

Департамент культуры Ярославской области

Государственное учреждение культуры  
Ярославской области  
«Областная юношеская библиотека имени А.А. Суркова»

Отдел психологической поддержки молодежи

# ***Конфликты в нашей жизни***

***Методические рекомендации для проведения  
занятия по бесконфликтному общению***

Ярославль  
2017

**ББК 88.5**

**К 84**

**Конфликты в нашей жизни:** методические рекомендации для проведения занятия по бесконфликтному общению / сост. А.В. Коломкина; отв. за вып. Н.Н. Щепеткова; ГУК ЯО «Областная юношеская библиотека им. А.А. Суркова», отдел психологической поддержки молодежи. – Ярославль, 2017. – 20 с.

© ГУК ЯО «Областная юношеская библиотека  
им. А.А Суркова, 2017

## *К читателю*

Данное методическое пособие посвящено актуальной проблеме современности – конфликтам. Вы узнаете, что такое конфликт, каковы причины его возникновения, каковы стратегии поведения в конфликте, какую роль играют конфликтогены.

Работники библиотек как представители культурного фронта являются наименее агрессивной частью нашего общества, но нарастание общего напряжения, конфликтности в мире может приводить к возрастанию ситуаций конфронтации и в библиотечной среде. Профилактике таких моментов и посвящена данная работа.

Занятие состоит из двух частей, по 2 - 3 часа каждая. Предлагаемые упражнения подобраны таким образом, что доступны для использования библиотекарем. В зависимости от поставленной задачи, можно сокращать время проведения занятия и использовать упражнения по выбору.

В приложении даны тесты, которые целесообразно провести в начале занятия, чтобы участники оценили свой уровень конфликтности.

Пособие предназначено как для молодежи (учащихся старших классов, студентов), так и для трудовых коллективов (библиотекарей).

## Информация для ведущего

Исторически так сложилось, что ровно столько, сколько существует человечество, существуют и конфликты. Как только люди вступают в отношения, начинают взаимодействовать друг с другом, рано или поздно можно ожидать конфликтную ситуацию. Конфликты неизбежны и существуют там, где есть жизнь. Это происходит потому, что цели, стремления, убеждения, взгляды на жизнь одних людей могут прийти в противоречие с другими. Так возникают конфликтные ситуации.

Слово «конфликт» произошло от латинского «conflictus», что означает столкновение. Конфликт – это такое отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений, мнений, взглядов, оценок). Конфликт - это всегда столкновение интересов.

Расскажем об *основных причинах* возникновения конфликтов:

✓ **Распределение ресурсов.** Это часто приводит к конфликтам, так как в большинстве случаев люди хотят получать не меньше, а больше благ и собственные потребности считают более обоснованными.

✓ **Взаимозависимость задач.** Если один человек или группа зависит от другого человека или группы в выполнении задачи, то это дает повод для конфликта.

✓ **Различия в целях.** Вероятность такой причины возникает по мере увеличения количества участников отношений.

✓ **Различия в способах достижения целей.** Люди могут иметь разные взгляды на пути и способы достижения общих целей даже при отсутствии противоречивых интересов. При этом каждый может считать, что его решение самое лучшее.

✓ **Не полная, не точная информация или ее отсутствие.**

✓ Различия в психологических особенностях. Они бывают столь велики, что мешают деятельности и повышают вероятность возникновения всех типов конфликтов.

✓ Неудовлетворительные коммуникации (конфликтогены), о них мы скажем ниже.

Немало конфликтов возникает из-за того, что люди по-разному понимают одно и то же слово, или болезненно воспринимают логические и языковые ошибки. В свое время известный философ Б. Рассел создал «семантическую философию». Она утверждала, что все конфликты, вплоть до войн, возникают исключительно из-за неадекватного восприятия и толкования чужих слов. Особенно горячо разгорается конфликт, когда наблюдается вербальная агрессия, недвусмысленные образы и унижение собеседника или отрицание его убеждений (особенно без аргументации). Однако для создания конфликтной ситуации не надо особых обидных слов, например, даже «спасибо» можно сказать таким ледяным тоном, что у собеседника пропадет всякое желание продолжать разговор. Или демонстративно не замечать собеседника, не отвечать на приветствие, когда он к вам обращается, И даже такой фактор, как угрюмое, недовольное выражение лица тоже может привести к ссоре.

