**Врожденная агрессивность как одна из причин конфликта**

Иногда инициатором конфликта выступает человек, который подсознательно или сознательно испытывает потребность разрядить отрицательные эмоции, связанные с повышенной агрессией.

Тест руки - проективная методика, направленная на изучение агрессивного отношения. Разработан Эдвардом Вагнером (основной разработчик, 1965 год), а также разработчиками являются Б. Брайклин, З. Пиотровский. Методика была официально куплена и адаптирована (адаптацией занимались аспиранты ЛГУ и МГУ).

***Тест измеряет склонность к открытому агрессивному поведению***.

По Вагнеру агрессия – это намеренность действий, последствием которых оказывается наличие реальных потерь (убытков).

Рука человека является важным органом, рука сыграла большую роль в развитии интеллекта (два главнейших органа – рука и глаз). Что у человека в сознании, то и в действии.

С помощью теста определяется «роль» руки: рука ловит мяч, несет ребенка или бьет.

Стимульный материал состоит из 9 изображений кистей рук и одной пустой карточки, при показе которой просят представить кисть руки и описать ее воображаемые действия. Изображения показываются последовательно. Обследуемому дается инструкция ответить на вопрос о том, какое, по его мнению, действие выполняет нарисованная рука (или сказать, что способен выполнять человек с такой рукой). Допускается указывать для каждой карточки несколько вариантов действия. (Время и количество ответов неограниченно).

**Изучение и интерпретация результатов.**

При анализе теста сначала подсчитывается количество ответов.

10-15 ответов – ниже нормы.

16-25 ответов – норма.

Свыше 25 (до 40) – выше нормы.

Свыше 40 – намного выше нормы.

***Ниже нормы:*** снижена психическая активность, энергетика (на данный момент времени). Вообще сниженная энергетика; состояние болезненности, сниженная мотивация, понижен интеллект, обедненный жизненный опыт, возможно, это – способ ухода от общения с психологом, желание не дать о себе информации (меньше о себе расскажешь – меньше выводов сделают).

