадекватным формам поведения – крики, физическое насилие. Стоит отметить так же низкие показатели по шкале «чувство вины» у 7 из 9 респондентов. Это говорит о том, что респонденты редко испытывают угрызения совести после конфликтов.

Прямая корреляционная связь с высоким уровнем эготизма присутствует между физической агрессией и такими способами переживания гнева, как: вербальный деловой, вербальный межличностный, действенный межличностный, действенный деловой (0,49; 0,59; 0,71; 0,69). Агрессивное поведение на данном уровне может перетекать в физический контакт с оппонентом – драку, толкание, причинение вреда не только другим, но и себе (мазохизм). Такое поведение приводит к более серьезным последствиям: увольнению с работы, отчислению из университета и т. д.

Также выявлена связь между подозрительностью и мысленным межличностным и мысленным деловым способом переживания гнева (0,57; 0,49). Подозрительность на высоком уровне эготизма приобретает более сложные психологические (маниакальные) формы негатива, которые индивид аккумулирует в себе либо же «выплескивает» на коллег, преподавателей, одногруппников, членов семьи.

При этом также выявлена обратная корреляционная связь между угрызениями совести, чувством вины и мысленном деловом способе переживания гнева (-0,61). Данная группа испытуемых в меньшей степени испытывает угрызения совести в своих мыслях, тем самым не подавляет свой гнев/раздражение (Таблица 4).

Таблица 4 - Сила корреляционной связи по двум методикам с высоким уровнем эготизма

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Физическая агрессия | Косвенная агрессия | Раздражение | Негативизм | Обида | Подозрительность | Вербальная агрессия | Угрызения совести, чувство вины |
| Мысленный межличностный | 0,34 | 0,01 | -0,10 | 0,06 | 0,16 | 0,57 | -0,27 | 0,04 |
| Вербальный деловой | 0,49 | -0,17 | -0,05 | 0,14 | 0,19 | -0,09 | 0,01 | 0,03 |
| Эмоциональный межличностный | 0,19 | -0,12 | -0,20 | 0,11 | 0,06 | -0,17 | -0,21 | -0,04 |
| Мысленный деловой | -0,30 | -0,32 | -0,23 | -0,02 | -0,11 | 0,49 | -0,29 | -0,61 |
| Эмоциональный деловой | 0,17 | -0,26 | -0,32 | 0,04 | 0,01 | -0,21 | -0,16 | -0,09 |
| Вербальный межличностный | 0,59 | -0,08 | -0,17 | 0,05 | -0,14 | -0,16 | -0,08 | 0,01 |
| Действенный межличностный | 0,71 | -0,41 | -0,31 | -0,14 | 0,02 | -0,29 | -0,43 | -0,45 |
| Действенный деловой | 0,69 | -0,13 | -0,30 | -0,16 | -0,12 | -0,31 | -0,52 | -0,53 |

Респонденты с высоким уровнем эготизма характеризуются состоянием переживания гнева в различных ситуациях, что может проявляться в использовании физической силы против другого лица, раздражительности, враждебности, повышенной возбудимости. У респондентов с высокой степенью эготизма (Таблица 5) выявлены корреляционные связи между мысленным межличностным и вербальным деловым способом переживания гнева (0,43), мысленным межличностным и мысленным деловым (0,47), эмоциональным межличностным и эмоциональным деловым (0,80), эмоциональным межличностным и вербальным межличностным (0,57), эмоциональным межличностным и действенным межличностным (0,51), эмоциональным межличностным и действенным деловым (0,44), мысленным деловым и эмоциональным деловым (0,47), мысленным деловым и вербальным межличностным (0,57), мысленным деловым и действенным межличностным (0,72), эмоциональным деловым и вербальным межличностным (0,72), эмоциональным деловым и действенным межличностным (0,69), вербальным межличностным и действенным межличностным (0,60), действенным межличностным и действенным деловым (0,44). Изучению физической эготизма в психологии, психотерапии и даже в психогенетике отводится довольно много места, поскольку именно данный вид эготизма особенно опасен для окружающих (Дм и Дд – 0,44).

