

2. Собственное поведение родителей в различных трудных ситуациях, которое ребенок (сознательно или бессознательно) принимает для себя в качестве примера для подражания.

3. Целенаправленное обучение детей конструктивным способам преодоления трудных ситуаций.

Естественное желание всех родителей – уберечь, предостеречь своего ребенка от возможных неприятностей в жизни. Однако постоянно контролировать и поправлять каждый его шаг, решать за него его собственные проблемы – дело нереальное и совершенно неэффективное. Поэтому единственное и наиболее разумное, что могут сделать родители – это подготовить своих детей самостоятельно преодолевать трудности жизни.

*Г.Г. Танасов*  
КубГУ, Краснодар

### **Изменение представлений о гендерных характеристиках партнера по переговорам в сложной жизненной ситуации**

Объективная сложность окружающего мира порождает сложность во взаимоотношениях человека с внешним миром, с другим человеком. Современная жизнь организована так, что, решая наши проблемы, удовлетворяя наши желания, мы все время сталкиваемся с необходимостью договариваться с другими людьми, так как их желания не совпадают с нашими, а их проблемы отличаются от наших проблем. Наша жизнь сегодня – это бесконечная череда переговоров.

Наращение массива переговорных ситуаций обусловлено резко возросшей плотностью контактов человека с другими людьми, увеличением количества коммуникаций, ростом неопределенности в условиях возросшей свободы индивидуальной активности. Людям надо научиться жить на одной территории, которая все более наполняется субъектами, претендующими на то, чтобы организовать ее по своему разумению. Человеку надо уметь находить компромисс между конкурентностью и толерант-

ностью и при этом, как иметь возможность реализовать себя, создав аутентичное своей природе бытие, так и дать возможность другому реализовать проект его бытия.

Переговорные ситуации создают необходимость выбора адекватного способа разрешения затруднений, психологических проблем и конфликтов практически ежедневно. От индивидуального выбора способов решения или ухода от неблагоприятных жизненных ситуаций и создания благоприятных путем переговоров, зависит психологическое, психосоматическое и социальное благополучие человека. От того, насколько эффективно человек справляется с задачами, возникающими в переговорах зависит насколько гармонично он развивается как личность и, следовательно, определяет насколько удовлетворен человек собой и жизнью, своим местом в социуме.

Индивидуальные различия в стратегиях взаимодействия человека со сложными жизненными ситуациями, его позиция в переговорном процессе (активная, доминантная, пассивная стратегия поведения и пр.), способы взаимодействия с партнером в определенной степени связаны с гендерными характеристиками субъектов. Представление личности о партнере по переговорам также включает психологические характеристики, связываемые с гендерным статусом. В ходе взаимодействия в переговорном процессе представления о партнере изменяется. Характер этих изменений обусловлен многими факторами. Мы предположили, что в напряженной жизненной ситуации гендерные особенности личности проявляются с большей яркостью, в связи с чем, в представлении о партнере по переговорам эти характеристики усилятся.

Мы полагаем, что:

- сложные ситуации, связанные с переговорами, активизируют личность на более комплексное и яркое проявления присущих ей гендерных черт поведения и восприятия;
- более выпуклое проявление субъектом своего гендерного статуса в сложных жизненных ситуациях (в связи с которыми возникают

переговоры) является дополнительным стимулом, провоцирующим партнера на проявление сходной ответной реакции;

- стратегии проживания человеком сложных жизненных ситуаций в переговорах можно разделить на два альтернативных типа, исходя из преобладающих гендерных характеристик личности, рассматриваемых как крайние полюса взаимодействия человека с жизненными затруднениями и другими участниками сложных жизненных коллизий;

- пассивные стратегии в переговорах в большей степени формируются под влиянием феминных характеристик личности;

- доминантные стратегии в переговорах в большей степени формируются под влиянием маскулинных параметров индивидуальности.

Эмпирическое исследование было проведено на группе студентов в количестве 40 человек. Возраст 19 – 31 год.

Общая схема процедуры по сбору эмпирического материала включала четыре основных этапа.

На первом этапе каждому испытуемому было предложено следующее задание: на листе бумаги нарисовать схему жилой комнаты (площадь 20 кв.м), расставив мебель, другие предметы быта и организовав, таким образом, *для себя* предметно-пространственную среду, позволяющую жить достаточно комфортно.

На втором этапе испытуемых разделили на пары случайным образом, после чего им было предложено, используя методику диагностики психологического пола личности С. Бем в модификации О.Г. Лопуховой, охарактеризовать своего случайного партнера.

На третьем этапе в форме игры была создана сложная жизненная ситуация, которая поставила партнеров перед необходимостью договориться. Третий этап по форме выполняемого задания явился логическим продолжением первого этапа. Испытуемому было предложено, в продолжение ситуации с организацией предметно-пространственной среды в собственной воображаемой комнате, представить, что им теперь придется делить эту комнату с партне-

ром таким образом, чтобы в ней поместились мебель и необходимые для жизни предметы для двоих. В завершении этой работы было дано задание подсчитать каждым из партнеров свои уступки и уступки партнера. То есть, в этой ситуации нужно было находить компромиссы, поступаться чем-то или навязывать свое видение, преодолевая сопротивление, неприятие партнера.