### **Что такое конфликтогены и как вести себя в конфликте**

Более половины конфликтов возникает помимо желания их участников. В этом виноваты так называемые конфликтогены. *Конфликтогены* – это слова, какие-то действия (или вовсе бездействие), приводящие к конфликтной ситуации и перерастанию ее в конфликт.

Варианты конфликтогенного поведения:

- ✓ проявление к человеку или группе открытого недоверия;
- ✓ нежелание слушать или перебивание собеседника, принижение значимости его роли;

- ✓ акцентирование внимания на различиях между собой и собеседником не в его пользу;
- ✓ отсутствие желания признавать свои собственные ошибки и чью-либо правоту;
- ✓ постоянное преуменьшение вклада сотрудника в общее дело и преувеличение собственного вклада;
- ✓ навязывание своей точки зрения;
- ✓ проявление неискренности в суждениях.

В общении опасными словами-конфликтогенами являются следующие:

- ✓ Слова, показывающие недоверие («ты меня обманул», «я тебе не верю», «ты не разбираешься»)
- ✓ Слова, выражающие оскорбление («негодяй», «подонок», «дурак», «бестолочь», «лентяй», «ничтожество»)
- ✓ Слова, выражающие угрозу («ты еще пожалеешь», «я этого не забуду»)
- ✓ Слова-насмешки («очкарик», «лопоухий», «мямля», «дистрофик», «коротышка», «тупой»)
- ✓ Слова-сравнения («как свинья», «как попугай»)
- ✓ Слова, выражающие отрицательное отношение («я не хочу с тобой разговаривать», «ты мне противен»)
- ✓ Слова-долженствования («ты обязан», «ты должен»)
- ✓ Слова-обвинения («из-за тебя все испортилось», «это ты во всем виноват»)
- ✓ Слова, выражающие категоричность (всегда, никогда, все, никто и др.)

Собеседник не может спокойно воспринимать подобные слова, сказанные в его адрес. Он начинает обороняться и при этом пытается включить весь арсенал защитных и оправдательных средств. Если подобная ситуация возникает, то виновником становится тот, кто первый использовал слова-конфликтогены.

Природа конфликтогенов объясняется еще и тем, что человек более чувствителен к словам других, нежели к своим собственным.

Слово «конфликт» у людей, как правило, ассоциируется с агрессией, противостоянием, угрозами, спорами, враждебностью, войной. В результате бытует мнение, что конфликт – явление всегда нежелательное, что необходимо по возможности его избегать. Долгое время ученые-конфликтологи тоже придерживались такого мнения. Современная точка зрения заключается в том, что некоторые конфликты не только возможны, но и желательны. Существуют два вида конфликтов: дисфункциональные, которые ожесточают, ухудшают отношения и снижают эффективность работы организации, и функциональные, ведущие к оптимизации, улучшению отношений и более глубокому пониманию друг друга.

Каким будет конфликт, полезным для нас или наоборот, зависит от того, насколько эффективно им управлять. Навыки конструктивного поведения достаточно просты, и люди, прошедшие тренинг бесконфликтного общения, легко их осваивают.

*Существует 5 стратегий поведения в конфликте:*

- ✓ *Соперничество.* Выбирающий данную стратегию, как правило, оценивает собственные интересы гораздо выше интересов оппонента. При этой стратегии активно используется авторитет, власть, жесткая позиция.
- ✓ *Уход.* Отказ от решения проблемы. Характеризуется низкой оценкой собственных интересов и интересов оппонента.
- ✓ *Уступка.* В этом случае человек оценивает интересы соперника выше собственных и жертвует личными потребностями.
- ✓ *Компромисс.* Он характеризуется балансом интересов и поиском выходов, удобных для обеих сторон.

✓ *Сотрудничество*. Такая стратегия характеризуется высокой оценкой интересов обеих сторон, а так же признанием ценности межличностных отношений.

Наиболее конструктивны из перечисленных стратегий две последние - «компромисс» и «сотрудничество». Именно они предпочтительны для управления конфликтами, так как в результате их использования каждая из сторон выходит из спорной ситуации с наименьшими эмоциональными потерями и с максимально возможным выигрышем.

Безопасная атмосфера занятия дает возможность опробовать и сравнить эффективность различных стратегий.