Таблица 5 - Корреляционный анализ способов переживания гнева по методике Т. Лири с высоким уровнем эготизма

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Мм | Вд | Эм | Мд | Эд | Вм | Дм | Дд |
| Мысленный межличностный | 1,00 |  |  |  |  |  |  |  |
| Вербальный деловой | 0,43 | 1,00 |  |  |  |  |  |  |
| Эмоциональный межличностный | 0,12 | 0,42 | 1,00 |  |  |  |  |  |
| Мысленный деловой | 0,47 | 0,27 | 0,23 | 1,00 |  |  |  |  |
| Эмоциональный деловой | 0,10 | 0,36 | 0,80 | 0,47 | 1,00 |  |  |  |
| Вербальный межличностный | 0,42 | 0,24 | 0,57 | 0,57 | 0,72 | 1,00 |  |  |
| Действенный межличностный | 0,32 | 0,16 | 0,51 | 0,72 | 0,69 | 0,60 | 1,00 |  |
| Действенный деловой | -0,08 | -0,20 | **0,44** | 0,06 | 0,15 | 0,11 | **0,44** | 1,00 |

Говоря об эмоциональном состоянии лица, проявляющего агрессивное поведение, либо переживающего агрессивное состояние, скрытую, непроявленную агрессию, исследователи отмечают, что человек переживает озлобленность, гнев, отвращение, презрение к объекту агрессии. В таком эмоциональном состоянии студенту сложно усваивать учебный материал, выполнять учебные задачи, эффективно работать.

Можно сделать вывод о том, что при высоком уровне эготизма, гнев «проникает» во все сферы деятельности респондента, и выражается в гневе, направленном как на членов семьи, друзей, так и на коллег или однокурсников и преподавателей.

Таким образом, выделился симптомокомплекс постоянно обидчивого, раздражительного, негативно настроенного, склонного к применению физической силы, использующего брань агрессивного респондента с преобладанием физической агрессией над косвенной. Агрессия в этой группе имеет глубинно-личностные истоки.

# **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, данная работа была посвящена изучению эготизма и его влиянию на семейные отношения. В работе был сделан уклон на стратегии поведения супругов в конфликтных ситуациях.

Работа состоит из двух частей: теоретической части, в которой описаны теоретические основы изучения семьи в психологии и социологии и проявление эготизма как психологической характеристики индивида.

В практической части проведено исследование связи уровня эготизма (низкий, средний и высокий) и способов переживания гнева. В ходе исследования были сделаны следующие выводы:

Анализ полученных данных показывает, что для низкого уровня эготизма характерны такие способы переживания гнева как косвенная агрессия (выявлен у 8 респондентов с низким уровнем эготизма) и обида (выявлена у 6 респондентов с низким уровнем эготизма).

Это значит, что в семейных отношениях люди с низким уровнем эготизма склонны чаще всего к выражению негативных чувств окольным путём. Их агрессия чаще направлена не напрямую на партнёра, а проявляется в шутках, сплетнях. Возможны так же ни на кого не направленные взрывы ярости (крик, топанье, битьё предметов). Для таких людей затруднительно напрямую высказать претензии партнёру, они склонны замалчивать обиды. Человек копит в себе обиды на партнёра, что может стать причиной серьёзной эмоциональной дистанции.

Средний уровень эготизма выявлен у большей части респондентов (27 человек). Для респондентов из этой группы преобладающим является такой вид реакции как обида (выявлен у 17 человек). На втором месте по частоте встречаемости у респондентов со средним уровнем эготизма стоит чувство вины (выявлено у 7 человек). У 3 респондентов ведущей является вербальная агрессия.

