**Методика диагностики доминирующей стратегии**

**психологической защиты в общении *(В.В. Бойко)***

ФИО\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Возраст\_\_\_\_\_\_\_\_\_Класс\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Инструкция.**Вампредлагается 24 ситуации. Постарайтесь представить типичные ситуации и выберите тот вариант ответа, который больше всего подходит вам. Предпочтителен тот ответ, который первым пришёл вам в голову.

1. Зная себя, вы можете сказать:
   1. я скорее человек миролюбивый, покладистый;
   2. я скорее человек гибкий, способный обходить острые ситуации, избегать конфликтов;
   3. я скорее человек, идущий напрямую, бескомпромиссный, категоричный.
2. Когда вы мысленно выясняете отношения со своим обидчиком, то чаще всего:
   1. ищете способ примирения;
   2. обдумываете способ не иметь с ним дел;
   3. размышляете о том, как его наказать или поставить на место.
3. В спорной ситуации, когда партнер явно не старается или не хочет вас понять, вы вероятнее всего:
   1. будете спокойно добиваться того, чтобы он вас понял;
   2. постараетесь свернуть с ним общение;
   3. будете горячиться, обижаться или злиться.
4. Если защищая свои важные интересы, вы почувствуете, что можете поссориться с хорошим человеком, то:
   1. пойдете на значительные уступки;
   2. отступите от своих притязаний;
   3. будете отстаивать свои интересы.
5. В ситуации, где вас пытаются обидеть или унизить, вы скорее всего:
   1. постараетесь запастись терпением и довести дело до конца;
   2. дипломатичным образом уйдете от контактов;
   3. дадите достойный отпор.
6. Во взаимодействии с властным и в то же время несправедливым руководителем вы:
   1. сможете сотрудничать во имя интересов дела;
   2. постараетесь как можно меньше контактировать с ними;
   3. будете сопротивляться его стилю, активно защищая свои интересы.
7. Если решение вопроса зависит только от вас, но партнер задел ваше самолюбие, то вы:
   1. пойдете ему навстречу;
   2. уйдете от конкретного решения;
   3. решите вопрос не в пользу партнера.
8. Если кто-то из друзей время от времени будет позволять себе обидные выпады в ваш адрес, вы:
   1. не станете придавать этому особого значения;
   2. постараетесь ограничить или прекратить контакты;
   3. всякий раз дадите достойный отпор.
9. Если у партнера есть претензии к вам и он при этом раздражен, то вам привычнее:
   1. прежде успокоить его, а затем реагировать на претензии;
   2. избежать выяснения отношений с партнером в таком состоянии;
   3. поставить его на свое место или прервать.
10. Если кто-нибудь из коллег станет рассказывать вам о том плохом, что говорят о вас другие, то вы:
    1. тактично выслушаете всё до конца;
    2. пропустите мимо ушей;
    3. прервете рассказ на полуслове.
11. Если партнер слишком проявляет напористость и хочет получить выгоду за ваш счёт, то вы:
    1. пойдете на уступку ради мира;
    2. уклонитесь от окончательного решения в расчёте на то, что партнер успокоится и тогда вы вернетесь к вопросу;
    3. однозначно дадите понять партнеру, что он не получит выгоду за ваш счёт.
12. Когда вы имеете дело с партнером, который действует по принципу «урвать побольше», вы:
    1. терпеливо добиваетесь своих целей;
    2. предпочитаете ограничить взаимодействие с ним;
    3. решительно ставите такого партнера на место.
13. Имея дело с нагловатой личностью, вы:
    1. находите к ней подход посредством терпения и дипломатии;
    2. сводите общение до минимума;
    3. действуете теми же методами.
14. Когда спорщик настроен к вам враждебно, вы обычно:
    1. спокойно и терпеливо преодолеваете его настрой;
    2. уходите от общения;
    3. осаждаете его или отвечаете тем же.
15. Когда вам задают неприятные, подковыривающие вопросы, вы чаще всего:
    1. спокойно отвечаете на них;
    2. уходите от прямых ответов;
    3. «заводитесь», теряете самообладание.
16. Когда возникают острые разногласия между вами и партнером, то это чаще всего:
    1. заставляет вас искать выход из положения, находить компромисс, идти на уступки;
    2. побуждает сглаживать противоречия, не подчеркивать различия в позициях;
    3. активизирует желание доказать свою правоту.
17. Если партнер выигрывает в споре, вам привычнее:
    1. поздравить его с победой;
    2. сделать вид, что ничего особенного не происходит;
    3. «сражаться до последнего патрона».
18. В случаях, когда отношения с партнером обретают конфликтный характер, вы взяли себе за правило:
    1. «мир любой ценой» – признать свое поражение, принести извинения, пойти на встречу пожеланиям партнера;
    2. «пас в сторону» – ограничить контакты, уйти от спора;
    3. «расставить точки над “и”» – выяснить все разногласия, непременно найти выход из ситуации.
19. Когда конфликт касается ваших интересов, то вам чаще всего удается его выигрывать:
    1. благодаря дипломатии и гибкости ума;
    2. за счёт выдержки и терпения;
    3. за счёт темперамента и эмоций.
20. Если кто-либо из коллег намеренно заденет ваше самолюбие, вы:
    1. мягко и корректно сделаете ему замечание;
    2. не станете обострять ситуацию, сделаете вид, будто ничего не случилось;
    3. дадите достойный отпор.
21. Когда близкие критикуют вас, то вы:
    1. принимаете их замечания с благодарностью;
    2. стараетесь не обращать на критику внимание;
    3. раздражаетесь, сопротивляетесь или злитесь.
22. Если кто-либо из родных или близких говорит вам неправду, вы обычно предпочитаете:
    1. спокойно и тактично добиваться истины;
    2. сделать вид, что не замечаете ложь, обойти неприятный оборот дела;
    3. решительно вывести лгуна на «чистую воду».
23. Когда вы раздражены, нервничаете то чаще всего:
    1. ищите сочувствия, понимания;
    2. уединяетесь, чтобы не проявить свое состояние на партнерах;
    3. на ком-нибудь отыгрываетесь, ищете «козла отпущения».
24. Когда кто-то из коллег, менее достойный и способный чем вы, получает поощрение начальства, вы:
    1. радуетесь за коллегу;
    2. не придаете особого значения факту;
    3. расстраиваетесь, огорчаетесь или злитесь.