В начале занятия предлагаем провести тестирование участников для определения степени конфликтности каждого из них. В приложении даны два опросника.

### **Занятие по бесконфликтному общению**

Цель: формирование навыков бесконфликтного общения.

Задачи:

- ✓ Формирование умения слышать и понимать другого, учитывая его картину мира и взгляды на жизнь;
- ✓ Формирование навыков общения, умения высказывать свою точку зрения, приходить к компромиссному решению;
- ✓ Формирование умения самостоятельно находить выходы из сложных конфликтных ситуаций.

Время проведения: два занятия по 2 - 3 часа.

Количество участников: от 10 до 25 человек.

Правила тренинга:

- ✓ Умейте слушать друг друга
- ✓ Говорите по существу
- ✓ Говорите за себя, от своего имени
- ✓ Проявляйте уважение
- ✓ Соблюдайте конфиденциальность

## Занятие 1

### Разминка

#### Упражнение «Приветствие без слов»

Каждый из участников должен поздороваться с группой, продемонстрировать какое-то невербальное приветствие. Это может быть как бесконтактное приветствие (помахать рукой, кивнуть головой, сделать реверанс), так и контактное (пожать руку, обнять). Можно использовать приветствия, характерные для разных социальных и этнических групп: пионерский салют, японский поклон и др. Остальные участники группы отвечают на приветствие так же, как с ними поздоровались (кивают в ответ, пожимают протянутую им руку и т. д.).

Это упражнение можно выполнять и по кругу, и в произвольном порядке — по мере готовности путем передачи мяча.

Для тренера это упражнение может иметь дополнительный диагностический смысл:

- ✓ Кто из членов группы инициировал более тесный контакт?
- ✓ Кто попытался уклониться от такого контакта?
- ✓ Кто был наиболее изобретателен?
- ✓ Как осуществлялось рукопожатие?

#### Упражнение «Никто не знает, что я»

Каждый из участников (по кругу или в произвольном порядке) дополняет фразу: «Никто в группе не знает, что я...» Например: «Никто в группе не знает, что я сегодня не услышал звонок будильника», или «Никто в группе не знает, что больше всего на свете я люблю соленые огурцы», или «Никто в группе не знает, что мне снилось сегодня ночью... И я никому не скажу!».

Можно предложить участникам и другие фразы для дополнения:

- ✓ «А сегодня я лучше, чем вчера, потому что...»;

- ✓ «Я очень рад тому, что я...»;
- ✓ «Я готов горы свернуть, потому что...»;
- ✓ «Мы все сегодня будем...».

Важно, чтобы фразы носили позитивный или шуточный характер; их продолжение не должно вызывать у участников каких-то особых затруднений, грустных мыслей или чрезмерно глубокой рефлексии.

### Упражнение «Интервью»

Цель: знакомство, раскрытие индивидуальности каждого члена группы.

Описание: Участники разбиваются на пары и в течение 10 минут беседуют со своим партнером, пытаясь узнать о нем как можно больше. Затем каждый готовит краткое представление своего собеседника. Главная задача - подчеркнуть его индивидуальность, непохожесть на других. После чего участники по очереди представляют друг друга.

Рефлексия:

- ✓ Что вам показалось сложным в этом упражнении?
- ✓ Какие чувства вы испытывали, когда о вас рассказывали группе?
- ✓ Можно ли сказать, что в повседневной жизни мы забываем, что каждый из нас уникальный человек и не всегда ценим общение друг с другом?

## **Основная часть**

### Упражнение «Говорю, что вижу»

Цель: проигрывание ситуации безоценочных высказываний.

Описание: Сидя в круге, вы наблюдаете за поведением других и по очереди говорите, что вы видите относительно любого из участников. К примеру: “Коля сидит, положив ногу на ногу”, “Катя улыбается”.

Рефлексия:

- ✓ Легко ли было описывать то, что вы видите, не давая этому свою оценку и интерпретацию?
- ✓ Часто ли в жизни вы интерпретируете увиденное по-своему, даете этому оценку?

### Упражнение «Неуверенные, уверенные и агрессивные ответы»

Цель: опробовать различные варианты ответов, проследить разницу.

Описание: Каждому члену группы предлагается одна ситуация, в которой нужно продемонстрировать уверенный, неуверенный и агрессивный типы ответов. Можно разыгрывать ситуацию в паре.

