# МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «ЮЖНЫЙ ФЕЛЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

# Сидоренков А.В.

# МНОГОМЕРНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ЛИЧНОСТНЫЙ ТЕСТ

Ростов-на-Дону Издательство РСЭИ 2013 УДК 159.9.07 ББК 88.5 С 34

#### Репензенты:

зав. лабораторией экспериментальной психологии и психофизиологии Южного федерального университета, д.пс.н., проф. Е.В. Воробьева зав. кафедрой общей психологии Южного федерального университета, д.пс.н., проф. А.К. Белоусова

зав. кафедрой социальной психологии Южного федерального университета, д.пс.н., проф. В.А. Лабунская зав.кафедрой психологии ГБОУ ДПО РО РИПК и ППРО, д.пс.н., проф. Т.Н. Щербакова

Сидоренков А.В.

Многомерный профессионально-психологический личностный тест: монография. – Ростов н/Д: Изд-во РСЭИ, 2013. - 282 с.

ISBN 978-5-903257-89-8

В книге подробно излагается новый инструментарий психодиагностики — «Многомерный профессионально-психологический личностный тест» (МППЛТ). Описаны измерительные шкалы и диагностируемые с их помощью базовые и комплексные качества, виды профессионально-психологической надежности личности. Дается представление о программных функциях, компьютерном и бланковом режимах диагностики, процедуре тестирования, обработке данных и постановке диагноза, разработке, оценке и стандартизации инструментария.

МППЛТ может использоваться в организациях и на предприятиях, в государственных органах управления, армии и правоохранительных структурах, в образовании и здравоохранении для решения кадровых, консультативных и иных задач. Он может применяться как в психодиагностических, так и научно-исследовательских целях.

Для студентов, аспирантов, преподавателей психологических факультетов вузов, психологов-практиков в разных сферах профессиональной деятельности.

ISBN ISBN 978-5-903257-89-8

УДК 159.9.07 ББК 88.5

<sup>©</sup> Сидоренков А.В., 2013

<sup>©</sup> Издательство РСЭИ, 2013

#### Оглавление

	стр.
Введение	5
ГЛАВА 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МППЛТ	9
1.1 Особенности МППЛТ.	9
1.2 Диагностируемые качества индивида	12
1.2.1 Измерительные шкалы и качества первого порядка	12
1.2.2 Качества второго порядка и виды надежности	14
1.3 Компьютерная технология МППЛТ	21
1.3.1 Моделирование профиля предпочитаемого сотрудника	21
1.3.2 Компьютерный режим диагностики	26
1.3.3 Бланковый режим диагностики	31
1.3.4 Процедура тестирования	38
1.3.5 Обработка данных и постановка диагноза	41
1.3.6 Представление результатов тестирования	47
1.3.7 Сокращенные версии МППЛТ	53
ГЛАВА 2. ОПИСАНИЕ ШКАЛ И КАЧЕСТВ	
ПЕРВОГО ПОРЯДКА	56
2.1 Мотивация одобрения	56
2.2 Мотивация достижения цели	61
2.3 Ответственность-безответственность	67
2.4 Практичность-мечтательность	72
2.5 Ориентация на перспективу-ситуацию	79
2.6 Общительность-замкнутость	83
2.7 Формальное-неформальное деловое общение	
2.8 Самоуверенность-неуверенность	95
2.9 Доверчивость-подозрительность	102
2.10 Непосредственность-наигранность	108
2.11 Просоциальная-асоциальная нормативность	114
2.12 Альтруизм-эгоизм	120
2.13 Стыдливость-бесстыдство	126
2.14 Социально-психическая терпимость-нетерпимость	
2.15 Социально-психическая устойчивость-неустойчивость	
2.16 Эмоциональная неустойчивость-устойчивость	
2.17 Мышление социальное	
2.18 Мышление предметное	
2.19 Память оперативная	161

ГЛАВА 3. ОПИСАНИЕ КАЧЕСТВ ВТОРОГО ПОРЯДКА	
И ВИДОВ НАДЕЖНОСТИ	170
3.1 Обстоятельность-беспечность:	
Исполнительско-результативная надежность	170
3.2 Напористость-податливость:	
Пробивная надежность	172
3.3 Хитроумность-простоватость:	
Маневренная надежность	175
3.4 Благосклонность-предубежденность:	
Лояльная надежность	179
3.5 Коллективизм-индивидуализм:	
Командная надежность	182
3.6 Коммуникабельность-некоммуникабельность:	
Коммуникативная надежность	185
3.7 Совестливость-цинизм:	
Морально-нравственная надежность.	189
3.8 Осмотрительность-неосмотрительность:	
Информационная надежность	193
3.9 Стрессоустойчивость-стрессоподверженность:	
Психоэмоциональная надежность	197
3.10 Сообразительность-несообразительность:	• • •
Интеллектуальная надежность	200
ГЛАВА 4. ПРОЦЕДУРА РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ	204
4.1 Составление концептуальной модели	204
4.2 Разработка стимульного материала	208
4.3 Сбор данных и репрезентативность выборки	214
4.4 Содержательная и очевидная валидность	218
4.5 Диагностическая сила тестовых заданий.	220
4.6 Надежность-согласованность и ретестовая надежность	222
4.7 Дискриминантная и эмпирическая валидность	226
4.8 Нормативные данные и интерпретации	230
4.9 Разработка и апробация программы для ЭВМ	233
Литература	240
Приложение А Стимульный материал и инструкция	244
Приложение Б Опросная сетка	282
приложение в Опросная сетка	202

#### Введение

Как справедливо отмечают специалисты (Н.А. Батурин, А.Г. Шмелев и др.), одной из причин кризиса отечественной психодиагностики является заполненность практического и научно-исследовательского пространства инструментарием сомнительного качества и дефицит методик, позволяющих получать высокодостоверные результаты.

Многие тест-опросники зарубежного происхождения, широко применяемые в нашей стране в психодиагностических и научноисследовательских целях, морально устарели (используются в версиях, созданных 30-50 лет назад), недостаточно адаптированы к социокультурным особенностям России, не прошли тщательной процедуры оценки надежности и валидности. Например, одним из распространенных является 16-РF опросник Р. Кеттелла. Однако исследования показывают, что ряд его шкал в русскоязычной версии не обладает гомогенностью и валидностью (Л.Ф. Бурлачук и В.Н. Духневич, В.М. Русалов и О.В. Гусева). Подобное можно сказать относительно опросника Интерперсонального диагноза (Т. Лири). В начале 1980-х гг. А.С. Горбатенко, проведя оценку диагностической силы и надежности-согласованности пунктов этого опросника, установил, что из 128 «работает» менее половины айтемов, образующих две октанты вместо восьми. Много новых, наспех переведенных тестопросников так же вызывает вопрос о качестве их адаптации.

Не более благополучно обстоит дело в области отечественных разработок тест-опросников. Часто методики создаются в научных целях в рамках подготовки кандидатских и докторских диссертаций. В этих случаях методический инструментарий часто не проходит тщательную процедуру разработки, оценки, стандартизации и со временем начинает применяться для решения не только научных, но и практических задач, связанных с постановкой диагноза. Однако к психодиагностическим методикам должны предъявляться более жесткие требования, чем к научно-исследовательским. Это обусловлено тем, что ошибка в постановке диагноза ведет к неадекватному вмешательству (в виде принимаемых решений, рекомендаций или коррекции) в ситуацию конкретного обследуемого, что может отразиться на его судьбе или психическом здоровье. Кроме того, подобный инструментарий часто является узкоспециализированным и

не обладает рядом функциональных возможностей, например, связанных с программным обеспечением.

Таким образом актуальной является проблема разработки в нашей стране качественных и эффективных тестов. Например, в лаборатории «Гуманитарные технологии» создан ряд таких тестов.

В данной книге впервые публикуется новый диагностический инструментарий — «Многомерный профессионально-психологический личностный тест» (МППЛТ). Первоначально он разрабатывался как компьютерный тест (первая версия создана в 2006 г.) и основные задачи заключались в создании инструментария, который имеет множество шкал, в том числе принципиально новых, обладает многофункциональностью, экономичностью и широким набором программных возможностей, соответствует требованиям надежности и валидности и т.д.

МППЛТ имеет следующие характеристики:

- комплексная диагностика: 20 шкал, позволяющих измерять 20 базовых и 10 комплексных качеств;
- *стимульный материал*: задания всех шкал унифицированы и созданы на основе ряда критериев;
- *режимы диагностики*: компьютерный и бланковый с разными способами ввода данных;
  - способы диагностики: полный и парциальный;
- моделирование: моделирование Профиля предпочитаемого сотрудника под конкретную профессию / должность и расчет общего профессионально-психологического рейтинга;
- *процессуальность диагностики*: возможность прерывать и возобновлять процесс тестирования испытуемого;
- *контроль работы*: полная регламентация работы пользователя и испытуемого с программой;
- контроль достоверности: три типа контроля за достоверностью ответов испытуемого, рассчитанные на разные стратегии их искажения;
- *поисковый режим:* разные способы поиска файла испытуемого в базе данных;
- обработка результатов и постановка диагноза: автоматический расчет результатов и постановка диагноза;
- нормативные данные: автоматический расчет разных типов нормативных данных и их перерасчет по мере расширения базы данных;

– *представление результатов*: развернутая презентация результатов тестирования (профильные спектрограммы с тестовыми показателями, интерпретации и др.).

Инновационность МППЛТ заключается в:

- методических принципах построения шкал (например, шкала «Память оперативная»);
- содержании (наличие новых измерительных шкал, оценка разных видов надежности человека, новые способы контроля достоверности ответов испытуемых и др.);
- представлении результатов (профильные спектрограммы, процентили);
- программных функциях (полная и избирательная диагностика, моделирование *Профиля предпочитаемого сотрудника* и др.).

#### На МППЛТ имеется:

- 1) Авторское свидетельство: Свидетельство об официальной регистрации программы «Многомерный профессионально-психологический личностный тест» (МППЛТ) для ЭВМ № 2007613408 Федеральной службы РФ по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.
  - 2) Свидетельства о качестве:
- Сертификат № 2007001, выданный Экспертным советом по сертификации психологических технологий Российского психологического общества на продукцию «Многомерный профессиональнопсихологический личностный тест».
- Диплом за лучшую научно-инновационную разработку «Многомерный профессионально-психологический личностный тест» на Всероссийской выставке-ярмарке научно-исследовательских работ и инновационной деятельности «ИННОВ-2007».
- Диплом лауреата Всероссийского конкурса «Инновационные психологические технологии в новом столетии 2007» IV съезда Российского психологического общества за разработку технологии «Многомерный профессионально-психологический личностный тест».
- Диплом лауреата Международной конгресс-выставки «Global Education Образование без границ 2011» (МППЛТ в составе проекта «Автоматизированный образовательно-исследовательский комплекс «Психологическая диагностика»).

- Медаль «Лауреат Всероссийского выставочного центра» (МППЛТ в составе проекта «Автоматизированный образовательноисследовательский комплекс «Психологическая диагностика»).
- И надеемся, что книга будет полезна тем, кто начинает профессионально осваивать методический инструментарий, кто по роду своей деятельности занимается психодиагностической и научноисследовательской работой.

## ГЛАВА 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МППЛТ

#### 1.1 Особенности МППЛТ

Многомерный профессионально-психологический личностный тест (МППЛТ) первоначально создавался как компьютерный тест. Первая версия вышла в 2006 г., вторая и третья — соответственно в 2007 г. и 2008 г.

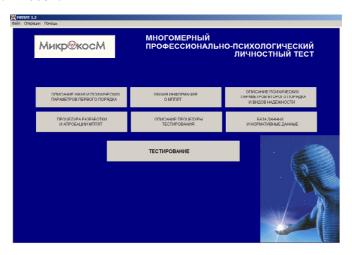


Рис. 1. Главное окно программы

Ниже перечислены основные особенности компьютерной технологии МППЛТ:

## МППЛТ может использоваться в разных сферах деятельности:

- в государственных органах федерального, регионального и муниципального уровня;
- на предприятиях и в организациях различных отраслей и форм собственности;
- в армии, правоохранительных структурах;
- в сфере образования.

# МППЛТ предназначен для кадровой работы:

- профессионально-психологическая оценка персонала и соискателей на разные профессии и должности;
- ротация и карьерное продвижения кадров;

• комплектование команд с учетом психологических особенностей сотрудников и др.

Однако МППЛТ может применяться в других сферах (например, в области здравоохранения и спорта) и для решения иных задач (индивидуальное консультирование, судебно-психологическая экспертиза и др.), не только в психодиагностических, но и научно-исследовательских целях.

# МППЛТ позволяет производить оценку качеств и надежности человека в сфере:

- выполнения деятельности (ответственность и сообразительность, практичность и умение планировать и др.);
- коммуникации (контактность, терпимость и др.);
- морально-нравственного поведения (порядочность, соблюдение общепринятых норм и др.).

# МППЛТ позволяет решать организационно-экономические проблемы:

- сокращать текучесть и обеспечивать результативность работы кадров;
- снижать риск приема на работу несоответствующих по своим психологическим качествам сотрудников;
- расширять возможности прогнозирования поведения сотрудников;
- повышать вероятность создания эффективных команд;
- экономить время работы специалистов.

# МППЛТ в компьютерной версии:

- полностью автоматизирован, прост и надежен в эксплуатации;
- имеет экономичные по затратам режимы проведения диагностики и обработки результатов;
- не предполагает наличия у испытуемых навыков работы на компьютере.

# МППЛТ дает информацию о широком спектре профессиональнопсихологических характеристик индивида:

- 20 качествах первого порядка;
- 10 качествах второго порядка и 10 видах надежности.

# МППЛТ разработан в соответствии с:

- социо-культурными традициями современного российского общества;
- менталитетом российского населения.

# МППЛТ содержит стимульный материал, который:

- прошел тщательную процедуру построения на основе ряда критериев;
- унифицирован по всем шкалам.

# МППЛТ предполагает:

- высокий уровень маскировки предназначения и социальной желательности тестовых заданий шкал субъективного типа;
- три типа контроля, в том числе новый за достоверностью ответов испытуемого.

# МППЛТ обеспечивает разные режимы диагностики:

- компьютерный (работа испытуемых на компьютере, автоматизированная обработка и представление результатов);
- бланковый (распечатка стимульного материала и опросной сетки) с разными способами ввода данных («ручной» или сканирование).

## МППЛТ допускает разные способы применения:

- полный (выбор всех шкал и диагностика всех качеств; время работы испытуемого 55-80 мин.);
- парциальный (выбор отдельных шкал и диагностика отдельных качеств; время работы от 7 мин.).

# МППЛТ предполагает разные способы парциального выбора параметров:

- по базовым или комплексным качествам;
- «вручную» или автоматически.

#### МППЛТ:

- обеспечивает пользователю оперативный доступ к разнообразной информации;
- регламентирует работу пользователя и испытуемого.

# МППЛТ позволяет:

- прерывать и возобновлять (на прерванном задании) процесс тестирования испытуемого;
- осуществлять разные поисковые режимы файла испытуемого в базе данных.

#### МПП.ЛТ обеспечивает:

 расчет разных типов нормативных данных (по всей базе данных, по половому и возрастному признакам) и их автоматический перерасчет по мере расширения базы данных; • просмотр нормативных данных и статистических зон для «ручной» корректировки автоматически поставленного диагноза.

# МППЛТ позволяет моделировать *Профиль предпочитаемого сотрудника* под конкретную профессию / должность и на основе этого:

- определять коэффициент общего рейтинга испытуемого;
- визуально сравнивать отклонение по каждому качеству в Профиле испытуемого от Профиля предпочитаемого сотрудника.

#### МППЛТ осуществляет:

- расчет результатов и постановку диагноза по каждому из тестируемых качеств;
- развернутую презентацию результатов тестирования (профильные спектрограммы с тестовыми показателями, рейтинги, интерпретации).

# В компьютерной версии МППЛТ содержит справочную систему для пользователя, которая включает описание:

- шкал и базовых психических качеств;
- комплексных психических качеств и видов надежности;
- процедуры разработки и апробации;
- базы данных и расчета нормативных данных;
- процедуры тестирования.

# 1.2 Диагностируемые качества индивида

## 1.2.1 Измерительные шкалы и качества первого порядка

МППЛТ в полном варианте содержит 20 измерительных шкал, позволяющих изучать соответственно 20 психических качеств первого порядка:

- Мотивация одобрения (Мо);
- Мотивация достижения цели (Мд);
- Ответственность-безответственность (ОБ);
- Практичность-мечтательность (ПМ);
- Ориентация на перспективу-ситуацию (ПС);

- Общительность-замкнутость (O3);
- Формальное-неформальное деловое общение (ФН);
- Самоуверенность-неуверенность (СН);
- Доверчивость-подозрительность (ДП);
- Непосредственность-наигранность (НН);
- Просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН);
- Плутовство (Пл);
- Альтруизм-эгоизм (АЭ);
- Стыдливость-бесстыдство (СБ);
- Социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН);
- Социально-психическая устойчивость-неустойчивость (СУН);
- Эмоциональная неустойчивость-устойчивость (ЭНУ);
- Мышление социальное (Мс);
- Мышление предметное (Мп);
- Память оперативная (По).

Шкалы «Плутовство», «Мышление предметное», «Мышление социальное», «Память оперативная» являются шкалами объективного типа, так как они основаны на объективных критериях оценки соответствующих психических качеств. Остальные шкалы относятся к категории шкал субъективного типа.

Шкала «Плутовство» может быть использована только в компьютерном форме диагностики. Шкала «Память оперативная» может быть использована либо в компьютерной, либо в бланковой форме при соблюдении следующих условий: а) каждое задание (в том числе, по другим выбранным шкалам) должно быть представлено на отдельной карточке; б) специалист должен сам вносить в опросную сетку ответы испытуемого; в) испытуемый не должен иметь возможности просматривать предыдущие задания шкалы «Память оперативная» и ответы по ним.

Шкала «Мотивация одобрения» дополнительно является одним из способов контроля достоверности (в данном случае шкала «L» или, иначе, шкала «Лжи»), используемых в МППЛТ.

Каждая шкала представлена 15 тестовыми заданиями. Задания предполагают три варианта ответа, среди которых значимым является один.

Последовательность заданий любой шкалы жестко фиксирована и в общем стимульном материале определяется заданной разработ-

чиком последовательностью шкал: сначала идут первые задания по всем выбранным пользователем шкалам, затем — вторые задания, потом — третьи и т.д. до пятнадцатого задания.

Полный комплект стимульного материала (по всем 20 шкалам) предполагает 300 тестовых заданий. Однако в компьютерной версии пользователь может максимально задать 19 шкал, что составит в общей сумме 285 заданий. Это связано с тем, что одновременно нельзя задать шкалы «Память оперативная» и «Плутовство».

Большинство шкал создано с «нуля». Четыре шкалы разработаны на основе существующих:

- шкала «мотивация одобрения» создана на базе контрольной шкалы, составленной Т.М. Горбатенко и А.С. Горбатенко [9] на основе шкалы мотивации одобрения Марлоу-Крауна, шкал достоверности ЕРІ и ММРІ;
- шкала «общительность-замкнутость» построена на основе шкалы «экстраверсия-интроверсия» EPI [28];
- шкала «эмоциональная неустойчивость-устойчивость» разработана на базе шкалы «нейротимз» EPI [28];
- задания шкалы «мышление предметное» разработаны по типу заданий методики «Количественные отношения» [24], субшкал «Ряды чисел», «Счет», «Определение общих черт» Теста структуры интеллекта Амтхауэра [40], «Числовой тест» Теста интеллектуальных способностей Айзенка [1] и «Арифметический субтест» Шкал измерения интеллекта Векслера.

# 1.2.2 Качества второго порядка и виды надежности

#### КАЧЕСТВА ВТОРОГО ПОРЯДКА

Качества второго порядка — это комплексные по своему составу характеристики, т.е включающие в себя ряд базовых (первого порядка) качеств.

В МППЛТ качества второго порядка выделены на основе не столько эмпирического (использование корреляционного и факторного анализа), сколько пропозиционального (концептуальнологического) подхода. Однако во внимание все же принимались корреляционные связи между качествами первого порядка.

Определяя эти качества пропозициональным способом, мы руководствовались двумя основными соображениями. *Во-первых*, выделение параметров второго порядка на основе факторного анализа вызывает у некоторых специалистов (например, Д. Гилфорд) сомнение в надежности корреляции между факторами первого порядка, так как эти корреляции в значительной мере определяются условиями эксперимента, разнородностью исследуемой группы и другими побочными явлениями.

Во-вторых, определение качеств второго порядка подчинялось определенной цели — диагностике разных видов надежности человека, что достаточно трудно сделать на основе факторного (или кластерного) анализа. Отсюда следует, что каждое качество второго порядка должно содержательно соотносится с определенным видом профессионально-психологической надежности.

В МППЛТ выделено десять видов надежности человека и, соответственно, десять психических качеств второго порядка. Каждое из них состоит из нескольких качеств первого порядка, тех, которые в своем сочетании определяют высокую, среднюю или низкую надежность индивида. Схематическое отображение модели соотношения надежности и психических качеств второго и первого порядка представлено в таблице 1.

Таблица 1 Соотношение надежности и качеств второго и первого порядка

№	Виды надежности	Качества второго порядка	Качества первого порядка
1	исполнительско- результативная надежность (ИРН)	обстоятельность- беспечность (ОББ)	ответственность-безответственность (ОБ), практичность-мечтательность (ПМ), мотивация достижения (Мд)
2	пробивная надежность (ПН)	напористость- податливость (НП)	мотивация достижения (Мд), самоуверенность-неуверенность (СН), социально-психическая устойчивость (СУН)
3	маневренная надежность (МН)	хитроумность- простоватость (ХП)	мышление социальное (Мс), непосредственность-наигранность (НН), ориентация на перспективу-ситуацию (ПС), практичность-мечтательность (ПМ)

№	Виды надежности	Качества второго порядка	Качества первого порядка
4	лояльная надежность (ЛН)	благосклонность- предубежденность (БП)	социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН), мотивация одобрения (Мо), альтруизм-эгоизм (АЭ)
5	командная надежность (КМН)	коллективизм- индивидуализм (КИ)	альтруизм-эгоизм (АЭ), ответственность-безответственность (ОБ), социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН), доверчивость-подозрительность (ДП)
6	коммуникативная надежность (ККН)	коммуникабельность- некоммуникабельность (КН)	общительность-замкнутость (ОЗ), самоуверенность-неуверенность (СН), непосредственность-наигранность (НН), социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН)
7	морально- нравственная надежность (МНН)	совестливость- цинизм (СЦ)	просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН), альтруизм-эгоизм (АЭ), стыдливость-бесстыдство (СБ)
8	информационная надежность (ИНН)	осмотрительность- неосмотрительность (ОН)	доверчивость-подозрительность (ДП), непосредственность-наигранность (НН), мышление социальное (Мс)
9	психоэмоциональная надежность (ПН)	стрессоустойчивость- стрессоподверженность (СС)	эмоциональная неустойчивость- устойчивость (ЭНУ), самоуверенность-неуверенность (СН), стыдливость-бесстыдство (СБ)
10	интеллектуальная надежность (ИТН)	сообразительность- несообразительность (СБН)	мышление предметное (Мп), мышление социальное (Мс)

# надежность

Термин *«надежность»* заимствован психологией из технических наук (в частности, радиоэлектроники) и кибернетики. Так, под надежностью техники понимается свойство машины выполнять

заданные функции, сохраняя свои эксплуатационные показатели в заданных пределах в течение требуемого промежутка времени. С понятием «надежность» тесно связано понятие *«устойчивость»*. Например, в современной теории автоматизированного управления функционирование системы часто описывается лишь двумя понятиями: устойчива или неустойчива система. Устойчивость системы проявляется тогда, когда малые изменение входного сигнала, начальных параметров системы не приводят к значительным отклонениям выходной координаты. Одни авторы считают, что понятие «надежность» шире понятия «устойчивость», а другие указывают не только на их общие, но и отличительные особенности.