***Выше нормы:*** гиперактивность, высокая мотивация, хорошее воображение, желание сотрудничать с психологом.

Ответы разносятся по 14 категориям:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Обозначение** | **Объяснение** | **Примечание** |
| 1 | **Агрессия** | ***Агрессия*** - рука воспринимается как доминирующая, наносящая повреждения, активно захватывающая какой-либо предмет.  Это рука, которая подавляет, господствует, оскорбляет, нападает, наносит повреждение, активно хватает какой-то предмет или объект, ударяет, дает пощечину, хватает (комара, муху) и т.д. |  |
| 2 | **Директивность** | ***Указания*** - рука ведущая, направляющая, препятствующая, господствующая над другими людьми.  Эта рука активно влияет на другого человека. Хозяин руки выше другого человека, но не оскорбляет более слабого. Такой рукой может быть рука гаишника. |  |
| 3 | **Нежность** | ***Привязанность*** - рука выражает любовь, позитивные эмоциональные установки к другим людям. Рука проявляет дружеские (не официальные) чувства, желание помочь. |  |
| 4 | **Комуникация** | ***Коммуникация*** - ответы, в которых рука общается, контактирует или стремится установить контакты. Здесь проявляется общение на равных, формально-деловое общение, передача обратной связи, чтобы быть лучше понятым. (выражение «теплых» отношений – это аффилиация). |  |
| 5 | **Зависимость** | ***Зависимость*** - рука выражает подчинение другим лицам. Эта рука ищет помощи и поддержки других людей, может совершать действия только при благоприятной поддержке других. Это также руки, которые совершают действие в экстремальной ситуации. «Погадайте мне!» - это тоже относится к зависимости. Поднятая (в школе) рука: «Спросите меня» - тоже из этой категории. Часто варианты зависимости встречаются у социально незащищенной группы населения. |  |
| 6 | **Страх** | ***Страх*** - рука выступает в ответах как жертва агрессивных проявлений другого лица или стремится оградить кого-либо от физических воздействий, а также воспринимается в качестве наносящей повреждения самой себе.  В жесте проявляется страх перед ударом, повреждения, агрессией, защита от солнца, уклонение от угрозы. ***Если человек видит кулак, но говорит, что в кулаке нет угрозы (единственный ответ!) – это тоже страх***. |  |
| 7 | **Демонстративность, эксгибиционизм** | ***Эксгибиционизм*** -рука разными способами выставляет себя напоказ. Желание самовыражения, демонстрации. Это руки, которые утонченно показательно отдыхают, развлекаются, проводят досуг (в том числе занимаются спортом-досугом, , но не профессиональным спортом): рука, отбивающая волейбольный мяч), руки, которые рисуются, куражатся. |  |
| 8 | **Увечность** | ***Увечность:***рука деформирована, больна, неспособна к каким-либо действиям, повреждена. Так или иначе описана калечность. Хорошо, если этой категории в ответах нет вообще или она представлена в очень незначительном количестве ответов. |  |
| 9 | **Описание** | ***Описание*** – человек не соблюдает инструкцию (написать, что *делает* рука), в его ответах рука только описывается (эта рука кривая), тенденция к действию отсутствует. Если таких ответов более 35%, это признак невротизма, повышенной тревожности и, возможно, каких-либо психических заболеваний. |  |
| 10 | **Напряжение** | ***Напряжение*** – Рука выражает сдерживаемую энергию, которую человек не хочет (или не может) выпустить. Напряжение может быть связано, например, с болью, с холодом (рука окоченела) и т.д. |  |
| 11 | **Активность** | ***Активная безличность*** - ответы, в которых рука проявляет тенденцию к действию, завершение которого не требует присутствия другого человека или людей, однако рука должна изменить свое физическое местоположение, приложить усилия. Руки обеспечивают практическую жизнь (жизнедеятельность) и не требуют помощи других. |  |
| 12 | **Пассивность** | ***Пассивная безличность***- также проявление тенденции к действию, завершение которого не требует присутствия другого человека, но при этом рука не изменяет своего физического положения. Другими словами, рука пассивно бездействует. Если таких ответов нет, значит человек не умеет расслабляться, отдыхать, все время напряжен. |  |
| 13 | **Галлюцинации** | ***Галлюцинации*** – человек не видит руку, он видит ужасающие образы: «чужой», голова петуха, которую только что отрубили и т.д. - в отличии от описаний (рука, похожая на…). Если у испытуемого обнаружены такие ответы – это серьезная проблема. Такая патология входит в состав нескольких психических заболеваний. Об этом лучше сообщить родственникам испытуемого или как-то посоветовать ему обратиться к психиатру (но тактично). |  |
| 14 | **Отказ** | Отказ от ответа (ни одного ответа по карточке). Это говорит об обедненности опыта или о том, что для испытуемого ситуация тестирования (или какая-то предыдущая, только что случившаяся ситуация) воспринимается как шоковая. |  |

***10-я карточка*** показывает актуальное состояние на настоящий момент времени. Отказ от выполнения инструкции по 10-й карточке говорит об обедненности опытом, слабом воображении или нежелании работать с психологом. Отказ может, также, быть связанным с прошлым травматическим опытом.

***9-я карточка*** символизирует потребность в сексуальности.

У женщин чаще встречается **Нежность** или **Коммуникательность**. Может встречаться **Страх.** У мужчин – **Демонстративность.**

Также в формулировках этой карточки могут быть:

**Напряжение** – напряжение, дискомфорт,

**Описание**, когда человек больше удовольствия получает от описания, наблюдения, чем от процесса.

Может быть **Увечность** – болезненность, с которой следует обратиться к специалисту (гинекологу или урологу).

Может встретиться даже **Директивность**, когда человек даже в постели выполняет функции руководителя.