Ситуации можно предложить следующие:

- ✓ Друг разговаривает с вами, а вы хотите уйти.
- ✓ Ваш товарищ устроил вам встречу с незнакомым человеком, не предупредив вас.
- ✓ Люди, сидящие сзади вас в кинотеатре, мешают вам громким разговором.
- ✓ Ваш сосед отвлекает вас от интересного выступления, задавая глупые, на ваш взгляд, вопросы.
- ✓ Учитель говорит, что ваша прическа не соответствует внешнему виду ученика.
- ✓ Друг просит вас одолжить ему какую-либо дорогостоящую вещь, а вы считаете его человеком не аккуратным, не совсем ответственным.

Группа должна обсудить ответ каждого участника. На упражнение отводится 40-50 минут.

Рефлексия:

- ✓ Что вы почувствовали, когда отвечали уверенно, неуверенно и агрессивно?
- ✓ Какой ответ вам больше понравился? Почему?

✓ Какие ответы, по вашему мнению, способствуют избеганию конфликта, а какие, наоборот, повышают риск его возникновения?

### Упражнение «Активное слушание»

Цель: развитие умений и навыков активного слушания.

Описание: С помощью жребия решается, какая из команд будет занимать одну из альтернативных позиций по какому-либо вопросу, например: сторонники и противники "загара", "курения", "раздельного питания" и т.д. Аргументы в пользу той или иной точки зрения члены команд высказывают по очереди. Обязательным требованием для играющих является поддержка высказываний соперников и уяснение сущности аргументации. В процессе слушания тот из членов команды, чья очередь высказываться следующим, должен реагировать угу-поддакиванием, задавать уточняющие вопросы и повторять высказывание, когда создается впечатление полной ясности.

Рефлексия:

- ✓ Смогли ли вы прийти к общей цели? Почему?
- ✓ Что помешало, помогло вам?
- ✓ Какими были ваши ощущения?

## **Занятие 2**

### **Разминка**

#### Упражнение «Здравствуй, уважаемый»

Упражнение идеально подходит для второго дня тренинга. В процессе его выполнения участники имеют возможность еще раз повторить имена всех присутствующих, что бывает актуально в больших группах даже на второй-третий день. Также упражнение настраивает участников на командную работу, помогает сконцентрировать внимание на том, что происходит в группе.

Упражнение выполняется по кругу. Задача первого участника— поздороваться со своим соседом справа, сказав

ему: «Здравствуй, уважаемый... (имя соседа)» и выполнив какое-либо движение (жест). Следующий участник тоже здоровается со своим соседом справа, повторяет жест, с которым обратились к нему, и добавляет свой жест, отличный от предыдущих.

### Упражнение «Что нового?»

Это упражнение помогает настроиться на работу, вспомнить, что происходило в группе вчера, а также учит участников быть более внимательными друг к другу.

Участники сидят на стульях в кругу. Ведущий просит всех в течение трех минут внимательно посмотреть друг на друга, обращая внимание на то, как выглядит сегодня тот или иной человек, в каком он настроении, как себя проявляет. Через три минуты участники должны, кидая мяч кому-либо из участников, сказать, что нового по сравнению со вчерашним днем они увидели в этом человеке. Ведущий следит за тем, чтобы мяч побывал у каждого участника.

После выполнения упражнения можно расспросить участников, насколько то, что они слышали, соответствовало их собственным ощущениям, переживаниям и т. д.

## **Основная часть**

### Ролевая игра "Сглаживание конфликтов"

Цель: отработка умений и навыков сглаживания конфликтов.

Описание: Участники разбиваются на тройки. На протяжении 5 минут каждая тройка придумывает сценарий, по которому двое участников представляют конфликтующие стороны (например, ссорящихся супругов), а третий - играет роль миротворца, арбитра.

Рефлексия:

- ✓ Какие, на ваш взгляд, интересные находки использовали участники во время игры?

- ✓ Как стоило повести себя тем участникам, кому не удалось сгладить конфликт?

### Упражнение «Если бы..., я стал бы...»

Цель: отработка навыков быстрого реагирования на конфликтную ситуацию.

