



ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (СПбГУ)

Факультет психологии  
Кафедра социальной психологии

Зав. кафедрой  
социальной психологии

\_\_\_\_\_ Гуриева С.Д.

Председатель ГЭК,

\_\_\_\_\_ Сахарова Ю.И.

Выпускная квалификационная работа на тему:  
**Возможность применения копинг-стратегий в противостоянии чужому влиянию**  
Направление 030300 – Психология

Рецензент:

Ассистент кафедры  
социальной психологии

Юмкина Е.А. \_\_\_\_\_

Выполнила: студентка

Щаблова Е. Р.  
\_\_\_\_\_

Научный руководитель:

Кандидат психологических наук, доцент

Сидоренко Е.В. \_\_\_\_\_

Санкт-Петербург  
2016

### **Аннотация**

В данном исследовании для изучения особенностей применения копинг-стратегий в ситуации противостояния оказываемому влиянию был проведен эксперимент с участием 60 студентов СПбГУ, обучающихся на разных факультетах и курсах. Эксперимент является модификацией групповых исследований Музафера Шерифа по выявлению автокинетического эффекта. Модификация придумана Е. В. Сидоренко. В эксперименте фиксировались наблюдаемые копинг-стратегии, способы влияния, поведение лидера. Также были измерены стили поведения в конфликте (опросник К. Томаса).

Для обработки данных применялись: анализ с использованием коэффициента корреляции Спирмена, критерия согласия Пирсона, углового преобразования Фишера, частотного анализа ответов.

Результаты. Принятие ответственности значимо коррелирует с аргументацией, отрицательно коррелирует с дистанцированием, стратегия поиска поддержки отрицательно коррелирует с конфронтацией, которая значимо коррелирует с соперничеством и манипуляцией и отрицательно коррелирует со стратегией «поиск социальной поддержки». Стратегия планирования действий положительно коррелирует с сотрудничеством, аргументацией и лидерством. Стратегии «принятие ответственности» и «лидерство» активно используются теми, кто смог оказать влияние на группу.

Большинство испытуемых склонны утверждать, что сами изменили свои ответы, либо меняли решение, полагаясь на ответы других. Пятая часть респондентов отмечает, что изменили своё мнения благодаря влиянию других членов группы.

## **Abstract**

Present study deals with features of using coping strategies in situations of opposing the pressure. The empirical research involved 60 students of SPSU from different faculties and courses. Current research is a modification of Muzafer Sherif's cohort studies aimed to detect an autokinetic effect. Modification was designed by E.V. Sidorenko. Observable coping strategies, techniques of influence and leader behavior were recorded in current study. Also behavior styles during conflicts were measured using K. Thomas's questionnaire.

Data processing was carried out using Spearman rank correlation coefficient, Pearson criterion, Fisher criterion and frequency analysis.

The following results were obtained. Responsibility acceptance correlates significantly with argumentation, negatively correlates with distancing. The strategy of searching support negatively correlates with confrontation. Confrontation significantly correlates with concurrence and manipulation and negatively correlates with social support strategy. Action planning strategy positively correlates with cooperation, argumentation and leadership. Responsibility acceptance strategy and leadership are actively used by those, who have an ability to influence the group.

Most of the participants tend to claim that they changed their answer themselves or relying on the answers of others. One fifth of participants noted that they changed their mind due to the influence of other group members.

## СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ.....	2
ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1 Виды влияния.....	7
1.1 Понятие влияния.....	7
1.2 Виды влияния.....	9
1.3 Понятие неконструктивного влияния.....	18
1.4 Групповое влияние.....	24
1.5 Понятие копинг-стратегии.....	29
ГЛАВА 2. Организация и методы исследования.....	36
2.1 Описание выборки исследования.....	38
2.2 Описание методик.....	39
2.3 Процедура исследования.....	44
2.4 Сближенная оценка.....	46
ГЛАВА 3. Результаты исследования и их обсуждение.....	44
3.1 Использование стратегий совладания.....	44
3.2 Копинг-стратегии и способы поведения в конфликте.....	52
3.3 Копинг-стратегии мужчин и женщин.....	59
3.4 Различия в копинг-стратегиях у испытуемых, оказавших влияние и поддавшихся влиянию.....	60
3.5 Частотный анализ ответов.....	62
ВЫВОДЫ.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	68
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	69
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	73

## ВВЕДЕНИЕ

Межличностное взаимодействие всегда вызывало большой интерес исследователей, так как важным эффектом психологического взаимодействия между людьми является изменение потребностей, установок, отношений, способностей, деятельности, поведения. Проблема воздействия на человека тесно связана с вопросами управления психическими явлениями, и поэтому является актуальной для изучения.

В то же время, тема совладания со стрессом и трудными ситуациями очень актуальна в наш век огромного темпа жизни, освоения новых знаний, избытка информации, быстро теряющей свою актуальность. Стресс и негативные переживания часто сопутствуют взаимодействию человека с другими людьми.

Актуальность и новизна исследования заключается в попытке взглянуть на копинг-стратегии не только как на способы совладания со стрессом, но и как на вспомогательный компонент в решении задач, как помощь в конфликтной ситуации, в ситуации противостояния влиянию.

**Цель исследования:** изучение особенностей применения копинг-стратегий в ситуации противостояния оказываемому влиянию.

Для реализации цели поставлены **задачи:**

1. Выявить наиболее часто используемые копинг-стратегии в процессе взаимодействия.
2. Выявить преобладающие стили поведения в конфликтных ситуациях.
3. Проанализировать взаимосвязь между избираемыми копинг-стратегиями и стилями поведения в конфликте.
4. Проанализировать взаимосвязь между избираемыми копинг-стратегиями и используемыми способами влияния.

**Объект:** студенты Санкт-Петербургского государственного университета.

**Предмет:** взаимосвязь между избираемыми копинг-стратегиями, стилями поведения в конфликте и используемыми способами влияния.

**Выборка:** студенты разных факультетов СПбГУ, от 18 до 23 лет.

**Гипотезы исследования:**

1. В процессе общения и решения поставленных задач участники взаимодействия используют стратегии совладания.
2. Стратегии поведения в конфликте и способы влияния связаны с применением различных копинг-стратегий.
3. Мужчины предпочитают копинг-стратегии планирование решения проблем, а женщины – копинг-стратегии дистанцирование, конфронтацию, поиск социальной поддержки.
4. Лица, умеющие настоять на своем ответе, отличаются по применяемым ими копинг-стратегиям от лиц, присоединившихся к чужому ответу.

**Методы математической обработки данных:** корреляционный анализ Спирмена, критерий согласия Пирсона, угловое преобразование Фишера, частотный анализ ответов.

**Методы исследования:** групповые эксперименты и опросник К. Томаса.

# ГЛАВА 1. ВИДЫ ВЛИЯНИЯ

## 1.1 Понятие влияния

Когда люди вступают во взаимодействие друг с другом, они оказывают влияние друг на друга. Поведение человека, имеющее цель изменение поведения, чувств и мыслей другого человека, называется влиянием. Можно попытаться убедить коллегу разделить вашу точку зрения по поводу реализации проекта, заставить ребенка начать осваивать азы художественного искусства, убедить начальника в правильности своего решения. В вышеперечисленных ситуациях тот, кто оказывает влияние, является инициатором влияния, а тот из партнеров, к кому обращена попытка влияния – адресат влияния, [30, с.11]. В каждом из этих случаев межличностного влияния вы стремились изменить чувства, поведение или мысли другого человека относительно какого-то вопроса, объекта или действия. Существует также специально создаваемая среда убеждения, в которой коммуникатор пытается убедить своих слушателей согласиться с тем или иным утверждением, поступить каким-либо образом. Специально созданная среда убеждения не так индивидуализирована, как среда межличностного взаимодействия. Однако некоторые из коммуникаторов увлекают за своими высказываемыми и пропагандируемыми идеями большое количество людей, что говорит о ярко-выраженной харизме.

Влияние активно используется и в средствах массовой информации. Охват многомиллионной аудитории является самым большим, а оказываемое влияние, соответственно, наименее индивидуализировано. Несмотря на это, СМИ активно и вполне успешно используются для представления кандидатов на выборах, реализации товара и услуг, рекламы общественных мероприятий, [13, с.16-17].

Под личным влиянием понимается свойство человека, личностное качество, позволяющее воздействовать на другого побуждающим, успокаивающим либо другим образом, изменяя при этом мотивы и поведение

человека. Его целью является происходящее изменение в сознании и душе другого человека, а не изменения в действиях, выгодные для того, кто осуществляет влияние. В таком влиянии важна именно развивающая, обогащающая и изменяющая основа, мотивированная помощью и служению другим, отличающая его от давления и манипулирования, что уже считается не «личным», а «личностным» влиянием. Личностное влияние подразумевает заинтересованность в собственном успехе, достижение лишь своих целей, удовлетворение потребностей своей личности, [21, с.101-102]. Существуют некоторые коммуникативно-личностные свойства, позволяющие успешно влиять на других людей, это: легкость и навыки общения, уверенность, активная позиция во взаимодействии, мотив достижения, аффилиация, понимание собеседника и социальный интеллект в целом, [21, с. 114].

Психологическое влияние определяется Н.И. Конюховым как: «Процесс и результат изменения одним субъектом поведения, психики другого субъекта», [19, с.17]. Е. В. Сидоренко определяет влияние как: «Воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие», [30, с.11]. Она также выделяет такие цели влияния как удовлетворение своих потребностей с помощью других, для подтверждения значимости и самого факта своего существования, а также для преодоления пространственно-временных ограничений собственного существования, [30, с.16].

## **1.2 Виды влияния**



Отечественные психологи выделяют некоторые типологии стратегий воздействия на человека, довольно интересно рассмотреть основную типологию стратегий воздействия на человека, предложенную Г. А. Ковалевым. Он считает, что в своей жизнедеятельности и взаимодействии с другими человек использует три основные стратегии – «императивную», «манипулятивную» и «развивающую», [18, с. 42-46].

Императивная стратегия соответствует «объектной» парадигме в психологии, в соответствии с ней, человек и его психика являются объектом и продуктом воздействия внешних условий. Она релевантна реактивному подходу, получившему своё научное воплощение в бихевиоризме. Императивные методы воздействия приводят, в основном, к внешнему кратковременному подчинению, контролю поведения, не затрагивая при этом глубинные структуры психики. Императивная стратегия становится наиболее эффективной в экстремальных ситуациях, требующих оперативного принятия решения, быстрых действий, а также в системах с иерархическими отношениями «закрытого» типа, например, военная часть. За последние годы понимание психики человека как пассивного механизма уступило осознанию избирательности и активности в отражении внешних воздействий. Такой подход наиболее всесторонне представлен в когнитивной психологии западными учеными. В рамках данного подхода было проведено множество исследований, было получено множество приёмов психологического воздействия, которые с успехом использовались в средствах массовой информации при формировании общественного мнения, для создания рекламы, в педагогической практике. Цели такого влияния не объявляются (реклама, СМИ), а инициатор предпринимает попытки добиться своих целей, извлечь выгоду. Таким образом, можно выделить манипулятивную стратегию. Она реализуется путём использования приёмов подсознательного стимулирования, которые действуют в обход психического контроля, [18, с.42-44].

Развивающая стратегия базируется на «субъект-субъектной» или «диалогической» парадигме. Психика в ней выступает как открытая,

находящаяся в постоянном взаимодействии, система. Развивающая стратегия обеспечивает актуализацию возможных путей саморазвития. В качестве условия для реализации такого воздействия становится диалог взаимная открытость, то есть две системы в состоянии диалога начинают образовывать общее пространство, создавая единое «со-бытие». Для такого диалогического взаимодействия должны быть созданы условия, [21,с. 115-116].

Отталкиваясь от типологии Г. А. Ковалева, Е. Л. Доценко выстраивает шкалу из пяти уровней установок на взаимодействие. В ней отмечен объектный полюс, который характеризуется отношением к партнеру как к объекту, средству достижения собственных целей. Противоположный ему субъектный полюс декларирует отношение к партнеру по общению как к ценности и предполагает направленность на сотрудничество и диалог. Ниже представлена структура шкалы Е. Л. Доценко, содержащая следующие установки:

1. Доминирование. Игнорирование интересов и целей партнера, стремление иметь полное преимущество, распоряжаться. Партнер при такой установке воспринимается как средство достижения собственных целей. Воздействие открытое, императивное, без маскировки, (насилие, приказ, подавление).
2. Манипуляция. В отличие от доминирования воздействие скрытое, опирающееся на стереотипы и автоматические реакции партнера. Его интересы и цели игнорируются, (интрига, провокация, намек).
3. Соперничество. На данном уровне с партнером уже приходится считаться, его интересы учитываются в контексте борьбы с ним. Суть соперничества в стремлении победить, взять преимущество, а сам партнер представляется опасным (чередование открытых и закрытых приёмов воздействия, временные тактические соглашения, «тонкая» манипуляция).
4. Партнерство. Заключается в отношении к партнеру как к равному, с которым надо считаться, он принимается таким, какой он есть. Интересы

и намерения согласовываются, а способом взаимного воздействия, объединения и при этом же оказания давления служит договор.

5. Содружество. На данном уровне обе стороны стремятся к объединению совместной деятельности для достижения общих целей, а инструментом взаимодействия становится согласие, консенсус. Партнерство и содружество – более симметричные отношения, позволяющие объединяться для решения задач [12, с.103].

Е.В.Сидоренко использует критерий симметричности, разделяя разновидности влияния на конструктивные (цивилизованные): открытые, способствующие развитию, соответствующие правилам этикета и, в противоположность им, неконструктивные виды влияния (варварские). Варварское влияние характеризуется использованием других людей, отсутствием заботы о развитии и сохранении долгосрочных отношений. Партнер по взаимодействию воспринимается скорее как препятствие или добыча на пути к достижению собственной цели, [30, с.36-82]. Также Сидоренко Е.В. обозначает психологические и непсихологические средства влияния. В качестве первых выступают вербальные сигналы, паралингвистические и невербальные сигналы. Непсихологическими средствами могут быть физическая расправа, материальное вознаграждение и другие,[30,с.12-23]. В книге «Тренинг влияния и противостояние влиянию» Е.В. Сидоренко вводит определения, которые и далее будут использованы в работе: *Инициатор влияния* – тот из партнеров, кто первым предпринимает попытку влияния.