В психологии надежность сначала стали изучать в рамках инженерной психологии. А именно: как надежность системы «человекмашина» (СЧМ) и надежность человека-оператора в СЧМ. Эффективность функционирования любой системы управления с участием человека будет зависеть от того, насколько своевременно, точно и безошибочно человек-оператор станет выполнять при заданных условиях возложенные на него функции. Надежность деятельности оператора в СЧМ – это способность к сохранению требуемых рабочих качеств в условиях возможного усложнения обстановки [14], к сохранению оптимальных рабочих параметров в экстремальных условиях работы [25], вероятность выполнения поставленной задачи в установленные сроки и с допустимой точностью при сохранении в заданных пределах параметров функционирования работающей системы [11]. Помимо определенного свойства деятельности, под надежностью также понимается структурный ансамбль эмоциональных, волевых, мотивационных, интеллектуальных и других качеств личности, обеспечивающих в своем взаимодействии определенную степень вероятности точного, безошибочного, адекватного сложившейся ситуации, своевременного и успешного выполнения функций в различных режимах работы [25].

В дальнейшем понятие «надежность» стали использовать относительно других видов профессиональной деятельности, а также поведения и поступков человека. Со временем понятие «надежность» стало использоваться для характеристики малой группы. Можно выделить два вида надежности группы. Надежность совместной деятельности — способность группы решать общие инструменталь-

ные задачи в установленные сроки и с допустимым качеством, в различных режимах работы и при действии внешних и внутренних возмущающих факторов. Социально-психологическая надежность — способность группы решать социально-психологические задачи и сохранять в допустимых пределах свои психологические параметры (сплоченность, доверие, идентичность и др.) при действии внешних и внутренних возмущающих факторов предметного, социального или социально-психологического содержания. Каждый вид надежности обеспечивает стабильное функционирование группы, в том числе в напряженных и экстремальных условиях жизнедеятельности.

Надежность субъекта проявляется в напряженных и экстремальных условиях, а потому уровень надежности в надлежащей мере может быть определен только в таких условиях, которые предъявляют повышенные требования хотя бы к одной из ее характеристик.

Напряженная ситуация – это сложная, проблемная (содержащая противоречие) ситуация взаимодействия человека в системе «субъектобъект» или «субъект-субъект», требующая мобилизации (затраты) физических и / или психических ресурсов человека для ее разрешения. Основные противоречия возникают между возникшей ситуацией и уровнем психологической готовности человека к ее разрешению, между ситуацией и психофизиологическими возможностями человека, между ситуацией и наличием у человека знаний и навыков для ее решения. Ключевыми характеристиками напряженной ситуации являются: неопределенность ситуации, дефицит информации, неожиданность события, новизна ситуации, дефицит времени, большой объем информации, внешние помехи (погодные условия, шум и т.д.). Таким образом, напряженность ситуации может быть обусловлена действием внешних факторов или содержательными характеристиками деятельности человека.

Экстремальная ситуация — сложная, проблемная ситуация взаимодействия человека в системе «субъект-объект» или «субъект-субъект», представляющая угрозу: а) жизни или здоровью самого человека; б) жизни или здоровью других людей; в) существенному материальному или экологическому ущербу. Особенности экстремальной ситуации, помимо перечисленных видов угрозы, содержат те или иные характеристики напряженной ситуации. Следовательно, любая экстремальная ситуация одновременно является напряженной.

В МППЛТ *профессионально-психологическая надежность* понимается как устойчивость, сохранность в заданных пределах характеристик действий и поведения человека в определенных сферах активности на основе сочетания некоторых его психических качеств.

МППЛТ диагностирует надежность человека в 10 сферах профессиональной активности:

- исполнение обязанностей (исполнительско-результативная надежность);
- продвижение процесса решения задачи (пробивная надежность);
- изобретательность и находчивость в сложных ситуациях (маневренная надежность);
- отношение к руководству и коллегам в коллективе (лояльная надежность);
- совместная деятельность (командная надежность);
- профессионально-деловое общение с заказчиками, клиентами, покупателями (коммуникативная надежность);
- поведение и отношения в моральном аспекте (моральнонравственная надежность);
- непреднамеренная утечка важной информации, в том числе профессиональной (информационная надежность);
- предметные действия и поведение в напряженных / экстремальных ситуациях (психоэмоциональная надежность);
- сфера интеллектуальных действий (интеллектуальная надежность).

В основе каждого из видов надежности находится определенное качество второго порядка, каждое из которых, в свою очередь, содержит сочетание нескольких психических качеств первого порядка (табл. 1).

Надежность понимается как устойчивость, сохранность в заданных пределах характеристик действий и поведения человека в том смысле, что отклонение от этих характеристик на определенном временном этапе будет незначительным даже в результате действия внешних и внутренних возмущающих факторов. Например, морально-нравственная надежность человека на данном временном этапе должна сохраняться во всех ситуациях независимо от возникающих трудностей или соблазнов. В МППЛТ высокая мера устойчивости, сохранности характеристик действий и поведения задается достаточно жесткими критериями проявления психических качеств (параметров первого порядка). Например, исполнительско-результативная надежность определяется следующим сочетанием уровней проявления качеств первого порядка: ответственность / гиперответственность (ОБ), практичность / гиперпрактичность (ПМ), высокая / гипервысокая мотивация достижения цели (Мд).

МППЛТ диагностирует максимально высокий и максимально низкий уровень каждого из перечисленных видов надежности. Промежуточные результаты, под которые подпадает большинство людей, не принимаются во внимание и не интерпретируются.

Перечисленные виды надежности не являются абсолютно статичными. С течением времени может происходить изменение (прежде всего, снижение) того или иного вида надежности за счет изменения психических качеств, лежащих в их основе. Мера и интервал вариабельности разных видов надежности различен в зависимости от обусловливающих их психических качеств и характера, интенсивности действия возмущающих факторов. Например, по своим базовым психическим параметрам менее всего подвержена изменению познавательная и психоэмоциональная надежность. Однако в результате информационных перегрузок снижается познавательная надежность, а при возникающих напряженных / экстремальных ситуациях — психоэмоциональная надежность.

Таким образом МППЛТ позволяет диагностировать следующие качества второго порядка и соответствующие им виды профессионально-психологической надежности индивида:

- Обстоятельность-беспечность (ОББ): Исполнительско- результативная надежность (ИРН);
- Напористость-податливость (НП): Пробивная надежность (ПН);
- Хитроумность-простоватость (XП): Маневренная надежность (МН);
- Благосклонность-предубежденность (БН): Лояльная надежность (ЛН)
- Коллективизм-индивидуализм (КИ): Командная надежность (КМН);

- Коммуникабельность-некоммуникабельность (КН): Коммуникативная надежность (ККН);
- Совестливость-цинизм (СЦ): Морально-нравственная надежность (МНН);
- Осмотрительность-неосмотрительность (OH): Информационная надежность (ИНН);
- Стрессоустойчивость-стрессоподверженность (СС): Психоэмоциональная надежность (ПН);
- Сообразительность-несообразительность (СБН): Интеллектуальная надежность (ИТН).

# 1.3 Компьютерная технология МППЛТ

#### 1.3.1 Моделирование профиля предпочитаемого сотрудника

**Профиль предпочитаемого сотрудника** — это комплекс профессионально важных качеств (параметров) человека, т.е. тех, которые определяют его предметно-деятельностную или социальнопсихологическую эффективность по выполняемой профессии, занимаемой должности. (Здесь и далее в книге термины «параметр» и «качество» используются как синонимы — прим. авт.)

Под каждую профессию / должность создается свой *Профиль предпочитаемого сотрудника* на основе знания требований, предъявляемых этой профессией / должностью к человеку. Для этого пользователь выбирает соответствующий формат работы с программой (рисунок 2).

Один раз смоделированный *Профиль предпочитаемого сотрудника* под конкретную профессию / должность пользователь может многократно применять к разным испытуемым – сотрудникам и со-искателям на вакантные места.

Пользователь может моделировать или не моделировать Профиль предпочитаемого сотрудника. (Далее по тексту термины «пользователь» и «специалист» используются как синонимы для обозначения того лица, который организует и проводит психодиагностическое обследование с помощью теста – прим. авт.)

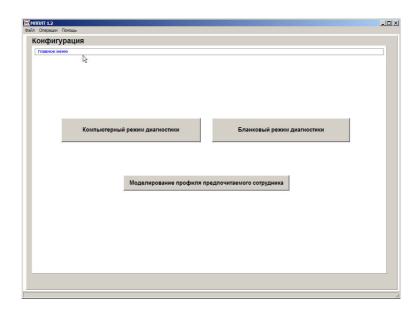


Рис. 2. Окно выбора формата работы с программой

Если пользователь моделирует и использует *Профиль предпочи- таемого сотрудника*, то при обработке данных тестирования конкретного испытуемого программа будет дополнительно:

- составлять профильную спектрограмму предпочитаемого сотрудника, с которой можно визуально сравнивать профильную спектрограмму протестированного испытуемого;
- рассчитывать общий профессионально-психологический рейтинг испытуемого.

При нажатии клавиши «Моделирование профиля предпочитаемого сотрудника» появляется соответствующее окно (рисунок 3).

*Профиль предпочитаемого сотрудника* может моделироваться по параметрам первого порядка (верхнее окно) или по параметрам второго порядка.

Пользователю необходимо под конкретную профессию / должность выбрать те параметры, которые являются профессионально важными. Это делается с помощью проставления галочек напротив выбираемых параметров (рис. 3). То есть, пользователь составляет Композицию профиля — набор профессионально важных для

конкретной профессии / должности психологических параметров (качеств) человека.

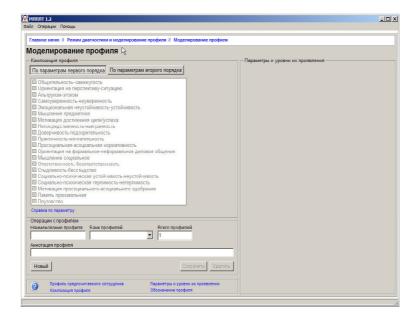


Рис. 3. Окно 1 моделирования Профиля предпочитаемого сотрудника

Правила выбора параметров первого и второго порядка:

1. Для компьютерного режима диагностики пользователь может задать от 2 до 18 качеств первого порядка или от 1 до 10 качеств второго порядка.

Если выбирается шкала «Память оперативная» (наряду с некоторыми другими шкалами), то надо задать не менее 11 шкал, а если выбирается шкала «Плутовство» — не менее 8 шкал. Пользователь не может одновременно задавать шкалы «Память оперативная» и «Плутовство».

2. Для бланкового режима диагностики пользователь может задать от 2 до 13 качеств первого порядка или столько качеств второго порядка, чтобы в их состав входило в совокупности не более 13 качеств первого порядка.

Пользователь не может одновременно выбирать шкалы «Память оперативная» и «Плутовство».

Если пользователь выбрал более 13 шкал и / или шкалу «Память оперативная» и / или шкалу «Плутовство», то в дальнейшем нельзя будет использовать смоделированный профиль в бланковом режиме диагностики.

Если композиция профиля составляется:

- а) по параметрам первого порядка и выбирается 19 шкал, то дополнительно будут результаты по параметрам второго порядка;
- б) по параметрам второго порядка, то дополнительно будут данные по параметрам первого порядка, но только тем, которые входят в состав выбранных параметров второго порядка.

При составлении композиции профиля по параметрам первого порядка в отдельном окне появляются выбранные качества и возможные уровни их проявления (рисунок 4).

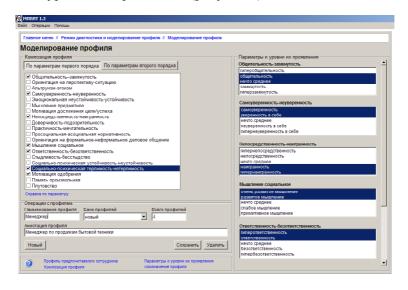


Рис. 4. Окно 2 моделирования Профиля предпочитаемого сотрудника

При составлении композиции профиля по качествам второго порядка в отдельном окне появляются параметры первого порядка

(входящие в состав выбранных параметров второго порядка) и возможные уровни их проявления.

Пользователю необходимо указать по каждому параметру один-два уровня, являющиеся наиболее важными для профессии / должности, по которой моделируется *Профиль предпочитаемого сотрудника*. Если по параметру выбираются два уровня, то они должны располагаться рядом друг с другом.

После того, как составлена Композиция профиля и обозначены Уровни проявления выбранных параметров, необходимо сделать Обозначение профиля. Последнее включает наименование профиля, аннотацию профиля и сохранение смоделированного профиля в банке профилей.

Наименование профиля надо обязательно указывать и оно должно отображать название должности / профессии, под которую моделируется Профиль предпочитаемого сотрудника. В аннотации профиля можно помещать разную информацию, например, относительно каких-то характеристик должности / профессии, под которую моделируется Профиль предпочитаемого сотрудника. Однако заполнять её не обязательно. Банк профилей пополняется автоматически по мере моделирования и сохранения профилей, которые в дальнейшем могут многократно использоваться.

В завершении указанной процедуры смоделированный профиль сохраняется нажатием специальной клавиши. При необходимости пользователь может удалять какой-то ранее смоделированный профиль.

Для оптимизации процесса моделирования пользователь может оперативно получить справки в текущем окне: «Справка по параметру», «Профиль предпочитаемого сотрудника», «Композиция профиля», «Параметры и уровни их проявления», «Обозначение профиля».

Программа контролирует каждый шаг работы специалиста, так что если он что-то не сделал, то программа не допустит перехода к следующему этапу, и выдаст предупредительную информацию. Например, специалист не указал наименование профиля или не выбрал ни одного параметра, а значит, программа не позволит выполнить сохранение *Профиля предпочитаемого сотрудника* в банке профилей.

# 1.3.2 Компьютерный режим диагностики

В МППЛТ предусмотрены два режима диагностики: компьютерный и бланковый.

**Компьютерный режим** означает работу испытуемых на компьютере, а также автоматическую обработку и интерпретацию результатов тестирования.

*Преимущества компьютерного режима* диагностики с помошью МППЛТ:

- создание постоянства условий тестирования за счет неизменности реализуемой программы;
- возможность разных способов диагностики: полный (диагностика всех параметров) и парциальный (избирательная диагностика параметров);
- наличие новых шкал, которые по принципам построения не могут или с трудом могут быть реализованы в бланковом режиме диагностики (например, шкалы «Плутовство» и «Память оперативная»);
- возникновение у многих испытуемых иллюзии анонимности тестирования (ответы хранятся не на бумаге, а в компьютере);
- актуализация «игровой» мотивации у испытуемых, что делает процесс тестирования более привлекательным;
- автоматический контроль за действиями пользователя при работе с программой;
- автоматический контроль за пропуском испытуемым заданий с блокированием дальнейшей работы в случае пропуска;
- применение новых способов контроля достоверности ответов испытуемого;
- автоматический расчет и перерасчет нормативных данных по мере расширения базы данных;
- автоматическая обработка и представление результатов (профильные спектрограммы с тестовыми показателями, рейтинги, интерпретации) с возможность форматирования и распечатки материала;
- экономия времени специалиста на обработке результатов диагностики;
- исключение ошибок при обработке результатов;
- повышение конфиденциальности результатов тестирования;

• обеспечение испытуемых (при необходимости) быстрой обратной связью о результатах тестирования.

Эти преимущества связаны с повышением экономичности диагностического обследования и достоверности его результатов.

Ограничения компьютерной диагностики:

- невозможность проведения одновременного обследования большого количества испытуемых при дефиците времени и компьютерных ресурсов;
- возникновение у некоторых испытуемых феномена «компьютерная тревожность» (у тех, кто практически не знаком с компьютером); однако программа МППЛТ достаточно проста для испытуемых, так что работа с ней редко порождает этот феномен.

#### РАБОТА С ПРОГРАММОЙ

При нажатии в главном окне клавиши **«Тестирование»**, а затем **«Компьютерный режим диагностики»** появляется окно (рисунок 5).

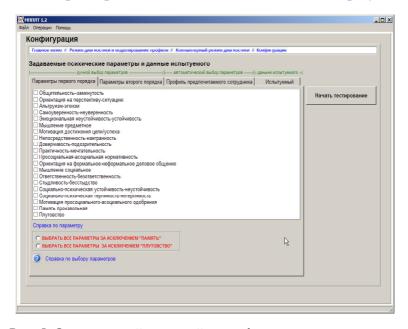


Рис. 5. Окно «ручной» настройки конфигурации тестирования по качествам первого порядка

#### 1. Выбор качеств для диагностики.

Специалист может задать формат тестирования двумя способами: *«ручной» выбор параметров* и *автоматический выбор параметров*.

«*Ручной» выбор* осуществляется через выбор личностных качеств первого (рисунок 5) или второго (рисунок 6) порядка, если заранее не смоделирован *Профиль предпочитаемого сотрудника* под конкретную профессию / должность. (Специалист может сразу получить информацию по каждому параметру, подведя к нему курсор (выделив его синей строкой) и нажав клавишу Справка по параметру).

Специалист может задать от 2 до 19 качеств первого порядка или от 1 до 10 качеств второго порядка. Независимо от количества выбираемых качеств автоматически задается шкала «Мотивация одобрения» (одновременно шкала «L»).

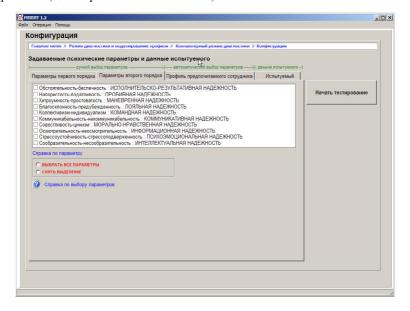


Рис. 6. Окно «ручной» настройки конфигурации тестирования по качествам второго порядка

Если выбирается шкала «Память оперативная», то в общей сложности надо задать не менее 11 шкал, а если выбирается шкала «Плутовство» — не менее 8 шкал. Специалист не может одновременно задавать шкалы «Память оперативная» и «Плутовство».

Если формат тестирования составляется по параметрам первого порядка и выбирается «Все шкалы за исключением «Плутовство» или «Все шкалы за исключением «Память», то в результатах дополнительно будут представлены данные по параметрам второго порядка.

Если формат тестирования составляется по параметрам второго порядка, то дополнительно будут данные по параметрам первого порядка, но только тем, которые входят в состав выбранных параметров второго порядка.

**Автоматический выбор** осуществляется на основе выбора пользователем заранее смоделированного *Профиля предпочитаемого сотрудника* под конкретную профессию / должность, для чего нажимается клавиша «**Профиль предпочитаемого сотрудника»** (рисунок 7).

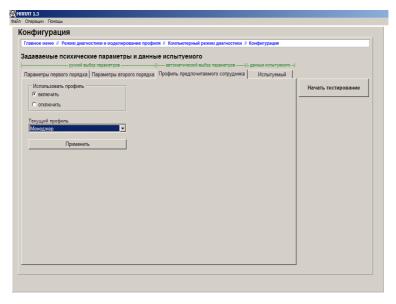


Рис. 7. Окно автоматической настройки конфигурации тестирования

Специалист отмечает курсором «включить». Далее, в окне Текущий профиль появляется список ранее смоделированных профилей, из которых специалист выбирает тот, который его интересует. После этого нажимается клавиша «Применить». При выборе профиля автоматически отмечаются параметры, входящие в состав данного профиля.

#### 2. Ввод данных испытуемого.

После того как специалист определился с диагностируемыми качествами, он переходит к вводу данных испытуемого, который будет проходить тестирование. Для этого нажимается клавиша «Испытуемый» и появляется соответствующее окно (рисунок 8).

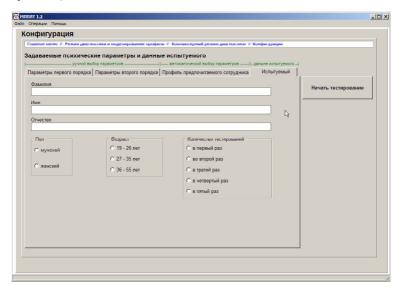


Рис. 8. Окно формальных данных испытуемого

В этом разделе вводятся данные испытуемого:

- Ф.И.О.;
- Пол: мужской / женский;
- Bospact: (19-26), (27-35), (36-55);
- Количество тестирований: от одного до пяти.

Для соблюдения особой конфиденциальности результатов диагностики специалист перед началом тестирования может вводить условные Ф.И.О. испытуемого (однако пол и возраст должны быть указаны реальные). В этом случае он пометит для себя код испытуемого, который будет указан в окне **Тестирование**. В дальнейшем по этому коду специалист может производить поиск файла испытуемого.

После этого нажимается клавиша «**Начать тестирование**» и появляется инструкция для испытуемого по работе с тестом.

Программа контролирует работу специалиста. Она не позволяет ему перейти к следующему этапу и выдает соответствующее предупреждение, пока не выполнены предусмотренные задачи. Например, специалист не задал параметры для диагностики, или не ввел имя испытуемого, или не указал его половую принадлежность и т.д.

#### 1.3.3 Бланковый режим диагностики

**Бланковый режим** предполагает для каждого испытуемого стимульный материал и опросную сетку. После завершения работы, данные обследования, представленные в опросной сетке, могут вводиться в программу двумя способами:

- «ручной» ввод в специальную матрицу на компьютере;
- автоматический ввод посредстовом сканирования.

Далее производится автоматизированная обработка и представление результатов.

Преимущества бланкового режима диагностики:

- невозможность обеспечить непосредственное тестирование испытуемых каким бы то ни было компьютерным сопровождением;
- одновременное обследование большого количества испытуемых за относительно короткий промежуток времени.

Эти преимущества связаны с возможностью проведения диагностики при дефиците компьютерных ресурсов, а также с экономией времени на процедуру обследования.