Описание: Упражнение проводится по кругу: один участник ставит условие, в котором оговорена некоторая конфликтная ситуация. К примеру: "Если бы меня обсчитали в магазине...". Следующий, рядом сидящий, заканчивает предложение. К примеру: "... я стал бы требовать жалобную книгу".

Целесообразно провести это упражнение по кругу не один раз, чтобы каждый побывал и в той, и в другой роли. После чего следует обсуждение.

Рефлексия:

- ✓ В чем испытали сложности в этом упражнении?
- ✓ К каким выводам пришли во время упражнения?

### Упражнение «Контраргументы»

Цель: возможность посмотреть с другой стороны на себя и других.

Описание: Каждый член группы должен рассказать остальным участникам о своих слабых сторонах - о том, что он не принимает в себе. Это могут быть черты характера, привычки, мешающие в жизни, которые хотелось бы изменить.

Остальные участники внимательно слушают и по окончании выступления обсуждают сказанное, пытаются привести контраргументы, то есть то, что можно противопоставить отмеченным недостаткам, или даже показывая, что наши слабости в одних случаях становятся нашей силой в других.

На упражнение отводится 40-50 минут.

Рефлексия:

- ✓ Что было сложным в этом упражнении? Почему?
- ✓ Что вы чувствовали, когда вас убеждали в обратном?

✓ Что чувствовали, когда нужно было убедить других?

### Упражнение «Ролевая игра»

Цель: закрепление полученного на тренинге опыта.

Описание: Один из членов группы рассказывает про конфликт, свидетелем или участником которого он был когда-то. Этот рассказ должен послужить сценарием дальнейшей ролевой игры, в которой должны принимать участие присутствующие. Рассказчик может быть сценаристом и режиссером ролевой игры, делать несколько дублей и т.д.

Участникам представляется максимум свободы. Со стороны ведущего должно быть лишь одно условие: каждый конфликт должен закончиться благополучно, компромиссом.

Рефлексия:

- ✓ Что помогло вам справиться с конфликтными ситуациями? В чем испытали сложности?
- ✓ Какие упражнения, которые мы провели до последнего задания, помогли вам?
- ✓ Какие чувства вы испытывали, когда разрешали ситуацию благополучно?
- ✓ Можно ли эти ситуации перенести в реальную жизнь?

### **Обсуждение тренинга:**

- Что вы ощущаете сейчас?
- Что вам понравилось в тренинге?
- Какие упражнения вам запомнились, и почему?
- Какие упражнения были для вас сложными?
- Какие знания, полученные сегодня, вы перенесете в повседневную жизнь.

## Список литературы

1. Анн Л.Ф. Психологический тренинг с подростками / Л.Ф. Анн. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 272 с.
2. Вишнякова Н.Ф. Конфликтология / Н.Ф. Вишнякова. – Минск: Университетское, 2002. – 246 с.
3. Гришина Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 464 с.
4. Зеленков М.Ю. Конфликтология / М.Ю. Зеленков. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 324 с.
5. Козырев Г.И. Введение в конфликтологию / Г.И. Козырев. – Москва: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – 176 с.
6. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение / В.П. Шейнов. – Минск: Амалфея, 1996. – 288 с.

## Приложение

### Тест "АГРЕССИВНЫ ЛИ ВЫ?"

Агрессивность - это черта характера, которая, к сожалению, в той или иной степени присуща многим из нас и проявляется в различных ситуациях. Если Вы хотите знать, насколько серьезным элементом Вашей натуры она является, примите участие в этом тесте. Может быть, Вы узнаете о себе нечто новое. И, может быть, Вы будете лучше владеть своими нервами.

- Легко ли вы выходите из терпения?

Да. Нет.

- Уверены ли вы в приоритете силы над логикой?

Да. Нет.

- Трудно ли вам удержаться от ссоры, если вы с кем-то категорически не согласны?

Да. Нет.

- Считаете ли вы, что окружающие завидуют вам по тому или иному поводу?

Да. Нет.

- Любите ли вы иногда делать что-нибудь назло другим?

Да. Нет.

- Бываете ли вы грубы в тех или иных ситуациях?

Да. Нет.

- Любите ли вы читать детективы, смотреть боевики и фильмы ужасов?

Да. Нет.

- Нравится ли вам высмеивать других, быть критичным и саркастичным?

Да. Нет.