На четвертом этапе, после того как было зафиксировано некоторое решение по организации комнаты в паре, каждому испытуемому вновь было предложено, используя методику диагностики психологического пола личности С. Бем в модификации О.Г. Лопуховой, охарактеризовать своего случайного партнера.

По результатам проведенного исследования были сформулированы следующие выводы:

- у 93% участвовавших в исследовании респондентов зафиксированы изменения в представлениях о гендерных характеристиках их партнеров после участия в переговорной ситуации;

- из 93% опрошенных, отметивших изменения в восприятии своих партнеров после переговоров, у 38% это изменение было связано с усилением отрицательных характеристик гендерного статуса;

- 62% опрошенных отметили возрастание гендерных характеристик у своих партнеров по переговорам;

- в образе партнера маскулинные гендерные характеристики выросли на 37% после переговоров;

- феминные гендерные характеристики в образе партнера выросли на 26% после переговоров.

- таким образом, доля мужских гендерных характеристик после переговоров выросла больше чем женских;

- у 55% опрошенных, из отметивших изменения в характеристиках партнера после переговоров, наблюдалась значимая корреляция между исходным гендерным профилем партнера и профилем, построенным по величине изменений гендерных характеристик после переговоров. Это подтверждает предположение

об усилении проявляемого личностью гендерного статуса в сложной жизненной коллизии. Черты гендерного статуса «заостряются», усиливаются, становятся для партнера по переговорам в трудной жизненной ситуации более очевидными.

*А.В. Узюкина*  
РГППУ, Екатеринбург

### **Влияние уровня самооценки на психическую стабильность человека**

Любовь к себе – это необходимое условие, чтобы жить со вкусом, любить жизнь и тех, кто с нами рядом.

С любовью к себе человек не рождается. Между тем психологии известно: чувство это очень важное и во многом определяет наше поведение и отношение к другим людям.

Точного определения этого чувства нет ни в одном учебнике. Долгие годы психология изучала, а психотерапия лечила неудачников, невротиков, людей, неуверенных в себе. А позитивные чувства внимания не привлекали. В результате любовь к себе, самоуважение, хорошая самооценка и уверенность в себе оставались в тени.

Формулу любви впервые пытался вывести в конце 19 века американский философ и психолог Уильям Джеймс. В работе «Принципы психологии» он описал «формулу любви к себе», или «формулу самооценки», – для него эти понятия были синонимами. Формула – это дробь, в числителе которой наши достижения, а в знаменателе – притязания, то есть цели, которые мы ставим пред собой. Когда дробь меньше единицы, мы чувствуем себя неудачниками, когда больше или равна ей – удовлетворены собой, любим себя. По Джеймсу, любовь к себе – это чувство, которое возникает при небольшой разнице между нашими притязаниями и реальными достижениями. Его формула и сегодня остается единственной удачной попыткой определить это чувство. Рассмотрим его подробнее.

Любовь к себе – это источник чувства самоуважения, основа нашей самооценки. Когда она чрезмерно низка, возникают самообвинения, не-

уверенность в себе, комплекс неполноценности. Когда самооценка завышена, поведение становится неадекватным, нас преследуют эмоциональные срывы, чувство беспокойства. Те из нас, кто слишком реально оценивает себя, всегда пребывает в состоянии легкой депрессии, а уверенно и спокойно ощущает себя тот, кто умеет поддерживать позитивные иллюзии. Американские психиатры Роберт Орнштейн и Дэвид Собель выяснили: когда о таком человеке говорят, что он «скупой», «обаятельный», «властный», «остроумный» или «немного агрессивный», он скорее запомнит слова «со знаком плюс»: «обаятельный», «остроумный» и, возможно, «агрессивный». «Лучше несколько переоценивать себя и немедленно забывать вызывающие беспокойство характеристики, – утверждают исследователи ведь наше представление о себе – всего лишь конструкция разума, и в наших же интересах, чтобы она доставляла нам как можно больше положительных эмоций».

Понять, что такое любовь к себе, можно и от обратного. Что происходит с человеком, когда он себя не любит? Как складывается его жизнь, что он чувствует? « как правило, такие люди небрежны в отношении своей внешности, склонны к самобичеванию: когда их обижают или обманывают, они думают, что заслужили это. Они не занимаются своим здоровьем, не берут больничный, без интереса относятся к работе, думая, что другого им просто не остается: ведь в жизни ничего приятного и интересного для них не происходит. Они уверены, что у них нет права на счастье, и потому живут, просто обеспечивая себе сносное существование.

Какими мы нравимся себе больше? Таковыми, как сегодня, или какими были в прошлом? Психологи канадского университета Ватерлоо провели исследование, в котором нашли ответ на этот вопрос. Оказалось, что себя нынешних мы считаем более умными, терпимыми, великодушными. Эти позитивные иллюзии помогают жить, любить себя и тех, кто нам дорог. Благодаря этому психологическому механизму мы спокойны и уверены, что стареем не напрасно и что каждый прожитый год – это шаг на пути нашего совершенствования.