Недостатки бланкового режима диагностики:

- необходимость распечатки стимульного материала (заданий) методик и его тиражирование для каждого испытуемого;
- снижение естественности ответов испытуемых за счет «документирования на бумаге» их ответов;
- временные затраты специалиста на введение в компьютерную программу данных испытуемых и возможность совершения им ошибок при вводе данных (при «ручном» вводе).

#### РАБОТА С ПРОГРАММОЙ

При нажатии в главном окне (рисунок 1) клавиши «**Тестирова-ние**», а затем в окне выбора формата работы с программой (рисунок 2) «**Бланковый режим диагностики»** появляется окно для выбора режима подготовки к бланковому тестированию или ввода данных (рисунок 9).

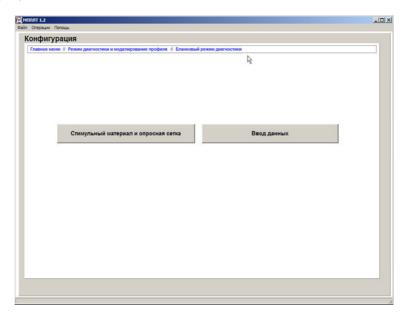


Рис. 9. Окно выбора функции бланкового режима тестирования

## 1. Распечатка стимульного материала и опросной сетки

Для *распечатки стимульного материала* и *опросной сетки* нажимается соответствующая клавиша.

Специалист может задать формат выбора качеств для составления стимульного материала и опросной сетки двумя способами: *«ручной» выбор параметров»* (рисунки 10 и 11) и *«автоматический выбор параметров»* (рисунок 12).

«*Ручной»* выбор осуществляется через выбор параметров первого или второго порядка, если заранее не смоделирован *Профиль предпочитаемого сотрудника* под конкретную профессию / должность.

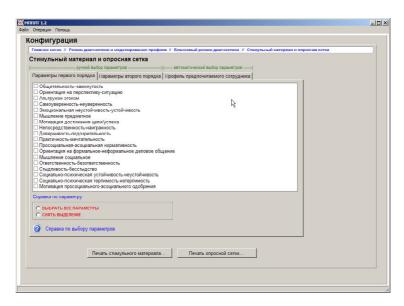


Рис. 10. Окно «ручной» настройки конфигурации стимульного материала и опросной сетки по качествам первого порядка

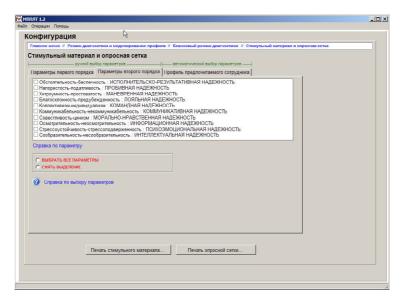


Рис. 11. Окно «ручной» настройки конфигурации стимульного материала и опросной сетки по качествам второго порядка

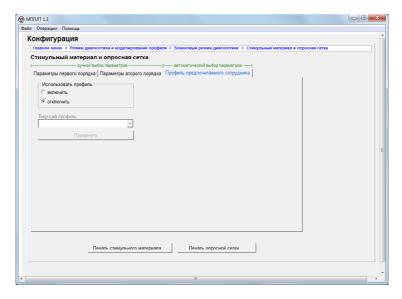


Рис. 12. Окно автоматической настройки конфигурации стимульного материала и опросной сетки

Специалист может задать от 2 до 13 параметров первого порядка или столько параметров второго порядка, чтобы в их состав входило в совокупности не более 13 параметров первого порядка. Независимо от количества выбираемых параметров автоматически задается шкала «Мотивация одобрения» (одновременно шкала «L»). Специалист не может задавать шкалы «Память оперативная» и «Плутовство».

Если формат тестирования составляется по параметрам второго порядка, то дополнительно будут данные по параметрам первого порядка, но только тем, которые входят в состав выбранных параметров второго порядка.

Автоматический выбор осуществляется на основе выбора специалистом заранее смоделированного Профиля предпочитаемого сотрудника под конкретную профессию / должность. Для этого надо нажать клавишу «Профиль предпочитаемого сотрудника» и отметить курсором «включить». Далее, в окне Текущий профиль появляется список ранее смоделированных профилей, из которых он выбирает тот, который его интересует. После этого нажимается клавиша «Применить». При выборе профиля автоматически отмечаются параметры, входящие в состав данного профиля.

После того как специалист определился с диагностируемыми качествами, он переходит к процедуре распечатки стимульного материала и опросной сетки.

Для *распечатки стимульного материала* нажимается соответствующая клавиша внизу окна и в формате Word выводится стимульный материал (тестовые задания), которые пользователь может оставить в заданном виде или отформатировать.

#### СТИМУЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ

- 1. Окружающие считают меня общительным человеком.
- А. почти все, с кем я общаюсь
- Б. знакомые
- В. только близкие друзья и родственники
- 2. Мне трудно полагаться только на себя, когда приходится принимать ответственные решения в сложных ситуациях.
- А. да
- Б. скорее, да
- В. нет
- 3. Я могу легко имитировать (воспроизводить) поведение других люлей.
- А. да
- Б. скорее, да
- В. нет

и т.д.

Для распечатки опросной сетки нажимается соответствующая клавиша. Можно сохранить файл опросной сетки или сразу пустить её на печать. Нажатием клавиши «ОК» запускается выбранная процедура. В Приложении Б представлена автоматически составленная опросная сетка по выборочно заданным пользователем параметрам. В ней слева расположен своего рода штрих-код для распознавания в процедуре сканирования.

#### 2. Ввод данных бланкового тестирования

После того как проведена диагностика, можно в любое время приступить к вводу данных бланкового тестирования.

В программе МППЛТ это делается нажатием клавиши **«Ввод** данных», после чего появляется соответствующее окно (рисунок 13).

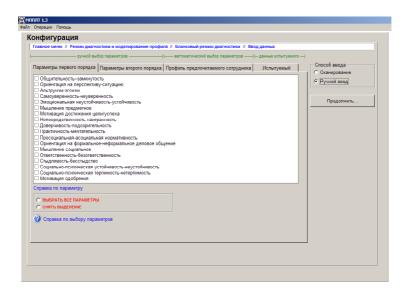


Рис. 13. Окно выбора формата ввода данных бланкового тестирования

Далее специалист выбирает один из двух способов ввода данных: *сканирование* или *ручной ввод*.

При выборе *Сканирование* курсором отмечается соответствующая функция. При этом деактивируется функция выбора параметров. Затем из заполненной опросной сетки вводятся данные испытуемого (рисунок 14).

Нажимается клавиша «Продолжить», после чего появится окно Режим сканирования, а далее производится собственно сканирование заполненной испытуемым опросной сетки. Выбирается источник и настраиваются (если необходимо) определенные параметры сканирования. После проведения сканирования программа сра-

зу позволяет оценить его точность. Если сканирование выполнено точно, то далее сохраняются данные испытуемого, а если нет, то необходимо более правильно расположить опросную сетку на сканере и повторить процедуру.

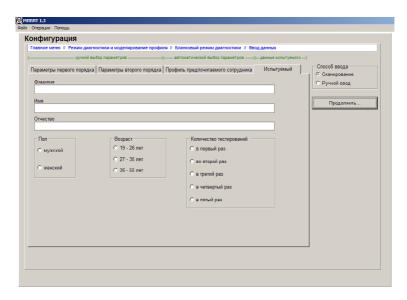


Рис. 14. Окно формальных данных испытуемого

При выборе *ручной ввод* данных специалист первоначально должен задать формат выбора параметров: *«ручной» выбор параметров»* и *«автоматический выбор параметров»*. В первом случае специалист может задать только те параметры, по которым испытуемый тестировался, а во втором может выбрать только тот профиль, по которому испытуемый проходил тестирование. В целом процедура точно такая же, как при настройке компьютерного и бланкового режима диагностики.

После того как специалист определился с диагностируемыми параметрами, он переходит к вводу формальных данных испытуемого, который прошел тестирование.

Далее нажимается клавиша «**Продолжить»**, после чего появляется соответствующее окно (рисунок 15).

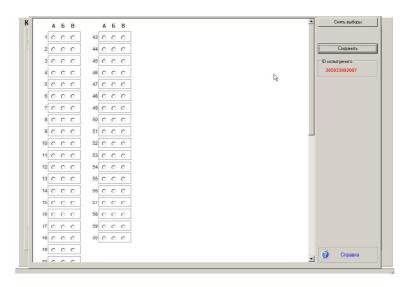


Рис. 15. Окно «ручного» ввода данных бланкового тестирования испытуемого

На основе опросной сетки испытуемого специалист курсором отмечает ответы по тестовым заданиям.

После ввода ответов по всем пунктам надо сохранить данные и закрыть форму нажатием соответствующих клавиш.

Если специалист решил аннулировать введенные им ответы, то он нажимает клавишу **«Очистить форму»**, а затем может вновь ввести данные в эту форму.

Как в случае моделирования *Профиля предпочитаемого сотрудни- ка* и компьютерного режима диагностики, так и при описанных процедурах бланкового режима тестирования, осуществляется автоматический контроль каждого шага работы специалиста с программой.

# 1.3.4 Процедура тестирования

#### ПРОЦЕСС ТЕСТИРОВАНИЯ

После того, как испытуемый ознакомился с инструкцией и нажал клавишу «**Прочитал**», появляется окно с тестовым заданием, сопроводительной информацией и функциональными клавишами (рисунок 16).

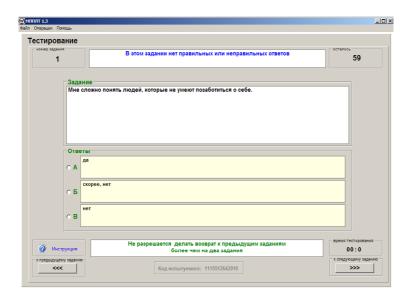


Рис. 16. Окно с тестовым заданием и сопроводительной информацией

Тестовое задание включает в себя утверждение и три варианта ответа (A, Б и B), из которых испытуемый должен выбрать какойто один. Выбор ответа осуществляется с помощью левой кнопки мыши или клавиш (стрелки вниз и вверх). Программа не пропустит испытуемого к следующему заданию, если не он сделал выбор ответа по текущему пункту.

Сопроводительная информация состоит из следующих блоков:

- 1. Верхнее левое окно содержит информацию о номере текущего задания, а верхнее правое о количестве оставшихся заданий.
- 2. Верхнее промежуточное окно указывает о наличии или отсутствии в данном задании правильного варианта ответа.

Правильный вариант ответа предусмотрен по заданиям шкал объективного типа: «Плутовство», «Мышление предметное», «Мышление социальное», «Память оперативная». Если испытуемый работает с заданием, относящимся к какой-то из указанных шкал, то в окне дается сообщение красным шрифтом: «В этом задании один вариант ответа является правильным». По всем остальным шкалам, относящимся к категории субъективных, дается сообщение синим шрифтом: «В этом задании нет правильных или неправильных вариантов ответа».

- 3. В нижнем промежуточном окне испытуемому дается предупреждение: «Не разрешается делать возврат к предыдущим заданиям более чем на два задания».
- 4. В самом нижнем промежуточном окне указывается код испытуемого (например, 2023161192006), который одновременно является наименованием файла его данных с расширением .mcs (Ф.И.О., пол, возраст, количество тестовых испытаний, количество заданных параметров, ответы по заданиям). Последовательность цифр кода указывает: час, минуты, секунды, число, месяц, год, когда начато тестирование испытуемого. По этому коду, как и по фамилии, специалист в любое время может найти файл данных этого испытуемого.
- 5. В нижнем левом окне указывается текущее время работы испытуемого с тестом.

 $\Phi$ ункциональные клавиши позволяют испытуемому воспроизводить инструкцию по работе с тестом (клавиша «Инструкция»), перемещаться по заданиям: назад и вперед.

#### КОНТРОЛЬ РАБОТЫ ИСПЫТУЕМОГО

Программа осуществляет автоматический контроль за работой и ответами испытуемого.

**Работа с текущим заданием.** Программа допускает перевыбор (исправление) испытуемым вариантов ответа в рамках текущего задания.

**Переход** к следующему заданию. Выбор испытуемым ответа предполагает автоматический переход к следующему заданию (переход на один шаг). Следовательно, переход к следующему заданию не может быть осуществлен, если испытуемый не сделал выбора варианта ответа.

После перехода к следующему заданию происходит автоматическое сохранение результатов.

**Возврат к предыдущему заданию.** Программа допускает возможность возврата испытуемого только к двум непосредственно предыдущим заданиям (возврат на два шага) и внесение исправления в уже сделанный ответ по этим заданиям. Сделанное исправление считается окончательно выбранным вариантом ответа. Если испытуемый попытается сделать возврат более чем на два задания, то программа блокирует дальнейшее продвижение назад и выдает предупреждение: «Вам позволяется делать возврат только на два задания».

#### СОХРАНЕНИЕ ДАННЫХ ТЕСТИРОВАНИЯ

Данные тестирования автоматически сохраняются после перехода испытуемого к следующему заданию. После выполнения последнего задания появляется окно, которое свидетельствует о завершении процесса тестирования и сохранении данных.

Если специалист хочет остановить тестирование до его завершения, то он должен на верхней панели выбрать **Прервать тестирование с сохранением данных** или **Прервать тестирование без сохранения** данных.

Команда **Прервать тестирование с сохранением данных** позволяет завершить тестирование испытуемого с сохранением данных до последнего задания, на котором тот остановился. В дальнейшем специалист может возобновить тестирование испытуемого с того места (задания), на котором оно было прервано.

Выбор команды Прервать тестирование без сохранения данных приведет к полному уничтожению файла данных.

## 1.3.5 Обработка данных и постановка диагноза

# ПОИСК ФАЙЛА ДАННЫХ

Поиск файла данных испытуемого осуществляется в двух случаях:

- 1) когда необходимо возобновить тестирование испытуемого, которое было прервано по каким-то обстоятельствам;
- 2) когда надо произвести расчет результатов конкретного испытуемого, который ранее проходил тестирование с его полным завершением.

Поиск файла данных испытуемого может производиться тремя способами: по фамилии, по коду, из общего списка файлов (рисунок 17).

**Поиск по фамилии.** Специалист отмечает соответствующий формат поиска и в соответствующем окне вводит фамилию испытуемого, а затем курсором нажимает на клавишу **Поиск.** 

В окне Результат поиска выдается наименование файла (одновременно код испытуемого). С правой стороны высвечиваются характеристики испытуемого (фамилия, имя, отчество) и тестирования (дата и статус). Статус тестирования указывает на то, является

ли тестирование испытуемого завершенным или незавершенным. Если тестирование испытуемого было завершенным, то пользователь может перейти к обработке результатов, нажав клавишу **Расчет результатов**. Если тестирование испытуемого было не завершенным, то пользователь нажимает клавишу **Продолжить тестирование** (указывается вместо **Расчет результатов**), что позволит завершить процедуру тестирования испытуемого).

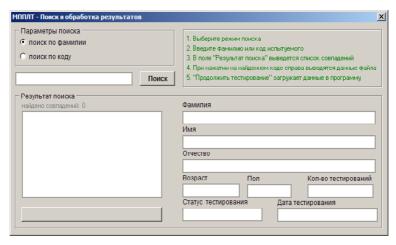


Рис. 17. Окно поиска файла испытуемого в базе данных

Если в базе данных содержатся файлы данных испытуемых с одинаковой фамилией, то в окне **Результат поиска** выдается несколько файлов. Специалист курсором поочередно выделяет файлы и отслеживает по информации с правой стороны нужного испытуемого. После того, как обнаружен искомый испытуемый, специалист задает **расчет результатов** или **продолжить тестирование** в зависимости от статуса тестирования испытуемого.

**Поиск по коду.** Специалист отмечает соответствующий формат поиска и в ниже располагающемся окне вводит код испытуемого, а затем курсором нажимает клавишу **Поиск.** 

Код испытуемого был указан в окне **Тестирование**, когда он работал с тестом, так что специалист мог заранее пометить для себя этот код. Все дальнейшие действия пользователя точно такие же, как и в случае поиска по фамилии.

**Общий поиск.** Если специалист не может точно вспомнить фамилию или код искомого испытуемого, то сразу нажимает на клавишу **Поиск**. В результате этого в окне **Результат поиска** выдаются все файлы, которые находятся в базе данных. Специалист поочередно выделяет курсором файлы и отслеживает по информации с правой стороны нужного испытуемого.

После того как пользователь в окне **Поиск и обработка результатов** задал команду перейти к расчету результатов, появляется окно **Подготовка и расчет результатов** (рисунок 18).

В этом окне специалисту необходимо:

- задать определенный тип нормативных данных;
- выбрать операцию «задавать» или «не задавать» Профиль предпочитаемого сотрудника;
- осуществить операцию расчета.

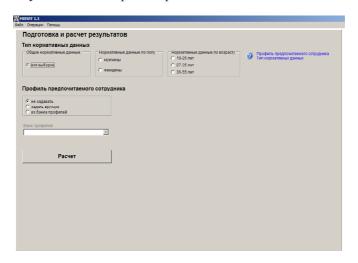


Рис. 18. Окно настройки обработки данных испытуемого

## ТИП НОРМАТИВНЫХ ДАННЫХ

В МППЛТ используется статистический подход к пониманию нормы. С точки зрения этого подхода по любому диагностируемому психическому качеству считается, что нормальных людей большинство. Людей с более сильными и менее сильными проявлениями этого качества меньше; причем, чем сильнее отклонения от

среднего проявления параметра, тем меньше таких людей. Иными словами, статистическое понимание нормы предполагает, что при диагностике характеристик индивидов или групп действует закон нормального распределения.

Для полного описания нормального распределения используются три переменные: среднее значение, стандартное отклонение, количество обследованных людей. Нормативные данные ( $\overline{x}$  и  $\delta$ ) позволяют оценить качественную меру проявления диагностируемых качеств каждого испытуемого.

На основе нормативных данных определяются статистические зоны проявления диагностируемого параметра:

- «зона статистической нормы» (3СН): интервал  $(x \pm \delta)$ ;
- «зона тенденции к усилению одного признака параметра» (ЗТВ): интервал между ( $x^-+\delta$ ) и ( $x^-+2\delta$ );
- «зона тенденции к усилению противоположного признака параметра» (3ТН): интервал между  $(x^--\delta)$  и  $(x^--2\delta)$ ;
- «зона сильного проявления одного признака параметра» (ЗПВ): интервал больше ( $x^-+2\delta$ );
- «зона сильного проявления противоположного признака параметра» (ЗПН): интервал меньше  $(x^-2\delta)$ .

Примечание: 1. 3CH — зона статистической нормы, 3TB — зона тенденции к патологии (высокие результаты), 3TH — зона тенденции к патологии (низкие результаты), 3TB — зона патологии (очень высокие результаты), 3TH — зона патологии (очень низкие результаты).

2. Термин «патология» используется в статистическом, а не клиническом значении. Он информирует об отклонении проявления данного психического параметра у конкретного человека относительно значительной части популяции.

Например, из математической статистики известно, что если эмпирическое распределение по шкале подчиняется нормальному, то сколько бы результатов испытуемых не было бы рассмотрено, 68% из них лежит в интервале  $\overline{x}\pm\delta$ . Следовательно, какое бы число людей не обследовалось с помощью ПДМ, около 68% из них считаются нормальными. Результаты примерно 27% испытуемых оказываются в зоне тенденции к патологии (3ТВ и 3ТН). Оставшиеся 5% людей относится к группе патологии; причем,

у половины из них диагностируемый параметр проявляется патологически ярко ( $3\Pi B$ ), а у другой половины — патологически отсутствует ( $3\Pi H$ ).

Перед началом автоматической обработки результатов в компьютерной технологии МППЛТ специалист должен указать какой-то один тип нормативных данных (раздел **Тип нормативных данных**).

**Общие нормативные данные.** Составляются на основе всей базы данных, т.е. всех обследованных испытуемых независимо от их пола и возраста.

**Дифференцированные нормативные данные.** Составляются по половым и возрастным признакам обследованных испытуемых.

А. По возрасту составляется отдельно для людей в возрасте 19-26, 27-35, 36-55 лет. При выборе этого типа показатели испытуемого будут соотноситься с одной из трех разновидностей нормативных данных по возрастному признаку в зависимости от того, в какой возрастной диапазон он попадает.

- Б. По полу составляется отдельно для мужчин и женщин. При выборе этого типа показатели испытуемого будут соотноситься с одной из двух разновидностей нормативных данных по половому признаку в зависимости от его пола.
- В. Одновременно по полу и возрасту. При выборе этого типа показатели испытуемого будут соотноситься с заданной композицией. Например, пол — «мужчины» и возраст — «19-26».

Выбор типа нормативных данных определяется целями диагностики и спецификой контингента испытуемых. Например, если проводится профессионально-психологический отбор только девушек в возрасте до 25 лет для работы в магазины нижнего женского белья, то целесообразно задать тип нормативных данных по половому (женщины) и возрастному (19-26 лет) признаку. Если осуществляется тестирование мужчин в возрасте от 20 до 45 лет с целью отбора кандидатов для работы охранниками, то надо задать тип нормативных данных по половому признаку (мужчины). Если проводится диагностика мужчин и женщин в возрасте до 20 до 45 лет, и между ними не предполагается никакой разницы в плане выполнения профессиональной деятельности (по принципу «в работе все равны»), то можно задать общий тип нормативных данных (вся выборка).

Специалист может соотносить тестовые показатели одного и того же испытуемого с разными выборками испытуемых и, соответственно, использовать разные типы нормативных данных.

Соответственно выбранному типу нормативных данных:

- рассчитываются рейтинги испытуемого по параметрам первого порядка (процентили);
- ставится диагноз по качествам первого порядка.

## ПРОФИЛЬ ПРЕДПОЧИТАЕМОГО СОТРУДНИКА

В разделе Профиль предпочитаемого сотрудника специалист может задавать или не задавать операцию установления профиля предпочитаемого сотрудника.

Если ему необходимо получить спектрограмму *Профиля предпочитаемого сотрудника* и общий профессионально-психологический рейтинг испытуемого, то придется задать профиль. Это можно сделать двумя способами: «задать вручную» или «из банка профилей». Первый применяется тогда, когда на этапе подготовки к тестированию специалист вручную задавал параметры (качества) для диагностики данного испытуемого. Второй используется в тех случаях, когда на этапе настройки процедуры тестирования специалист применял *автоматический выбор параметров* посредством выбора из банка профилей заранее смоделированного *Профиля предпочитаемого сотрудника* под конкретную профессию / должность.

Если специалист выбрал «задать вручную», то ему необходимо указать те параметры, по которым испытуемый проходил тестирование, а также по каждому из них указать желаемый уровень его проявления (рисунок 19).

Если специалист выбрал «из банка профилей», то автоматически будет задан *Профиль предпочитаемого сотрудника* (с отмеченными уровнями проявления каждого качества), по которому испытуемый проходил тестирование.

#### РАСЧЕТ РЕЗУЛЬТАТОВ

После того как специалист выполнил необходимые операции в разделах **Тип нормативных данных** и **Профиль предпочитаемого сотрудника**, то он может осуществить обработку данных, нажав курсором на соответствующую клавишу.

