



# **Личностная агрессивность и конфликтность (Е.П.Ильин и П.А.Ковалев)**

Выполнила: студентка ФП, гр. 3Б, Кузьмина Анна

# Цель

Методика предназначена для выявления в качестве личностной характеристики склонности субъекта к конфликтности и агрессивности.

# Шкалы

- Вспыльчивость,
- напористость (наступательность),
- обидчивость,
- неуступчивость,
- бескомпромиссность,
- мстительность,
- нетерпимость к мнению других,  
подозрительность.
- **Интегральные показатели:** позитивная агрессивность, негативная агрессивность, конфликтность.

# Инструкция

Испытуемому предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением он должен поставить знак "плюс" ("да"), при несогласии — знак "минус" ("нет").

# Тестовый материал

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
2. В спорах я всегда стараюсь перехватить инициативу.
3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступаю.
5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.
6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.

- 
7. Я часто злюсь, когда мне возражают.
  8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.
  9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
  10. Мнение, что "нападение — лучшая защита", правильное.
  11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.
  12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.
  13. Я стараюсь найти такое решение спорного вопроса, которое удовлетворило бы всех.
  14. Я считаю, что добро эффективнее мести.
  15. Каждый человек имеет право на свое мнение.

- 
16. Я верю в честность намерений большинства людей.
  17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются.
  18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему свою точку зрения.
  19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если понимаю, что они справедливы.
  20. Если кто-то изображает из себя важную персону, я всегда поступаю ему наперекор.
  21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.

- 
22. Я считаю, что утверждение (из мультфильма) "Зуб за зуб, хвост за хвост" справедливо.
  23. Если я все обдумал, то не нуждаюсь в советах других.
  24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог бы ожидать, я держусь настороженно.
  25. Если кто-то выводит меня из себя, то я не обращаю на это внимания.
  26. Я считаю бестактным не давать высказаться в споре другой стороне.
  27. При установлении контакта с человеком — умение понять, как надо вести себя, что и как говорить данному человеку, уметь раскрепостить его, создать у него положительный, конструктивный настрой на предстоящий разговор.

- 
28. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.
  29. Я не люблю поддаваться в игре, даже с детьми.
  30. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.
  31. Я уважаю людей, которые не помнят зла.
  32. Утверждение "Ум — хорошо, а два — лучше" справедливо.
  33. Утверждение "Не обманешь — не проживешь" справедливо.
  34. У меня никогда не бывает вспышек гнева.
  35. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной



36. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, меня нет.

37. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.

38. Я стараюсь избегать обострения отношений.

39. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.

40. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение мне не указ.

41. Я осуждаю недоверчивых людей.

- 
42. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.
  43. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.
  44. Я не обижаюсь на шутки друзей, даже если эти шутки злые.
  45. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себе ответственность за решение важного для всех вопроса.
  46. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

- 
47. Я верю, что на зло можно ответить добром, и действую в соответствии с этим.
  48. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.
  49. Если меня хвалят, значит, этим людям от меня что-то нужно.
  50. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.
  51. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговоре с ними я им "рта не даю открыть".
  52. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.

- 
53. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.
  54. В решении любой проблемы я предпочитаю "золотую середину".
  55. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.
  56. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, потому что отвечать за все ему.
  57. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.
  58. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.

- 
59. Когда я разговариваю с кем-то, меня так и подмывает скорее изложить свое мнение.
  60. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.
  61. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.
  62. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.
  63. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.
  64. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советами.

- 
65. Я подозреваю, что многие поддерживают знакомство со мной из корысти.
66. Я не умею сдерживаться, когда меня несправедливо упрекают.
67. При игре в шахматы или в настольный теннис я больше люблю атаковать, чем защищаться.
68. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.
69. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре кажется правильной — моя или чужая.

- 
70. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.
  71. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.
  72. Я считаю, что лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.
  73. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.
  74. Обычно меня трудно вывести из себя.
  75. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.

- 
76. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.
  77. Будь я продавцом на базаре, я не стал бы уступать в цене за свой товар.
  78. Пойти на компромисс — значит показать свою слабость.
  79. Мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить другую, справедливо.
  80. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.
  81. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.



Ответы на вопросы соответствуют 8 шкалам: "вспыльчивость", "наступательность", "обидчивость", "неуступчивость", "компромиссность", "мстительность", "нетерпимость к мнению других", "подозрительность". За каждый ответ "да" или "нет" начисляется 1 балл. По каждой шкале испытуемые могут набрать от 0 до 10 баллов.

# Интерпретация

- Ответы "да" по позициям 1, 9, 17, 65 и ответы "нет" по позициям 25, 33, 41, 57, 73 свидетельствуют о склонности к вспыльчивости.
- Ответы "да" по позициям 2, 10, 18, 42, 50, 58, 66, 74 и ответы "нет" по позициям 26, 34 свидетельствуют о склонности к наступательности, напористости.
- Ответы "да" по позициям 3, 11, 19, 27, 35, 59 и ответы "нет" по позициям 43, 51, 67, 75 свидетельствуют о склонности к обидчивости.
- Ответы "да" по позициям 4, 12, 20, 28, 36, 60, 76 и ответы "нет" по позициям 44, 52, 68 свидетельствуют о склонности к неуступчивости.