*Адресат влияния* – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния.

В процессе взаимодействия роли адресата и инициатора могут меняться между партнерами, [30,с.11]. Также ею были составлены классификации видов влияния и противостояния влиянию, основанные на работах отечественных и зарубежных авторов. Ниже представлены виды влияния с определениями, примерами и признаками цивилизованности/варварства.

1. *Аргументация*: воздействие на человека с помощью высказываемых аргументов, имеющее своей целью изменение или формирование его суждений, отношения, намерения или решения. При ясной и открытой для партнера цели воздействия является цивилизованным методом. Однако если цель воздействия не осознается или не сообщается адресату воздействия – то такой метод может быть воспринят как манипуляция или принуждение, если адресат не готов к восприятию аргументов.
2. *Самопродвижение*. В источнике указано следующее: «Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др.», [30,с. 30]. Опять же, при раскрытии своих целей становится цивилизованным методом.
3. *Внушение*. Воздействие на человека или группу людей с целью изменить их отношение к чему-либо, их состояние. В отличие от влияния по типу «аргументация», во внушении не используются аргументы, доводы; это спорный вид влияния, так как используются проникновение через «черные ходы».
4. *Заражение*. При заражении инициатор влияния передает адресату своё состояние и отношение к чему-либо, а последний перенимает это состояние, отношение. Оно отличается от внушения тем, что инициатор сам находится в передаваемом им состоянии. Влияние по типу заражения может быть произвольным и непроизвольным, оно также является спорным видом влияния. Личными факторами, способствующими успешному использованию внушения и заражения, являются харизма и обаяние: «Способность завораживать и увлекать за собой является сильнейшей формой проявления притягательной силы харизматической личности», [25, с.30].
5. *Пробуждение импульса к подражанию*: «Способность вызывать стремление быть подобным себе», [30, с. 30]. Стремление подражать и

пробуждать у других импульс к подражанию могут быть произвольными и не произвольными. Спорный вид влияния, он приемлем при воспитании детей и передаче мастерства.

6. *Формирование благосклонности.* Заключается в проявлении инициатором своей привлекательности для адресата с целью привлечь его внимание. Для формирования благосклонности в ход идут положительные высказывания об адресате, подражание ему. Спорный вид влияния: лесть и оказание услуги могут быть манипуляцией.
7. *Просьба.* Призыв к адресату с целью удовлетворить свои желания и потребности. Может являться цивилизованным видом влияния в виде предложения, где уже обе стороны будут иметь выигрыш.
8. *Принуждение.* Угроза применения инициатором своих возможностей контроля для того, чтобы добиться от адресата желаемого поведения. Такие возможности — это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении значимых условий его жизни, вплоть до угрозы физической расправы. Это варварский вид влияния.
9. *Нападение.* Атака на психику адресата. Грубое агрессивное высказывание оскорбительных суждений, навязывание деструктивных советов, осмеяние его личности, его дел, напоминание о постыдных фактах его жизни. Безусловно, варварский вид влияния, его разрушительность в том, что адресат начинает тратить силы на борьбу со своими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя.
10. *Игнорирование.* Умышленное оставление без внимания, рассеянность по отношению к партнеру, его словам, действиям. Спорный вид влияния, часто воспринимается как неуважение, но иногда выступает как форма прощения бестактности, неловкости партнера, который сам хотел бы, к примеру, свое импульсивное действие оставить незамеченным.
11. *Манипуляция.* Является скрытым побуждением адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений, выполнению действий, необходимых инициатору манипулирования для получения собственной

выгоды. В манипуляции скрыты цели и средства манипулятора. Переходный вид влияния (от варварского к цивилизованному), [30,с. 30-102].

Проблема предсказания, прогнозирования и управления поведением людей в процессе межличностного общения стоит во главе исследований способов воздействия на других. Такие исследования проводились в основном с помощью опросников, несмотря на предпочтительность наблюдения, так как при прямом наблюдении трудно обнаружить и измерить как-либо эти проявления. Д. Басс, М. Гоумс, Д. Хиггинс и К. Лаутербах изучали использование способов влияния и манипулирования, направленных на достижение двух целей: побудить другого человека сделать что-то или заставить его прекратить делать что-то. Внимание авторов было сосредоточено на индивидуальных личностных различиях (опросник Айзенка) в использовании определенных тактик. Опросник состоял из 35 вопросов, сгруппированных по 7 суждений в 5 категорий:

- 1) *убеждение* («Я прошу ее сделать это»),
- 2) *отступление* или регресс («Я буду ныть, пока она не сделает это»),
- 3) *принуждение* («Я требую, чтобы она сделала это»),
- 4) *обаяние* («Я буду говорить ей комплименты так, что она сделает это»),
- 5) *унижение* («Я буду унижаться, лишь бы она сделала это»).

Шестым воздействием было молчание, для набравших высокий балл по шкале нейротизма. Полученные данные говорят о том, что экстраверты склонны действовать обаянием, убеждением, люди с высокими показателями нейротизма используют отступление, принуждение, молчание. Доминантность коррелирует с убеждением, амбициозность – с убеждением и принуждением, лень – с унижением, отступлением, молчанием и принуждением. Соглашающиеся абсолютно не склонны к манипулированию. Для побуждения других к действию в большинстве используется обаяние, а для прекращения нежелательного поведения чаще применяются тактики молчания и принуждения, [19,с.121-122].

Другие исследователи изучали эффективность стратегий влияния для работы менеджера. Г. Юкл и Б. Трэйси провели расширенное исследование тактик влияния, включающее в себя изучение их использования по отношению к руководству, подчиненным и равным по статусу, частоту их применения и эффективность каждой стратегии влияния при выполнении задачи. Исследование проводилось с помощью авторской версии опросника «Влиятельное поведение» (Influence Behavior Questionnaire, IBQ), которая измеряла девять тактик, охватывающих большое количество проактивных типов поведения с целью влияния:

1. Разумное убеждение - использование логических доводов и фактов.
2. Эмоциональное воздействие (воодушевление) –выдвижение пробуждающего энтузиазм предложения, вдохновляя призывом, повышая уверенность адресата в своих силах.
3. Обращение за консультацией –просьба адресата в участии, планировании, выражение желательности в участии адресата.
4. Лесть (заискивание) – попытки расположить собеседника, поднять настроение для использования благоприятного момента.
5. Обмен – предложение обменяться чем-то взаимно полезным.
6. Воздействие через личные отношения – взывание к чувству лояльности и дружбы для достижения своих целей.
7. Коалиция – использование поддержки других для склонения собеседника в свою сторону.
8. Легитимизация – обоснование действий с помощью заявления своей власти, прав, соответствия политике компании и т.д.
9. Давление – использование угроз, приказов, чтобы принудить человека выполнить требования.

В результате исследования выяснилось, что убеждение чаще используется по отношению к руководителям, эмоциональное воздействие и давление – в общении с подчиненным. Обмен, обращение к личным отношениям и легитимизация используются, как правило, по отношению к равным по статусу,

а к лестии сотрудники чаще прибегают в общении с подчиненными и равными по статусу, чем в общении с руководителями. Давление оказалось неэффективно и для равных по статусу собеседников, и для подчиненных. Подведя итоги, можно заключить, что разумное убеждение, консультация и эмоциональное воздействие были довольно эффективными для влияния вне зависимости от направления, поэтому их можно расценивать как социально-приемлемые тактики, [21, с.122-123].

Одним из способов влияния можно выделить стратегию самопрезентации. Люди склонны не только воспринимать себя в лучшем свете, но и преподносить себя другим в желаемом образе, [22, с.94]. Самопрезентация – явление кратковременное, направленное на возбуждение определенных эмоций и создание желаемого впечатления у объекта воздействия, окружения. В тактику самопрезентации может входить много отдельных тактик, [37, с.13]. Э. Джонс и Т. Питтман в 1982 г. создали одну из первых классификаций стратегий самопрезентации. По их мнению, она позволяет человеку расширять и поддерживать влияние в межличностных отношениях. Они выделили пять стратегий: стремление понравиться; самопродвижение – демонстрация компетентности; примерность – стремление быть примером для других; запугивание – демонстрация силы; демонстрация слабости или мольба, [39, с.249]. На основе этой концепции построено большинство исследований тактик самопрезентации. В книге Е. В. Сидоренко представлена более поздняя классификация Джонса, состоящая из восьми стратегий.

Она оформлена в таблицу с дополнениями автора:

1. Самовосхваление - положительные отзывы, высказывания о себе, своей кампании, инициатор показывает свою привлекательность для адресата. Эта стратегия эффективна в случае обаятельности, способности к внушению, уверенности и привлекательности инициатора.
2. Лесть – притворное одобрение, неискренняя похвала в корыстных целях, выражение восхищения. Стратегия будет эффективной, если целевая персона воздействия будет верить комплиментам.



3. Подражание – копирование стиля, поведения, манеры говорить объекта воздействия. Подражание, имитация должны выглядеть как цитирование, а не пародия.
4. Одолжение – оказание помощи, любезности. Одолжение эффективно при реальном действии, поддержке, а не обещании услуги, которая будет оказана в будущем.
5. Запугивание – предупреждение о негативных последствиях для целевой персоны в случае отказа от предложения, неповиновения и т.д. Угроза неблагоприятного воздействия и демонстрация силы должны быть основаны на объективном рассмотрении всех рисков и преимуществ.
6. Самопродвижение – демонстрация своей компетентности, своих возможностей в удовлетворении потребностей человека, на которого нужно произвести впечатление.
7. Примероносительство – ссылка на людей, являющихся авторитетами и примерами для целевой персоны.
8. Мольба – демонстрация слабости и своей зависимости для получения покровительского отношения, снисхождения, [30,с.96-97].

Первые четыре стратегии, как отмечает Сидоренко, являются разными видами стратегии «формирование благосклонности» или искательства. Последние четыре альтернативны им, они не направлены на поиск благосклонности целевой персоны, [30,с.97]. Единственной стратегией, указанной как цивилизованной оказалась «самопродвижение», другие стратегии частично отвечают критериям манипуляции, [30, с.99-100].

Судя по анализу литературы, довольно многие стратегии влияния имеют манипулятивную составляющую, проявляющуюся и исчезающую при определенных обстоятельствах оказания воздействия. Встает вопрос о том, что же такое неконструктивное влияние? Есть ли способы противостояния таким стратегиям?

### 1.3. Понятие неконструктивного влияния.

Для того чтобы понять, что такое неконструктивное влияние и какие виды подобного влияния бывают, сначала важно рассмотреть, что такое конструктивное влияния, какие у него критерии.

Конструктивное влияние, по мнению Е.В. Сидоренко, отвечает трем критериям: 1. Оно не разрушает личности и отношений людей, участвующих в нём. 2. Оно психологически грамотно, безошибочно, корректно. 3. Оно удовлетворяет потребности обеих сторон. Конструктивное противостояние влиянию тоже должно отвечать этим критериям, так как влияние и противостояние влиянию – стороны одного процесса взаимодействия. При конструктивном влиянии (то есть оно соответствует критериям конструктивности) адресат может поддаться ему, точнее уступить, подтвердив направленность на достижение общих целей, согласившись на нанесение ему психологического урона, а может также конструктивно противостоять. Противостояние с помощью психологически неконструктивных способов может нанести вред и адресату воздействия, и инициатору, и их отношениям, [31, с.125-141].

В качестве неконструктивных способов влияния можно выделить нападение, принуждение, описанные и обозначенные как «варварские» способы влияния Е.В. Сидоренко. Также она выделяет и манипуляцию как переходную стратегию воздействия на пути от варварства к цивилизованным методам. Варварскими такие способы названы потому, что они достаточно близки к физическому воздействию, партнер при них воспринимается как орудие, препятствие.

Психологическое нападение - атака на психику адресата. Грубое агрессивное и внезапное высказывание оскорбительных суждений, навязывание деструктивных советов, осмеяние личности, дел адресата, как уже отмечалось выше. Оно стремительно выбивает из равновесия, заставляя страдать, имеет разрушительные последствия для самооценки, самолюбия и в целом психики

адресата. *Импульсивное* нападение объясняется скорее психофизиологией человека, чем стратегией воздействия. Это способ разрядки, освобождения от напряжения, оно бескорыстно, однако может доставить еще больше неприятностей в виде реакции окружения, сожалениях о произошедшем. *Целенаправленное* нападение направлено на выведение из эмоционального равновесия партнера, оно имеет элемент манипуляции, когда такое состояние выгодно для инициатора-варвара, [30, с.36-42].

Е.В. Сидоренко также приводит таблицу форм нападения, таких как: *деструктивная критика* – оскорбительные, обидные суждения о личностных, внешних качествах человека, осуждение дел, произведений, вещей, мыслей адресата. *Деструктивные констатации* – напоминание о фактах биографии, о прошлых поступках, намеки на промахи и ошибки. *Деструктивные советы* – непрошенные советы, приказы, инструкции: «Непрошенные советы – это нарушение личностных прав», [30, с.45].

Принуждение является следующим варварским методом воздействия, это угроза применения инициатором своих возможностей контроля для того, чтобы добиться от адресата желаемого поведения, поступков, решений. Эффективно только в случае действительных возможностей реализации угроз инициатором, то есть принуждение должно быть подкреплено непсихологическими факторами. Формами принуждения являются: объявление четких сроков и способов работы без объяснений, запугивание возможными последствиями, наложение запретов и ограничений, угроза наказанием, [30, с.45-48].

О манипуляции написано множество трудов, она является одной из самых любопытных тактик влияния. Е. Доценко предлагает следующее определение манипуляции: «Вид психологического воздействия искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями», [12, с.59].