Методика диагностики доминирующей стратегии психологической защиты в общении

*(В.В. Бойко)*

**Цель**: определение ведущей стратегии защиты в общении с партнерами.

**Инструкция.**Вампредлагается 24 ситуации. Постарайтесь представить типичные ситуации и выберите тот вариант ответа, который больше всего подходит вам. Предпочтителен тот ответ, который первым пришёл вам в голову.

**Обработка результатов**. Посчитайте количество ответов по всем шкалам:

1. ***Стратегия «Миролюбие»***: количество ответов «а»;
2. ***Стратегия «Избегание»***: количество ответов «б»;
3. ***Стратегия «Агрессия»***: количество ответов «в».

Чем больше ответов того или иного типа, тем отчетливее выражена соответствующая стратегия; если их количество примерно одинаковое, значит в контакте с партнерами испытуемый активно использует разные защиты своей субъективной реальности.

***Миролюбие*** – психологическая стратегия защиты субъектной реальности личности, в которой ведущую роль играют интеллект и характер. Интеллект погашает или нейтрализует энергию эмоций в тех случаях, когда возникает угроза для «Я» личности. Миролюбие предполагает партнерство и сотрудничество, умение идти на компромиссы, делать уступки и быть податливым, готовность жертвовать некоторыми своими интересами во имя главного – сохранения достоинства. Не следует полагать, что миролюбие – безукоризненная стратегия защиты «Я», пригодная во всех случаях. Сплошное миролюбие – доказательство бесхребетности и безволия, утраты чувства собственного достоинства, которое как раз и призвана оберегать психологическая защита. Лучше всего, когда миролюбие доминирует и сочетается с прочими стратегиями (мягкими их формами).

***Избегание*** – психологическая стратегия защиты субъектной реальности, основанная на экономии интеллектуальных и эмоциональных ресурсов. Индивид привычно обходит или без боя покидает зоны конфликтов и напряжений, когда его «Я» подвергается атакам. При этом он в открытую не растрачивает энергию эмоций и минимально напрягает интеллект. Избегание будто бы проще, не требует особых умственных и эмоциональных затрат, но и оно обусловлено повышенными требованиями к нервной системе и воле.

***Агрессия*** – психологическая стратегия защиты субъектной реальности личности, действующая на основе инстинкта. Инстинкт агрессии – один из «большой четверки» инстинктов, свойственных всем животным – голод, секс, страх и агрессия. С увеличением угрозы для субъектной реальности личности её агрессия возрастает. Личность и инстинкт агрессии, оказывается, вполне совместимы, а интеллект выполняет при этом роль «передаточного звена» – с его помощью агрессия «нагнетается», «раскручивается на полную катушку». Интеллект работает в режиме трансформатора, усиливая агрессию за счёт придаваемого ей смысла.