- Ответы "да" по позициям 5, 13, 21, 29, 37, 45, 53 и ответы "нет" по позициям 61, 69, 77 свидетельствуют о склонности к бескомпромиссности.
- Ответы "да" по позициям 6, 22, 38, 62, 70 и ответы "нет" по позициям 14, 30, 46, 54, 78 свидетельствуют о склонности к мстительности.
- Ответы "да" по позициям 7, 23, 39, 55, 63 и ответы "нет" по позициям 15, 31, 47, 71, 79 свидетельствуют о склонности к нетерпимости ко мнению других.
- Ответы "да" по позициям 8, 24, 32, 48, 56, 64, 72 и ответы "нет" по позициям 16, 40, 80 свидетельствуют о склонности к нетерпимости к подозрительности.

Сумма баллов по шкалам "наступательность,напористость", "неуступчивость" дает суммарный показатель позитивной агрессивности субъекта. Сумма баллов, набранная по шкалам "нетерпимость к мнению других", "мстительность", дает показатель негативной агрессивности субъекта, Сумма баллов по шкалам "бескомпромиссность", "вспыльчивость", "обидчивость", "подозрительность" дает обобщенный показатель конфликтности.

## Практические рекомендации в разрешение и предупреждение конфликтов

- структурные разрешение конфликта;
- учет психологии участников;
- беседа;
- просьба;
- убеждение;
- принципиальные переговоры;
- психотренинг, психотерапия;

- 
- · четкая формулировка требований;
  - · принцип единоначалия;
  - · установление общих целей;
  - · система поощрения на основе продуманных критериев эффективности;
  - · подавление интересов конфликтующих;
  - · перевод на другую работу, разъединение конфликтующих административными мерами;
  - · решение конфликта на основе приказа руководителя организации или решения суда.

- 
- Метод согласия - предполагает проведение мероприятий, направленных на привлечение потенциальных участников конфликта к общему делу, при осуществлении которой в возможных противников появляются общие интересы если, они лучше узнают друг друга, привыкают сотрудничать, совместно решать возникающие.
  - Метод доброжелательности, или симпатии - развивает способности к сочувствию товарищам по работе, партнерам, готовности оказать им практическую помощь, понять их внутреннее состояние Этот метод позволяет выключить по взаимоотношениям немотивированную враждебность и агрессивность Использование этого метода крайне важно в кризисных ситуациях, когда выражение сочувствия и широкая и оперативная информация о ходе событий набирают особую важность.



Метод сохранения репутации партнера При возникновении любых разногласий важнейшим методом предупреждения негативного развития событий является признание достоинства партнера, выражение должного уважения к его лицу Признавая достоинство и авторитет оппонента, мы тем самым стимулируем соответствующее отношение партнера к нашей достоинства и авторитета Этот метод используется не только с целью предотвращения конфликта но и при любых формах межличностного общения.

Метод взаимного дополнения Он предполагает опираться на такие способности одних членов коллектива, которых не хватает в других Так, люди творческие нередко не склонны к монотонной, рутинной работы Однако для успеха с дела нужны те и другие Метод взаимного дополнения особенно важен при формировании рабочих групп, которые в этом случае оказываются крепкими и неконфликтный Учет и умелое использование не только по позитивных, но и негативных людей, которые тесно связаны друг с другом, помогают укрепить взаимное доверие и уважение людей, их сотрудничество, а следовательно, помогают избежать конфликтов



Метод недопущения дискриминации людей требует исключения акцентирование преимущества одного над другим, а еще лучше - каких-либо различий между ними С этой целью в практике управления, особенно в японских х фирмах, часто используются элементы уравнительного материального поощрения работающих в фирме С позиции профилактики конфликтов уравнительный метод распределения имеет несомненные преимущества и позволяет избежать ути зависти, способных спровоцировать конфликт Ценность именно этого правила подчеркивается старым японским пословицам: \«Даже если вы работаете лучше других, не ведите себя как победитель»

Метод психологического поощрения Он базируется на том, что настроения людей, их чувства поддаются регулированию, нуждаются в определенной поддержке Для этого практика выработала много способов, таких как юбилей, презентации, различные формы проведения совместного отдыха Эти и подобные меры снимают психологическое напряжение, способствуют эмоциональной разрядке, вызывают чувство взаимной симпатии и, таким образом, создают морально-психологическую атмосферу в организации, способствует профилактике возникновения конфликтов

# Литература

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы - СПб: Издательство "Питер", 2000. С.401-405.
2. Методика «Личностная агрессивность и конфликтность» / Диагностика эмоционально-нравственного развития. Ред. и сост. И.Б.Дерманова. - СПб., 2002. С.142-146.
3. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М. 2002. С.213-216.