Существует несколько отличительных черт манипуляции: 1. Инициатор осознает свои цели и средства. 2. Он скрывает свои цели, намерения. 3. Он скрывает средства воздействия. 4. Ответственность за происходящее принимает

на себя адресат, [30,с.71]. Манипулятор стремится переложить ответственность за свои воздействия на жертву, овладеть её волей, то есть манипуляция имеет разрушительное начало, что объясняет негативное отношение к данному виду влияния. Ведущим фактором противостояния манипуляции, давлению, как считают многие психологи, является *личностный потенциал*, предполагающий психологическую целостность, [21, с.117-123].

Что может сделать в ситуации манипуляции её жертва? Панкратов В.Н. предлагает некоторые способы нейтрализации манипуляций (или уловок):

1.Обсуждение сторон о запрете манипуляций в диалоге. Стороны договариваются накануне обсуждения о том, что не будут использовать такие методы в процессе дискуссии. На практике это соглашение часто нарушается.

2.Раскрытие факта и сути манипуляции. Такой способ окажется эффективным, если не только поймать собеседника на уловке, но и назвать её, объяснив при этом суть, предназначение. Это покажет инициатору осведомленность и подкованность адресата в вопросе воздействия, что уменьшит его желание продолжать использовать непозволительные приёмы.

3.Повторное напоминание о запрете манипуляций, уловок.

4.«Уловка на уловку». Когда, не смотря на все договорённости и предупреждения, партнер продолжает использовать уловки, то возможна тактика включения в борьбу — «кто кого», [26,с.23-24].

Важно отметить, что такие тактики как нападение, принуждение, игнорирование, манипуляция - могут выступать и в качестве контрвлияния, противостояния, то есть ответного влияния, однако также будут считаться либо варварскими, либо спорными видами противостояния влиянию, а эффективность и конструктивность взаимодействия, таким образом, сводится к нулю, [30,с.32]. Сидоренко Е.В. предлагает целую концепцию цивилизованного противостояния нападению и манипуляции. Такое противостояние должно соответствовать правилам этикета и этическим нормам, принятым субъектом противостояния. Представляется, что варварскому влиянию человек,

стремящийся сохранить личностную целостность, должен всегда противостоять.

Существует несколько правил цивилизованного противостояния влиянию, нужно начинать с минимальных средств, а в случае отсутствия реагирования манипулятором на них – прибегать к более мощным средствам; прекращать противостояние либо когда манипулятор переходит на приемлемое воздействие, либо при капитуляции адресата, [30,с.103].

Сигналами о том, что против нас действует манипуляция, служат внутренние эмоции: их противоречивость и амбивалентность; «странность» эмоций, когда в момент обсуждения несущественных мелочей, человек вдруг испытывает интенсивный страх, ярость, - резкость эмоций тоже должны насторожить собеседника; появление в ходе беседы одних и тех же эмоций (вина, обида, униженность). Дальнейшими действиями могут быть следующие приемы:

1. Психологическая самооборона. Заключается в преобразовании материала и формы нападения для нейтрализации ситуации. У Сидоренко Е.В. описаны некоторые стратегии самообороны разных авторов:

- а) Техника бесконечного уточнения (Цзен Н.В., Пахомов Ю.В.), заключающаяся в прояснении цели манипулятора. Позволяет выиграть время, обдумать последующие действия, стратегию.
- б) Техника внешнего согласия (CotlerS.C. , GuerraJ.J.). Нужно выразить согласие с какой-либо частью суждения собеседника, отметить его замечание как «возможно верное», позволяя обезоружить манипулятора.
- в) Техника испорченной пластинки (FryL.) основывается на многократном повторении одной емкой фразы с одной и той же интонацией, не содержащей негативного оттенка.
- г) Техника английского профессора (Сидренко Е.В.) заключается в выражении сомнения в ненарушении своих личных прав просьбой, требованием манипулятора.

2. Информационный диалог – обмен вопросами и ответами с целью прояснения позиции друг друга. Важно отыскать суть, относящуюся к обсуждаемому делу, не затрагивая эмоциональной составляющей.

3. Конструктивная критика – обоснование несоответствия действий, слов, целей инициатора задачам, потребностям общего дела или самого адресата. Беседа происходит в рамках фактов, не затрагивая личностей, эмоций.

4. Цивилизованная конфронтация – противопоставление своего силового маневра. Алгоритм конфронтации: 1) Я-сообщение о чувствах, вызываемых поведением инициатора, 2) Усиление я-сообщения, 3) Выражение пожелания или просьбы, 4) Назначение санкций (угроза, принуждение), 5) Реализация санкций. Переход к каждому этапу осуществляется в случае неэффективности предыдущего, [30,с.103-125].

Данные способы противостояния влиянию также составляют алгоритм оказания цивилизованного противодействия. Эффективность или неэффективность каждого метода приводит либо к переходу на цивилизованное взаимодействие, сознательной капитуляции или ведет к разрыву отношений, [30,с.104].

Дополнить вышеизложенные приемы могут еще четыре способа противостояния:

- а) Энергетическая мобилизация – активация внутренних ресурсов, дающая дополнительный приток энергии. В ситуации межличностного взаимодействия для мобилизации сил можно преобразовать негативные или противоречивые ощущения в эмоцию гнева. Также активизации энергии может способствовать хороший сон, определенная книга, питание, занятие спортом.
- б) Творчество может быть использовано в самовыражении, совершении оригинальных поступков при противостоянии, когда инициатор пытается пробудить импульс к подражанию.
- в) Уклонение.
- г) Отказ.

## 1.4 Групповое влияние

Социальная группа – основное понятие в социальной психологии. Любая совокупность людей, рассматриваемая с точки зрения их общности, может считаться социальной группой. Школьный класс, спортивная команда, рабочий коллектив - все это социальные группы. Разные группы реализуют разные социальные роли личности. По Шибутани социальная группа является формой объединения людей в процессе общения и деятельности. Основными признаками социальной группы являются возникновение интегральных психологических характеристик, таких как общественное мнение, психологический климат, групповые нормы, они формируются в группе и обуславливаются возникновением особого психологического поля, возникающим при взаимодействии. Единодушие членов группы в каком-либо вопросе обуславливается общественным мнением, которое, по сути, есть квинтэссенция идеи, по поводу которой члены группы пришли к соглашению. Второй признак указывает на существование параметров группы как одного целого. К примеру, социальная группа имеет структуру, рассматриваемую через функции членов группы, внутренние процессы (конформизм, лидерство), свои нормы и санкции. Описание социального контроля было дано в соответствующей теме. Немаловажным признаком социальной группы выступает способность её членов действовать согласованно, что обеспечивает общность.

Групповое давление также является признаком социальной группы, выражающееся в изменении во взглядах и поведении участников из побуждения вести себя согласно ожиданиям группы. Основным результатом такого давления является конформность, изучение которого будет описано позже. Обратное понятие конформизму – нонконформизм, выражается в независимом взгляде на

вещи, уважением к другим точкам зрения. Большинство людей в той или иной мере зависят от группового давления и влияния в разной степени. Существуют некоторые факторы, которые определяют уровень конформности человека в группе: характеристики самой личности, характеристики группы, которая является источником давления (величина, количество соглашающихся). Следующим фактором являются особенности взаимосвязи индивида и группы (статус, уровень референтности группы). И четвертым фактором является содержание задачи, поставленной перед группой, ведь чем больше личность заинтересована в выполнении задачи, тем больше она будет подвержена групповому давлению, [3, с.71-80]. Считается, что начало экспериментального изучения влияния было положено Ф. Олпортом, обнаружившим, что люди в присутствии других более сдержанно оценивают стимулы, чем, когда делают это в одиночестве. Такая тенденция стала называться «конформность», и, как считал Олпорт, она основана на инстинктах подчинения группе.

В своих экспериментах Музафер Шериф продемонстрировал развитие перцептивных норм. Испытуемые из Колумбийского университета (мужчины) находились в темной комнате, где после некоторого времени им предъявляли на расстоянии 4,6 м. стимул — световую точку. Как только испытуемые отвечали, что видят её, точку стали предъявлять на две секунды, а видящий её человек должен был указать расстояние, на которое она сдвинулась, хотя на самом деле она была на том же месте. Испытуемые ощущали оптическую иллюзию, которая называется «автокинетический феномен», о чем они конечно не подозревали, так как полная темнота не позволяла оценить расстояние. Разные испытуемые по-разному оценивали иллюзорное расстояние, также каждый давал различные ответы от опыта к опыту.

В одной серии исследований испытуемые вначале выполняли задание поодиночке, далее были объединены по двое или по трое. Каждый участник уже для себя определил примерные расстояния, но в группе ответы были различными. Постепенно в группе формировалась общая точка отсчёта, оценки испытуемых стали всё меньше различаться. Влияние этой групповой нормы



действовало, даже когда участники снова выполняли индивидуальные занятия, [34, с.35-72]. Через год эти же испытуемые были приглашены для участия в похожем исследовании, где каждый участник проходил опыт в одиночестве. Исследователи хотели узнать, будут ли испытуемые придерживаться групповой нормы, что получило своё подтверждение, [22, с.172-174].

Выводы из полученных результатов:

1. В условиях, когда ситуация неопределенна и многозначна, человек склонен соглашаться с точкой зрения большинства.
2. Испытуемые не знали об оптической иллюзии, но в группе сформировалось определенное мнение по поводу движения точки, в соответствии с которым корректировали свои прежние ответы.
3. Музафер Шериф показал, каким образом в группах возникают социальные нормы — коллективный ответ на новые, неоднозначные ситуации
4. Он предложил концепцию социальных норм — «коллективные рамки референции», сдерживающие индивидуальные ответы, возникающие из социального взаимодействия [34, с.35-72].

Соломон Аш считал, что конвергенция в исследованиях Шерифа была стремлением придать смысл неоднозначному миру. Аш говорил о том, что если испытуемые столкнутся с очевидно неверным утверждением группы, то есть с тем, что противоречит факту, то их суждения будут независимыми, конформность не будет наблюдаться, [34, с.35-72]. Для проверки данной гипотезы он построил серию своих знаменитых экспериментов.

Количество человек в каждом опыте варьировало от 7 до 9 человек, им предъявлялись две карточки, на одной были изображены три разных по длине линии, а на другой — только одна линия. Испытуемые должны были выбрать ту линию, которая равна образцу на второй карточке, по очереди озвучив свой ответ. На самом деле в исследовании участвовал только один испытуемый, он всегда предпоследним отвечал на вопрос. Все остальные были помощниками экспериментатора, они получили следующую инструкцию: в 12 опытах из 18(эти 12 опытов назывались «критическими») все единодушно должны были

давать неправильный ответ, 6 раз им нужно было выбрать более длинную линию и 6 раз — более короткую. Контрольные опыты продемонстрировали, что выполняя подобное задание в индивидуальном порядке, без группового давления, испытуемые довольно легко дают верные ответы: количество ошибок менее 1 %.

В итоге были получены следующие результаты: во-первых, треть ответов при проведении критических опытов говорили о конформности участников по отношению к мнению группы. Во-вторых, четверть из испытуемых не проявила склонности к конформности и во всех опытах отвечала независимо от мнения группы. Треть испытуемых были согласны с мнением группы в половине опытов или чаще. 6 из 133 человек, вошедших в три экспериментальные группы, соглашались с группой во всех опытах. По завершению экспериментов, Аш и его коллеги взяли интервью у участников, после чего пришли к выводу, что несогласие с группой их смущало, они чувствовали неуверенность и сомневались в своём ответе. В ходе возрастания расхождений в ответах напряжение участников эксперимента нарастало, они начинали сомневаться, и им все сложнее было преодолевать желание присоединиться к мнению группы. В итоге испытуемые становились мнительными, чувствовали себя одинокими, испытывали страх перед осуждением,[34,с.35-72]. Вывод из экспериментов Аша заключается в том, что перед лицом группы человек слаб, и что принуждение к конформности является неотъемлемой чертой группового контекста. Важно подытожить, что социальные нормы и ценности — основа социальной жизни, обеспечивающая стабильность.

Лидерство как психологический феномен выступает также в качестве средства организации неформальных отношений, управления ими, [20,с.234 - 275].Любая социальная группа связана с проблемами лидерства или руководства, давно привлекавшими внимание исследователей. «Теория черт»заключает в себе идею того, что лидерство - феномен, обусловленный особенными чертами лидера: искусство убеждения, энтузиазм, беспристрастность, смелость, воля, честность, справедливость и т.д.. В

социологических концепциях М.Вебера и Э.Трёлча был даже введен специальный термин для обозначения таких специфических черт лидера – харизма, рассмотренная в предыдущей главе. Эта теория много раз опровергалась, потому что разные ситуации требуют разных качеств лидера, и, соответственно, далее получила распространение «ситуационная теория», утверждающая, что лидер - функция ситуации.

Также одним из главных вопросов руководства и лидерства является вопрос о стилях лидерства. Стилль лидерства - это типичная для лидера система приемов и способов воздействия на членов группы. В 30-е годы К.Левин выделил три стиля: авторитарный (жесткие способы, единоличное управление, пресечение инициативы участников группы), демократический (коллегиальное обсуждение в группе, инициатива поощряется) и попустительский (добровольный отказ управления группой, передача полномочий другим).

Какие существуют факторы эффективного управления? Руководитель должен правильно распределять свои силы, разумно использовать свои ресурсы. Также для эффективного управления необходимы навыки руководства и умение влиять на членов группы, что является очень важным фактором эффективного руководства, обеспечивая лидеру поддержку со стороны членов группы, [3,с.90-102]. Выделяется несколько важных качеств лидера: напористость, энергичность, активность, уверенность в себе, эмоциональная стабильность, организованность, ответственность, [20,с.234-275].