Таким образом, для респондентов со средним уровнем эготизма, в семейных отношениях характерны обиды на партнёра вследствие конфликтных ситуаций. Часто такие люди испытывают злость и ненависть к близкому человеку из-за того, что не могут проявить свои первичные чувства, адекватно отреагировать на причинение ему боли. Агрессия и возмущение этих людей обращены внутрь. Человек ощущает жалость к себе, ставит себя в позицию жертвы. У людей со средним уровнем эготизма может возникнуть так же чувство вины из-за конфликта с партнёром. Человек может быть убеждён в том, что он является плохим человеком, поступает со своим партнёром несправедливо. Такие люди ощущают сильные угрызения совести после конфликта.

Индивиды с высоким уровнем эготизма (9 человек) попадают в так называемую «группу риска». Такие респонденты наиболее подвержены девиантному, асоциальному поведению и, поэтому, требуют особого внимания к своей персоне. Их высокий уровень агрессии может быть вызван одним из или совокупностью факторов: семейные проблемы, длительные стрессы, проблемы в работе/в учебе, личные/любовные переживания, психологические расстройства, генетические наследственные заболевания и т. п.

Для респондентов с высоким уровнем эготизма характерна вербальная агрессия (4 человека), раздражение (3 человека), физическая агрессия (2 человека).

Для людей с высоким уровнем эготизма не свойственно замалчивать обиды. Такие люди часто показывают своё недовольство, активно защищают свою позицию, могут прибегнуть к неадекватным формам поведения – крики, физическое насилие. Стоит отметить так же низкие показатели по шкале «чувство вины» у 7 из 9 респондентов. Это говорит о том, что респонденты редко испытывают угрызения совести после конфликтов.

# **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Алешина Ю.Е. Удовлетворенность браком и межличностное восприятие в супружеских парах с различным стажем семейной жизни: дис. … канд. психол. наук. М., 2020.
2. Андреева Т. В. Семейная психология. СПб., 2022.
3. Антонов, А.И. Микросоциология семьи (методология исследования структур и процессов): Учеб. пособ. [Текст] / А.И. Антонов. – М.: «Nota Bene», 2018. – 360 с.
4. Банщикова Т.Н. Агрессия как понятийный конструкт: объяснительные характеристики и виды // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2019. – № 8 (август). – С. 71-75.
5. Голод С.И. Стабильность семьи. Л., 2022.
6. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – СПб.: Свет, 2018. – 656 с.
7. Дружинин, В. Н. Психология семьи: Учеб. пособ. 3-е изд., испр. и доп. [Текст] / В. Н. Дружинин. – Екатеринбург: Деловая книга, 2020. – 199 с.
8. Елизаров А.Н Основы индивидуального и семейного психологического консультирования. Учебное пособие. - Москва, 2023. - 335 с.
9. Еникеева Д. Несчастливый брак. - М.: «РИПОЛ КЛАССИК», 2019.-224с.
10. Изард К. Эмоции человека: монография / К. Изард. – Москва: Директ-Медиа, 2018. – 954 с.
11. Карабанова О.А. Психология семейных отношений и основы семейного консультирования. М., 2018.
12. Карабанова О.А. Психология семейных отношений и основы семейного консультирования: Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2005. - 320 с.
13. Карнеги Д. Как быть счастливым в семье. / Пер. с англ. П. Петрова. - Мн.: Попури, Г.К.М., 2018.
14. Кошелева Ю.Л., Ковалев С. В. Психология современной семьи: Информ.-метод. Материалы к курсу «Этика и психология семейной жизни»: Кн. Для учителя. - М.: Просвещение, 2019.
15. Об утверждении Концепции государственной семейной политики в РФ на период до 2025 г. : Распоряжение Правительства РФ от 25 августа 2014 г. № 1618-р // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 35. – Ст. 4811.
16. Обозов Н.Н. Совместимость и срабатываемость людей / Н.Н. Обозов - СПб.: Облик, 2021.
17. Олифирович Н.И., Зинкевич-Куземкина Т.А., Велента Т.Ф. Психология семейных кризисов / Н.И. Олифирович - М.: Речь, 2020.
18. Пашукова Т.И. Психологические исследования: Практикум по общей психологии для студентов педагогических вузов. М., 2019. 290 с.
19. Психология семейных отношений с основами семейного консультирования: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е.И. Артамонова, Е.В. Екжанова, Е.В. Зырянова и др.; Под. ред. Е.Г. Силяевой. - 2-е изд., стереотип. - М.: Издательский центр "Академия", 2021. - 192с.
20. Психология семьи. Хрестоматия: Учебное пособие для факультетов психологии, социологии, економики и журналистики / Ред. Д.Ф. Райгородский. - Самара: БАХРАК. - М., 2022. -752 с.
21. Румянцева Т.В. Психологическое консультирование: диагностика отношений в паре. Учебное пособие / Т.В. Румянцева - Спб.: Речь, 2019.
22. Сатир В. Психотерапия семьи. - СПб.: Речь, 2020. - 283 с.
23. Фурманов И.А. Социальная психология агрессии и насилия: учебн. пособие / И.А. Фурманов. – Минск: БГУ, 2019. – 392 с.
24. Харчев А.Г. Исследования семьи на пороге нового этапа//социол. Исследования. - 2021. - №3. с. 25-37.
25. Целуйко В.М. Взрослые проблемы взрослых людей. М., 2019.
26. Шнейдер Л. Б. Семейная психология: учебное пособие для вузов / Л. Б. Шнейдер. - Изд. 3-е. М.: Академический Проспект; Екатеринбург: Деловая книга, 2018.
27. Янчук В.А. Введение в современную социальную психологию / В.А. Янчук. – Минск: АСАР, 2020. – 768 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