Может быть **Агрессия** – признаки садизма или садомазохизма.

Может встретиться **Зависимость** – зависимость, иногда граничащая со страхом (F).

**Активность, пассивность** – в соответствии с ролью, выбранной в сексуальной жизни.

**Количественный анализ**

Количественный показатель открытого агрессивного поведения рассчитывается по формуле:

**Агрессивность =(Агрессия + Директивность) - (Нежность + Коммуникабельность + Зависимость) =**

**X = Напряжение + Увечность + Страх =**

**Y = Описание + Галлюцинации + Страх =**

**Z = X + 2хY =**

**Норма Агрессии** = от –1 до +1. (-1, 0, +1)

*Иногда весь тест проводится только для того, чтобы узнать эту цифру.*

В норме у человека должны быть представлены как агрессивные и директивные показатели, так и теплые и коммуникационные, а также активные и пассивные. Чем больше различных показателей (за исключением Увечности, Описания, **Галлюцинаций** и Отказов), тем гармоничнее личность. Особенно важна норма для руководителя. Здоровые личности и хорошие руководители – гармоничны.

**«+»**

+1 – близка «кнопка гнева» - человек сдерживает себя на людях, но может наорать на близких, и даже наподдать детям.

+2 – это уже агрессивность.

+3, +4 – допустимая норма для силовиков (МВД, СОБР, ОМОН), но запредельная для коммерческих компаний.

+5. +6 – это уже социально неадаптированные люди.

**«-»**

Слишком много **Нежности** – человек сокращает дистанцию, поэтому дверь к нему открывают пинком.

Излишек **Коммуникабельности** – человек формально вежливый, но он манипулирует другими, при этом его легко раскусить, поэтому его обычно недолюбливают.

Также слишком много «добрых» ответов может символизировать о скрытой агрессии, которую человек сознательно или подсознательно копит в себе. Такой человек может быть вспыльчивым, даже тираном, но «прятать» свою агрессию под маской «заботы» (Я бью тебя, но бью любя).

На **Агрессивность (Агрессия, Директивность, Нежность, Коммуникабельность, Зависимость)** в норме приходится до 47-48% ответов (коммуникативная сфера).

**Act + Pas** = 35-37%.

**Остальное** – 15%.

***Если у человека задействовано 5 или менее категорий ответов, это однозначно свидетельствует об обедненном жизненном опыте***.

**Зависимость** – 25% и более – означает наличие потребительской позиции.

**Зависимость** – 0% - человек не умеет просить помощи или ему не у кого ее попросить. Так или иначе, это признак гордыни. Более того, такой человек может искать истину в вине, а не в общении с людьми (которых бы он считал себе равными).

**X** – норма – до 6. Много X **– степень личностной дезадаптации:** напряжены все резервы, накопилось много нерешенных проблем.

**X** = 0 – все благополучно, человек легко справляется со своими проблемами, обычно по мере их появления.

**Y** – тенденция к уходу от реальности (в более добрый или более ужасный мир).

**Y** более 6 **–** признак нездорового витания в облаках.

**Z** – здесь нормы нет. Для уточнения мотивов агрессивного поведения следует проанализировать получившийся профиль. Здесь важен качественный анализ (даже Z = 10 может быть нормой, и Z = 2 может быть патологией.

|  |  |
| --- | --- |
| **1** | **2** |
| **3** | **4** |

|  |  |
| --- | --- |
| **5** | **6** |
| **7** | **8** |

|  |  |
| --- | --- |
| **9** | **10** |

**Тест К.Томаса**

***Стратегия поведения*** – это программа (порой, бессознательная) и план действий, направленные на реализацию поставленной цели.

***Тактика переговоров (решение конфликта)*** – это средства, обеспечивающие действие выбранной стратегии, которые, в конечном счете, определяются стилем поведения человека.

При этом нужно учитывать, что есть стиль жизни и поведения в сложных ситуациях, а есть тактики – конкретные и *продуманные* действия для достижения целей.