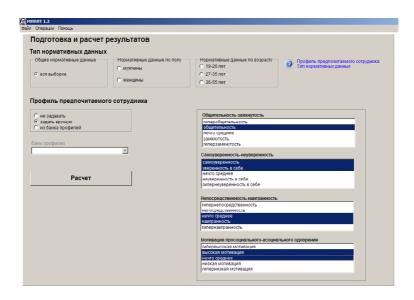


Рис. 19. Окно «ручной» настройки Профиля предпочитаемого сотрудника

## 1.3.6 Представление результатов тестирования

После компьютерной обработки данных испытуемого выдается (в формате Word) следующая информация:

## 1) Формальные данные:

- Ф.И.О. испытуемого;
- пол испытуемого;
- возраст испытуемого;
- дата тестирования;
- количество шкал, по которым испытуемый проходил тестирование;
- время тестирования испытуемого.

# 2) Содержательные данные:

- контроль достоверности ответов (три типа контроля);
- профильные спектрограммы и тестовые показатели;
- общий профессионально-психологический рейтинг испытуемого;

- рейтинги (процентили) по психическим качествам первого порядка;
- диагноз и интерпретация качеств первого порядка;
- диагноз и интерпретация качеств второго порядка и соответствующих им видов профессионально-психологической надежности.

## КОНТРОЛЬ ДОСТОВЕРНОСТИ ОТВЕТОВ

Контроль достоверности ответов испытуемого имеет три показателя: контроль мотивации одобрения, контроль времени тестирования, контроль несовместимости ответов.

Контроль мотивации одобрения осуществляется с помощью шкалы «Мотивация одобрения», которая одновременно является шкалой достоверности (шкала «L»). Этот способ контроля направлен на выявление такой стратегии искажения испытуемым ответов (прежде всего по тестовым заданиям шкал субъективного типа), которая обусловлена его осознаваемым или не осознаваемым стремлением представить себя перед специалистом или третьим лицом в максимально выгодном свете. Если у испытуемого выражено это стремление, то в результатах по данному способу контроля указывается, что он пройден не успешно. В этом случае результаты, полученные по шкалам субъективного типа, например, «Мотивация достижения цели», «Ответственностьбезответственность», «Просоциальная-асоциальная нормативность», «Альтруизм-эгоизм», «Стыдливость-бесстыдство», могут далее либо не рассматриваться, либо приниматься во внимание, но с осторожностью в постановке диагноза и интерпретации. В последнем случае это возможно за счет того, что многие тестовые задания шкал субьективного типа характеризуются достаточно высокой маскировкой предназначения и «социальной желательности».

Контроль времени тестирования рассчитан на тот случай, когда испытуемый отвечает на тестовые задания случайным образом (более подробно см. в § 4.9). Если испытуемый проходит этот контроль не успешно, то с очень высокой вероятностью он саботирует тестирование, а результаты по основным шкалам далее не рассматриваются.

Контроль несовместимости ответов рассчитан на тот случай, когда испытуемый отвечает на тестовые задания случайным образом или по какой-то своей логике выстраивает ответы, стараясь дать о себе иную картину в тесте, чем есть на самом деле, и таким образом

ввести в заблуждение специалиста (более подробно см. в § 4.9). Если испытуемый не проходит нормативы этого контроля, то результаты по основным шкалам, скорее всего, не следует рассматривать.

В самом начале представления результатов по каждому типу контроля выдается определенная информация, в частности указывается, что контроль пройден успешно или не успешно.

#### ПРОФИЛЬНАЯ СПЕКТРОГРАММА

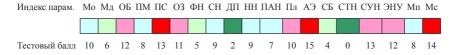
Профильная спектрограмма включает: *Профиль испытуемого* и *Профиль предпочитаемого сотрудника*.

*Профиль испытуемого* представлен в виде спектрограммы (рис. 20), которая включает:

- указание шкал в виде индекса (например, Мо, Мд, ОЗ и т.д.), по которым испытуемый проходил тестирование;
- тестовые баллы испытуемого по шкалам, которые теоретически могут варьироваться от 0 до 15 баллов;
- статистические зоны (ЗПВ, ЗТВ, ЗСН, ЗТН, ЗПН), в которые попадают тестовые показатели испытуемого по шкалам; они обозначены в виде разных цветовых гамм: красный высокий показатель (ЗПВ), розовый тенденция к высокому (ЗТВ), серый средний показатель (ЗСН), салатный тенденция к низкому (ЗТН), зеленый низкий показатель (ЗПН).

## Профиль испытуемого

#### Спектрограмма



Примечание: Значение цветов в спектрограмме:

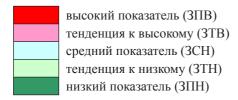


Рис. 20. Вид Профиля испытуемого по данным тестирования

**Профиль предпочитаемого сотрудника** представлен спектрограммой, в которой по каждому качеству первого порядка в смоделированном специалистом профиле обозначены в виде цветовых гамм статистические зоны, отражающие уровень проявления профессионально важных качеств по определенной профессии / должности. Каждый параметр, представленный в спектрограмме, обозначен соответствующим индексом (рис. 21).

#### Профиль предпочитаемого сотрудника

#### Спектрограмма



Рис. 21. Вид смоделированного Профиля предпочитаемого сотрудника

Примечание: Спектрограмма Профиля предпочитаемого сотрудника будет представляться в том случае, если специалист в разделе Профиль предпочитаемого сотрудника выбрал «задавать» и по каждому из представленных параметров первого порядка указал желаемый уровень его проявления.

#### Пользователь имеет возможность:

- а) предварительно оценить проявление каждого качества первого порядка испытуемого и сравнить между собой уровень проявления разных качеств (Профиль испытуемого);
- б) визуально сравнить, насколько уровень проявления того или иного качества испытуемого (*Профиль испытуемого*) отклоняется от желаемого уровня проявления (*Профиль предпочитаемого сотрудника*).

Соотношение между двумя профилями по тому или иному качеству может быть выражено в количестве статистических зон, в котором отличаются между собой два профиля. Например, по качеству доверчивость-подозрительность показатель испытуемого попадает в ЗПН (зеленый цвет), а заданный специалистом уровень проявления в *Профиле предпочитаемого сотрудника* характеризуется ЗПВ (красный цвет). В этом случае отклонение составляет четыре зоны, а зна-

чит уровень проявления доверчивости-подозрительности испытуемого кардинально отличается от того, что хотелось бы у него видеть.

## ОБЩИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ РЕЙТИНГ

Общий профессионально-психологический рейтинг определяется на основе сопоставления статистических зон проявления качеств первого порядка (ЗПВ, ЗТВ, ЗСН, ЗТН, ЗПН) между *Профилем предпочитаемого сотрудника* и *Профилем испытуемого* (более подробно см. в § 4.9). Следовательно, этот рейтинг возможен в том случае, если для проведения тестирования или, как минимум, обработки результатов испытуемого специалист использовал *Профиль предпочитаемого сотрудника*.

Общий профессионально-психологический рейтинг испытуемого может варьироваться от 2 до 10 и в представлении результатов выглядит следующим образом:

## Общий профессионально-психологический рейтинг:

Общий рейтинг испытуемого = 6,05.

(Возможный диапазон значений рейтинга – от 2 до 10 баллов.)

# РЕЙТИНГ ПО ПАРАМЕТРАМ ПЕРВОГО ПОРЯДКА

В ММПЛТ используется квантильная стандартизация первичных тестовых показателей. (Квантиль — точка на оси накопленной частоты, делящая ось в установленной пропорции.) Более конкретно, применяется такая разновидность квантиля как процентили. В этом случае ось накопленной частоты делится на 100 равных частей, а потому результаты теоретически могут варьироваться от 0 до 100%.

Процентили рассчитываются для каждого психического качества первого порядка. Они отображают рейтинг испытуемого по тому или иному качеству, что выражается в количестве людей (в %) из выборки, которые имеют такой же или более низкий тестовый показатель по сравнению с данным испытуемым. Рейтинг рассчитывается относительно той выборки испытуемых, которую задал пользователь в разделе Выбор типа нормативных ланных.

# ДИАГНОЗ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КАЧЕСТВ ПЕРВОГО ПОРЯДКА

По каждой шкале может быть установлен какой-то один из пяти типов диагноза, в зависимости от того, в какую статистическую зону попадает результат испытуемого: зона статистической нормы, зона тенденции к патологии (высокие результаты), зона пенденции к патологии (изкие результаты), зона патологии (очень высокие результаты), зона патологии (очень низкие результаты). Соответственно каждой зоне имеется своя интерпретация, так что компьютерная технология МППЛТ автоматически её генерирует. Во второй главе книги по каждой шкале в качестве примера приводятся интерпретации только по двум статистическим зонам: тенденция к патологии (высокие и низкие результаты).

Специалист может вносить изменения в постановку диагноза и, соответственно, интерпретацию по какому-то качеству. Это делается на основе автоматического расчета и дальнейшего просмотра нормативных данных по тому типу выборки, который использовался для обработки результатов испытуемого.

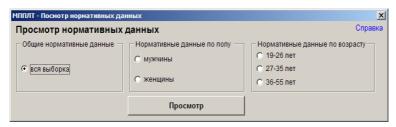


Рис. 22. Окно настройки для просмотра нормативных данных

При реализации функции **Просмотр нормативных данных** в формате Word выводится таблица, в которой по каждой шкале указывается: а) количество людей в базе данных, которые проходили тестирование по данной шкале с учетом заданной выборки; б) нормативные данные – среднее значение и стандартное отклонение; в) границы статических зон в количественном выражении, которые выделены на основе нормативных данных.

Принимая во внимание эти данные, специалист либо оставляет автоматически поставленный диагноз по какому-то качеству без из-

менения, либо вносит в него корректировку. Если тестовый балл испытуемого попадает примерно в середину какой-то статистической зоны, то диагноз оставляется без изменения. Если тестовый показатель испытуемого, например, по шкале «общительностьзамкнутость» попадает в интервал ЗСН (программа автоматически ставит диагноз «Статистическая норма: средний результат, т.е. такой как у большинства людей»), но при этом находится на границе двух статистических (ЗСН и ЗТН), то специалист, опираясь на свое представление об испытуемом, может переустановить диагноз на «Замкнутость».

# ДИАГНОЗ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КАЧЕСТВ ВТОРОГО ПОРЯДКА

Диагноз и интерпретация качеств второго порядка возможны в том случае, если формат тестирования составлялся специалистом либо по параметрам первого порядка, но при этом выбирались «Все шкалы за исключением «Плутовство» или «Все шкалы за исключением «Память», либо по параметрам второго порядка.

Диагноз качества второго порядка ставится на основе определенного сочетания уровней проявления качеств первого порядка, которые входят в его состав. Соответственно поставленному диагнозу программа ММПЛТ выдает интерпретацию.

## 1.3.7 Сокращенные версии МППЛТ

На основе МППЛТ созданы сокращенные по количеству диагностируемых качеств компьютерные версии:

- профессионально-психологический личностный тест «Коммуни-кабельность» (ППЛТ-К);
- профессионально-психологический личностный тест «Золотой треугольник результативности» (ППЛТ-Р);
- $-\,$  профессионально-психологический личностный тест «Порядочность» (ППЛТ-П);
- профессионально-психологический личностный тест «Стрессоустойчивость» (ППЛТ-С).
- 1. ППЛТ-К предназначен для изучения актуальных качеств и надежности человека в области коммуникации, в частности, в

профессионально-деловом общении. ППЛТ-К содержит 4 основных и 1 дополнительную\* (контрольную) шкалы:

- Общительность-замкнутость (ОЗ);
- Самоуверенность-неуверенность (СН);
- Непосредственность-наигранность (НН);
- Социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН);
- Мотивация просоциального-асоциального одобрения\* (Мо).

На основе этих шкал ППЛТ-К позволяет оценить комплексное качество и соответствующий вид надежности: Коммуникабельность—некоммуникабельность: Коммуникативная надежность.

- 2. ППЛТ-Р позволяет диагностировать базовые качества и надежность человека в области выполнения деятельности и исполнения обязанностей. ППЛТ-Р содержит 3 основных и 1 дополнительную\* (контрольную) шкалы:
  - Мотивация достижения цели (Мд);
  - Ответственность-безответственность (ОБ);
  - Практичность-мечтательность (ПМ);
  - Мотивация одобрения просоциального-асоциального одобрения\* (Мо).

На основе этих шкал ППЛТ-Р дает возможность оценить комплексное качество и соответствующую надежность: Обстоятельность-беспечность: Исполнительско-результативная надежность.

- 3. ППЛТ-П предназначен для изучения важных качеств и надежности личности в сфере морально-нравственных поступков. ППЛТ-П включает 4 шкалы:
  - Просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН);
  - Альтруизм-эгоизм (АЭ);
  - Стыдливость-бесстыдство (СБ);
  - Мотивация просоциального-асоциального одобрения\* (Мо).

На базе этих шкал ППЛТ-П позволяет оценивать комплексное качество и соответствующий вид надежности: Совестливостьцинизм: Морально-нравственная надежность.

- 4. ППЛТ-С направлен на оценку базовых качеств и надежности человека в напряженных / экстремальных ситуациях. ППЛТ-С содержит 3 основных и 1 дополнительную\* (контрольную) шкалы:
  - Самоуверенность-неуверенность СН);
  - Стыдливость-бесстыдство (СБ);

- Эмоциональная неустойчивость-устойчивость (ЭНУ);
- Мотивация одобрения просоциального-асоциального одобрения\* (Мо).

На основе этих шкал ППЛТ-С позволяет изучать комплексное качество и соответствующую надежность: Стрессоустойчивость—стрессоподверженность: Психоэмоциональная надежность.

# ГЛАВА 2. ОПИСАНИЕ ШКАЛ И КАЧЕСТВ ПЕРВОГО ПОРЯДКА

# 2.1 Мотивация одобрения

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

**Мотивация одобрения** выражается в стремлении человека заслужить похвалу и одобрение окружающих, выглядеть в выгодном для себя свете, создать хорошее впечатление. Для этого, в частности, демонстрируется следование определенным моральным нормам поведения и общения.

Вопрос заключается в том, *кто* является референтным (т.е. на чье мнение ориентируется человек) и носителями каких норм и ценностей *они* являются. В самом общем аспекте можно говорить о просоциальных и асоциальных морально-нравственных нормах, ценностях и, соответственно, о просоциальной и асоциальной направленности индивидов, придерживающихся тех или иных норм. Поэтому в двух крайних вариантах референтными могут либо лица с просоциальной направленностью, либо — с асоциальной направленностью. Отсюда возможны две полярные разновидности мотивации одобрения.

Мотивация просоциального одобрения — стремление человека заслужить одобрение, похвалу людей, придерживающихся общепринятых (просоциальных) моральных норм, ценностей; значимость мнения, прежде всего, таких людей; склонность демонстрировать следование общепринятым нормам поведения и отношений.

**Мотивация асоциального одобрения** — стремление человека заслужить одобрение людей, придерживающихся порицаемых обществом (асоциальных) моральных норм, ценностей; непринятие традиционных норм и склонность демонстрировать следование не одобряемым обществом нормам поведения и отношений.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

В психодиагностике широкое распространение получила шкала Марлоу-Крауна для исследования мотивации одобрения (в адаптации Ю.А. Ханина) [42]. Дополнительно она может использоваться

как шкала достоверности (шкала «L») в тест-опросниках, так как крайние проявления мотивации одобрения ведут к искажению результатов диагностики по тесту в целом. То есть, стремление соотносить свое поведение с какими-то образцами поведения, одобряемыми референтными лицами, приводит к непреднамеренному искажению результатов тестирования. Кроме того возможно преднамеренное искажение, обусловленное сознательным желанием произвести хорошее впечатление, в большей степени соответствовать реальным нормам поведения, чем есть на самом деле. Вместе с тем, имеющиеся в некоторых тестах (ЕРІ и ММРІ) шкалы достоверности могут быть использованы для оценки мотивации одобрения, так как по принципу построения они идентичны указанной выше шкале.

В основу шкалы «Мотивация одобрения» в МППЛТ положена контрольная шкала, составленная Т.М. Горбатенко и А.С. Горбатенко [9].

Эта шкала в МППЛТ одновременно используется как:

- 1) психодиагностическая шкала для оценки качества «мотивация одобрения»;
- 2) шкала достоверности (шкала «L» или, иначе, шкала «Лжи»).

Как шкала достоверности она фиксирует осознаваемое или не осознаваемое стремление испытуемого представить себя перед специалистом или третьим лицом в максимально выгодном свете. Если у испытуемого выражено это стремление, то он будет отвечать на вопросы не в соответствии с истинными поведенческими проявлениями или качествами, а отражать свое представление о «нужных» (с точки зрения общепринятых или декларируемых в обществе норм и ценностей) реакциях, качествах характера и т.д. Если значение тестового показателя по шкале является высоким, т.е. попадает в одну из двух крайних статистических зон, то считается, что испытуемый отличается установкой на ответы «не так, как есть», а «как будет правильно». В этом случае можно проинформировать испытуемого о том, что он был недостаточно искренен в своих ответах и попросить его повторно пройти тестирование. Однако высокая маскировка предназначения и «социальной желательности» тестовых заданий шкал субъективного типа МППЛТ все таки позволяет принимать во внимание полученные данные.

Отличительная особенность шкалы в ММПЛТ (в отличие от указанных выше шкал) состоит в интерпретации низких результатов с учетом показателей по шкале «просоциальная-асоциальная нормативность», что выражается в выделении двух возможных тенденций:

- тенденция А: «низкая / гипернизкая мотивация одобрения» (в случае «просоциальная нормативность / гипернормативность / статистическая норма»);
- тенденция Б: «повышенная / гипервысокая мотивация асоциального одобрения» (в случае «асоциальная нормативность / гипернормативность»).

Выделение этих тенденций обусловлено тем, что низкие результаты по шкале не могут однозначно свидетельствовать о мотивации асоциального одобрения, так как есть «патологически» правдивые, педантично-честные люди, которые своими ответами будут получать низкие показатели, но которые на самом деле привержены просоциальным нормам, ценностям. Поэтому при интерпретации результатов, полученных по этой шкале, необходимо принимать во внимание данные по шкале «Просоциальная-асоциальная нормативность».

Шкала «Мотивация одобрения» также используется для оценки такого качества второго порядка как «благосклонность-предубежденность».

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

**Повышенная мотивация одобрения.** Значимы мнения и оценки людей, придерживающихся общепринятых моральных норм, пенностей.

*Нормы*. Склонность демонстрировать следование общепринятым моральным нормам поведения и отношений.

Поведение по отношению к окружающим. Стремится заслужить одобрение окружающих, выглядеть в выгодном для себя свете, создать хорошее впечатление. Для достижения этих целей может проявлять лукавство.

*Поведение в коллективе*. Для сохранения социального одобрения может жертвовать своими интересами ради интересов группы.

С готовностью участвует в совместных групповых действиях.

Податливость влиянию коллектива, если с коллективом нет принципиальных разногласий.

*Контроль пройден неуспешно.* Искажает ответы в тесте. В связи с этим результаты по параметрам первого и второго порядка нельзя считать высоко достоверными (за исключением параметров «мотивация одобрения», «плутовство», «мышление предметное», «мышление социальное», «память оперативная»).

### 2) Низкие результаты:

**Тенденция А1: Низкая мотивация одобрения** (в случае «просоциальная нормативность или гипернормативность или статистическая норма»).

Независимость от мнения и оценок людей.

Склонность действовать исходя, прежде всего, из своих собственных представлений и соображений.

Слабая внушаемость; умение противостоять влиянию в коллективе. Эти особенности усиливаются в случае наличия социальнопсихической устойчивости.

**Тенденция Б1: Повышенная мотивация асоциального одо- брения** (в случаях «асоциальная нормативность или гипернормативность»).

Значимы мнения и оценки людей, придерживающихся не общепринятых, а порицаемых обществом (асоциальных) моральных норм, ценностей.

*Нормы*. Демонстрирует следование моральным нормам поведения и отношений, порицаемых обществом.

Поведение по отношению к окружающим. Наиболее приемлемым для себя считает вызывающее поведение, заслуживающее, с одной стороны, неодобрение или порицание большинства окружающих, а с другой стороны, одобрение членов включающей его какой-то микрогруппы.

*Поведение в коллективе*. Нет склонности жертвовать своими интересами ради интересов коллектива. Нет склонности к участию в совместных групповых действиях.

(Здесь и далее приводятся интерпретации только по двум статистическим зонам — npum. aвm.)

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкалы было создано 15 тестовых заданий.

Диагностическая сила пунктов. На основе проведенного расчета выявлено шесть заданий ( $N_2N_2$  2, 6, 8, 9, 13, 14), не обладающих «средней диагностической силой» (18%, 16%, 12%, 15%, 12% и 9% респондентов выбрали значимый вариант ответа по этим заданиям).

Показатели диагностической силы каждого задания представлены в таблице 2.

№№ пунктов и частоты выбора 

Таблица 2 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по тестовым заланиям

Таккакстимульныйматериалшкалы«мотивация просоциального—асоциального одобрения» составлен на основе уже существующей контрольной шкалы, а ее задания являются явно идентичными по замыслу и форме, то:

- не проводилась оценка надежности-согласованности;
- по заданиям, не обладающим «средней диагностической силой», были внесены правки в варианты ответов.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами составил r=0,76 (p<0,001), что свидетельствует о достаточно высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил значимую связь (p<0,01) показателей, полученных по шкале «Мотивации одобрения», с тестовыми показателями по шкалам «Отвественность-безответственность» (r=0,28), «Самоуверенность-неуверенность» (r=0,23), «Непосредственность-наигранность» (r=0,30), «Просоциальная-асоциальная нормативность» (r=0,22). Однако значения коэффициентов корреляции несущественно превышают 0,2, что свидетельствуют об очень слабой связи. Следовательно, шкала «Мотивация одобрения» измеряет качество, которое

по своему содержанию отлично от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

#### 2.2 Мотивация достижения цели

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

В психологии мотивация достижения первоначально понималась как продукт социального научения, который зависит от микросреды и условий воспитания (Д. Мак-Клелланд), как стремление к повышению уровня собственных возможностей. В последствие была показана (Н. Физер, Х. Хеккаузен и др.) более сложная природа этого вида мотивации. В частности, были выделены некоторые модераторы взаимосвязи между мотивом достижения и деятельностью:

- а) личностные стандарты (оценка субъективной вероятности успеха, трудности задачи и др.);
- б) привлекательность самооценки (привлекательность для человека личного успеха или неудачи в данной деятельности);
- в) атрибуция, т.е. приписывание ответственности за успех или неудачу себе или окружающим.