- Есть ли в вашей жизни кто-либо, кого вы по-настоящему ненавидите?

Да. Нет.

- Бываете ли вы неприятны для окружающих?

Да. Нет.

- Часто ли вы наказываете детей, если они этого заслуживают?

Да. Нет.

- Считаете ли вы, что применение смертной казни в определенных случаях оправдано?

Да. Нет.

- Впадали ли вы когда-нибудь в такую ярость, что разбивали какой-нибудь предмет?

Да. Нет.

Теперь подсчитаем баллы. Каждый ответ "да" — 5 баллов, "нет" — 0 баллов.

*От 65 до 25 баллов.*

Вы явно склонны к агрессивным импульсам в отношениях с окружающими и к потере контроля над собой. Содержание ваших высказываний, а также их форма и элементы, им сопутствующие, нередко свидетельствуют о намерении навредить другим, душевно ранить их. Вы можете даже сами не подозревать, что так называемое "высказывание правды в глаза" часто означает лишь проявление вашей агрессивности. Так же как и то, что Вы подчас не скупитесь на негативные оценки знакомых и близких, повышаете голос и используете чрезмерно острые аргументы, оспаривая отличную от Вашей точку зрения. Подумайте, так ли уж конструктивно Ваше поведение и так ли обязательна наступательная позиция? Может быть, вам удастся заменить сарказм юмором.

*От 25 до 0 баллов.*

Вы относитесь к людям, которые добродушны к окружающим, полагая, что это наилучший способ взаимоотношений. Вы склонны верить в душевное богатство человека, в доброту, справедливость и любовь как факторы, которые определяют вашу цивилизованность. Правда, Вам не дано легко привлекать других к реализации собственных целей. И Ваше умение владеть собственными чувствами нередко

соединяется с недостатком уверенности в себе и достаточно легким подчинением мнению окружающих. Поэтому Вы часто становитесь объектом агрессивности других. Не позволяйте садиться Вам на шею!

**Тест "К ЧЕМУ ВЫ БОЛЕЕ СКЛОННЫ:  
К ПОИСКУ ВИНОВАТОГО  
ИЛИ К ПОИСКУ ВЫХОДА ИЗ ТУПИКА?"**

Из каждой пары высказываний выберите одно, более близкое Вам.

а) обычно я настойчиво добиваюсь своего;

б) чаще, когда я спорю, стараюсь найти хоть что-то, с чем можно согласиться.

а) я стараюсь избегать неприятностей;

б) когда человек доказывает свою правоту и знает, что прав, ему не может быть стыдно или неловко.

а) мне неприятно отказываться от своей точки зрения;

б) я всегда стараюсь понять точку зрения другого человека.

а) думаю, что не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми;

б) разногласия всегда волнуют меня.

а) лучше успокоить другого и сохранить с ним отношения, чем спорить до бесконечности;

б) я считаю, что всегда надо уметь доказать свою точку зрения почти в любом споре.

а) считаю, что почти в любом споре надо стремиться прийти к согласию;

б) думаю, что все же нужно стремиться к осуществлению своих замыслов - это путь к успеху в любом деле.

а) обычно в споре я сообщаю свою точку зрения и прошу других людей высказаться;

б) я считаю, что надо уметь показывать выгоды и преимущества своих предложений, своей точки зрения.

а) я обычно пытаюсь убедить других в том, в чем убежден сам;

б) я обычно пытаюсь понять, что думают по этому поводу другие люди.

а) я всегда люблю открытый и прямой разговор, а не "вокруг да около";

б) беседуя, я слежу за мыслью собеседника.

а) я обычно отстаиваю свою позицию, отступить не люблю;

б) я склонен изменить свою позицию, если вижу, что меня убедили.

Если большинство ваших ответов совпало с набором 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6а, 7а, 8б, 9б, 10б, то Вы настроены на сотрудничество, а в своих промахах склонны винить только себя. Вы испытываете высокую потребность в общении и нередко идеализируете конкретных людей, с которыми вам приходится общаться. Веры в торжество справедливости Вы не испытываете.

Если же большинство ваших ответов совпало с набором 1а, 2б, 3а, 4а, 5б, 6б, 7б, 8б, 9б, 10б, то Вы настроены на противоборство. Вы склонны искать врагов вокруг себя и винить в своих неудачах других.