В группе людей нередко является и такое явление как конфликт. К. Томас в своем подходе к изучению подобных феноменов делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. Он указывал, что на первых этапах их изучения довольно активно использовался термин «разрешение конфликтов», подразумевающий, что конфликт можно и обязательно нужно разрешать. Таким образом, целью их разрешения было идеальное состояние гармонии, отсутствия конфликта. Однако осознание тщетности усилий по полной элиминации конфликтов, увеличение исследований, демонстрирующих позитивные функции конфликтов, заставляют

Томаса переключить свое внимание на управление конфликтами. Он выделяет следующие аспекты изучения конфликта: формы поведения в ситуации конфликта, их конструктивность/деструктивность, способы стимуляции продуктивного поведения.

Чтобы описать типы поведения людей в конфликте, К. Томас применяет двухмерную модель регулирования конфликтов, главными измерениями в которой являются кооперация, для которой характерно внимание человека к интересам других и напористость, связанную с защитой собственных интересов. На основе этих измерений К. Томас выделяет пять способов регулирования конфликтов:

- 1) конфронтация (конкуренция, соревнование) - стремление добиться удовлетворения своих потребностей в ущерб другому человеку;
- 2) приспособление, означающее в противоположность конфронтации, жертвование собственными интересами ради другого человека;
- 3) компромисс;
- 4) избегание, выражающееся в отсутствии стремления к кооперации, а также отсутствии стремления к достижению собственных целей;
- 5) сотрудничество, при котором участники ситуации приходят к альтернативному решению вопроса, удовлетворяя интересы обеих сторон.

К. Томас считает, стратегия избегания конфликта ведет к неудаче обе стороны, а конкуренция, приспособление и компромисс оставляют либо только одного участника в выигрыше, либо проигрывают обе стороны. По его мнению, обе стороны оказываются в выигрыше, сотрудничая друг с другом, [27,с.470-475]. Стратегии поведения, избираемые участниками конфликта, имеют решающее значение для его дальнейшего развития и исхода.

## **1.5 Понятие копинг стратегий**

Понятие "coping" происходит от английского "cope" (преодолевать), на русский язык его переводят как адаптивное, совладающее поведение, или психологическое преодоление. «Coping» является способом взаимодействия с ситуацией в соответствии с её значимостью в жизни человека и его психологическими возможностями. Смысл копинга заключается в том, чтобы как можно лучше адаптировать человека к неким обстоятельствам, с целью погасить её стрессовое воздействие. «Главная задача coping - обеспечение и поддержание благополучия человека, физического и психического здоровья и удовлетворенности социальными отношениями», [24, с.22].

Исследования копинг-стратегий имеют довольно внушительную историю. Можно выделить три главных источника, стимулировавших развитие проблематики копинг-стратегий: 1) изучение загадочных психологических защит в рамках психодинамического подхода, что позволило выяснить роль разных видов механизмов психологических защит в процессе жизнедеятельности; 2) исследование психологии стресса, изучение реакции на угрожающие ситуации, прояснение событий, способных вызвать стресс, типы реакций на них; 3) исследования мотивации деятельности, саморегуляции, реагирования субъекта на неудачи, препятствия и трудности в выполнении учебной, профессиональной и другой продуктивной деятельности, что проясняло роли стратегий преодоления, их вклад в психологическое благополучие, [28,с.84]. На данный момент можно выделить несколько подходов в толковании понятия «копинг»:

- 1) Копинг как способ неосознаваемой психологической защиты, используемой для ослабления напряжения (эго-психологическая модель). От автоматических методов психологической защиты эти стратегии отличает осознанность их применения.
- 2) Копинг как постоянная предрасположенность отвечать на стресс определенным образом (рассматривается в терминах черт личности, то есть копинг, по сути – изменчивая особенность личности, соответственно, человек

имеет определенную склонность к преодолению стресса). Особенностью данной модели является мало учитываемые характеристики ситуации.

3) Копинг, рассматривающийся как процесс столкновения субъекта с окружающим миром, который определяется особенностями их взаимодействия на различных стадиях развития этого самого процесса, (контекстуальная модель): «Предположение, лежащее в основе контекстуальной модели, заключается в том, что на намерения и действия при преодолении стресса оказывает влияние взаимосвязи между человеком и контекстом потенциально стрессовой ситуации», - пишет Наталия Водопьянова, [10,с.165-180]. Не смотря на многочисленные попытки по классификации копинг-стратегий, единой так и не существует, возможно, потому что разными исследователями выделяется разные типы совладания, а их общая сумма составляет несколько сотен. Изначально понятие "copingbehavior» употреблялось в психологии стресса.

Впервые стресс был изучен канадским ученым Гансом Селье. Стресс он рассматривал как адаптационный механизм организма, активизирующийся после нанесенного ему ущерба. По мнению Селье организм активизирует свои ресурсы для физиологического ответа, например, по причине инфекции, ожога, психологической тревоги. Также им были введены такие понятия как «эустресс» - приятный стресс, который возникает вследствие интенсивных переживаний положительного окраса (это может быть радость, влюбленность) и «дистресс»- истощающий, чрезмерный стресс, являющийся разрушительным процессом, оказывающим вредное влияние на здоровье (паника). Следствием дистресса может быть снижение работоспособности, ухудшение качественных и количественных показателей работы, вплоть до личностных деформаций и болезней (язва желудка, инфаркт миокарда, гипертония и т.д.), [10,с.170]. Таким образом, нарушение гомеостаза организма приводило к его общей мобилизации во избежание истощения и смерти, [35,с.9]. Американский психолог, специалист в области психологии личности, эмоций, психологического здоровья, психологического стресса и адаптации Ричард Лазарус разделил физиологическую и психологическую составляющие стресса и рассматривал

его как результат субъективной оценки вредоносного стимула, а также копинг как поведенческий способ справиться со стрессом. Им же совместно с Фолкман был разработан один из подходов понимания копинга как динамического процесса, содержащего когнитивную и поведенческую составляющие, способствуя снижению влияния стресса - транзакционный подход, [15,с.16-34]. Эта теория будет рассмотрена подробнее.

Лазарус рассматривает стрессовую ситуацию как соотношение между требованиями среды и располагаемыми человеком ресурсами, причем требования могут быть не только внешние, но и внутренние (принципы, цели). Оценка этого соотношения происходит через когнитивные процессы, она делится на первичную и вторичную. Первичная оценивает свойства, параметры предъявляемого требования потенциальной угрозы, условия, вторичная оценивает собственные свойства субъекта, его способность повлиять на ситуацию, что может быть сделано для того чтобы справиться с новыми условиями, то есть адаптироваться. Далее происходит еще один вид оценки – переоценка; то есть после получения обратной связи от результата сопоставления первых двух оценок, который может повлиять на первичную оценку и, вследствие этого, на вторичную. Взаимосвязь этих оценок и определяет эмоции и копинг: при более высокой оценке собственных возможностей или равновесном положении обоих оценок, препятствие воспринимается как вызов и возникает эмоциональный подъем, приятные ощущения (эустресс); понимание отсутствия необходимых ресурсов дает отрицательные эмоции: гнев, страх, печаль и ситуация воспринимается как угрожающая, [1,с.30-37]. В соответствии с оценками и эмоциями возникает определенная защитная реакция, направленная либо на себя, которая, в свою очередь, делится на функцию снятия эмоционального напряжения и переоценки ситуации, либо на окружающую среду. В главе 1.3.1. Исаевой Е.Р. описаны эти стратегии по Лазарусу, направленные на себя: **поиск информации, подавление информации, переоценка, смягчение, самообвинение, обвинение других** (в том числе и обстоятельств), [15,с.16-34].

Вторая категория стратегий направлена на внешнюю среду:

**Конфронтация**- выражается в эмоциональном стремлении во что бы то ни стало отстаивать свою позицию, сопровождается эмоциональным возбуждением и двигательной активностью. **Дистанцирование**- подавление, отстранение от негативных мыслей, уменьшение значимости и отделение от проблемы, нахождение положительных сторон. Сохраняется эмоциональная и двигательная стабильность и спокойствие. Тут улавливается сходство с механизмами защиты по типу «рационализация» и «отрицание», однако копинг-стратегии, в отличие от последних, имеют сознательный, осмысленный характер. **Самоконтроль**- подавление эмоциональных импульсов в пользу сохранения самообладания и способности рационально мыслить. Сосредоточение внимания на проблеме, повышенный уровень активности мыслительной деятельности. Отмечается, что данная стратегия наблюдается при переговорах, когда вне зависимости от ситуации стороны должны сохранять самоконтроль для продуктивного сотрудничества. **Поиск социальной поддержки**- необходимость «поделиться» тревожащими мыслями чувствами. Стремление к общению, поиску сочувствия и понимания. **Принятие ответственности**- характерно извиняющееся поведение, ожидание оценки, внутренняя подавленность, самообвинения, отсутствие плана действий. **Бегство-избегание** - внутреннее эмоциональное напряжение человек пытается заглушить алкоголем, другим занятием, временно отстраняясь от решения проблемы, откладывая на потом. **Планомерное решение проблем**- активное стремление найти выход, сосредоточение на проблеме, уравновешенность и стабильность. **Положительная переоценка**- оптимизм, поиск положительных сторон, обращение к религии, вера и надежда на лучшее, [15,с.16-34]. В. А. Бодров полагает, что процесс «совладающего поведения», «поведения преодоления» есть поведение субъекта, выражающееся в способе противодействия, защиты от негативного воздействия ситуации с помощью преобразования, смягчения и уменьшения ее требований, избегания,



приспособления к ситуации для снижения или искоренения каких-либо условий развития стресса,[7,с.115-230].

Что касается эффективности стратегий совладания, то критерии обычно определяются понижением уровня невротизации человека, что выражается в ситуативном уменьшении тревожности, раздражительности. Надежным критерием эффективности копинга является уменьшение ощущения уязвимости к стрессам. В настоящее время существуют некоторые выводы о наиболее эффективных и предпочтительных формах копинга, [24,с.4]. Наименее эффективными являются избегание и самообвинение, занижение своих возможностей и др., [9,с.47-160]. Довольно эффективным представляется реальное преобразование ситуации или ее переосмысливание, другое интерпретирование. Формы совладания, основным механизмом которых является преодоление, эффективны в плане ослабления стресса, хоть и иллюзорное, но они позволяют снижать уровень внутренней напряженности для лучшей концентрации и мобилизации сил на действительное решение проблемы, но при этом искажают ориентацию в действительности. Л.И. Вассерман в своей работе отмечает, что эффективность какой-либо стратегии во многом зависит от специфики данной ситуации и имеющихся личностных ресурсов, соответственно, говорить об адаптивности / дезадаптивности каких либо отдельных копинг стратегий некорректно.

На данный момент успешность социально-психологической адаптации определяется использованием конструктивных тактик поведения в условиях стресса и вообще трудных ситуаций. Н.А. Шмакова пишет: «В настоящее время проблема социально-психологической адаптации рассматривается через призму тактик совладающего поведения»,[38,с.170]. Однако не все тактики совладания можно назвать эффективными, например, алкоголь и наркотики конечно принесут сиюминутное облегчение, снятие напряжения, критичности к ситуации, помогут забыться, однако в будущем такие «стратегии» приведут к еще более печальным и губительным для организма и психики человека последствиям, вплоть до угрозы жизни.

Изучение преодолевающего поведения на данный момент является довольно актуальным. Выбор той или иной стратегии совладания зависит не только от специфики ситуации, но и от внутренних черт того или иного человека, от индивидуальной организации личности, [17,с.323]. В исследования Н. В. Степановой и О. С. Булгаковой установлено, что спецификой реагирования на стресс и применяемой стратегии является пол личности, [33,с.32]. При помощи методики Р. Лазаруса было проведено исследование различий в применении тех или иных тактик совладания со стрессом у испытуемых разного пола и возраста, (WCQ, The Ways of Coping Questionnaire, 1998). Было установлено, что проблемно-ориентированные стратегии, сфокусированные на активном решении проблемы и поиске поддержки, наблюдаются у преобладающего количества здоровых людей; если ситуацию нельзя изменить – испытуемые прибегают к эмоционально-фокусированным способам совладания, которые представлены *положительной переоценкой*. Высокий уровень достоверности у выявленных различий между мужчинами и женщинами. Женщины в стрессовых ситуациях часто обращаются за психологической поддержкой к социальному окружению, нуждаются в общении, а также чаще мужчин прибегают к бегству от разрешения трудностей. Женщины активнее прибегают к стратегии позитивной переоценки, то есть видят положительные стороны в трудностях. Другие стратегии преодолевающего поведения используются и мужчинами и женщинами примерно одинаково, [14, с.145-146].

ЗаклЮчить первую главу можно следующими рабочими определениями понятий:

- а) Психологическое влияние – это процесс воздействия на состояние, мысли, чувства человека психологическими средствами, направленный на изменение поведения и психического состояния с целью достижения собственных целей.
- б) Противостояние влиянию – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

- в) К числу конструктивных видов влияния относятся: аргументация, самопродвижение, формирование благосклонности, заражение, пробуждение импульса к подражанию, просьба, игнорирование.
- г) К числу неконструктивных видов влияния относятся: внушение, заражение, манипуляция, принуждение, нападение, формирование благосклонности и игнорирование.

Виды влияния, относящиеся к конструктивным и неконструктивным стратегиям, являются спорными видами влияния. Их конструктивность зависит от цели и контекста применения.

- д) В групповом взаимодействии проявляются следующие основные стратегии поведения в конфликте: конфронтация, приспособление, компромисс, избегание, сотрудничество.
- е) В качестве копинг стратегий целесообразно принять следующие: конфронтация, дистанцирование, самоконтроль, поиск социальной поддержки, принятие ответственности, бегство-избегание, положительная переоценка, планирование решения проблемы.
- ж) Лидерство – способность организовывать неформальные отношения и оказывать влияние, направленное на достижение поставленных целей.

## **ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

**Цель исследования:** изучение особенностей применения копинг-стратегий в ситуации противостояния оказываемому влиянию.

Для реализации цели поставлены **задачи:**

1. Выявить наиболее часто используемые копинг-стратегии в процессе взаимодействия.
2. Выявить преобладающие стили поведения в конфликтных ситуациях.
3. Проанализировать взаимосвязь между избираемыми копинг-стратегиями и стилями поведения в конфликте.
4. Проанализировать взаимосвязь между избираемыми копинг-стратегиями и используемыми способами влияния.