По мнению Х. Хеккаузена, исследование мотивации должно быть ориентировано на изучение активности человека с точки зрения вопроса «Зачем?» [43]. Это активность, при которой преследуемая цель осознана и которая контролируется по ходу разворачивающихся событий. Она протекает на фоне более или менее отчетливых ожиданий предполагаемого результата деятельности. Наиболее явно эти ожидания выступают в волевых действиях, но они могут прослеживаться и в действиях, автоматизированных до уровня навыков, и в импульсивных реакциях. В подходе этого автора подчеркивается психодинамический аспект направленности активности, а также ценностное отношение и цель, к которой стремится человек. Х. Хекхаузен связывает мотив достижения с такими показателями как индивидуальные различия в привлекательности успеха и неудачи, уровень притязаний, преобладающий тип атрибуции. Эти показатели автор соотносит с общим когнитивным развитием, но их индивидуальные проявления являются результатом процесса социализации, который может совершенно по-разному формировать деятельность достижения у отдельных индивидов, слоев населения, в различных культурах и в различные исторические эпохи.

С точки зрения А. Мехрабиана, мотивация достижения выражается в потребности преодолевать препятствия и добиваться высоких показателей в работе, самосовершенствоваться, соперничать с другими и опережать их, реализовывать свой потенциал и тем самым повышать самоуважение [19; 20].

Некоторые авторы обращают внимание на то, что структура мотивации достижения не исчерпывается соответствующими потребностями и интересами. В неё также входят, например, ожидания, ценность; личностные стандарты; атрибутивные стили; тенденции действия, то есть ситуативные детерминанты [21].

В МППЛТ мотивация достижения цели характеризуется по следующим признакам, которые легли в основу разработки шкалы:

- заинтересованность в достижении цели;
- настойчивость и интенсивность активности по достижению цели;
- готовность к преодолению трудностей, возникающих на пути к достижению цели;
- готовность к самопожертвованию;
- соперничество с другими в процессе достижения цели;
- потребность в самореализации (самоуважении, самоутверждении).

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существуют методики, позволяющие диагностировать мотивацию достижения. Среди них наиболее известными являются: методика изучения мотивации достижения успеха и избегания неудачи (А. Мехрабиан), методика оценки мотивации к достижению цели (Т. Элерс), проективный мотивационный тест (Х. Хекхаузен), предназначенный для диагностики мотивации достижения успеха и избегания неудачи.

При разработке шкалы «Мотивация достижения цели» мы исходили из следующих соображений. *Во-первых*, необходимо принимать во внимание сложную природу мотивации достижения. В частности, большинство тестовых заданий должно фиксировать как минимум два отличительных признака мотивации достижения.

Во-вторых, в формулировках тестовых заданий не должно просматриваться их предназначение и социальная желательность. В противном случае снижается естественность ответов испытуемых, а значит, точность постановки диагноза, тем более что в контексте профессионально-психологического обследования работников или соискателей высокая мотивация достижения расценивается как положительное качество, а низкая мотивация – как отрицательное. Для решения этой задачи необходимо избегать формулировок, в которых говорилось бы о профессиональной деятельности, а также сбалансировать варианты ответов по каждому заданию таким образом, что бы испытуемые не воспринимали какие-то из них как «хорошие», а какие-то — как «плохие».

*В-третьих*, надо отразить особенности используемых средств и способов достижения цели в случаях высокой и низкой мотивации.

Необходимость включения в ММПЛТ шкалы «Мотивация достижения цели» продиктовано тем обстоятельством, что качество, которое она измеряет, выступает одним из важных факторов успеха в профессиональной деятельности, предполагающей преодоление трудностей.

Показатели по шкале также используются для диагностики двух качеств второго порядка: «обстоятельность-беспечность» и «напористость-податливость».

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

#### Высокая мотивация достижения цели.

*Мотивированность*. Высокая заинтересованность в достижении актуальных целей и ожидание успеха при их достижении.

Возможно, высокая личная активность и настойчивость, направленная на достижение этих целей.

*Потребности*. Потребность в самореализации. Возможно, мотивация достижения способствует реализации потребности в самоуважении.

Преодоление трудностей. Готовность преодолевать трудности.

Способ достижения целей. Достижение своих целей происходит на основе склонности сохранять свои личностные позиции и противостоять внешним воздействиям (в случае социально-

психической устойчивости / гиперустойчивости) или склонности гибко менять свои личностные позиции в зависимости от ситуации (в случае социально-психической неустойчивости / гипернеустойчивости).

Средства достижения целей. Достижение своих целей осуществляется своими силами (в случае уверенности / самоуверенности) или посредством полагания на помощь других людей или удачу, везение (в случае неуверенности / гипернеуверенности).

*Деятельность*. Стремление добиваться высоких показателей в той деятельности, которая значима.

Возможно, открытая или скрытая склонность к соперничеству с другими.

Если профессиональная деятельность значима, то высока вероятность устремленности к карьерному продвижению.

Примечание: Наличие мотивации достижения выступает одним из важных факторов успеха в профессиональной деятельности.

## 2) Низкие результаты:

## Низкая мотивация достижения цели.

Активность. Слабая активность по достижению индивидуальных целей или проявление активности, направленной на избегание неудачи при достижении цели. Чаще проявляется пассивность, инертность, чем настойчивость и упорство.

*Потребности*. Слабо выражены потребности в самореализации, самоутверждении.

*Преодоление трудностей*. Нет готовности и желания преодолевать трудности, возникающие на пути к достижению цели.

Деятельность. Слабая мотивация не будет способствовать достижению больших успехов в профессиональной деятельности, особенно сложной. Отсутствие склонности к профессиональному соперничеству с другими. Нет выраженного стремления к построению профессиональной карьеры.

Примечание: Слабо выраженная мотивация достижения является одним из факторов, блокирующих стремление к успехам в профессиональной деятельности, связанной с преодолением трудностей.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкала была представлена 19 тестовыми заданиями.

Диагностическая сила пунктов. Выявлено одно задание, не обладающие «средней диагностической силой» (83 % респондентов выбрали значимый ответ по этому заданию):

Мне больше по душе пословица:

- а) «всяк сам своего счастья кузнец»;
- б) «лбом стены не прошибешь»;
- в) «выше головы не прыгнешь».

Показатели диагностической силы пунктов окончательного варианта стимульного материала представлены в таблице 3.

Таблица 3 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по тестовым заланиям

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
72	68	47	43	60	55	42	52	64	49	56	54	64	31	45

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 18 тестовым заданиям (было исключено одно задание, не обладающее «средней диагностической силой»). Получены следующие результаты:

1) По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер. В него вошло 12 тестовых заданий (№№ 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13). Плотность кластера – 2,88.

Центр кластера – задание № 1:

Когда мне говорят, что у меня ничего не выйдет, это подзадоривает меня в моем упорстве.

- а) да, я стремлюсь доказать себе или другим, что способен на многое;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет, я никак не реагирую на такие заявления.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует самоутверждение, упорство, состояние высокой активности, приложение максимума усилий, азарт, стремление к конкуренции (в некоторых заданиях – в сочетании с преодолением трудностей).

2) По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 7 тестовых заданий (NeNe 3, 4, 8, 14, 15, 16, 17). Плотность кластера – 2,31.

Центр кластера – задание № 14:

*Если есть существенные сомнения в успехе какого-либо начинания, то я скорее:* 

- а) откажусь от него;
- б) выжду какое-то время, ничего не предпринимая, для того, чтобы осмотреться;
  - в) активно включусь в работу по реализации начинания.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует самопожертвование и активность, несмотря на сомнения.

Два задания одновременно вошли в оба кластера (№ 3 и № 7), а значит, примерно в равной мере отражают их содержание. Одно задание не вошло ни в один из кластеров:

Я затрудняюсь понять людей, которые тратят много сил для того, чтобы добиться хотя бы малого.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий, вошедших в тот или иной кластер.

Два задания (из второго кластера) были исключены как лишние (30 % респондентов выбрали значимые ответы по каждому из этих заданий):

- Нужно «работать, чтобы жить», а не «жить, чтобы работать».
- а) да,
- б) наверное, так как если много работать, жизнь станет не-интересной;

- в) нет, я хочу зарабатывать много денег и для этого готов(а) много работать.
  - Практически любая работа так сильно захватывает меня, что я могу работать, не обращая внимания ни на что другое.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) сомневаюсь;
  - в) нет.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,86 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о сильной положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о высокой ретестовой надежности шкалы.

**Дискриминантная валидность.** Корреляционный анализ выявил значимую связь показателей, полученных по данной шкале, с тестовыми показателями по шкалам «Общительность-замкнутость» (r=0,33 при p<0,01), «Самоуверенность-неуверенность» (r=0,34 при p<0,01), «Социально-психическая устойчивость-неустойчивость» (r=0,33 при p<0,01). Однако эти значения коэффициента корреляции свидетельствуют о слабой связи и не превышают 0,5. Следовательно, шкала «Мотивация достижения цели» измеряет качество, которое по своему содержанию отлично от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

#### 2.3 Ответственность-безответственность

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Ответственность-безответственность представляет собой социально-психологическое качество, которое отображает отношение человека к своим обязанностям, взятым на себя обязательствам перед другими людьми, а также отношение к другим людям сквозь призму своих обязанностей.

Это качество характеризуется следующими признаками:

**1. Обязательность.** *Ответственность* – выполнение своих обязанностей и обещаний независимо от обстоятельств, организованность, собранность, дисциплинированность. *Безответственность* – игнори-

рование обязанностей и нарушение взятых на себя обязательств, неорганизованность, несобранность, недисциплинированность.

**2.** Пунктуальность. *Ответственность* — аккуратность и точность в выполнении работы, соблюдение порядка на работе и в быту. *Безответственность* — халатное, небрежное отношение к работе и предметам.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существуют тест-опросники, позволяющие в той или иной мере диагностировать ответственность-безответственность. Например, данное качество фиксируется в вопроснике 16РФ-Б280 (фактор «рациональный самоконтроль») [46]. Оно может быть протестировано, но более опосредованно, с помощью 16РF опросника (фактор «сила сверх-Я—слабость сверх-Я») и Психодиагностического теста, ПДТ (шкала «совестливость», составленная на основе некоторых заданий фактора «сила сверх-Я-слабость сверх-Я» в 16РF опроснике и нескольких шкал в ММРІ) [23].

Однако указанные шкалы 16PF опросника и ПДТ являются недостаточно консистентными по составу. То есть, в них включены ответственность-безответственность, аккуратность-неаккуратность, дисциплинированность-недисциплинированность, моральность-аморальность (порядочность-непорядочность), высокий-низкий социальный самоконтроль, устойчивость-неустойчивость моральных принципов. В этом случае не возможно поставить точный диагноз.

Эти шкалы фактически включают в себя характеристики нескольких относительно независимых качеств: «просоциальная-асоциальная нормативность», «ответственность-безответственность», «социальнопсихическая устойчивость-неустойчивость». Об этом убедительно свидетельствует корреляционный анализ тестовых результатов, полученных по соответствующим шкалам МППЛТ. Следовательно, отмеченные шкалы 16PF опросника и ПДТ диагностируют качества не первого, а второго порядка.

Кроме того, в формулировках некоторых тестовых заданий указанных шкал 16PF опросника и ПДТ просматривается их цель и «социальная желательность». Например, «Я всегда следую чувству долга и ответственности», «Мне важно, чтобы во всем окружающем не было беспорядка». Можно предполагать, что данные задания не обладают

«средней диагностической силой», т.е. подавляющее большинство людей выберет ответ «да». Действительно, любой здравомыслящий человек, проходящий тестирование в рамках профессионально-психологического обследования (например, профотбора), выберет именно такой вариант ответа. (Кстати, пример первого задания скорее соответствуют шкале «мотивация одобрения» и шкале «лжи».) Следовательно, такие задания являются не информативными. Это, безусловно, сказывается на снижении точности постановки диагноза, тем более что качество ответственности расценивается в обществе как положительное, а безответственности – отрицательное.

Следовательно, одна из главных задач разработки стимульного материала шкалы «Ответственность-безответственность» в МППЛТ заключалась в максимально возможной маскировке для испытуемых предназначения и социальной желательности содержания заданий.

Включение в ММПЛТ шкалы «Ответственность-безответственность» необходимо для определения отношения человека к своим обязанностям и взятым на себя обязательствам (в том числе, профессиональным), а также к деятельности и предметам (вещам).

Показатели по шкале «Ответственность-безответственность» также используются для диагностики качеств второго порядка: «обстоятельность-беспечность» и «коллективизм-индивидуализм».

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

# 1) Высокие результаты:

#### Ответственность.

Обязательность преобладает над необязательностью. Склонность выполнять свои обязанности и обещания, руководствоваться чувством долга.

*Организованность*. Склонность к организованности, собранности, дисциплинированности.

*Пунктуальность*. Склонность выполнять работу аккуратно, соблюдать порядок в быту и на работе.

*Реакция на безответственность*. Склонность испытывать неприятные переживания, когда кого-либо подводит или когда другие люди оказываются необязательными.

*Межличностное восприятие*. Других людей часто оценивает сквозь призму их ответственности-безответственности.

## 2) Низкие результаты:

#### Безответственность.

*Обязательность*. Слабо развитое чувство личной ответственности. Склонность пренебрегать своими обязанностями.

Готовность к нарушению взятых на себя обязательств (обещаний, планов) безотносительно к ожиданиям других, если это выгодно в конкретных ситуациях.

*Организованность*. Склонность к неорганизованности, несобранности.

Пунктуальность. Склонность к небрежности в быту и на работе.

*Реакция на безответственность*. Безразлично относится к невыполнению взятых на себя обязательств (особенно в случае бесстыдства).

Общение. Не любит, когда другие люди требуют дисциплинированности и заставляют делать все тщательным образом.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкалы было представлено 18 тестовых заданий.

**Диагностическая сила пунктов.** На основе проведенного расчета выявлено одно задание, не обладающее «средней диагностической силой» (81 % респондентов выбрали значимый ответ):

Моим жизненным представлениям больше всего подходит пословииа:

- а) «можно тому богату быть, кто от трудов мало спит»;
- б) «от работы не будешь богат, а скорее будешь горбат»;
- в) «трудись весь век, едва заработаешь на хлеб».

Показатели диагностической силы пунктов шкалы представлены в таблице 4.

Таблица 4 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по тестовым заданиям

№№ пунктов и частоты выбора														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
50	73	51	59	54	45	40	37	42	50	66	55	55	35	40

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 17 тестовым заданиям (одно задание, не обладающее «средней диагностической силой», было исключено из кластерного анализа).

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер. В него вошло 11 тестовых заданий (№№ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 10, 11, 12, 13, 15). Плотность кластера -2,5.

Центр кластера – задание № 2:

При выполнении задания я чаще придерживаюсь следующего взгляда:

- а) всех мелочей не учтешь;
- б) есть много видов таких работ, которые допускают неточности:
  - в) любая работа должна делаться тщательно.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует ответственность, обязательность, организованность человека.

Центр кластера – задание № 8:

Меня больше раздражает, когда:

- а) предметы (вещи) лежат не на своих местах;
- б) необходимо что-то делать во всех мельчайших деталях;
- в) невозможно отдыхать тогда, когда захочется.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует аккуратность человека.

Два задания одновременно вошли в оба кластера (№№ 1 и 6), а одно задание не вошло ни в один из кластеров:

Часто я не могу быстро заснуть потому, что в уме перебираю дела, которые не успел(а) сделать в течение дня и которые обязательно надо сделать завтра.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий, вошедших в тот или иной кластер. Одно задание (из второго кластера) было исключено как лишнее:

Я слежу за тем, чтобы мой внешний вид производил приятное впечатление.

- а) всегда:
- б) только в торжественных или важных случаях;
- в) не придаю этому особого значения.

Оно имеет пограничный показатель по средней диагностической силе (73% респондентов выбрали значимый ответ).

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,79 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил статистически значимые связи (p<0,01) между шкалой «Ответственность-безответственность» с следующими шкалами: «Мотивация одобрения» (r=0,28), «Мотивация достижения» (r=0,30), «Практичность-мечтательност» (r=0,27), «Ориентация на перспективу-ситуацию» (r=0,24), «Формальное-неформальное деловое общение» (r=0,29), «Просоциальная-асоциальная нормативность» (r=0,32), «Стыдливость-бесстыдство» (r=.26).

Однако эти значения корреляции ненамного превышают значение 0,2 и меньше 0,5, а потому свидетельствуют о слабой связи. Поэтому можно утверждать, что шкала «Ответственность-безответственность» измеряет качество, которое по своему содержанию отлично от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

## 2.4 Практичность-мечтательность

# СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Конструкт «практичность-мечтательность» отображает два разных смысла и способа существования человека. Он включает в себя следующие элементы:

**1. Ценности и интересы.** *Практичность* – доминирует смысл материального жизнеобеспечения, а значит, преобладают матери-

альные потребности и интерес к конкретным практическим проблемам и идеям; главное – *иметь*, а не *быть* (по выражению Э. Фромма). *Мечтатьность* – доминирует значение идей или фантазий (возможно, процесса духовной самореализации); больший интерес представляет идеальный, а не материальный мир, стремление *быть*, а не *иметь*.

- **2.** Способ существования. *Практичность* активность подчинена удовлетворению материальных потребностей и вплетена в реалии жизни; занятость, прежде всего, решением практических вопросов (чаще сквозь призму личных, семейных интересов). *Мечтательность* активность больше сконцентрирована на мире идей, фантазий и оторвана от реалий жизни.
- **3.** Отношение к процессу и результату деятельности. *Практичность* большее значение придается результату; процессдеятельности если и интересует, то прежде всего с точки зрения достижения результата. *Мечтательность* большее значение придается процессу, чем результату.
- **4. Накопление и трата ресурсов.** *Практичность* актуально приобретение; рациональный подход к выбору (приобретению, использованию) материальных и идеальных ресурсов, к достижению результата; склонность продумывать и учитывать разные детали. *Мечтательность* актуально идеальное самоосуществление; иррациональный подход к выбору (приобретению, использованию) ресурсов.

*Мечтательность* может быть обусловлена двумя основными факторами:

- высокой активностью внутренней (духовной, мыслительной) жизни;
- доминированием защитных реакций (например, антипатия, фантазирование) на внешние фрустраторы.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существуют тест-опросники, позволяющие диагностировать практичность-мечтательность, например, 16PF опросник (фактор «мечтательность-практичность»), 16PФ-Б280 (фактор «зрелый прагматизм») [46]. Однако есть отличие в понимании основного содержания этого качества в 16PF опроснике и МППЛТ. По мнению

некоторых авторов, фактор «мечтательность-практичность» в 16PF опроснике ориентирован на измерение особенностей воображения / мышления, отражающихся в реальном поведении человека [16; 23]. В ММПЛТ же качество «практичность-мечтательность» фиксирует определенные смыслы и способы существования человека.

Может показаться, что качество «практичность-мечтательность» в ММПЛТ идентично «экстраверсии-интроверсии» в ЕРІ [28]. Однако Г. Айзенк понимает «экстраверсию-интроверсию» как свойство темперамента, обусловленное некоторыми особенностями активности головного мозга, тогда как в МППЛТ «практичностьмечтательность» рассматривается как личностное свойство, имеющее социально-психологическую природу.

Включение шкалы «Практичность-мечтательность» в МППЛТ необходимо для определения в профессионально-психологическом плане:

- ориентации человека на результат или процесс деятельности;
- эффективного или неэффективного использования ресурсов для достижения результата в деятельности.

Преобладание практичности имеет значение прежде всего в тех видах профессиональной деятельности, которые предполагают проявление человеком самостоятельности, инициативы, принятие решения (в том числе, в управленческой деятельности).

Кроме того эта шкала используется для оценки таких качеств второго порядка как «обстоятельность-беспечность» и «хитроумность-простоватость».

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

Практичность. Практичность, рационалистичность.

Склонность вникать в практические, житейские дела.

*Интересы и идеи*. Стремление к практическому (личному, семейному) жизнеобеспечению выражено сильнее, чем к миру абстрактных идей или фантазий.

Преобладают материальные потребности.

Интерес к конкретным практическим проблемам. Возникающие и прорабатывающиеся идеи чаще связаны с жизненно важными задачами.

Способ существования. Активность в большей мере подчинена удовлетворению материальных потребностей и вплетена в реалии жизни. Занятость, прежде всего, решением практических вопросов.

*Оценка обстоятельств*. При оценке обстоятельств склонность скорее руководствоваться объективной действительностью, чем абстрактными идеями.

*Деятельность*. К различным вопросам чаще подходит с практической точки зрения.

Большее значение придается результату, чем процессу деятельности; процесс деятельности интересует, скорее всего, с точки зрения достижения результата.

Склонность использовать рациональный подход к выбору / приобретению / использованию материальных и идеальных ресурсов, к достижению результата.

(В случае выраженности мотивации достижения цели / успеха – ориентация не просто на результат, а на получение высокого результата и преодоление трудностей, возникающих на пути к его достижению.)

*Индивидуальные / коллективные интересы*. В случае эгоизма / гиперэгоизма есть вероятность озабоченности своими личными интересами, которые могут вступать в противоречие с интересами общего дела в коллективе.

**Примечание:** Качество практичности будет обеспечивать высокую пользу для организации в том случае, если у человека также будет иметь место ответственность / гиперответственность, мотивация / гипермотивация достижения цели и отсутствовать гиперэгоизм (возможно, эгоизм).

## 2) Низкие результаты:

**Мечтательность.** Мечтательность, фантазирование, недостаточная практичность.

*Интересы и идеи*. Большее значение представляют идеи или фантазии (возможно, процесс духовной самореализации), чем практическое жизнеобеспечение. Интерес скорее к духовным или абстрактным проблемам.

Способ существования. Ориентированность на свой внутренний мир, на мир идей (фантазий), часто не имеющих прямой связи с повседневной реальностью, с возникающими в практике задачами.

Оценка обстоятельств. В оценке обстоятельств руководствуется таким своим мировоззрением, такими теоретическими построениями, которые на самом деле часто могут не соответствовать объективной действительности.

*Мышление и воображение.* Увлеченность фантазированием, созданием в процессе воображения образов, часто далеких от насущных проблем.

*Деятельность*. К решению различных вопросов чаще подходит с позиции каких-то абстрактных домыслов, чем с практической точки зрения.

Ориентация, скорее, на процесс, чем результат деятельности.

Временами не хватает продуманности, расчетливости в выборе / приобретении / использовании ресурсов.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкала содержала 20 заданий.

Диагностическая сила пунктов. Выявлено два задания, не обладающих «средней диагностической силой» (20 и 19 % респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- Я предпочитаю общаться с людьми, которые:
- а) обладают всесторонними знаниями;
- б) умеют обобщать и систематизировать;
- в) имеют интересы делового и практического характера;
- В жизни человека следует оценивать прежде всего по его:
- а) интересам;
- б) интеллекту;
- в) практичности.

Эти пункты исключены из дальнейшего анализа.

Показатели диагностической силы пунктов окончательного варианта стимульного материала представлены в таблице 5.

Таблица 5 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
52	45	42	34	50	44	34	66	44	50	57	52	61	35	31

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 18 тестовым заданиям.

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер. В него вошло 11 тестовых заданий (№№ 1, 2, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 12, 13, 16). Плотность кластера – 1,54.