Приложение 1

Опросник исследования уровня агрессивности Авторы А. Басс и А. Дарки

(на русском языке стандартизирован А.А. Хваном, Ю. А. Зайцевым и Ю. А. Кузнецовой)

Перед вами опросник. Отвечайте *«да»* если вы согласны с утверждением, и *«нет»* – если не согласны. Старайтесь долго над вопросами не раздумывать.

|  |  |
| --- | --- |
| 1.Временами я не могу справиться с желанием причинить вред другим. |  |
| 2.Иногда сплетничаю о людях, которых не люблю. |  |
| 3.Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь. |  |
| 4.Если меня не попросят по-хорошему, я не выполню просьбы. |  |
| 5.Я не всегда получаю то, что мне положено. |  |
| 6.Я знаю, что говорят обо мне за моей спиной. |  |
| 7.Если я не одобряю поведение друзей, я даю им это почувст­вовать. |  |
| 8.Когда мне случалось обмануть кого-нибудь, я испытывал мучительные угрызения совести. |  |
| 9.Мне кажется, что я не способен ударить человека. |  |
| 10.Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы кидаться пред­метами. |  |
| 11.Я всегда снисходителен к чужим недостаткам. |  |
| 12.Если мне не нравится установленное правило, мне хочет­ся нарушить его. |  |
| 13.Другие умеют почти всегда пользоваться благоприятны­ми обстоятельствами. |  |
| 14.Я держусь настороженно с людьми, которые относятся ко мне более дружелюбно, чем я ожидал. |  |
| 15.Я часто бываю не согласен с людьми. |  |
| 16. Иногда на ум приходят мысли, которых я стыжусь. |  |
| 17. Если кто-нибудь ударит меня, я не отвечу ему тем же |  |
| 18. В раздражении хлопаю дверьми. |  |
| 19. Я гораздо более раздражителен, чем кажется со стороны. |  |
| 20. Если кто-то корчит из себя начальника, я поступаю ему наперекор. |  |
| 21. Меня немного огорчает моя судьба. |  |
| 22. Я думаю, что многие люди не любят меня |  |
| 23. Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной |  |
| 24. Люди, увиливающие от работы, должны испытывать чувство вины |  |
| 25. Тот, кто оскорбляет меня и мою семью, напрашивается на драку |  |
| 26. Я не способен на грубые шутки |  |
| 27. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмехаются |  |
| 28. Когда люди строят из себя начальников, я делаю все, чтобы они не зазнавались |  |
| 29. Почти каждую неделю я вижу кого-нибудь, кто мне не нравится |  |
| 30. Довольно многие люди завидуют мне |  |
| 31. Я требую, чтобы люди уважали меня |  |
| 32. Меня угнетает то, что я мало делаю для своих родителей |  |
| 33. Люди, которые постоянно изводят вас, стоят того, чтобы их "щелкнули по носу" |  |
| 34. Я никогда не бываю мрачен от злости |  |
| 35. Если ко мне относятся хуже, чем я того заслуживаю, я не расстраиваюсь |  |
| 36. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю внимания |  |
| 37. Хотя я и не показываю этого, меня иногда гложет зависть |  |
| 38. Иногда мне кажется, что надо мной смеются |  |