**Объект:** студенты Санкт-Петербургского государственного университета.

**Предмет:** взаимосвязь между избираемыми копинг-стратегиями, стилями поведения в конфликте и используемыми способами влияния.

**Выборка:** 60 студентов 1-4 курсов СПбГУ. 36 женщин и 24 мужчины.

**Гипотезы исследования:**

1. В процессе общения и решения поставленных задач участники взаимодействия используют стратегии совладания.
2. Стратегии поведения в конфликте и способы влияния связаны с применением различных копинг-стратегий.
3. Мужчины предпочитают копинг-стратегии планирование решения проблем, а женщины – копинг-стратегии дистанцирование, конфронтацию, поиск социальной поддержки.
4. Лица, умеющие настоять на своем ответе, отличаются по применяемым ими копинг-стратегиям от лиц, присоединившихся к чужому ответу.

**Методы математической обработки данных:** корреляционный анализ Спирмена, критерий согласия Пирсона, угловое преобразование Фишера, частотный анализ ответов.

## **2.1 Описание выборки исследования**

В исследовании приняло участие 60 студентов 1-4 курсов СПбГУ разных факультетов от 18 до 23 лет. 36 девушек и 24 юношей, то есть 60% девушек и

40% юношей, проживающих в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Все имеют незаконченное высшее образование.

Таблица 1. Кросс-табуляция.

Возраст	18	19	20	21	22	23	Сумма	Средний возраст
Юноши	6	3	5	4	2	4	24	20,2
Девушки	5	6	7	7	6	5	36	20,5

Студенты-испытуемые проходят обучение на разных направлениях: «Психология», «Биология», «Журналистика», «История», «Математика, механика», «Политология», «Прикладная математика процессов управления», «Физика», «Филология», «Философия», «Химия», «Экономика», «Юриспруденция». Ниже представлена диаграмма процентного соотношения представителей этих направлений.

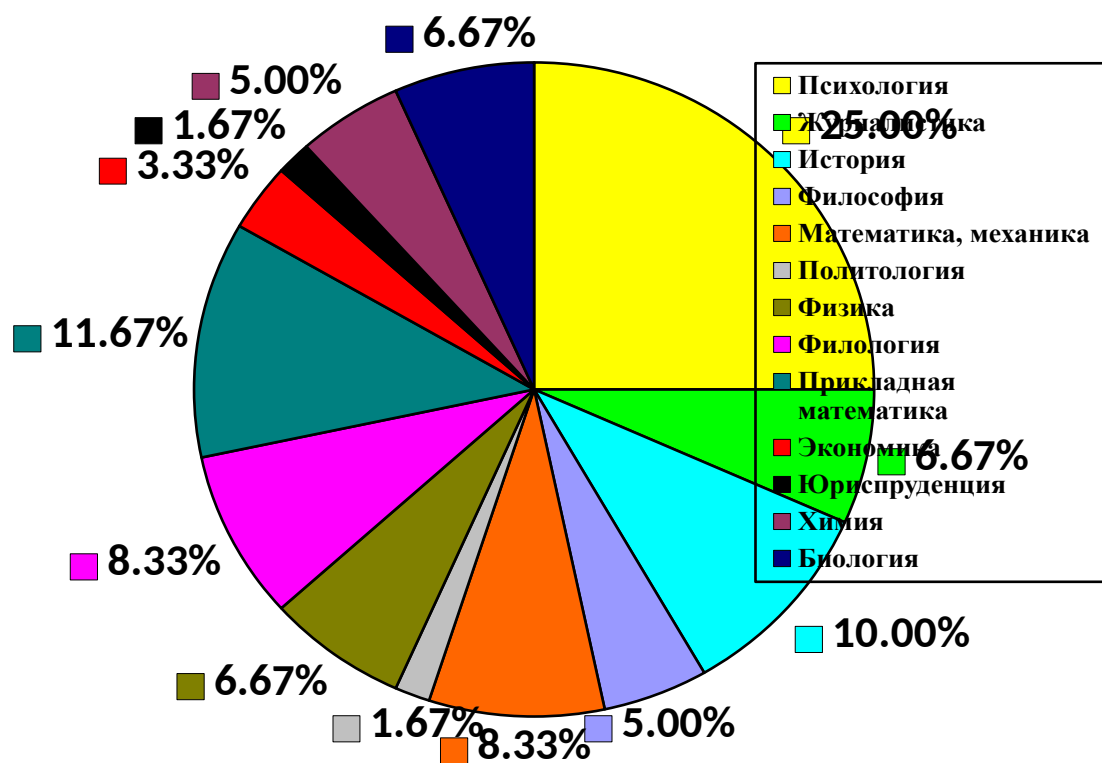


Рис. 1.Процентное соотношение студентов-испытуемых по направлениям обучения.

## 2.2 Описание методик

### 2.2.1 Групповой эксперимент

Данная форма эксперимента является модификацией групповых исследований Музафера Шерифа по выявлению автокинетического эффекта. Модификация придумана Е. В. Сидоренко.

Испытуемыми являются студенты СПбГУ разных факультетов и курсов. Общая численность испытуемых составляет 60 человек, исследователь разделяет их на группы по 3-4-5человека. Для организации исследования понадобится банка с 113 – 123 конфетами, 60 бумажек, ручки.

Группе из нескольких человек исследователь демонстрирует стеклянную банку с конфетами, предлагая каждому её члену написать на именной бумажке предполагаемое их количество. Ведущий озвучивает, что группа должна прийти к общей цифре количества конфет. Тот испытуемый, чей исходный ответ будет

ближе всего к реальной цифре – забирает все конфеты. Группе дается максимум 30 минут на обсуждение и выработку общего решения. Исследователь фиксирует наблюдаемые копинг-стратегии (по Лазарусу) каждого участника, затем подводит итоги, вручает приз.

Далее исследователь предлагает каждому участнику написать на своей бумажке ответ на вопрос: «Что вас заставило изменить своё мнение?», собирает результаты.

В основе критериев наблюдаемого поведения стоит опросник стоящих у истоков изучения проблемы совладания Р. Лазаруса и С. Фолкман «Стратегии совладающего поведения» (Ways of Coping Checklist – WCC). Он состоит из восьми шкал, представляющих собою одну из восьми копинг-стратегий. Эти стратегии совладания будут фиксироваться в группах из 3-4 человек. Критерии по определению стратегий были выработаны на основе методического пособия Л.И. Вассермана, [8,с.9-15]:

1. Конфронтация. При конфронтации наблюдаются элементы агрессивного и враждебного поведения, неоправданное упорство, участник группы скорее пытается избавиться от напряжения и негатива, чем пытается найти выход из ситуации. Например:

«Ну я же говорил!!»,

«Я останусь при своём мнении в любом случае»,

«Ты вообще не о том говоришь!».

2. Дистанцирование. Предполагает субъективное снижение значимости происходящей ситуации. Участники используют рационализацию, переключение внимания, отстранение, обесценивание. В исследовании под дистанцированием понимается поведение, когда испытуемый не участвует в происходящем (просто сидит или наблюдает), может шутить или комментировать действия других, своими репликами показывает «неважность» происходящего. Например:

«Решайте сами»,

«Мне всё равно»,

«Это не такая важная дискуссия для меня».

3. Самоконтроль. Испытуемые подавляют эмоции, минимизируя их влияние на своё поведение, стремятся контролировать его. Может наблюдаться стремление скрывать от окружающих свои переживания и побуждения. Самоконтроль в исследовании фиксируется при озвучивании фраз:

«Сейчас, я соберусь с мыслями»,

«Надо мне взять себя в руки».

4. Поиск социальной поддержки. Данная стратегия совладания предполагает попытки поиска поддержки от окружения как эмоциональной, так и информационной, действенной. Характерными особенностями её являются стремление к взаимодействию с другими людьми, ожидание внимания. Информационная поддержка предполагает обращение за консультацией к экспертам и знакомым, которые владеют, с точки зрения респондента, необходимыми знаниями. Эмоциональная поддержка рассматривается в качестве стремления быть выслушанным.

Н а п р и м е р :

«Я хочу узнать твоё мнение»,

«Как вы думаете...?»,

«Послушайте меня»,

«Вы согласны с моим мнением?».

5. Принятие ответственности. Такая стратегия предполагает признание своей ответственности за решение вопроса, иногда с компонентом самокритики и самообвинения.

Например:

«Я ручаюсь за своё решение»,

«Вы можете положиться на меня».

6. Бегство-избегание. Стратегия бегства-избегания предполагает попытки преодоления личностью негативных переживаний в связи с трудностями с помощью: отрицания проблемы, фантазирования, неоправданных ожиданий, отвлечения и т.п. В исследовании поведение испытуемых, заключающееся в



выходе из эксперимента (без причин, обусловленных жизненными факторами), отказе от какого-либо упражнения будет классифицироваться как стратегия «бегство-избегание». Отличается от дистанцирования именно выходом из исследования.

7 . Планирование решения проблемы. При планировании испытуемый осуществляет попытки преодоления проблемы за счет целенаправленного анализа ситуации и возможных вариантов её решения, разработки стратегии, планирования собственных действий.

Например:

«Давайте прикинем примерное количество рядов»,

«Мы можем прикинуть площадь одного слоя и количество конфет на данную площадь»,

«Я предлагаю представить возможное количество грамм».

8 . Положительная переоценка. Стратегия положительной переоценки предполагает попытки преодоления негативных переживаний с помощью её положительного переосмысления, рассмотрения ее как стимула для личностного роста. Например:

«Было полезно поучаствовать в эксперименте»,

«Интересный опыт».

Помимо стратегий совладания в бланке отмечаются по ходу опыта еще три показателя: манипуляция, аргументация, лидерство.

**1. Манипуляция.** Фиксируется, при наблюдении следующих ситуаций:

а) «Дружеские» намёки на ошибки и промахи, допущенные адресатом в прошлом;

б) Универсальные щипки:

«Ты единственный, кто может решить эту задачу»;

«Это всего лишь конфеты».

**2. Аргументация.** Аргументированные высказывания участников группы, обоснование своего мнения.

**3. Лидерство.**

- а) Высокая активность и инициативность в решении группой задачи.
- б) Осуществляются попытки распределения обязанностей между членами группы.
- в) Собирает информацию от членов группы, структурирует её, записывает.

### **2.2.2 Тест-опросник К. Томаса на определение стиля поведения в конфликтной ситуации**

Опросник К. Томаса в адаптации Н.В. Гришиной предлагается для заполнения каждому участнику группы после проведения опыта.

Опросник состоит из 12 суждений о поведении индивида в конфликтной ситуации, которые в различных сочетаниях сгруппированы в 30 пар. Респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

По итогам обработки теста будут получены результаты превалирующего типа поведения в конфликте: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание или приспособление.

Эти результаты будут сравниваться с типами копинг-стратегий, которые испытуемый продемонстрировал в исследовании с помощью корреляционного анализа Ч. Спирмена.

## **2.3 Процедура исследования**

Исследователь и 3-4 или 5 студентов находятся в комнате, студенты садятся на стулья, расставленные кругом. Исследователь раздает бумажки, ручки, достает банку с конфетами и оглашает первую часть инструкции: «Добрый день, уважаемые студенты! Вам предлагается принять участие в

исследовании межличностного влияния в группе, спасибо за вашу активность! Для начала запишите на выданных вам листочках ваш пол, возраст, факультет; так как исследование анонимно, каждый листок пронумерован – таким образом, каждому испытуемый будет обозначаться определенным номером. Перед вами банка с конфетами. Я предлагаю вам посмотреть на неё и определить: сколько, на ваш взгляд, в этой банке конфет? Свой ответ в виде одного числа запишите на бумажке, не обсуждая его ни с кем». Экспериментатор пускает банку по кругу – испытуемые выполняют первую часть инструкции (рисунок 2).



Рис.2. Банка с конфетами для экспериментальных групп

После того как каждый участник группы записал свой ответ, исследователь оглашает вторую часть инструкции: «Спасибо за ваши ответы. Теперь вам нужно обсудить их в группе и прийти к единому ответу. Это должно быть одно число, которое вы обсудите друг с другом и огласите в конце. На обсуждение дается максимум 20 минут. Тот участник, кто изначально написал на бумаге наиболее близкий ответ к реальному числу конфет, содержащихся в

банке – получает все конфеты из этой банки». Участники приступают к обсуждению, исследователь фиксирует наблюдаемые копинг-стратегии, стратегии влияния членов группы. Затем группа приходит к единому ответу, оглашает его, исследователь просит сообщить каждого испытуемого изначально предполагаемое количество конфет (то число, которое студенты записали на бумажке): «Благодарю за дискуссию! Теперь я попрошу вас записать на ваших листочках ответ на вопрос: что вас заставило изменить своё мнение?». Студенты фиксируют ответы, им объявляется реальное количество конфет в банке (от 113 до 120 в разных опытах), выдаётся приз победителю (тому, кто дал наиболее верный ответ). Далее экспериментатор сообщает: «Мои поздравления победителю! Уважаемые участники эксперимента, в заключение исследования вам предлагается заполнить лист с методикой, определяющей тип вашего поведения в конфликте (это опросник К. Томаса). После чего исследователь собирает листы с ответами и заключает: «Благодарю вас за участие в эксперименте! Результаты вашего участия очень важны для нас и помогут в понимании особенностей взаимодействия людей!».

## **2.4 Сближение оценок**

Представим графики сближения оценок наших испытуемых в каждой группе.