Центр кластера – задание № 8:

Прежде чем купить более или менее дорогостоющую для меня вещь, я предварительно просматриваю товар во многих магазинах (рынках).

- $a) \partial a$ ;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует рациональность (иррациональность) в выборе / приобретении, умение (не умение) позаботиться о себе, оценка человека в профессиональной деятельности по результатам его деятельности (по каким то психическим качествам).

По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 11 тестовых заданий ( $\mathbb{N}_{2}\mathbb{N}_{2}$  2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 15). Плотность кластера – 2,53.

Центр кластера – задание № 7:

Если у меня неожиданно появляется относительно крупная сумма денег, я предпочитаю их:

- а) использовать для приятного времяпрепровождения (посещать рестораны и кафе, поехать куда-то отдохнуть и др.), чтобы отвести душу;
  - б) потратить на покупку разных «мелочей»;
  - в) отложить или потратить на приобретение «крупной» вещи.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует непродуманность (тщательное продумывание) в использовании денежных средств, стремление к жизнеобеспечению (увлеченность процессом деятельности или идеями), предприимчивость.

Шесть заданий одновременно вошли в оба кластера (N 
otin N 
otin 2, 4, 5, 6, 10, 11), а значит, примерно в равной мере отражают их содер-

жание (практичность (мечтательность), стремление к жизнеобеспечению (духовности), обдумывание (пренебрежение) всех деталей, мелочей). Два задания не вошли ни в один из кластеров:

- Мне более интересны фильмы и книги:
- а) о жизни, нравах и обычаях людей разных стран, не похожих на нашу страну;
  - б) фантастического жанра;
- в) из которых можно почерпнуть разнообразные практические сведения и советы, важные в жизни.
  - Могу уверенно сказать, что я имею достаточно хорошее представление о жизни и проблемах большинства своих знакомых.
  - a) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий, вошедших в тот или иной кластер. Одно задание было исключено как лишнее:

Я ношу в своей сумке (портфеле) немало таких вещей, которыми пользуюсь очень редко.

- *a*) ∂*a*;
- б) согласен, такие вещи могут неожиданно потребоваться;
- в) нет.

Содержание этого задания, во-первых, может не соответствовать жизненному стилю кого-то человека (кто-то не носит с собой сумки или портфеля), а, во-вторых, вызывает сомнение относительно своей содержательной валидности.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,66 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о наличии статистически значимой и достаточно высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений. Однако полученный коэффициент несколько ниже значения 0,7, но не настолько, чтобы можно было отрицать ретестовую надежность данной шкалы.

**Дискриминантная валидность.** Корреляционный анализ выявил значимую связь между шкалой «Практичность-мечтательность» и шкалами «Ответственность-безответственность» (r=0,27 при

p<0,01), «Формальное-неформальное деловое общение» (r=0,24 при p<0,01). Тем не менее, значения корреляции несущественно превышают 0,2, а значит, можно утверждать, что данная шкала измеряет качество, отличающееся по своему содержанию от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

#### 2.5. Ориентация на перспективу-ситуацию

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Ориентация на перспективу и ситуацию представляют собой биполярные проявления социально-психического качества, которые отображают разные для людей приоритеты временных отрезков жизни, разное отношение к прошлому, настоящему, будущему.

Это качество включает следующие признаки:

- **1. Приоритет временной перспективы.** *Ориентация на перспективу* более актуально будущее, его определенность; устремленность в будущее. *Ориентация на ситуацию* более актуально настоящее (прошлое), его определенность.
- **2. Приоритет целей и задач.** *Ориентация на перспективу* более приоритетны стратегические цели. *Ориентация на ситуацию* более приоритетны тактические задачи.
- **3. Прогнозирование.** *Ориентация на перспективу* прогнозирование развития событий, поведения людей в относительно продолжительном временном промежутке. *Ориентация на ситуацию* прогнозирование развития событий либо отсутствует, либо ограничено коротким временным периодом.
- **4.** Планирование и подготовка. Ориентация на перспективу осуществление планирования и проведение подготовительной работы. Ориентация на ситуацию минимизированы планирование и проведение подготовительной работы.

Одно из главных преимуществ ориентации на перспективу – превентивность, т.е. склонность заранее предвидеть, предупреждать и избегать возможных осложнений в разных сферах жизни, чем затем устранять ошибки, а ориентации на ситуацию – высокая включенность в текущую ситуацию и хорошая осведомленность в ее деталях.

#### ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Фактически отсутствуют психодиагностические шкалы в нашей стране, подобно той, о которой идет речь.

Шкала «ориентация на перспективу и ситуацию» создана в соответствии с указанными выше отличительными признаками двух типов временной направленности.

Включение этой шкалы в ММПЛТ необходимо для диагностики особенностей построения и выполнения человеком профессиональной деятельности, особенно, управленческой.

Кроме того, эта шкала используется для оценки такого качества второго порядка, как «хитроумность-простоватость».

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

#### 1) Высокие результаты:

#### Ориентация на перспективу.

*Вектор направленности*. Устремленность в будущее преобладает над занятостью настоящим.

*Цели и задачи*. Заметная ориентация на перспективные, стратегические пели.

*Прогнозирование*. Склонность прогнозировать развитие событий, поведение людей в относительно продолжительном временном промежутке.

*Планирование*. Склонность заранее планировать, определять цели, способы их достижения и последовательность действий.

*Подготовка*. Для обеспечения достижения важной цели (реализации идеи) часто проводится подготовительная работа, включающая сбор информации, определение средств.

Определенность будущего. Важное значение придается определенности, прозрачности будущего.

# 2) Низкие результаты:

## Ориентация на ситуацию.

*Вектор направленности*. Склонность концентрироваться скорее на настоящем (или прошлом), чем на будущем. Включенность в текущую ситуацию и осведомленность в ее деталях.

Цели и задачи. Ориентация на текущие, тактические задачи.

*Прогнозирование*. Не придается большого значения прогнозированию развития событий, поведения людей на относительно продолжительный период времени.

Планирование. Мероприятия часто заранее не планируются.

*Подготовка*. Для обеспечения реализации цели (идеи) подготовительная работа производится редко.

*Определенность настоящего*. Важное значение придается скорее определенности, прозрачности настоящего, чем будущего.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкалы было составлено 20 тестовых заданий.

Диагностическая сила пунктов. Выявлено два задания, не обладающих «средней диагностической силой» (19 и 22 % респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- Чтобы более эффективно управлять ситуациями, надо:
- а) полагаться на естественный ход развития событий;
- б) действовать по обстановке;
- в) делать план действий, а затем следовать ему.
  - Общаясь с людьми, для меня более важно и интересно обращать внимание прежде всего на:
- а) настроение и чувства людей;
- б) отношение людей к другим;
- в) намерения людей.

Показатели диагностической силы пунктов шкалы представлены в таблице 6.

Таблица 6 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
52	47	48	40	30	32	46	48	52	41	25	28	26	33	32

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 18 тестовым заданиям (два задания, не обладающих «средней диагностической силой», исключены из анализа).

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) не выделен ни один кластер.

По не совпадению с ключом выделен один кластер, в который вошло 15 тестовых заданий. Плотность кластера – 3,78.

Центр кластера – задание № 12:

Чтобы чаще добиваться решительного успеха, важно уметь:

- а) обобщать произошедшее;
- б) анализировать текущую ситуацию;
- в) прогнозировать будущее.

Три задания не вошли в кластер:

- Перед тем, как принять предложение о работе, я бы:
- a) старался(acb) узнать как можно больше о компании, взвесить все «за» и «против».
- б) удовольствовался (ась) информацией о своей должности, зарплате и режиме работы;
  - в) ограничился(ась) информацией о своей должности и зарплате.
  - Я совершаю рискованные поступки.
  - а) часто;
  - б) периодически;
  - в) редко.
    - Перед тем, как предпринять конкретные шаги по достижению своих целей, пересекающихся с интересами окружающих людей, я стараюсь осуществлять подготовку мнения этих людей.
  - а) периодически;
  - б) очень редко;
  - в) никогда.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заланий.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,70 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о наличии статистически значимой и относительно высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а потому можно утверждать о приемлемой ретестовой надежности данной шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил значимую связь между шкалой «Ориентация на перспективуситуацию» и шкалами «Ответственность-безответственность»  $(r=0,24\ \text{при}\ p<0,01)$ , «Просоциальная-асоциальная норматив-

ность» (r=0,27 при p<0,01), «Социально-психическая терпимостьнетерпимость» (r=0,21 при p<0,01). Однако эти значения несущественно превышают 0,2. Следовательно, шкала «Ориентация на перспективу-ситуацию» измеряет качество, которое по своей природе отличается от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

#### 2.6 Общительность-замкнутость

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Общительность и замкнутость отражают способы поведения в процессе взаимодействия.

Качество «общительность-замкнутость» характеризуется по следующим признакам:

- 1. Формально-количественные особенности общения, отражающие его широту и интенсивность. Общительность стремление иметь широкий круг знакомств и как можно чаще общаться с людьми. Замкнутость стремление иметь ограниченный круг знакомств и избегать контактов с людьми.
- 2. Содержательные особенности общения. Общительность готовность вступать в контакт с разными людьми, свобода и непринужденность в обществе людей, получение удовлетворения от общения. Замкнутость низкая готовность вступать в контакт с разными людьми, предпочтение тесных и глубоких отношения с близкими людьми, напряжение и скованность в обществе людей.
- **3. Активность и поведение в общении** (включает в себя две предыдущие характеристики). *Общительность* высокая активность, инициативность, напористость, любознательность в общении. *Замкнутость* сдержанность и пассивность в общении, стремление к стабильности в общении.

### ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существует ряд тест-опросников, позволяющих диагностировать те или иные аспекты общения. Например, методика изучения потребности в общении, методика изучения коммуникативных и организаторских склонностей, методика интерперсональной диагностики Т. Лири [37],

методика диагностики коммуникативной социальной компетентности [41], ЕРІ (шкала «Экстраверсия-интраверсия») [28], Психодиагностический тест, ПДТ (шкала «Общительность», составленная на основе тестовых заданий некоторых шкал 16РГ опросника и ММРІ) [23] и др.

Что касается собственно общительности-замкнутости, то наиболее представительными являются указанные шкалы ЕРІ и ПДТ. Однако шкала «Экстраверсия-интроверсия» имеет, во-первых, достаточно широкий формат, выходящий за пределы общительности-замкнутости, а, во-вторых, специфическую трактовку (экстраверсия-интроверсия понимается  $\Gamma$ . Айзенком как свойство темперамента, обусловленное некоторыми особенностями активности головного мозга).

В МППЛТ качество «общительность-замкнутость» рассматривается одновременно как психодинамическое (темпераментное) и содержательное (социально-психическое).

Включение в ММПЛТ шкалы «Общительность-замкнутость» необходимо для диагностики прежде всего людей, занимающихся коммуникативной профессией (в том числе, управленческой деятельностью). Показатели по этой шкале используются для диагностики качества второго порядка «коммуникабельностьнекоммуникабельность».

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

**Общительность.** Предпочитает быть среди людей, чем наедине с собой.

Формально-количественные особенности общения. Склонность почаще общаться с людьми, иметь более или менее широкий круг знакомств.

Содержательные особенности общения. Достаточно свободно вступает в контакт с людьми, даже с малознакомыми или незнакомыми.

Относительно свободно чувствует себя в обществе / компании людей.

Получает удовлетворенность от общения, особенно с интересными людьми.

Активность. Активность в общении.

Стремление к разнообразию, тяга к новым впечатлениям.

*Темперамент*. В случае эмоциональной устойчивости — сангвинистический тип темперамента, а эмоциональной неустойчивости — холерический тип.

Работа. Привлекает работа, позволяющая общаться с людьми.

Предпочитает работу, предполагающую разнообразие действий и ситуаций.

Примечание: Общительность является одним из профессионально важных качеств в тех видах деятельности, которые предполагают непосредственное взаимодействие с покупателями, клиентами, заказчиками.

#### 2) Низкие результаты:

**Замкнутость.** Предпочитает быть наедине с собой, чем среди людей. Ориентация преимущественно на свой внутренний мир, а не на мир других людей.

Формально-количественные особенности общения. Склонность избегать контактов с людьми; иметь ограниченный круг знакомств. Предпочитает уклоняться от знакомства с новыми людьми (за исключением случаев, когда вынужден(а) это делать).

Содержательные особенности общения. Предпочитает, скорее, тесные и глубокие отношения с близкими людьми, чем широкий круг знакомств.

Испытывает внутренний дискомфорт при установлении контакта и поддержании непосредственного общения.

Неуютно чувствует себя в обществе / компании людей (за исключением самых близких).

Не получает особой удовлетворенности от общения с разными людьми.

Может создавать у окружающих людей впечатление нелюдимости.

Пассивность. Сдержанность и некоторая пассивность в общении.

Стремление к единообразию и стабильности в микросреде, в которой находится.

*Темперамент*. В случае эмоциональной устойчивости — флегматический тип темперамента, а эмоциональной неустойчивости — меланхолический тип

*Работа*. Больше привлекает работа, выполняемая в одиночку, чем связанная с достаточно активным общением с людьми.

Предпочитает получать информацию из неодушевленных источников (документа, книги, компьютера), чем из общения с людьми.

Предпочитает работу с размеренным и стабильным темпом ее выполнения. Не любит изменчивость задач и ситуаций, предполагающих быстроту реакций, действий.

Примечание: Возможные причины замкнутости: неуверенность в себе, подозрительность, мечтательность, общее переутомление.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкала включала 15 тестовых заданий.

**Диагностическая сила пунктов.** Выявлено одно задание ( $N_2$ ), не обладающее «средней диагностической силой» (82% респондентов выбрали значимый ответ):

Обычно я не испытываю влечения к новым впечатлениям.

- а) да, так как новые впечатления меня тяготят;
- б) согласен, так как новые впечатления меня не забавляют;
- в) нет, новые впечатления делают мою жизнь более разнообразной и интересной.

Показатели диагностической силы тестовых заданий представлены в таблице 7.

,	Габлица 7 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов)
	по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
67		66	51	32	44	59	33	72	38	33	50	1	50	50

**Примечание:** По двум заданиям не указана частота выбора значимого ответа (стоит прочерк), так как в окончательном варианте стимульного материала эти задания заменены другими.

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 14 тестовым заданиям (из анализа исключено одно задание, не обладающее «средней диагностической силой»). По совпадению с ключом (значимым вариантам ответа) выделен один кластер. В него вошло 7 тестовых заданий (№№ 1, 2, 3, 4, 7, 9, 15). Плотность кластера -3,15.

Центр кластера – задание № 3:

Мне интереснее заниматься своими делами или думать о чемто своем, чем общаться с людьми.

- $a) \partial a$ ;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует формально-количественный аспект общения – широту и интенсивность контактов с другими людьми.

По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 8 тестовых заданий (№№ 4, 5, 6, 8, 10, 11, 12, 14). Плотность кластера -2,64.

Центр кластера – задание № 5:

Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но особенно мне близких.

- а) да;
- б) согласен, именно близкие друзья могут понять и поддержать:
  - в) нет, у меня много друзей и знакомых.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует содержательный аспект общения – тесноту, легкость / непринужденность, уверенность, удовольствие.

Одно задание (№ 4) вошло в оба кластера:

По возможности я стараюсь избегать большого скопления людей.

- *a) да;*
- б) скорее, да;
- в) нет.

Одно задание (№ 13) не вошло ни в один из кластеров:

Я отношусь к людям, которые «не полезут за словом в карман».

- а) да, когда это необходимо;
- б) не согласен, прежде чем что-то ответить, я предпочитаю «взвесить» свои слова;
  - в) нет.

Чтобы подготовить окончательный вариант стимульного материала, состоящего из 15 заданий, необходимо было заменить два задания. Одно задание не обладает средней диагностической силой и, к тому же, выходит за пределы содержательной составляющей общительностизамкнутости, характеризуя в большей мере динамический аспект экстравертированности-интравертированности. Другое задание не вошло ни в один кластер, а значит, по своему содержанию не согласуется с остальными заданиями. Это задание по своему смыслу скорее отображает (по вариантам ответа) уверенность-неуверенность в себе, умение постоять за себя, самоконтроль, осторожность, чем общительность-замкнутость.

В окончательный вариант стимульного материала было добавлено два задания:

- (№ 2). Находясь в обществе малознакомых людей, я предпочитаю:
- а) больше молчать и высказываться тогда, когда могу сказать что-то важное или интересное;
  - б) говорить тогда, когда ко мне обращаются;
- в) что-то рассказывать, высказывать свое мнение, задавать вопросы.
  - (№ 13). Временами мне хочется побыть одному.
  - а) часто;
  - б) периодически;
  - в) редко.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами составил r=0,91 (p<0,001). Полученный результат, который является самым высоким среди всех шкал, свидетельствует о наличии сильной положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, об очень высокой ретестовой надежности.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил статистически значимые связи шкалы «Общительность-замкнутость» со шкалами «Мотивация достижения» (r=0,33 при p<0,01), «Формальное-неформальное деловое общение» (r=-0,32 при p<0,01), «Самоуверенность-неуверенность» (r=.27 при p<.01), «Доверчивость-подозрительность» (r=0,32 при p<0,01), «Непосредственность-наигранность» (r=-0,27 при p<0,01), «Стыдливость-бесстыдство»

(г=-0,33 при p<0,01). Однако эти значения корреляции не превышают 0,5 и свидетельствуют о слабой связи. Следовательно, шкала «Общительность-замкнутость» измеряет качество, которое по своему содержанию отлично от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

**Эмпирическая валидность.** Оценивалась валидность по экспериментальному критерию, в качестве которого выступали тестовые показатели по шкале «Экстраверсия-интроверсия» ЕРІ. Выбор этой шкалы определялся следующими соображениями:

- многие тестовые задания шкалы отражают широту и интенсивность общения;
  - шкала хорошо адаптирована и обладает высокой валидностью.

В качестве показателя эмпирической валидности использовался коэффициент корреляции между тестовыми показателями, полученными по шкалам «Общительность-замкнутость» (МППЛТ) и «Экстраверсия-интроверсия» (ЕРІ). Полученный коэффициент (r=0,76 при p<0,001) свидетельствует о высокой положительной связи между тестовыми результатами двух шкал, а значит, о приемлемой эмпирической валидности (по экспериментальному критерию) шкалы «Общительность-замкнутость».

# 2.7 Формальное-неформальное деловое общение

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Существует два аспекта понимания делового общения — широкий и узкий. В широком значении под деловым общением подразумевается общение, связанное с необходимостью выполнения людьми любой коммуникативной деятельности. В узком значении деловое общение понимается как непосредственный или опосредованный (официальное письмо, служебная записка) контакт между людьми, целью которого является решение актуальных задач в рамках выполняемых ими социально-значимых ролей и деятельностей. В этом значении речь идет скорее о профессионально-деловом общении.

Профессионально-деловое общение включает в себя два компонента: служебное и личностно-ориентированное общение.

## Служебное (формальное) общение основывается на:

- нормативных актах и требованиях, предъявляемых к исполнителю данной роли (должности);
- низкой вовлеченности личностного фактора в процесс общения;
- использовании административных способов влияния (официальный запрос, служебная записка, благодарность, выговор и т.д.);
- внешней мотивации (самоутверждении, достижении успеха, одобрении).

# **Личностно-ориентированное** (неформальное) общение предполагает:

- неформальные нормы общения, которые не зафиксированы в нормативных документах (доверие / недоверие, открытость / закрытость, кооперация / конкуренция, эгоцентризм / альтруизм и т.д.);
- высокой включенности личностного фактора в процесс общения (выраженный эмоциональный компонент симпатия, антипатия, безразличие; самораскрытие и др.);
- психологические приемы влияния;
- внутреннюю мотивацию (потребность в общении).

Личностно-ориентированное общение проявляется в двух контекстах: как компонент делового общения и как самостоятельный вид общения. В первом случае такое общение прямо или косвенно направлено на решение деловой задачи, а во втором основано на иных целях.

Мера выраженности этих компонентов в структуре профессионально-делового общения определяется: а) индивидуальными особенностями субъекта общения; б) характеристиками партнера общения; в) содержанием профессиональной деятельности и ситуации общения.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Фактически отсутствуют апробированные психодиагностические методики в нашей стране, подобно той, которая представлена в данном параграфе.

Шкала «Формальное-неформальное деловое общение» создана в соответствии с указанными выше структурными компонентами (и их отличительными признаками) профессионально-делового обшения.

Включение этой шкалы в ММПЛТ необходимо для диагностики особенностей построения деловых отношений как внутри коллектива, так и с деловыми партнерами, клиентами и т.д. Кроме того, это качество позволяет оценить некоторые особенности исполнения профессиональной деятельности.

Исследование показало, что формальный стиль деловых отношений часто не является специфическим атрибутом выполнения людьми определенных видов профессиональной деятельности, которые предполагают четкую формальную регламентацию поведения. Например, мера выраженности формального стиля военнослужащих (офицеров) армии практически не отличается от меры проявления такого стиля среди работников гражданских организаций. Возможно, это является спецификой российской действительности, в которой неформальный компонент отношений очень часто превалирует над формальным.

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

# Ориентация на формальное деловое общение.

*Нормы*. Предпочитает строить общение на основе нормативных актов и официальных требований, предъявляемых к исполнению своей и партнера по взаимодействию роли (должности).

*Личностный фактор*. Не высокий уровень вовлеченности личностного фактора (например, собственных эмоций, информации о себе) в процесс делового общения.

Влияние. Предпочтение отдается административным способам воздействия (например, официальный запрос, служебная записка, благодарность, выговор и т.д.), а не личностным методам влияния (комплименты, заинтересованность, презенты и т.д.).

*Работа*. Более привлекательна работа, в которой, прежде всего, поддерживаются формальные отношения.

В случае высокой ответственности, формальное общение выступает как ведущее средство выполнения своей работы.

В случае низкой / средней ответственности, формальное общение, скорее всего, используется для демонстрации своего серьезного отношения к работе. Формальный стиль общения выступает средством сохранения за собой рабочего места или прикрытия своей невысокой профессиональной компетентности, или продвижения по служебной лестнице.

## 2) Низкие результаты:

## Ориентация на неформальное деловое общение.

*Нормы*. Предпочитает строить общение на основе неформальных норм (например, межличностное доверие / недоверие, открытость / закрытость, кооперация / конкуренция, эгоцентризм / альтруизм и т.д.), которые не зафиксированы в нормативных документах.

Мера тесноты общения. В случае общительности / гиперобщительности высока вероятность навязчивости в общении с другими. В случае наигранности / гипернаигранности высока вероятность внешней демонстрации психологической близости в обшении.

*Личностный фактор*. Достаточно высокая личностная вовлеченность в процесс делового общения (или намеренная демонстрация этой вовлеченности в случае наигранности).

*Влияние*. Предпочтение отдается скорее психологическим (например, комплименты, заинтересованность, презенты и т.д.), чем административным (официальный запрос, служебная записка, благодарность, выговор и т.д.) приемам воздействия.