Одним из достаточно серьезных и надежных инструментов определения стиля поведения в конфликте является тест Томаса-Килменна. Возможно, после знакомства со своими результатами у вас появится понимание того, в каких именно сферах Вас «зашкаливает» и в каких областях Вам необходимо целенаправленное развитие и повышенный самоконтроль.

**Инструкция**.

Перед Вами ряд утверждений, которые помогут определить некоторые особенности Вашего поведения. Здесь не может быть ответов «правильных» или «ошибочных». Люди различны, и каждый действует согласно своей логике.

В каждом вопросе имеется два варианта - А и В - из которых Вы должны выбрать один, в большей степени соответствующий Вашим взглядам, Вашему мнению о себе. В бланке для ответов поставьте отчетливый знак (крестик, галочку) соответственно номеру утверждения и одному из вариантов (А или В). Отвечать надо как можно быстрее, выбирая ответ.

**Вопросы.**

1. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса
2. Чем обсуждать, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
3. Я стараюсь найти компромиссное решение.
4. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.
5. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
6. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
7. Я стараюсь найти компромиссное решение.
8. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
9. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
10. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
11. Я пытаюсь избежать неприятностей для себя.
12. Я стараюсь добиться своего.
13. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
14. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
15. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
16. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы.
17. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
18. Я прилагаю усилия, чтобы добиться своего.
19. Я твердо стремлюсь достичь своего.
20. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
21. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые спорные вопросы.
22. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
23. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
24. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он тоже идет навстречу мне.
25. Я предлагаю среднюю позицию.
26. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
27. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
28. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
29. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
30. Я стараюсь сделать так, чтобы избежать напряженности.
31. Я стараюсь не задеть чувств другого.
32. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
33. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
34. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
35. Если это сделает другого счастливым, дам ему возможность настоять на своем.
36. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
37. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы и интересы.
38. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
39. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
40. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для обеих сторон.
41. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
42. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы и ее совместному решению.
43. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
44. Я отстаиваю свои желания.
45. Как правило, я заинтересован в том, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
46. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
47. Если позиция другого кажется мне очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.
48. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
49. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
50. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
51. Я предлагаю среднюю позицию.
52. Я почти всегда забочусь о том, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
53. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
54. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
55. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
56. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
57. Я предлагаю среднюю позицию.
58. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
59. Я стараюсь не задеть чувств другого.
60. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим человеком могли добиться успеха.

**Бланк для ответов.**

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

**Ключ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Соперничество | Сотрудничество | Компромисс | Избегание | Приспособление |
| 1 |  |  |  | А | Б |
| 2 |  | Б | А |  |  |
| 3 | А |  |  |  | Б |
| 4 |  |  | А |  | Б |
| 5 |  | А |  | Б |  |
| 6 | Б |  |  | А |  |
| 7 |  |  | Б | А |  |
| 8 | А | Б |  |  |  |
| 9 | Б |  |  | А |  |
| 10 | А |  | Б |  |  |
| 11 |  | А |  |  | Б |
| 12 |  |  | Б | А |  |
| 13 | Б |  | А |  |  |
| 14 | Б | А |  |  |  |
| 15 |  |  |  | Б | А |
| 16 | Б |  |  |  | А |
| 17 | А |  |  | Б |  |
| 18 |  |  | Б |  | А |
| 19 |  | А |  | Б |  |
| 20 |  | А |  | Б |  |
| 21 |  | Б |  |  | А |
| 22 | Б |  | А |  |  |
| 23 |  | Б | А |  |  |
| 24 |  |  | Б |  | А |
| 25 | А |  |  |  | Б |
| 26 |  | Б | А |  |  |
| 27 |  |  |  | А | Б |
| 28 | А | Б |  |  |  |
| 29 |  |  | А | Б |  |
| 30 |  | Б |  |  | A |