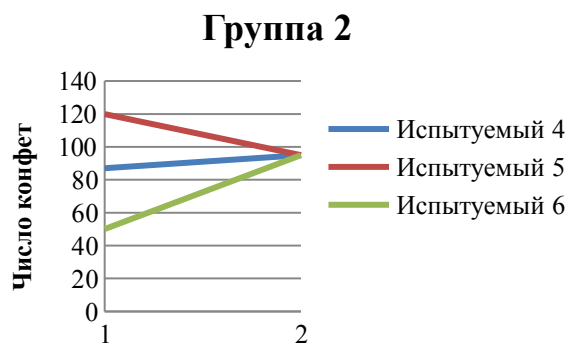
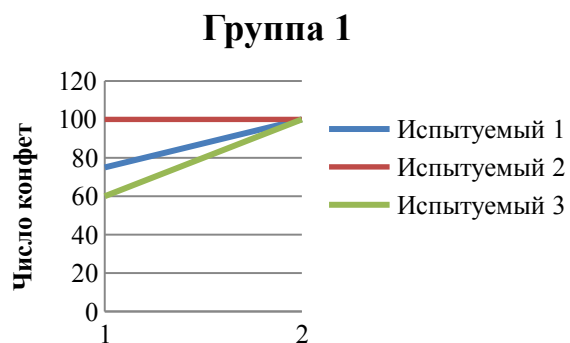


Рис. 3-4

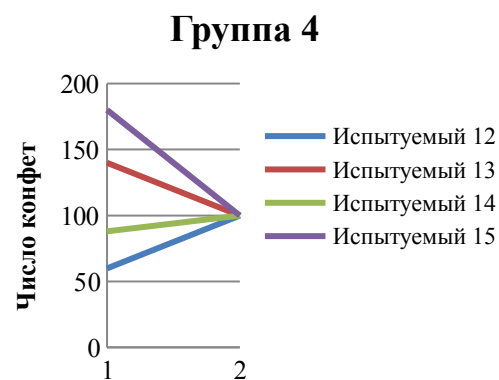
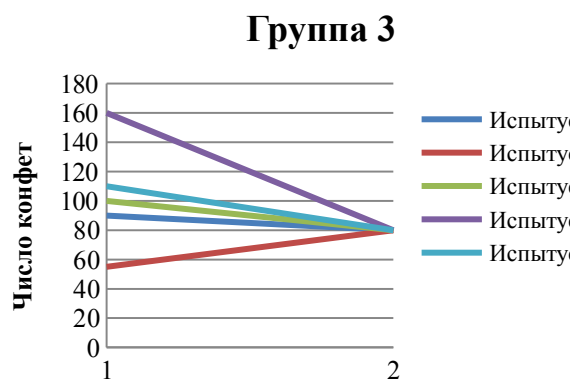


Рис. 5-6

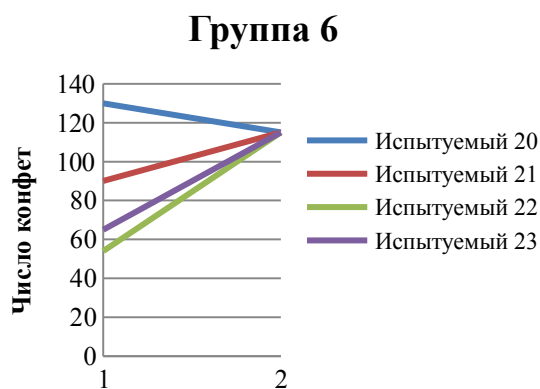
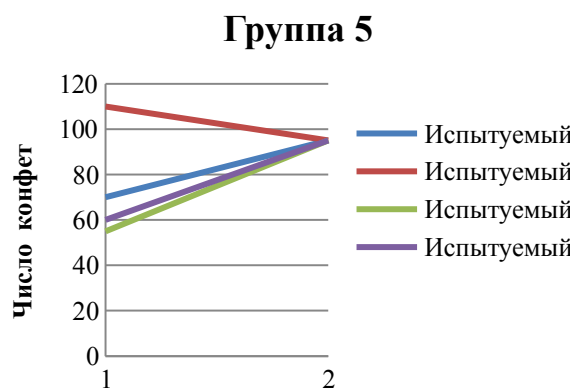


Рис. 7-8

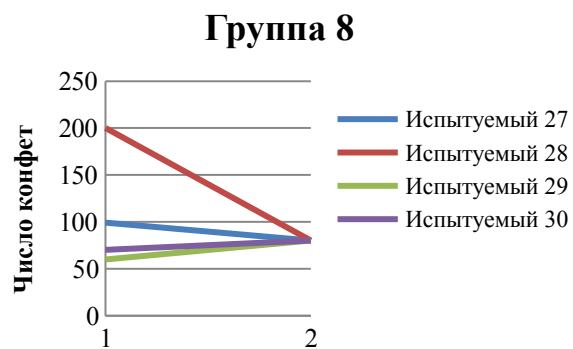
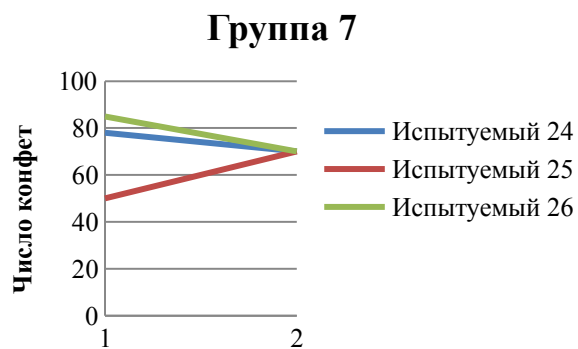


Рис. 9-10

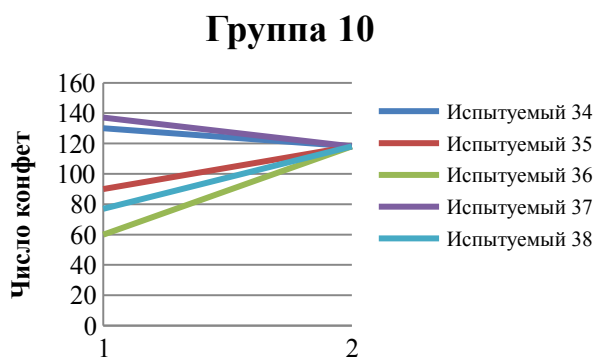
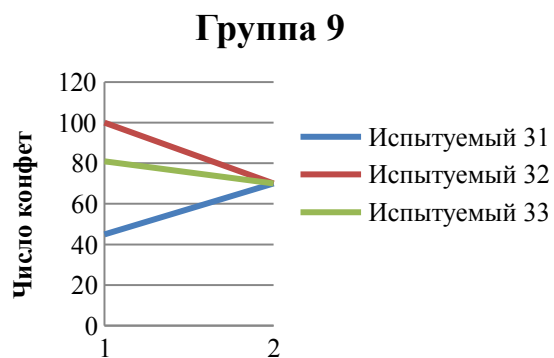


Рис. 11-12

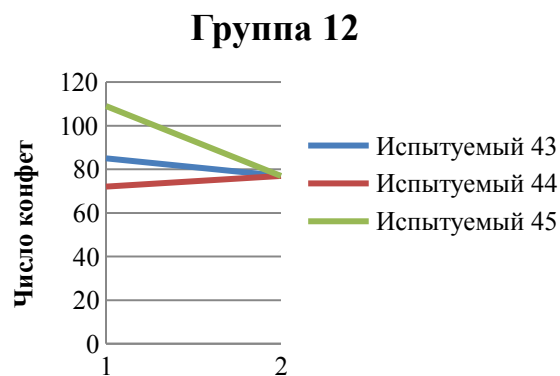
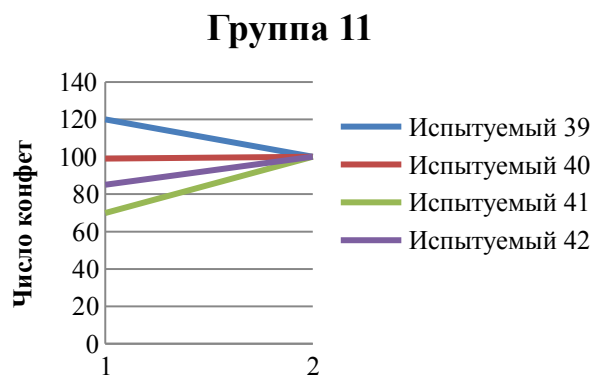


Рис. 13-14

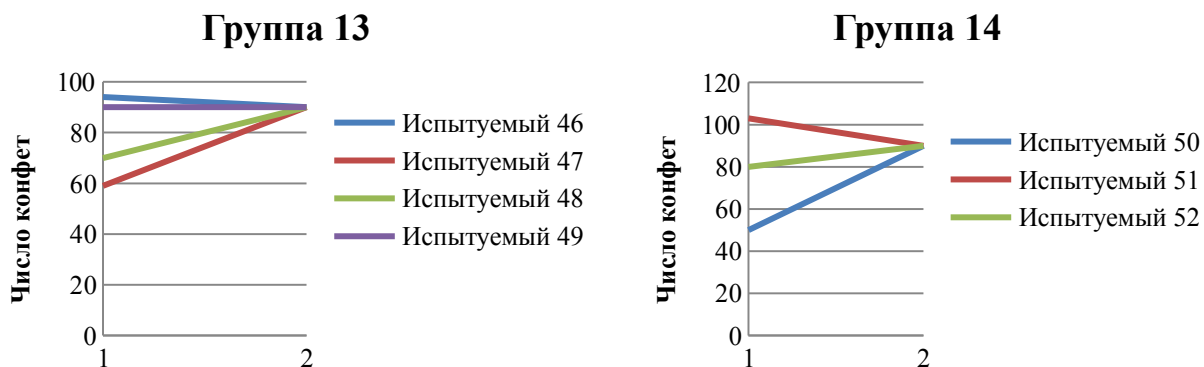


Рис. 15-16

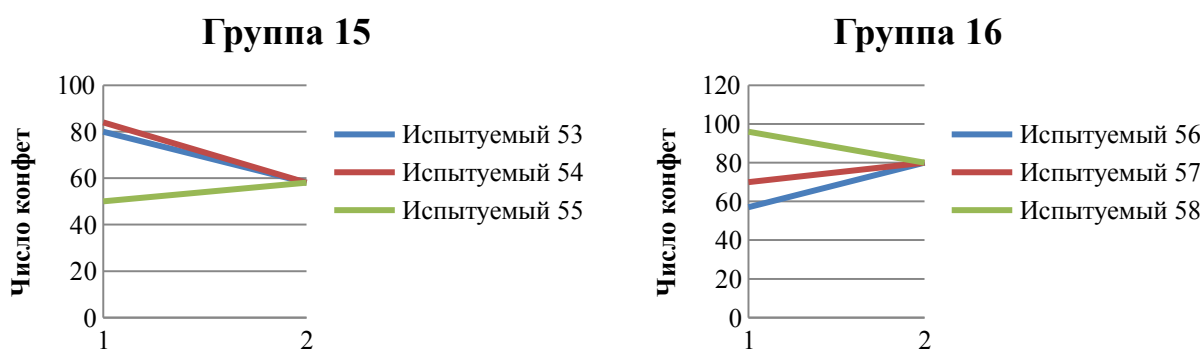


Рис. 17-18

Графики демонстрируют сближение оценок между членами группы, линии показывают, что общий ответ близок к первоначальному решению какого-либо участника группы, таким образом, можно сделать вывод, что он оказал наибольшее влияние на мнение членов своей группы.

### ГЛАВА 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

После проведения всех экспериментов были получены данные шестидесяти студентов 1-4 курсов. Всего в исследовании приняло участие 36 девушек и 24 юношей, подробные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1. Кросс-табуляция.

Возраст	18	19	20	21	22	23	Сумма	Средний возраст
Юноши	6	3	5	4	2	4	24	20,2
Девушки	5	6	7	7	6	5	36	20,5

#### 3.1 Использование стратегий совладания

Для проверки гипотезы 1 о том, что *в процессе общения и решения поставленных задач участники взаимодействия используют стратегии совладания*, были определены описательные статистики по выборке в целом (таблица 2).

Таблица 2. *Описательные статистики.*



	N	Среднее значение		Стандартная отклонения	Асимметрия		Экцесс	
		Статистика	Статистика		Стандартная Ошибка	Статистика	Стандартная Ошибка	Статистика
Соперничество	58	3,55	,234	1,779	,406	,314	-,537	,618
Компромисс	58	6,86	,216	1,648	,374	,314	-,195	,618
Сотрудничество	58	7,19	,240	1,830	-,611	,314	,081	,618
Избегание	58	6,59	,212	1,612	,034	,314	-,758	,618
Приспособление	58	5,81	,240	1,830	-,154	,314	,387	,618
Принятие ответственности	58	,59	,118	,899	1,383	,314	,849	,618
Поиск поддержки	58	,84	,125	,951	,701	,314	-,735	,618
Конфронтация	58	,41	,104	,795	1,917	,314	2,839	,618
Планирование	58	,93	,145	1,106	1,027	,314	,341	,618
Дистанцирование	58	,48	,105	,800	1,655	,314	2,059	,618
Манипуляция	58	,62	,118	,895	1,144	,314	,051	,618
Аргументация	58	1,72	,141	1,073	,670	,314	,456	,618
Лидерство	58	,50	,111	,843	1,547	,314	1,338	,618
N валидных (по списку)	58							

Судя по данным таблицы, испытуемые наиболее часто прибегали к аргументации как методу влияния(1,72), в отличие от манипуляции(0,62). Также среди копинг-стратегий самыми часто-применяемыми были «планирование»(0,93) и «поиск поддержки»(0,84), эти стратегии являются достаточно конструктивными.

Наименьшее среднее значение получилось по шкале «конфронтация»(0,41). Некоторые стратегии, такие как «положительная переоценка», «бегство-избегание», «самоконтроль» не были учтены в математической обработке, так как практически не были отмечены в наблюдениях в ходе эксперимента. Рассматривая данные по методике К. Томаса, отмечается, что больше всего респонденты набрали баллов по шкале «сотрудничество»(7,19) – самая эффективная стратегия; «компромисс»(6,86) и

«избегание»(6,59). Стиль «конфронтация» имеет наименьшее среднее значение(3,55). Можно сделать вывод, что студенты используют преимущественно конструктивные стратегии совладания и поведения в конфликте, что позволяет им эффективно взаимодействовать. Таким образом, гипотеза о том, что *в процессе общения и решения поставленных задач участники взаимодействия используют стратегии совладания*, подтвердилась для таких стратегий, как: принятие ответственности, поиск социальной поддержки, конфронтация, планировании решения проблемы, дистанцирование.