| 39. Даже если я злюсь, я не прибегаю к "сильным" выражениям |  |
| 40. Мне хочется, чтобы мои грехи были прощены |  |
| 41. Я редко даю сдачи, даже если кто-нибудь ударит меня |  |
| 42. Когда получается не по-моему, я иногда обижаюсь |  |
| 43. Иногда люди раздражают меня одним своим присутствием |  |
| 44. Нет людей, которых бы я по-настоящему ненавидел |  |
| 45. Мой принцип: "Никогда не доверять "чужакам" |  |
| 46. Если кто-нибудь раздражает меня, я готов сказать, что я о нем думаю |  |
| 47. Я делаю много такого, о чем впоследствии жалею |  |
| 48. Если я разозлюсь, я могу ударить кого-нибудь |  |
| 49. С детства я никогда не проявлял вспышек гнева |  |
| 50. Я часто чувствую себя как пороховая бочка, готовая взорваться |  |
| 51. Если бы все знали, что я чувствую, меня бы считали человеком, с которым нелегко работать |  |
| 52. Я всегда думаю о том, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня |  |
| 53. Когда на меня кричат, я начинаю кричать в ответ |  |
| 54. Неудачи огорчают меня |  |
| 55. Я дерусь не реже и не чаще чем другие |  |
| 56. Я могу вспомнить случаи, когда я был настолько зол, что хватал попавшуюся мне под руку вещь и ломал ее |  |
| 57. Иногда я чувствую, что готов первым начать драку |  |
| 58. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо |  |
| 59. Раньше я думал, что большинство людей говорит правду, но теперь я в это не верю |  |
| 60. Я ругаюсь только со злости |  |
| 61. Когда я поступаю неправильно, меня мучает совесть |  |
| 62. Если для защиты своих прав мне нужно применить физическую силу, я применяю ее |  |
| 63. Иногда я выражаю свой гнев тем, что стучу кулаком по столу |  |
| 64. Я бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся |  |
| 65. У меня нет врагов, которые бы хотели мне навредить |  |
| 66. Я не умею поставить человека на место, даже если он того заслуживает |  |
| 67. Я часто думаю, что жил неправильно |  |
| 68. Я знаю людей, которые способны довести меня до драки |  |
| 69. Я не огорчаюсь из-за мелочей |  |
| 70. Мне редко приходит в голову, что люди пытаются разозлить или оскорбить меня |  |
| 71. Я часто только угрожаю людям, хотя и не собираюсь приводить угрозы в исполнение |  |
| 72. В последнее время я стал занудой |  |
| 73. В споре я часто повышаю голос |  |
| 74. Я стараюсь обычно скрывать свое плохое отношение к людям |  |
| 75. Я лучше соглашусь с чем-либо, чем стану спорить |  |

## Приложение 2

Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири

Текст опросника

Перед вами опросник, содержащий различные характеристики.

Следует внимательно прочесть каждую и подумать, соответствует ли она Вашему представлению о себе, каким вы себя ощущаете. Если 'да', то отметьте её. Постарайтесь проявить максимальную внимательность и откровенность, чтобы избежать повторного обследования.

Итак, какой Вы человек? "Я – человек, который..."

