

## Методика диагностики доминирующей стратегии психологической защиты в общении (В.В. Бойко)

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

**Инструкция.** Вам предлагается 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 унижить, вы скорее всего:
  1. постараетесь заpastись 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. «заводите», 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. радуется за коллегу;
  2. не придаете особого значения факту;
  3. расстраиваетесь, огорчаетесь или злитесь.

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

**Стратегия «Миролюбие»:** количество ответов под цифрой «1»;

**Стратегия «Избегание»:** количество ответов под цифрой «2»;

**Стратегия «Агрессия»:** количество ответов под цифрой «3».

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 растрчивает 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.