### 3.2 Копинг-стратегии и способы поведения в конфликте

Для проверки гипотезы 2 о том, что *стратегии поведения в конфликте и способы влияния связаны с применением различных копинг-стратегий*, был применен метод подсчета ранговой корреляции Спирмена. Результаты представлены в таблице №3, в которой приведены данные корреляционного анализа.

Таблица 3. *Непараметрические корреляции.*

Ро Спирмана	Соперничество	Компромисс	Сотрудничество	Избегание	Приспособление	Принятие ответственности	Поиск поддержки
Соперничество	1,000	-,285*	-,198	-,044	-,457**	-,051	-,280*
Компромисс	-,285*	1,000	-,017	-,228	-,287*	,030	,047
Сотрудничество	-,198	-,017	1,000	-,497**	-,287*	,266*	,068
Избегание	-,044	-,228	-,497**	1,000	-,055	-,217	-,053
Приспособление	-,457**	-,287*	-,287*	-,055	1,000	-,004	,202
Принятие ответственности	-,051	,030	,266*	-,217	-,004	1,000	,043
Поиск поддержки	-,280*	,047	,068	-,053	,202	,043	1,000
Конфронтация	,617**	-,122	-,134	-,138	-,223	-,006	-,371**
Планирование	,087	,065	,339**	-,378**	-,104	,068	-,088
Дистанцирование	-,017	,230	-,203	,219	-,151	-,396**	,071
Манипуляция	,263*	-,260*	,151	-,256	-,040	,005	-,133
Аргумент	,163	,011	,240	-,304*	-,129	,397**	,091
Лидерство	,165	,065	,158	-,293*	-,097	,306*	,025

Таблица 3. (продолжение)

Ро Спирмана	Конфронт	Планир	Дистанци р	Манипул	Аргумент	Лидерств о
Соперничество	,617**	,087	-,017	,263*	,163	,165
Компромисс	-,122	,065	,230	-,260*	,011	,065
Сотрудничество	-,134	,339**	-,203	,151	,240	,158
Избегание	-,138	-,378**	,219	-,256	-,304*	-,293*
Приспособление	-,223	-,104	-,151	-,040	-,129	-,097
Принятие ответственности	-,006	,068	-,396**	,005	,397**	,306*
Поиск поддержки	-,371**	-,088	,071	-,133	,091	,025
Конфронтация	1,000	-,063	-,013	,443**	,022	,087
Планирование	-,063	1,000	-,241	,174	,484**	,496**
Дистанцирование	-,013	-,241	1,000	-,085	-,247	-,300*
Манипуляция	,443**	,174	-,085	1,000	,264*	,271*
Аргумент	,022	,484**	-,247	,264*	1,000	,385**
Лидерство	,087	,496**	-,300*	,271*	,385**	1,000

На Рисунках 1-8 представлены основные корреляционные плеяды, отражающие отношения между копинг-стратегиями (результаты опытов) и видами поведения в конфликтной ситуации (результаты опросника К. Томаса). Они наглядно представляют результаты анализа.

<p><b>А р</b> <b>г у</b> <b>Д и с м е</b> <b>т а н н т</b> <b>ц и р Я ц</b> <b>о в а и и д я</b> <b>н и е е р</b> <b>с т</b> <b>в о</b></p>	<p><b>С о т</b> <b>р у д</b> <b>н и ч</b> <b>е с т</b> <b>в о</b> <b>П р и н я</b> <b>т и е</b> <b>о т в е т с</b> <b>т в е н н</b> <b>о с т и</b></p>
---	--

Рис.1

Тот, кто склонен принимать ответственность, активно использует аргументацию, стремится к сотрудничеству, а также может проявлять себя в качестве лидера, не дистанцируясь от команды, от дискуссии.

о	К	о	П	о
п	н	н	и	и
е	ф	р	с	с
р	о	о	к	п
н	н	т	о	д
и	а	а	д	е
ч	ц	и	р	ж
е	и	я	к	и
с				
т				
в				
о				

Рис.2

При выборе стратегии «поиск поддержки» испытуемые не вступают в конфронтацию и маловероятно, что будут соперничать.

М	П	К
я	о	о
н	и	н
и	с	ф
п	к	р
е	п	о
у		д
р		н
л	о	е
н	д	т
я	р	а
и	ж	ц
ч	к	и
е	и	я
с		
т		
в		
о		

Рис.3

Прибегающие к конфронтации не ищут социальной поддержки, при этом, стремясь манипулировать, и вступают в соперничество.

		А	р	И					
		г	у	з	б		П	л	а
Л		м	е	е	г		н	и	р
и		С	т	а			о	в	а
д	е	т	о	н			и	е	н
р		а	р	н			р	е	ш
с	т	и	д	и			е	н	я
в		и	я	е					
о		е	ч						
		е	с						
		в	т						
		в	о						

Рис.4

Те, кто выбирает копинг - стратегию «планирование решения проблемы» чаще вступает в сотрудничество, проявляет лидерские качества и чаще использует аргументацию.

				Л				
П		р	и	и		Д		и
н		я	д			с		т
	и		е	е		а		н
о	т	в	р	е		ц		и
т	с	т	с	в		р		о
е		н	н			в		а
о	с	т	в	и		н		и
			о				е	

Рис.5

Те, кто дистанцируется в групповой дискуссии, не принимают ответственность и не занимают лидерской позиции.

<b>С</b>	<b>Л</b>	<b>А</b>	<b>М</b>
<b>К о</b>	<b>и</b>	<b>р</b>	<b>а</b>
<b>о п</b>	<b>дК</b>	<b>г</b>	<b>н</b>
<b>м е</b>	<b>е о</b>	<b>у</b>	<b>и</b>
<b>п р</b>	<b>р н</b>	<b>м</b>	<b>п</b>
<b>р н</b>	<b>ф</b>	<b>е</b>	<b>у</b>
<b>о и</b>	<b>т р</b>	<b>н</b>	<b>л</b>
<b>м ч</b>	<b>в о</b>	<b>т</b>	<b>я</b>
<b>н</b>	<b>о н</b>	<b>а</b>	<b>ц</b>
<b>с т</b>	<b>с</b>	<b>ц</b>	<b>и</b>
<b>с в</b>	<b>т</b>	<b>и</b>	<b>я</b>
<b>о</b>	<b>а</b>	<b>я</b>	
	<b>ц</b>		
	<b>и</b>		
	<b>я</b>		

Рис.6

Те, кто использует манипуляцию, часто вступают в конфронтацию, не идут на компромисс. Манипуляторы могут быть лидерами группы, используют во взаимодействии аргументы и вступают в конкурентную борьбу.







Итак, копинг-стратегии принятия ответственности и планирования поддерживают сотрудничество, а стратегия подчинения фактически не поддерживается ни одной из копинг-стратегий. Конфронтация и манипуляция сопутствуют соперничеству, а манипуляция не применяется при стратегии компромисса. Копинг-стратегии планирование, аргументация и лидерство не поддерживают избегание, а поведение в конфликте по типу приспособление не связан ни с одной копинг-стратегией.

### 3.3 Копинг-стратегии мужчин и женщин

Для проверки гипотезы 3 о том, что, *мужчины предпочитают копинг-стратегии планирование решения проблем, а женщины – копинг-стратегии дистанцирование, конфронтацию, поиск социальной поддержки* были рассчитаны данные с помощью критерия согласия Пирсона. Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4. *Описательные статистики.*

			Среднее значение	Стандартная отклонения	N
Соперничество	правильный сразу	женщины	3,21	1,847	14
		мужчины	4,17	1,941	6
		Всего	3,50	1,878	20
	влияние на группу	женщины	3,77	1,850	22
		мужчины	3,31	1,621	16
		Всего	3,58	1,750	38
Всего		женщины	3,56	1,843	36
		мужчины	3,55	1,711	22

		Всего	3,55	1,779	58
Компро- мисс	правильны й сразу	женщин ы	6,36	1,692	14
		мужчин ы	7,33	1,506	6
		Всего	6,65	1,663	20
	влияние на группу	женщин ы	6,86	1,521	22
		мужчин ы	7,13	1,857	16
		Всего	6,97	1,652	38
	Всего	женщин ы	6,67	1,586	36
		мужчин ы	7,18	1,736	22
		Всего	6,86	1,648	58
Сотрудни - чество	правильны й сразу	женщин ы	7,64	1,865	14
		мужчин ы	6,50	1,871	6
		Всего	7,30	1,895	20
	влияние на группу	женщин ы	7,14	2,232	22
		мужчин ы	7,13	1,088	16
		Всего	7,13	1,818	38
	Всего	женщин ы	7,33	2,084	36
		мужчин ы	6,95	1,327	22
		Всего	7,19	1,830	58
Избегани е	правильны й сразу	женщин ы	6,93	1,900	14
		мужчин ы	7,00	1,789	6
		Всего	6,95	1,820	20
	влияние на группу	женщин ы	6,73	1,420	22
		мужчин ы	5,94	1,482	16
		Всего	6,39	1,480	38
	Всего	женщин ы	6,81	1,600	36
		мужчин ы	6,23	1,602	22
		Всего	6,59	1,612	58
Приспосо - бление	правильны й сразу	женщин ы	5,86	2,033	14
		мужчин ы	5,00	1,095	6

	Всего	5,60	1,818	20
влияние на группу	женщины	5,50	1,946	22
	мужчины	6,50	1,592	16
	Всего	5,92	1,851	38
Всего	женщины	5,64	1,959	36
	мужчины	6,09	1,601	22
	Всего	5,81	1,830	58

Полученные результаты говорят о том, что статистически значимых различий между копинг-стратегиями мужчин и женщин не обнаружено, таким образом, гипотеза 3о том, что *мужчины предпочитают такие копинг-стратегии как планирование решения проблем, а женщины – копинг-стратегии дистанцирование, конфронтация, поиск социальной поддержки* не подтвердилась. Применение той или иной стратегии не зависит от половой принадлежности.

#### **3.4 Различия в копинг-стратегиях у испытуемых, оказавших влияние и поддавшихся влиянию**

Для проверки гипотезы 4 о том, что *лица, умеющие настоять на своем ответе, отличаются по применяемым ими копинг-стратегиям от лиц, присоединившихся к чужому ответу*, были выделены две группы испытуемых. В первую группу вошли 16 человек, которые в экспериментальных сессиях смогли настоять на ответе, наиболее близком к их собственному первоначальному ответу. Испытуемых этой группы мы условно обозначили как «оказавших влияние». Во вторую группу вошли остальные 42 испытуемых, которых мы условно обозначили как «поддавшихся влиянию», так как в результате группового обсуждения они согласились отказаться от своего первоначального ответа и присоединились к другому ответу. Частоты

встречаемости каждой копинг-стратегии у испытуемых группы «оказавших влияние» и «поддавшихся влиянию» представлены в таблице 5.

Таблица 5. Частоты встречаемости различных копинг-стратегий в группе «влиятельных» и «поддающихся влиянию» испытуемых (в скобках указана процентная доля испытуемых, применивших данную стратегию).

Количество человек, применивших копинг-стратегии	Настояли на своем ответе	Присоединились к другому ответу	Всего
1. Принятие ответственности	9 (56,25%)	12 (28,57%)	21
2. Поиск поддержки	11 (68,75%)	19 (45,23%)	30
3. Конфронтация	3 (18,75%)	12 (28,57%)	15
4. Планирование	10 (62,5%)	20 (47,61%)	30
5. Дистанцирование	3 (18,75%)	16 (38,09%)	19
6. Манипуляция	8 (50%)	14 (33,33%)	22
7. Аргументация	16 (100%)	37 (88,09%)	53
8. Лидерство	9 (56,24%)	10 (23,81%)	19
<b>Количество человек</b>	<b>16</b>	<b>42</b>	<b>58</b>

Сравнение процентных долей производилось с помощью критерия  $\chi^2$  (углового преобразования Фишера). Достоверными оказались различия в частоте применения копинг-стратегий «Принятие ответственности» ( $\chi^2_{(1)} = 9,37$ ;  $p = 0,027$ ) и «Лидерство» ( $\chi^2_{(1)} = 9,37$ ;  $p = 0,027$ ). Таким образом, гипотеза 4 о том, что лица, умеющие настоять на своем ответе, отличаются по

применяемым ими копинг-стратегиям от лиц, присоединившихся к чужому ответу, подтвердилась. Испытуемые, которые смогли настоять на принятии группой предлагаемого ими ответа, чаще применяют стратегии «Принятие ответственности» и «Лидерство».

### 3.5 Частотный анализ ответов

В конце эксперимента испытуемым было предложено ответить на вопрос: «Что вас заставило изменить своё мнение?». Анализ ответов позволил распределить их на 5 групп:

1. Испытуемые утверждали, что на их мнение повлияли убедительные аргументы собеседников, групповая дискуссия. 10 испытуемых.
2. Некоторые отметили, что изменили решение из-за группы: «Ответы других сильно отличались от моего решения», 16 испытуемых.
3. 20 человек указали, что сами изменили свой ответ: «передумал», «пересчитал», «вспомнил некоторые детали», «подсказала интуиция».