*Работа*. Более привлекательна работа, в которой можно устанавливать, поддерживать и развивать, прежде всего, неформальные отношения, а также не обременять себя соблюдением всех формальных сторон этой работы.

Возможно, игривое отношение к работе и отсутствие требуемой серьезности.

В случае общительности и низкой / средней ответственности (или низкой / средней мотивации достижения) активность направлена на общение (занятость только общением) и недостаточное внимание уделяется выполнению своих обязанностей.

При наличии ответственности / гиперответственности неформальный стиль общения выступает в качестве основного инструмента выполнения своей работы.

Для некоторых видов профессиональной деятельности (например, в армии, правоохранительных органах) склонность к неформальному стилю может рассматриваться как отклонение от принятых норм.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкала содержала 20 тестовых заданий. **Диагностическая сила пунктов.** На основе проведенного расчета выявлено пять заданий, не обладающих «средней диагностической силой» (18, 16, 10, 15 и 17 % респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- Мне удобней договариваться с людьми на неформальном, чем на формальном уровне.
- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.
  - Чтобы убедить человека, лучше использовать сухие цифры, чем яркие жизненные примеры.
- *a)* ∂*a*;
- б) скорее, нет;
- в) нет.
- Для меня более привлекательна работа, которая дает возможность:
- а) пообщаться с широким кругом людей;
- б) найти единомышленников и поддерживать с ними тесные отношения;
  - в) не выходить за рамки служебных отношений.
  - Мне легче налаживать отношения с руководителем, который чаще использует:
  - а) административные методы работы;
  - б) неформальный стиль работы;
  - в) индивидуальный подход к работникам.
  - На работе поведение по отношению к людям более зависит от:
  - а) ситуации;
  - б) их личных качеств;
  - в) их служебного положения.

Показатели диагностической силы тестовых заданий шкалы представлены в таблице 8.

Таблица 8 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
35	24	-	41	28	37	44	26	42	33	41	26	25	27	28

**Примечание:** По третьему заданию не указана частота выбора значимого ответа (стоит прочерк), так как в окончательном варианте стимульного материала эти задания заменены другими.

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 15 тестовым заданиям (пять заданий, не обладающие «средней диагностической силой», были исключены из кластерного анализа).

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) не выделен ни один кластер.

По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 14 тестовых заданий. Плотность кластера — 5,75.

Центр кластера – задание № 1:

Мне легче добиться взаимопонимания с людьми по личным, чем деловым вопросам.

- a)  $\partial a$ ;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Одно задание не вошло ни в один из кластеров:

B коллективе важнее держать с коллегами некоторую дистанцию, чем вступать в тесное общение.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий, из них:

- 14 заданий, которые вошли в тот или иной кластер;
- одно добавленное задание (№ 3):

Общаясь с малознакомыми людьми, я чаще:

- а) поддерживаю разговор чисто формально и осторожно высказываю свои мысли;
- б) склонен не соблюдать формальности;
- в) свободно излагаю свои мысли.

Ретестовая надежность. Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,80 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о наличии высокой положительной связи между результатами двух измерений, а значит, о ретестовой надежности.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил значимую связь шкалы «Формальное-неформальное деловое общение» со шкалами «Ответственность-безответственность» (r=0,29 при p<0,01), «Практичность-мечтательность» (r=0,24 при p<0,01), «Общительность-замкнутость» (r=-0,32 при p<0,01). Однако значения коэффициентов корреляции свидетельствуют о слабой связи, а потому шкала «Формальное-неформальное деловое общение» измеряет качество, отличное по своему содержанию от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

#### 2.8 Самоуверенность-неуверенность

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Существуют разные мнения относительно содержания *уверен*ности человека в себе. Из всего многообразия психологических дефиниций выделяют два основных подхода:

- 1. Уверенность в себе рассматривается как:
- внутренняя обратная связь, определяющая готовность человека к взаимодействию с внешней средой;
- генерализованное и устойчивое позитивное отношение человека к собственным навыкам, умениям и способностям, проявляющееся в ситуациях общения, предполагающих его личную включенность.
- 2. Внимание фокусируется на уверенности индивида в правильности своих суждений, что выражается в позитивной оценке и принятии своих решений как правильных, уместных.

Самоуверенность и неуверенность в МППЛТ рассматриваются как социально-психологические установки по отношению к себе и на основе этого к другим людям, задающие определенные способы поведения. Хотя, как известно, существует разница между установками и реальным поведением человека, что необходимо принимать во внимание при интерпретации тестовых показателей. Таким образом качество «самоуверенность-неуверенность» относится прежде всего к внутреннему психическому плану личности.

В МППЛТ доверие к себе понимается как трех компонентный феномен:

- а) конфиденциально-охранительное доверие готовность быть открытым с самим собой и полагаться на себя на фоне ощущения личной безопасности (моральной, физической, материальной); относительно устойчивая позитивная оценка себя в контексте собственных поступков;
- б) информационно-инфлюативное доверие готовность принимать собственные знания и влиять на самого себя; относительно устойчивая позитивная оценка себя в контексте самокоммуникации;
- в) *деятельностно-совладающее доверие* готовность признавать за собой способность к эффективному выполнению индивидуальной работы или / и вкладу в совместную деятельность; относительно устойчивая позитивная оценка себя в контексте предметной деятельности [34; 35].

Трехкомпонентная модель доверия заложена в концептуальное основание шкалы «самоуверенность-неуверенность».

Самоуверенность означает, что человек открыт самому себе, убежден в истинности своего мировоззрения, уверен в правильности выбираемых целей, средств или совершаемых действий (в том числе, в процессе общения с людьми), предпочитает рассчитывать на свои силы, чем на помощь других людей или везение. Человек позитивно оценивает себя в целом и / или отдельные свои качества (имеет адекватную или завышенную самооценку).

**Неуверенность** предполагает, что человек закрыт для самого себя, часто сомневается в истинности своего мировоззрения и правильности выбираемых целей, средств или совершаемых действий, предпочитает рассчитывать на удачный случай, помощь других, на

то, что все само собой «рассосется». Человек негативно оценивает себя, свои возможности (имеет заниженную самооценку).

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Имеются психодиагностические и экспериментальные методики, позволяющие диагностировать веру в себя (доверие к себе, уверенность в себе). Так, существуют разные методики, которые основаны на лабораторном эксперименте, наблюдении за внешними проявлениями поведения в реальных условиях жизни или представляют собой тест-опросники (например, методика изучения уверенного, неуверенного и агрессивного поведения Якубовски, фактор «самоуверенность-склонность к чувству вины» в 16PF опроснике).

Следует высказать некоторые соображения относительно перечисленного инструментария и обоснованности создания шкалы «самоуверенность-неуверенность» в МППЛТ. Во-первых, лабораторный эксперимент и наблюдение достаточно трудоемки, характеризуются специфичностью подбираемых жизненных ситуаций и признаков уверенности в ситуациях разного типа, не позволяют оперативно проводить исследование относительно большого количества людей.

*Во-вторых,* диагностический спектр тест-опросников часто сводится к фиксации какого-то одного из трех параметров: «уверенность в себе», «застенчивость-социальная смелость», «инициатива в социальных контактах».

*В-третьих*, встречается специфическое понимание природы самоуверенности и неуверенности. Например, в 16PF опроснике фактор «самоуверенность-склонность к чувству вины» рассматривается как определяющийся доминированием фона настроения (повышенным или тревожно-депрессивным).

B-четвертых, доверие к себе часто рассматривается как одномерный феномен, тогда как в МППЛТ используется трехкомпонентная модель доверия.

Включение в ММПЛТ шкалы «Самоуверенность-неуверенность» необходимо для диагностики прежде всего людей, которые занимаются коммуникативной профессией (в том числе, управленческой деятельностью) или выполняют работу, связанную со сложными и ответственными ситуациями, исключающими неуверенность в себе.

Показатели по шкале «Самоуверенность-неуверенность» также используются для диагностики трех качеств второго порядка: «напористость-податливость», «коммуникабельность-некоммуникабельность», «стрессоустойчивость-стрессоподверженность».

В МППЛТ шкала «Самоуверенность-неуверенность» составлена на базе шкалы «Вера в себя» из методики изучения веры личности [31].

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

#### 1) Высокие результаты:

## Уверенность в себе.

*Отношение к себе и самооценка*. Преобладает позитивное отношение к себе в целом и к отдельным своим качествам. Адекватная или несколько завышенная самооценка.

Склонность позитивно воспринимать свое жизненное мировоззрение и прислушиваться к нему.

Чаще проявляется уверенность в правильности выбираемых целей, средств или совершаемых действий.

Общение. Достаточно уверенно чувствует себя в общении с разными людьми и в разной обстановке.

*Работа*. Склонность проявлять твердость в постановке целей и осуществлении действий. Достаточно позитивное отношение к собственным профессиональным навыкам, умениям, способностям.

(В сложных ситуациях рассчитывает скорее на свои силы, чем на помощь других людей или удачу, везение; особенно в случае наличия качества ответственности / гиперответственности.)

## 2) Низкие результаты:

#### Неуверенность в себе.

*Отношение к себе.* Негативное отношение к себе или к отдельным своим качествам нередко преобладает над позитивным отношением

Склонность сомневаться в истинности своего мировоззрения (жизненного опыта).

Недооценивает собственные силы и часто сомневается в правильности своих целей, решений и действий.

Общение. Неуверенно, неловко чувствует себя в общении с малознакомыми людьми, людьми более высокого социального статуса, представителями противоположного пола. Часто старается не привлекать к себе внимание окружающих людей из-за опасения, что скажет или сделает что-то неправильно, ни к месту.

*Работы*. Нерешительность в постановке жизненных и профессиональных целей и осуществлении действий.

Недооценка собственных профессиональных навыков, умений и способностей.

При выполнении высокоответственной работы склонность испытывать внутреннее напряжение и беспокойство, особенно в случае наличия ответственности / гиперотвественности и эмоциональной неустойчивости / гипернеустойчивости.

В сложных ситуациях рассчитывает скорее на удачный случай, везение или на помощь других, чем на свои силы, особенно, в случае безответственности.

Возможные компенсаторные механизмы:

- демонстрация уверенного поведения (как защитный механизм),
   что компенсирует внутреннюю неуверенность;
- наличие социально-психической устойчивости / гиперустойчивости, которая может сглаживать неуверенность, в том числе ее внешние признаки;
- тесные позитивные отношения с некоторыми людьми в коллективе, которые могут создавать основу для повышения уверенности в себе.

## ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкала была представлена девятнадцатью тестовыми заданиями.

Диагностическая сила пунктов. Выявлено два задания, не обладающих «средней диагностической силой» (8 и 79% респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- У меня часто возникает желание больше верить в свои силы.
- a)  $\partial a$ ;
- б) скорее, да;
- *в*) нет.
  - Когда нужно попросить продавца показать какую-то вещь, я чувствую себя неловко.
- a) д*а;*
- б) скорее, да;
- в) нет.

Показатели диагностической тестовых заданий окончательного варианта стимульного материала шкалы представлены в таблице 9.

Таблица 9 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
50	31	57	50	34	71	47	23	57	60	51	32	41	66	52

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 17 заданиям (два задания, не обладающих «средней диагностической силой», исключены из анализа).

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер. В него вошло 10 тестовых заданий: №№ 1, 3, 4, 6, 7, 11, 12, 13, 16, 17. Плотность кластера -3,2.

Центр кластера – задание № 6:

Я чаще верю:

- а) в себя;
- б) в других людей;
- в) в удачу.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует веру (неверие) в себя, полагание на себя и свои возможности (на других людей или обстоятельства), позитивную (негативную) оценку себя и своих лействий.

По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 10 тестовых заданий: №№ 1, 2, 4, 5, 8, 10, 13, 14, 15, 17. Плотность кластера -2,6.

Центр кластера – задание № 14:

Я часто испытываю растерянность перед принятием важного решения.

- a) д*а;*
- б) скорее, да;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует растерянность (уверенность), сомнение (убежденность) в правильности выбранных целей, средств или совершаемых действий, неловкость, заниженную (адекватную / завышенную) самооценку.

Четыре задания одновременно вошли в оба кластера (№№ 1, 4, 13, 17), а значит, примерно в равной мере отражают их содержание. Одно задание (№ 9) не вошло ни в один из кластеров:

Лучше прислушиваться к собственному внутреннему голосу, чем к оценкам и рекомендациям окружающих.

- a)  $\partial a$ ;
- б) скорее, нет;
- *в) н*ет.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий, вошедших в тот или иной кластер. Одно задание (N2 7) было исключено как лишнее (73 % респондентов выбрали значимый ответ по этому заданию):

Я часто сомневаюсь в истинности того, что думаю и говорю.

- а) да;
- б) скорее, да;
- в) нет.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,86 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о наличии статистически значимой и сильной положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о достаточно высокой ретестовой надежности.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил значимые связи шкалы «Самоуверенность-неуверенность» со следующими шкалами: «Мотивация одобрения» (r=0,23 при p<0,01), «Мотивация достижения» (r=0,34 при p<0,01), «Общительность-замкнутость» (r=0,27 при p<0,01), «Стыдливость-бесстыдство» (r=-0,42 при p<0,01), «Социально-психическая устойчивостьнеустойчивость» (r=-0,36 при p<0,01), «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость» (r=-0,37 при p<0,01). Вместе с теми, установленные значения корреляции не превышают 0,5 и свидетельствуют о слабой связи. Таким образом, шкала «Самоуверенностьнеуверенность» измеряет качество, которое по своему содержа-

нию отлично от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ

# 2.9 Доверчивость-подозрительность

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

**Доверие** рассматривается как отношение одного субъекта к другому, основанное на оценке некоторых качеств другого, готовности определенным образом взаимодействовать с ним и на ощущении личной безопасности (благополучия) от взаимодействия [30].

Существует несколько вариантов решения проблемы соотношения доверия и недоверия. *Первый* заключается в том, что доверие и недоверие понимаются как разные состояния одного и того же конструкта («биполярный конструкт») и имеют тенденцию к взаимопереходам. При этом доверие понимается как позитивное, а недоверие — негативное свойство взаимоотношений. Например, выделяют три вида доверия: недоверие, условное доверие и безусловное доверие [48]. Условное доверие определяет взаимодействие людей в рамках обоюдного выполнения ими определенных условий. Безусловное доверие основано на общих ценностях и уверенности в другом, предполагает значительный личностный вклад при отсутствии явного морального или материального вознаграждения.

Второй состоит в том, что доверие и недоверие рассматриваются в качестве самостоятельных конструктов, которые не имеют никакого социально одобряемого / неодобряемого содержания. Они являются разными способами овладения человеком неопределенных жизненных ситуаций. Такое решение проблемы основано на предположении о многомерности и напряженности взаимоотношений в противоположность представлению об их одномерности и сбалансированности. Например, в двухфакторной модели рассматривается соотношений двух конструктов (доверие-недоверие и высокое-низкое), которое задает четыре возможных сочетания: а) высокое доверие и недоверие; б) низкое доверие и недоверие; в) высокое доверие и низкое недоверие; г) низкое доверие и высокое недоверие [49].

*Третий вариант*, значительно дополняющий и расширяющий предыдущий, основывается на диалектическом подходе. Доверие и

недоверие находятся в противоречивой связи, так как отражают две противоположные тенденции [47]. С одной стороны, многие люди хотят выстраивать более простые отношения с миром и испытывать более позитивные переживания от этих отношений, что предоставляет преобладание доверия. С другой стороны, люди стремятся уменьшить свою уязвимость с помощью недоверия. Соотношение доверия и недоверия подвержено изменению в зависимости от характера протекания противоречий и сопутствующих им условий, а также от индивидуально-психологических качеств человека.

Доверчивость и подозрительность в контексте разработки данной шкалы понимаются как социально-психологические установки по отношению к другим людям, которые задают определенные способы поведения.

Качество «доверчивость-подозрительность» относится прежде всего к внутреннему плану активности личности.

Доверие понимается как многомерный конструкт, в котором можно выделить следующие компоненты:

- а) конфиденциально-охранительное доверие основывается на позитивной-негативной оценке индивидом морально-нравственного облика другого и представляет собой убежденность в его порядочности, а также готовность открываться ему и полагаться на него на фоне ощущения личной безопасности;
- б) информационно-инфлюативное доверие основывается на позитивной-негативной оценке индивидом позиции другого и представляет собой убежденность в правильности его мнения, а также готовность принимать информацию и влияние от него; это доверие определяется компетентностью другого по вопросам, которые неопределенны и значимы для субъекта доверия;
- в) деятельностно-совладающее доверие основывается на позитивной-негативной оценке инструментальных знаний и навыков другого (индивида, подгруппы, группы) и представляет собой убежденность в его способности эффективно выполнять деятельность или делать вклад в общую работу, а также готовность к сотрудничеству с ним; это доверие определяется результатами деятельности другого, которые отображают две характеристики: компетентность и ответственность в определенном виде деятельности [30; 33].

Эта модель доверия заложена в концептуальное основание шкалы «Доверчивость-подозрительность» МППЛТ.

Доверчивость означает, что человек не избирательно воспринимает и оценивает разных людей, не учитывает контекст ситуации взаимодействия, готов принимать без критического анализа информацию и влияние от окружающих людей, готов выдавать значимую о себе информацию, а также недостаточно восприимчив к ситуациям, представляющим угрозу его безопасности (моральной и / или физической).

**Подозримельность** предполагает, что человек тщательно оценивает окружающих и проявляет по отношению к ним подозрительность, граничащую с предубеждением, не бывает ни с кем до конца откровенным, критически оценивает новую информацию и отслеживает выдаваемую им информацию.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существуют одномерные и многомерные психодиагностические методики, позволяющие диагностировать доверие индивида к другим. Например, методика «экспресс диагностики доверия» (шкала Розенберга), методика оценки круга доверительного общения [10]. В 16РF опроснике Р. Кэттелла есть фактор «доверчивость-подозрительность» [16; 23]. Кроме того, это качество можно косвенным образом диагностировать с помощью проективных методик, например, теста Жиля, теста семейных отношений.

Надо высказать некоторые соображения относительно существующих методик и обоснованности разработки шкалы «Доверчивость-подозрительность». Во-первых, некоторые методики являются специфическими, т.е. предназначенными для изучения доверия какой-то узкой возрастной группы (например, дошкольников или подростков) или в конкретной микросреде (семья, учебная группа, трудовой коллектив). В МППЛТ шкала «Доверчивость-подозрительность» предназначена для изучения доверия-недоверия как базовой установки представителей разных возрастных групп.

*Во-вторых*, в 16PF опроснике фактор «доверчивость-подозрительность» выявлен эмпирическим путем на основе корреляций личностных признаков без концептуального обозначения природы доверия, ее сущностных признаков. В МППЛТ шкала, диагностирующая это качество, построена на концептуальной основе.

B-третьих, в некоторых методиках не дается развернутой интерпретации этого качества.

Включение шкалы «Доверчивость-подозрительность» в ММПЛТ необходимо для диагностики прежде всего людей, чья профессиональная деятельность исключает или предполагает доверие по отношению к людям. Показатели по этой шкале также используются для диагностики параметров второго порядка: «осмотрительностьнеосмотрительность» и «коллективизм-индивидуализм».

Шкала «Доверчивость-подозрительность» составлена на базе шкалы «Вера в людей» из методики изучения веры личности [31].

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

#### 1) Высокие результаты:

**Доверчивость.** Склонность доверять разным людям и в разных ситуациях.

*Отношение к внешней информации и влиянию*. Склонность принимать без достаточно критического анализа информацию о фактах, объектах, а также поддаваться влиянию других. Склонность к внушаемости.

*Выдача информации*. Склонность к открытости, откровенности. Склонность выдавать другим людям значимую о себе (и о других) информацию.

Совместная деятельность. Готовность признавать за другими способность к эффективному вкладу в совместную работу.

Во взаимодействии с людьми больше проявляется склонность к кооперации, чем к конкуренции или / и индивидуализму.

Примечание: Не путать склонность к кооперации с общительностью, а индивидуализм – с замкнутостью; склонность к кооперации будет более очевидна в случае наличия альтруизма (и общительности).

## 2) Низкие результаты:

**Подозрительность.** Склонность к недоверчивости и подозрительности по отношению к другим.

Отношение к внешней информации и влиянию. Склонность осторожно воспринимать и оценивать, не принимать на веру новую информацию о фактах, объектах, получаемую от других людей.

*Выдача информации*. Склонность контролировать и взвешивать выдаваемую информацию.

*Личная безопасность*. Склонность высматривать в разных ситуациях и людях скрытую угрозу своей безопасности (моральной и / или физической).

Совместная деятельность. Окружающие могут восприниматься как неспособные к эффективному вкладу в совместную работу; придерживается мнения, что нельзя полагаться на других.

Во взаимодействии с людьми скорее проявляется склонность к конкурентным отношениям или / и индивидуализму, чем к кооперации. Может кооперироваться только с наиболее доверенными лицами.

Примечание: Склонность к конкуренции / индивидуализму будет более очевидна в случае наличия высокой мотивации достижения, эгоизма.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкала содержала 20 тестовых заданий. **Диагностическая сила пунктов.** Выявлено два задания, не обладающих «средней диагностической силой» (16% и 8% респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- К словам и поступкам многих людей я:
- а) прислушиваюсь без особых раздумий;
- б) подхожу критически;
- в) отношусь настороженно.
- В деловых отношениях люди должны верить друг другу на слово и не терять времени на оформление всяких бумажных договоров.
- a) ∂a;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

Показатели диагностической силы тестовых заданий шкалы представлены в таблице 10.

Таблица 10 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
32	41	39	43	38	37	35	48	35	30	35	32	34	36	41	

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 17 тестовым заданиям.

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) не выделен ни один кластер. В него вошло 3 тестовых заданий. Плотность кластера -6,52.

Центр кластера – задание № 9:

Участвуя в совместной работе, мне приходится сомневаться в том, что другие сделают так, как надо.

- а) всегда;
- б) часто;
- в) редко.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, отражает деятельностное доверие.

По не совпадению с ключом выделен один кластер, в который вошло 11 тестовых заданий. Плотность кластера – 5,46.

Центр кластера – задание № 2:

Многие готовы воспользоваться в своих целях слабостями, ошибками окружающих людей.

- a) ∂a;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, отражает конфиденциальное и информационно-инфлюативное доверие.