1. Другие думают о нем благосклонно

2. Производит впечатление на окружающих

3. Умеет распоряжаться, приказывать

4. Умеет настоять на своем

5. Обладает чувством достоинства

6. Независимый

7. Способен сам позаботиться о себе

8. Может проявлять безразличие

9. Способен быть суровым

10. Строгий, но справедливый

11. Может быть искренним

12. Критичен к другим

13. Любит поплакаться

14. Часто печален

15. Способен проявлять недоверие

16. Часто разочаровывается

17. Способен быть критичным к себе

18. Способен признать свою неправоту

19. Охотно подчиняется

20. Уступчивый

21. Благодарный

22. Восхищающийся, склонный к подражанию

23. Уважительный

24. Ищущий одобрения

25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи

26. Стремится ужиться с другими

27. Дружелюбный, доброжелательный

28. Внимательный, ласковый

29. Деликатный

30. Ободряющий

31. Отзывчивый на призывы о помощи

32. Бескорыстный

33. Способен вызывать восхищение

34. Пользуется у других уважением

35. Обладает талантом руководителя

36. Любит ответственность

37. Уверен в себе

38. Самоуверен, напорист

39. Деловитый, практичный

40. Любит соревноваться

41. Стойкий и упорный, где надо

42. Неумолимый, но беспристрастный

43. Раздражительный

44. Открытый, прямолинейный

45. Не терпит, чтобы им командовали

46. Скептичен

47. На него трудно произвести впечатление

48. Обидчивый, щепетильный

49. Легко смущается

50. Не уверенный в себе

51. Уступчивый

52. Скромный

53. Часто прибегает к помощи других

54. Очень почитает авторитеты

55. Охотно принимает советы

56. Доверчив и стремится радовать других

57. Всегда любезен в обхождении

58. Дорожит мнением окружающих

59. Общительный, уживчивый

60. Добросердечный

61. Добрый, вселяющий уверенность

62. Нежный, мягкосердечный

63. Любит заботиться о других

64. Бескорыстный, щедрый

65. Любит давать советы

66. Производит впечатление значительного человека

67. Начальственно повелительный

68. Властный

69. Хвастливый

70. Надменный и самодовольный

71. Думает только о себе

72. Хитрый, расчетливый

73. Нетерпим к ошибкам других

74. Корыстный

75. Откровенный

76. Часто недружелюбен

77. Озлобленный

78. Жалобщик

79. Ревнивый

80. Долго помнит свои обиды

81. Самобичующийся

82. Застенчивый

83. Безынициативный

84. Кроткий

85. Зависимый, несамостоятельный

86. Любит подчиняться

87. Предоставляет другим принимать решения

88. Легко попадает впросак

89. Легко поддается влиянию друзей

90. Готов довериться любому

91. Благорасположен ко всем без разбора

92. Всем симпатизирует

93. Прощает все

94. Переполнен чрезмерным сочувствием

95. Великодушен, терпим к недостаткам

96. Стремится покровительствовать

97. Стремится к успеху

98. Ожидает восхищения от каждого

99. Распоряжается другими

100. Деспотичный

101. Сноб, судит о людях лишь по рангу и достатку

102. Тщеславный

103. Эгоистичный

104. Холодный, черствый

105. Язвительный, насмешливый

106. Злой, жестокий

107. Часто гневлив

108. Бесчувственный, равнодушный

109. Злопамятный

110. Проникнут духом противоречия

111. Упрямый

112. Недоверчивый, подозрительный

113. Робкий

114. Стыдливый

115. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться

116. Мягкотелый

117. Почти никогда никому не возражает

118. Навязчивый

119. Любит, чтобы его опекали

120. Чрезмерно доверчив

121. Стремится сыскать расположение каждого

122. Со всеми соглашается

123. Всегда дружелюбен

124. Любит всех

125. Слишком снисходителен к окружающим

126. Старается утешить каждого

127. Заботится о других в ущерб себе

128. Портит людей чрезмерной добротой