#### Причины изменения ответов

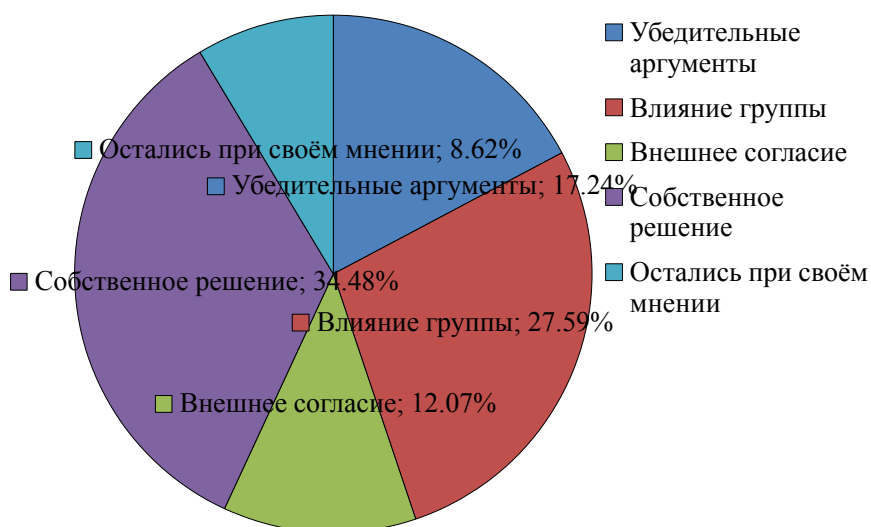


Рис.9. Диаграмма.

4. 5 участников не поменяли своего мнения, так как группа согласилась с ними.

5. Также часть испытуемых указали, что выразили лишь внешнее согласие и остались при своем мнении: «Не хотелось раздувать спор», «Хотела поскорее закончить обсуждение». 7 испытуемых.

Диаграмма (Рис.9) отображает процентное соотношение пяти групп ответов. Большинство испытуемых(34%) считают, что поменяли мнение в ходе собственных мыслительных процессов, 28% респондентов отметили, что ответы членов группы оказали влияние на конечное решение, 17% участников эксперимента признают, что аргументы собеседников повлияли на их ответы. Небольшая часть испытуемых(12%) сообщили о том, что согласились с группой, однако на самом деле не изменили своего мнения, а 9% респондентов отметили, что не изменили своего мнения, а убедили группу в его правильности. Таким образом, треть студентов считают, что самостоятельно поменяли свой конечный ответ, а другая треть студентов отмечают влияние отличных от своего ответов, что может свидетельствовать о проявлении конформности. Пятая часть выборки признаёт, что на них оказали влияние участники группы. Остальные студенты остались при своём мнении, десятая часть испытуемых привели группу к своему ответу, влияя и воздействуя на её членов, другие участники, также составляющие десятую часть выборки были уверены в своём ответе, но не стали отстаивать его, предпочтя дать внешнее согласие.

## **ВЫВОДЫ**

Проведён эксперимент и исследование с помощью тестовой методики. В опытах приняло участие 60 испытуемых из числа студентов СПбГУ разных направлений обучения.

В результате проведенного исследования и анализа полученных данных мы можем сделать выводы по поставленным гипотезам.

1. В результате обработки эмпирических данных, их систематизации были получены данные о самых часто используемых копинг стратегиях: планирование(0,93), поиск поддержки(0,84); непопулярной оказалась стратегия «конфронтация»(0,41). Стратегии «положительная переоценка», «бегство-избегание», «самоконтроль» не были учтены в обработке данных, так как практически не были отмечены в наблюдениях в ходе эксперимента. Самым

часто используемым методом влияния является «аргументация»(1,72), в отличие от манипуляции(0,62). Гипотеза о том, что в процессе общения и решения поставленных задач участники взаимодействия используют стратегии совладания, подтвердилась для таких стратегий, как: принятие ответственности, поиск социальной поддержки, конфронтация, планировании решения проблемы, дистанцирование.

2. Вторая гипотеза о том, что стратегии поведения в конфликте и влияния связаны с применением различных копинг-стратегий подтвердилась: после применения метода подсчета ранговой корреляции Спирмена и анализа полученных данных были составлены корреляционные плеяды, демонстрирующие связь между стратегиями поведения по К. Томасу и применением копинг-стратегий по Р. Лазарусу. Также были выявлены корреляции между способами влияния, лидерским поведением и копинг-стратегиями.

3. Наша третья гипотеза о связи между используемыми копинг-стратегиями и полом не подтвердилась: в ходе расчета критерия согласия Пирсона не было получено достоверных различий между стратегиями мужчин и женщин.

4. Проверено предположение о том, что лица, умеющие настоять на своём ответе, отличаются по применяемым ими копинг-стратегиям от лиц, присоединившихся к чужому ответу. При сравнении процентных долей достоверными оказались различия в частоте применения копинг-стратегий «Принятие ответственности» ( $\phi=0,937$ ,  $t=*$ ;  $p = 0,027$ ) и «Лидерство» ( $\phi=0,937$ ;  $p = 0,027$ ). Испытуемые, которые смогли настоять на принятии группой предлагаемого ими ответа, чаще применяют стратегии «Принятие ответственности» и «Лидерство».

5. В результате частотного анализа ответов испытуемых после проведения эксперимента, мы получили в виде дополнительных данных 5 групп ответов:



- а) 34% считают, что поменяли мнение в ходе собственных мыслительных процессов;
- б) 28% респондентов отметили, что ответы членов группы оказали влияние на конечное решение;
- в) 17% участников эксперимента признают, что аргументы собеседников повлияли на их ответы;
- г) 12% согласились с группой, однако на самом деле не изменили своего
- д) 9% респондентов отметили, что не изменили своё мнение, а убедили группу в его правильности.

Таким образом, было установлено, что копинг-стратегии используются в процессе взаимодействия, выявлены наиболее часто используемые копинг-стратегии, проанализирована взаимосвязь между избираемыми копинг-стратегиями и стилями поведения в конфликте, а также взаимосвязь между избираемыми копинг-стратегиями и используемыми способами влияния. Гипотеза о различиях в стратегиях совладания может быть перепроверена с помощью увеличения выборки.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В ходе исследования были получены все необходимые данные, проведен анализ полученных данных и в полной мере решены все поставленные задачи. Проведенное исследование показало, что в процессе взаимодействия используются копинг-стратегии, связанные со стилями поведения в конфликте и способами влияния. Те студенты, кто оказывал наибольшее влияние на членов группы, кто смог настоять и убедить её участников в правильности своего ответа активно берут на себя ответственность и выполняют функции лидера в группе.

Ценность нашего исследования заключается в новизне, попытке по-новому взглянуть на преодолевающее поведение; на основе полученных результатов могут строиться дальнейшие исследования копинг-стратегий, противостояния влиянию. Исследование в виде эксперимента наглядно демонстрирует изучаемые феномены, в режиме реального времени. На практике подобные исследования позволят в будущем более эффективно готовить лидеров, прогнозировать поведение человека в конфликтной и стрессовой

ситуации. Изучение широкого спектра факторов взаимодействия поднимет на новый уровень представление о поведении человека, человеческих взаимоотношениях.

### Литература

1. Абабков, В.А. Защитные психологические механизмы и копинг: анализ взаимоотношений//Актуальные проблемы клинической психологии и психофизиологии: материалы научно-практической конференции «Ананьевские чтения - 2004» / Под ред. Л.А. Цветковой, Г.М. Яковлевой. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2004,с. 14-22.
2. Андреева Г. М., Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений/Г. М. Андреева. — 5-е изд.,— М.: Аспект Пресс, 2003. — 364 с.
3. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. Заведений / Под ред. В. А. Сластенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.
4. Анцупов А.Я., Шипилов А.И., Конфликтология: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2000. - 551 с.
5. Батыгин Г.С., Лекции по методологии социологических исследований. - М., 1995. – 286с.
6. Бендас Т. В., Психология лидерства: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2009. - 448 с.

7. Бодров В.А., Психологический стресс: развитие и преодоление. — М.: ПЕР СЭ, 2006. - 528 с.
8. Вассерман Л.И., Методика для психологической диагностики способов совладания со стрессовыми и проблемными для личности ситуациями. — Спб.: Психоневрологический институт им. В.М. Бехтерева, 2009. — 38с.
9. Водопьянова Н. Е., Старченкова Е. С., Синдром выгорания: диагностика и профилактика, 2-е изд. — Спб.: Питер, 2008. — 336 с.
10. Водопьянова Н. Е., Психодиагностика стресса. — Спб.: Питер, 2009. -251с.
11. Гришина Н. В., Психология конфликта. 2-еизд. — Спб.: Питер, 2008. — 544 с.
12. Доценко Е. Л., Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
13. Зимбардо Ф., Ляйппе М., Социальное влияние. — Спб.: Питер, 2001. — 448с.
14. Исаева Е.Р., Копинг-поведение: анализ возрастных и гендерных различий на примере российской популяции//Вестник ТГПУ, Выпуск № 11. — Томск: Изд-во ТГПУ, 2009. — с. 144-147.
15. Исаева, Е.Р., Копинг-поведение и психологическая защита личности в условиях здоровья и болезни.— Спб.: Издательство СПбГМУ, 2009. — 136 с.
16. Кармин, А.С., Конфликтология / Под ред. А. С. Кармина // Спб.: Издательство «Лань», 1999. — 448 с.
17. Кленова М. А., Особенности выбора стратегий преодолевающего поведения//Известия Саратовского университета, 2015, №4(16). - С. 322-326.
18. Ковалев Г.А., Три парадигмы в психологии — три стратегии психологического воздействия. Вопросы психологии, 1987, №3. — С.41-49.
19. Конюхов Н.И., Словарь-справочник по психологии. - М, 1996. - 160 с.
20. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М., Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001.— 318 с.

21. Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М., Межличностное общение: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
22. Майерс Д., Социальная психология/Перев. с англ. — СПб.: Питер, 1997. — 688 с.
23. Морозов А. В., Психология влияния — СПб.: Питер, 2001. — 512 с.
24. Нартова-Бочавер С.К., «Coping behavior» в системе понятий психологии личности // психологический журнал. 1997. №5. т. 18. с. 20–30.
25. [Николаус Б. Энкельманн](#), Харизма. Личностные качества как средство достижения успеха в профессиональной и личной жизни. – М, 2001. – 272 с.
26. Панкратов В.Н., Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. — М.: Изд-во Института Психотерапии, 2001. — 208 с.
27. Райгородский Д. Я., Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. - Самара: Издательский Дом «БАХРАХ-М», 2001. — 672 с.
28. Рассказова, Е.И., Гордеева, Т.О., Осин, Е.Н., Копинг-стратегии в структуре деятельности и саморегуляции: психометрические характеристики и возможности применения методики COPE. Журнал Высшей школы экономики. 2013. Т. 10, № 1. С. 82–118
29. Сидоренко Е. В., Технологии создания тренинга. От замысла к результату. - СПб.: Издательство «Речь»; ООО «Сидоренко и Ко», 2008. — 336 с.
30. Сидоренко Е. В., Тренинг влияния и противостояния влиянию. — СПб.: Речь, 2001. — 256с.
31. Сидоренко, Е. В., Личностное влияние и противостояние чужому влиянию. В кн. Психологические проблемы самореализации личности. Под ред. А. А. Крылова, Л. А. Коростылевой. СПб., СПбГУ, 1997. С. 125-141.

- 32.Симатова О.Б., Теория копинг-поведения как основа первичной психолого-педагогической профилактики аддиктивного поведения подростков // Вестник ЧитГУ. 2009. № 6 (57). С. 93–98.
- 33.Степанова Н. В., Булгакова О.С., Выбор копинг-стратегии мужчинами и женщинами, пережившими развод//Вестник психофизиологии. 2014.№4.С.31-39.
34. Тернер, Д., Социальное влияние. М.:Питер, 2003. С.14-35.
- 35.Топчий, М.В., Чурилова, Т.М. Стресс как объект научной рефлексии. – Ставрополь, 2009.- 312 с.
- 36.Чалдини, Р., Психология влияния 4-е изд., перераб. И доп. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
- 37.Шкуратова И. П., Самопредъявление личности в общении: монография / И. П. Шкуратова. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2009. – 192 с.
- 38.Шмакова Н.А. Уровень социально-психологической адаптации и выбор копинг стратегий у менеджеров, Психология стресса и совладающего поведения, Материалы III Международной научно-практической конференции, Кострома, 2013.

### **Иностранная литература**

- 39.Jones E. E., Pittman T. S. Toward a general theory of strategic self-presentation // Psychological Perspectives on the Self / Eds J. Suls. –V. 1. Hillsdale. – N. Y.: Lawrence Erlbaum, 1982. P. 231–262.
- 40.Ralph H. Turner, Some Contributions of Muzafer Sherif to Sociology. - Social Psychology Quarterly , Vol. 53, No. 4 (Dec., 1990), pp. 283-291.

## Приложение А

### Инструкция:

Перед вами ряд утверждений, которые помогут определить некоторые особенности вашего поведения. Здесь не может быть ответов «правильных» или «ошибочных». Вам нужно выбрать один ответ (А или Б), который в большей степени соответствует вашему мнению о себе. В бланке для ответов отметьте выбранный ответ для каждого утверждения.

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.  
Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.
2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.  
Б. Я пытаюсь уладить дело, учитывая интересы другого и мои.
3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  
Б. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.  
Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.  
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.
6. А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.  
Б. Я стараюсь добиться своего.
7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

- Б. Я считаю возможным уступить, чтобы добиться другого.
8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  
Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.  
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. А. Я твердо стремлюсь достичь своего.  
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.  
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
12. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.  
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. А. Я предлагаю среднюю позицию.  
Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.  
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
15. А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.  
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.  
Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.  
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.  
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
19. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.



Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

Б. Я стремлюсь к лучшему сочетанию выгод и потерь для всех.

21. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

Б. Я отстаиваю свои желания.

23. А. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.

Б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25. А. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих взглядов.

Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26. А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

27. А. Я избегаю позиции, которая может вызвать споры.

Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Улаживая ситуацию, я стараюсь найти поддержку у другого.

29. А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий

30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

### Бланк ответов

№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ
1.		11.		21.	
2.		12.		22.	
3.		13.		23.	
4.		14.		24.	
5.		15.		25.	
6.		16.		26.	
7.		17.		27.	
8.		18.		28.	
9.		19.		29.	
10.		20.		30.	

Спасибо за участие!