Три задания не вошли в кластер:

- В трудных ситуациях я могу рассчитывать на поддержку многих людей.
- a) ∂a;
- б) скорее, нет;
- в) нет.
  - Большинство людей могут оказать содействие, если обратиться к ним с просьбой.
- a) ∂a;

- б) скорее, нет;
- в) нет.
  - Я считаю себя откровенным человеком.
- a)  $\partial a$ ;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

Окончательный вариант стимульного материала составили 14 заданий, образовавших кластер. К этим заданиям добавлено одно (№ 12), не вошедшее в кластер, но по своему содержанию относящееся к доверчивости-подозрительности.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,73 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил значимые связи шкалы «Доверчивость-подозрительность» со шкалами «Общительность-замкнутость» (r=0,32 при p<0,01), «Альтруизм-эгоизм» (r=0,22 при p<0,01), «Социально-психическая терпимость-нетерпимость» (r=0,32 при p<0,01). Однако показатели корреляции заметно меньше 0,5 и, тем самым, свидетельствуют о слабой связи. Следовательно, шкала «Доверчивость-подозрительность» измеряет качество, которое по своему содержанию отлично от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ

# 2.10 Непосредственность-наигранность

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Качество «непосредственность-наигранность» выражает собой меру соответствия внешних реакций человека его внутреннему состоянию (мыслям, переживаниям), в том числе относительно самого себя, объектов, событий.

**Непосредственность** означает высокий уровень соответствия внешних реакций человека его внутреннему состоянию и выражается в спонтанности, естественности, непроизвольности. В социально-психологическом аспекте непосредственность прояв-

ляется: а) в откровенности, прямолинейности; б) в низкой способности к управлению вербальной и невербальной активностью в зависимости от контекста ситуации общения; в) в непроизвольном самораскрытии.

*Наигранность* предполагает несоответствие внешних реакций человека его внутреннему состоянию, что выражается в «игре в игры», перевоплощениях, искусственности (не всегда приобретает форму заметной фальшивости), сниженной аутентичности. В социальнопсихологическом аспекте непосредственность проявляется: а) в сокрытии истинных мыслей и переживаний, лукавстве; б) в контроле за вербальной и невербальной активностью в зависимости от контекста ситуации общения; в) в контролируемом самораскрытии.

Пукавство означает отсутствие у человека искренности и прямоты в отношениях, высказываниях и поступках, стремление не выдавать своих истинных желаний, намерений и чувств, склонность говорить обиняками [26]. Пукавый человек преследует личные цели, связанные, как правило, с областью человеческих отношений. Это может быть желание произвести хорошее впечатление на другого человека, стремление что-то утаить или узнать что-то о другом человеке, чтобы использовать в своих интересах. Пукавый человек, как правило, не имеет намерения нанести кому-либо ущерб или использовать недостойные средства для достижения своих целей. Пукавство связано с артистичностью, игрой.

На первый взгляд может показаться, что непосредственностьнаигранность может являться следствием эмоциональной неустойчивости-устойчивости. Однако корреляционный анализ тестовых результатов по соответствующим шкалам показал низкую связь между этими качествами (r=0,14). Можно предположить, что ключевыми компонентами непосредственности-наигранности являются: мера личностной аутентичности (соответствие самому себе), установка на самопрезентацию, установка и стратегии управления ситуацией взаимодействия.

**Непосредственность** предполагает высокую личностную аутентичность, слабую выраженность установки на самопрезентацию (цель управления впечатлением, производимым на партнеров, не является доминирующей), отсутствие установки на управление взаимодействием или ее наличие, реализуемое открытым образом.

**Наигранность** предполагает низкую личностную аутентичность, сильно выраженную установку на самопрезентацию (цель управления впечатлением, производимым на партнеров, является одной из доминирующих) и установку на управление ситуацией взаимодействия посредством скрытых действий.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существуют методики, позволяющие косвенным образом диагностировать непосредственность-наигранность. Например, 16PF опросник (фактор «проницательность-наивность») [23], патохарактерологический диагностический опросник (шкала «истероидный тип акцентуации») [23], методика изучения способности к самоуправлению в общении [41]. Однако они не позволяют точно диагностировать интересующее нас качество, тем более в данной интерпретации. Так, фактор «проницательность-наивность» в 16PF опроснике является не консистентным по составу признаков. То есть, в него включена искусственность и наигранность (естественность, непосредственность), характеристики мышления, социальный опыт, этика общения, расчетливость. Этот фактор включает в себя характеристики нескольких относительно автономных качеств: «непосредственность-наигранность», «социальный интеллект», «практичность-мечтательность», «просоциальная-асоциальная нормативность».

В тоже время нам не встречались тест-опросники, содержащие шкалу подобную той, которая разработана в МППЛТ. Шкала «Непосредственность-наигранность» создана в соответствии с указанным выше пониманием природы одноименного качества.

Разработка этой шкалы необходима, во-первых, для определения особенностей поведения и общения в коллективе (с руководством, коллегами), а, во-вторых, для диагностики людей, которые занимаются коммуникативной профессией (например, менеджер по продажам), предполагающей проявление элементов артистизма в процессе общения.

Показатели по шкале «Непосредственность-наигранность» также используются для диагностики трех качеств второго порядка: «хитроумность-простоватость, «коммуникабельность-некоммуникабельность», «осмотрительность-неосмотрительность».

### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

Непосредственность. Спонтанность, естественность.

*Внешние реакции*. Реакции в значительной мере отражают внутреннее состояние (истинные мысли, переживания).

*Выражение мыслей и чувств*. Непосредственность в выражении мыслей и чувств.

Самоуправление. Сниженная способность (особенно в случае эмоциональной неустойчивости) к произвольному изменению вербальной и невербальной (мимика, жесты и т.д.) активности в зависимости от контекста ситуации общения.

*Отношения*. Склонность к прямолинейности и отсутствие склонности к лукавству.

Недостаточно сформированы навыки гибкого поведения в общении с людьми.

Работа. Непосредственность не способствует высокой эффективности в тех видах профессиональной деятельности, которые предполагают прямое взаимодействие с покупателями / клиентами / заказчиками и проявление артистизма в этом взаимодействии (например, продавец, агент, дистрибьютер).

## 2) Низкие результаты:

**Наигранность.** Выражены элементы артистизма, перевоплощения, игривости.

*Внешние реакции*. Реакции в слабой мере соответствуют внутреннему состоянию (истинным мыслям, переживаниям).

Выражение мыслей и чувств. Склонность к маскировке истинных мыслей и переживаний (если не хочет, чтобы о них догадывались другие). Стремление не выдавать своих истинных желаний, намерений и чувств.

Отношения и поведение. Нередко отсутствует искренность и прямота в отношениях. Склонность к лукавству с целью произвести хорошее впечатление или что-то утаить, или узнать что-то о другом человеке, чтобы использовать в своих интересах. (Однако лукавство само по себе исключает намерение нанести кому-либо ущерб или использовать недостойные средства для достижения своих целей.)

Может проявлять гибкость в отношениях с другими. Склонность посредством манипуляции подстраиваться к поведению партнера

(подыгрывать партнеру) или подстраивать поведение партнера под себя, что зависит от конкретных целей.

Работа. Наигранность является одним из профессионально важных качеств в тех видах деятельности, которые предполагают непосредственное взаимодействие с покупателями / клиентами / заказчиками и проявление артистизма в этом взаимодействии (например, продавец, агент, дистрибьютер).

### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкала включала 20 тестовых заданий. **Диагностическая сила пунктов.** На основе проведенного расчета выявлено два задания, не обладающих «средней диагностической силой» (12% и 15 % респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- Мне интересно наблюдать за реакциями людей на слова и поступки других.
- a)  $\partial a$ ;
- б) скорее, да;
- в) нет.
- Если я захочу, то мне достаточно легко удается скрыть неприязнь к человеку.
- a) да;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Показатели диагностической силы заданий шкалы представлены в таблице 11.

Таблица 11 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

№№ пунктов и частоты выбора														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
32	32	30	28	30	26	45	57	34	27	26	52	30	28	47

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 18 тестовым заданиям. По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) не выделен ни один кластер.

По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 13 тестовых заданий. Плотность кластера — 5,76.

Центр кластера – задание № 4:

- В различных ситуациях с разными людьми я веду себя по-разному.
- а) да, это получается у меня достаточно легко;
- б) верно, это помогает мне наладить с ними отношения;
- в) нет, мне проще быть таким(ой), каким(ой) я есть.

Пять заданий не вошли в кластер:

- Я смогу произносить речи экспромтом даже на те темы, по которым не имею почти никакой информации.
- a) ∂a;
- б) скорее, да;
- *в) н*ет.
  - Все мои неприятные или радостные переживания обычно написаны на моем лице.
- a) д*а;*
- б) скорее, нет;
- в) нет.
- Общаясь с другими, я чаще склонен(на):
- а) управлять выражением своего лица, своими жестами;
- б) контролировать свои слова;
- в) поступать под влиянием своих мыслей и чувств.
  - У меня чаще получается:
- *а) преуменьшить свою значимость, чтобы польстить тщес*ла*вию другого;*
- б) преувеличить свое недовольство или рассерженность, чтобы укрепить уважение к себе или «образумить» собеседника;
- в) быть с людьми прямолинейным(ой), даже если это задевает их самолюбие.
  - Если потребуется для правого дела, я могу любому, глядя прямо в глаза, сказать не то, что думаю, и при этом сохранять бесстрастное выражение лица.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.

Окончательный вариант стимульного материала составили 13 заданий, образовавших кластер. Оставлены также два задания (NeNe 8 и 12), не вошедшие в кластер, но по своему содержанию в определенной степени относящиеся к качеству «непосредственность-наигранность».

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,78 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о наличии высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализвыявил значимые связи шкалы «Непосредственность-наигранность» со шкалами «Мотивация одобрения» (r=0,30 при p<0,01), «Общительность-замкнутость» (r=-0,27 при p<0,01), «Просоциальная-асоциальная нормативность» (r=0,28 при p<0,01), «Стыдливость-бесстыдство» (r=0,28 при p<0,01), «Социально-психическая устойчивость-неустойчивость» (r=0,23 при p<0,01). Однако показатели корреляции несущественно превышают 0,2 и свидетельствуют об очень слабой связи. Следовательно, шкала «Непосредственность-наигранность» измеряет качество, содержательно отличающееся от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

## 2.11 Просоциальная-асоциальная нормативность

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Это качество фиксирует установку и соответствующее ей поведение относительно морально-нравственных норм, ценностей.

*Просоциальная нормативность* предполагает следование общепринятым (по крайней мере декларируемым обществом) нормам, поддерживание общечеловеческих ценностей, подчинение собственных желаний требованиям таких норм, использование социально допустимых средств для достижения личных целей.

Асоциальная нормативность означает игнорирование общепринятых норм и их несоблюдение в своем поведении, приоритет своих желаний над необходимостью следования таким нормам, использование социально недопустимых способов достижения личных целей, потенциальную конфликтность. Асоциальная нормативность автоматически не означает криминальность.

Ядерным образованием просоциальности-асоциальности является социальная сознательность.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существуют тест-опросники, позволяющие диагностировать качество, подобное просоциальной—асоциальной нормативности. Например, фактор «сила сверх-Я-слабость сверх-Я» в 16РF опроснике, шкала «совестливость» в Психодиагностическом тесте, ПДТ (составлена на основе некоторых тестовых заданий фактора «сила сверх-Я—слабость сверх-Я» в 16РF опроснике и нескольких шкал в ММРІ) [23].

Однако надо высказать некоторые соображения относительно существующих методик и обоснованности разработки шкалы «Просоциальная-асоциальная нормативность». Во-первых, указанные выше шкалы не достаточно консистентны по своему составу. То есть, в них включены ответственность-безответственность, аккуратность-неаккуратность, дисциплинированность-недисциплинированность, моральность-аморальность (порядочность-непорядочность), высокий-низкий социальный самоконтроль, устойчивость-неустойчивость моральных принципов. В этом случае не возможно поставить достаточно точный диагноз. Например, киллер может являться ответственным, дисциплинированным человеком с устойчивыми моральными принципами, но эти принципы не соответствуют общепринятым нормам, ценностям (асоциальная нормативность).

Таким образом указанные шкалы 16PF опросника и Психодиагностического теста включают в себя признаки нескольких относительно независимых качеств: «просоциальная-асоциальная нормативность», «ответственность-безответственность», «социально-психическая устойчивость-неустойчивость». Вместе с тем, как установлено в процессе анализа дискриминантной валидности, эти качества имеют слабую или очень слабую корреляционную связь. Можно сказать, что отмеченные шкалы 16PF опросника и Психодиагностического теста диагностируют, скорее, качества не первого, а второго порядка.

Во-вторых, в формулировках некоторых тестовых заданий указанных шкал 16РF опросника и ПДТ просматривается их предназначение и социальная желательность. Например, «Люди должны больше заботиться о выполнении законов», «Я строго соблюдаю принципы нравственности и морали», «Я всегда следую чувству долга и ответственности». Можно утверждать, что эти и подобные им задания не обладают «средней диагностической силой», а значит не позволяют дифференцировать испытуемых по измеряемым признакам. Это, безусловно, сказывается на снижении достоверности результатов и точности постановки диагноза, тем более что качество просоциальной нормативности расценивается в обществе как положительное, а асоциальной нормативности — отрицательное.

Следовательно, одна из главных задач разработки стимульного материала шкалы «Просоциальная-асоциальная нормативность» заключалась в максимально возможной маскировке для испытуемых предназначения и социальной желательности содержания заданий.

Включение шкалы «Просоциальная-асоциальная нормативность» в ММПЛТ необходимо для определения особенностей соблюдения социальных норм и морального поведения в целом, отношения к другим людям и поведения в коллективе. Это качество косвенно может использоваться для оценки потенциальной конфликтности и склонности человека к честности или обману.

Показатели по этой шкале также используются для диагностики качества второго порядка «совестливость-цинизм».

### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

**Просоциальная нормативность.** Следование моральнонравственным, этическим нормам и ожидание того же от окружающих людей.

Соблюдение социальных норм. Предпочтение отдается скорее соблюдению норм, чем следованию своим желаниям, действию по своим представлениям и правилам. Нормы нарушаются редко.

*Моральное поведение.* Поступки чаще находятся в пределах социальной допустимости. Чаще используются социально одобряемые средства достижения целей.

Достаточно высокая социальная сознательность; склонность поддерживать общечеловеческие ценности.

*Межличностные отношения*. В целом преобладает уважительное отношение к людям; склонность видеть и поддерживать лояльность, миролюбие в межличностных отношениях.

Поведение в коллективе. Включенность в группу (трудовой коллектив) сопровождается приветливостью, склонностью к соблюдению групповых норм.

### 2) Низкие результаты:

**Асоциальная нормативность.** Не прилагаются усилия к соблюдению моральных норм.

Соблюдение социальных норм. Предпочтение отдается скорее следованию своим желаниям, действию по своим правилам, чем соблюдению просоциальных (общепринятых) норм. Социальные нормы нередко нарушаются, если они «неудобны».

Правила нарушаются чаще тогда, когда нет четкого контроля со стороны других.

Моральное поведение. Цели и поступки могут выходить за пределы социальной допустимости. Могут использоваться социально не одобряемые средства достижения целей.

Невысокая социальная сознательность; отсутствие склонности поддерживать общечеловеческие ценности.

*Межличностные отношения*. Склонность проявлять пренебрежительное отношение к людям, потенциальная конфликтность в отношениях с людьми.

Поведение в коллективе. Включенность в группу (трудовой коллектив) сопровождается склонностью к несоблюдению основных этических правил поведения и взаимоотношений.

Часто действует исходя из личных целей и представлений о способах поведения.

Склонность к асоциальному поведению (в частности, высока вероятность проявления обмана).

Компенсаторный механизм. Наличие повышенной / гипервысокой мотивации просоциального одобрения, скорее всего, будет ослаблять асоциальную нормативность.

Примечание: Асоциальная нормативность автоматически не означает криминальность. Нечувствительность к просоциальным нормам нередко является важным фактором в эффективной инновационной активности, успешном продвижении в бизнесе, политике или военной службе.

## ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте было составлено 19 тестовых заданий. **Диагностическая сила пунктов.** На основе проведенного расчета выявлено два задания, не обладающих «средней диагностической силой» (21% и 9 % респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- Когда я делаю что-то для себя важное, то часто:
- а) иду к своей цели наперекор всему, используя все возможные шансы:
- б) поступаю так, как считаю нужным, потому что озираясь на других, никогда ничего не достигнешь;
- в) размышляю и переживаю о том, что обо мне будут думать люди.
  - Правила надо выполнять не буквально и точно, а так, чтобы было удобнее жить.
  - а) верно;
  - б) не уверен;
  - в) неверно.

Показатели диагностической силы тестовых заданий окончательного варианта стимульного материала представлены в таблице 12.

Таблица 12 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ĺ	28	66	39	52	25	41	66	30	42	36	44	60	53	44	53

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 17 тестовым заданиям (были исключены из анализа два задания, не обладающих «средней диагностической силой»).

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер, в которой вошло 9 тестовых заданий (№№ 2, 4, 7, 9, 12, 13, 14, 15, 16). Плотность кластера — 2,8. Центр кластера — задание № 16:

Я настолько невозмутим(а), что могу на спор публично высмеять (или обругать) ни о чем не догадывающегося человека.

- $a) \partial a$ ;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует пренебрежительное, оскорбительное (уважительное) отношение к людям, лояльность, миролюбие (конфликтность, агрессивность, безразличие) в отношениях между людьми, социальная допустимость (недопустимость) выбираемых средств и совершаемых поступков.

По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 9 тестовых заданий (№№ 1, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 14). Плотность кластера -3.0.

Центр кластера – задание № 1:

В жизни я предпочитаю поступать по-своему, чем придерживаться общепринятых правил.

- а) да, так как я стремлюсь быть независимым;
- б) согласен, мне так удобнее жить;
- в) нет, мне сложно отступать от общепринятых правил.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует соблюдение (несоблюдение) общепринятых морально-нравственных, этических норм.

Два задания одновременно вошли в оба кластера (№№ 9 и 14), а значит, примерно в равной мере отражают их содержание. Одно задание не вошло ни в один кластер:

Мне ближе по душе пословица:

- а) «шила в мешке не утаишь»;
- б) «без греха века не проживешь»;
- в) «закон что дышло: куда поворотишь, туда и вышло».

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий, вошедших в тот или иной кластер. Одно задание ( $\mathbb{N}$  16) было исключено как лишнее:

Я настолько невозмутим(а), что могу на спор публично высмеять (или обругать) ни о чем не догадывающегося человека.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Это задание, во-первых, имеет пограничный показатель по средней диагностической силе (75% респондентов выбрали значимый ответ), а во-вторых, может вызывать негативные реакции у некоторых испытуемых.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r = 0.71 (p < 0.001). Полученный результат свидетельствует о высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил значимую связь показателей, полученных по шкале «Просоциальная-асоциальная нормативность», с тестовами показателями по шкалам: «Мотивация одобрения» (r=0,22 при p<0,01), «Ответственностьбезответственность» (r=0,32 при p<0,01), «Ориентация на перспективу-ситуацию» (r=0,27 при p<0,01), «Непосредственностьнаигранность» (r=0,28 при p<0,01), «Альтруизм-эгоизм» (r=0,48 при p<0,01), «Стыдливость-бесстыдство» (r=0.45 при p<0,01), «Социально-психическая терпимость-нетерпимость» (r=0,27 при p<0,01). Тем не менее, значения четырех коэффициентов ненамного выше 0,2 и трех не превышают 0,5, что свидетельствуют о слабой связи. Следовательно, шкала «Просоциальная-асоциальная нормативность» измеряет качество, которое по своему содержанию отлично от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

## 2.12 Альтруизм-эгоизм

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Альтруизм и эгоизм представляют собой социальнопсихологические установки, которые задают определенные отношения и способы поведения людей. Они содержат следующие признаки:

1. Восприятие людей и их ценность. Альтруизм предполагает восприятие окружающих людей как самодостаточных личностей, достойных уважения и внимания. Следовательно, они не воспринимаются как средство для достижения своих личных целей. Проявлению эгоизма присуще отношение к другому человеку как к объекту и средству достижения своекорыстных целей. Другой человек рассматривается как «оно», как объект особого рода, как средство или

помеха на пути к достижению своей цели. Выражено стремление «прибрать к рукам» другого человека.

- **2.** Приоритет интересов. *Альтруизм* задает непрагматически ориентированную активность, осуществляемую в интересах других людей и не предполагающую реального вознаграждения. Часто отдается приоритет интересам других людей в ущерб собственным интересам. *Эгоизм* предполагает преобладание своекорыстных личных интересов и потребностей безотносительно к интересам других людей, т.е. безусловный приоритет своих интересов по отношению к интересам окружающих людей.
- **3.** Ожидания от других. *Альтруизм* предполагает ожидание лишь небольшого внимания и чувства признательности от других за доброту, которая им отдается. Окружающие люди не воспринимаются как изначально чем-то обязанные. *Эгоизм* означает восприятие других как обязанных проявлять внимательное отношение, способствовать удовлетворению потребностей, угождать прихотям.
- **4. Эмпатия.** Эмпатия, скорее, сопутствует первым трем характеристикам. *Альтруизм* выражает собой готовность проявлять сочувствие и сопереживание по отношению к другим людям. *Эгоизм* характеризует безразличие к проблемам людей, отсутствие искреннего, идущего от души сочувствия и сопереживания. Проявление сочувствия и сопереживания имеет в своей основе какую-то прагматическую цель.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существуют психодиагностические методики, позволяющие диагностировать качество альтруизм-эгоизм. Например, методика диагностики личностной установки «альтруизм-эгоизм», фактор «альтруизм» в 16РФ-Б280. Кроме того, это качество можно косвенным образом оценивать с помощью 16РF опросника (фактор «аффектотимиясизотимия»), а также патохарактерологического опросника (шкала «истероидный тип акцентуации»), ММРІ (шкала «истерия»).

Однако надо высказать некоторые соображения относительно существующих методик и обоснованности разработки шкалы «Альтруизм-эгоизм» в МППЛТ. *Во-первых*, в существующих методиках в несколько ином формате понимается данное качество. На-

пример, не уделяется должного внимания восприятию человеком окружающих как цели или средства, как чем-то ему обязанных или не обязанных. Акцент делается на приоритетах интересов (методика диагностики личностной установки «альтруизм-эгоизм» ограничена только этим аспектом) или на теплоте отношений (16РФ-Б280). Кроме того, альтруизм и эгоизм иногда характеризуются признаками, которые с содержательной точки зрения могут быть отнесены к иным качествам личности. Так, в 16РФ-Б28 противоположное альтруизму качество включает в себя такие особенности как злость, изуверство, злорадность, которые не всегда могут присутствовать у эгоистичного человека. В свою очередь, в основу шкалы «Альтруизм-эгоизм» МППЛТ положены четыре указанных выше признака.

Во-вторых, в формулировках некоторых тестовых заданий существующих методик просматривается их предназначение и социальная желательность. Например, «Вы можете назвать себя эгоистом?», «Вам часто говорят, что вы больше думаете о других, чем о себе?», «Вы способны приложить максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?». Можно уверенно предположить, что данные задания не обладают «средней диагностической силой», а значит, не позволяют дифференцировать испытуемых по измеряемым признакам. Следовательно, одна из главных задач разработки стимульного материала шкалы «Альльтруизм-эгоизм» заключаться в маскировке для испытуемых предназначения и социальной желательности содержания заданий.

Показатели по этой шкале также используются в МППЛТ для диагностики таких качеств второго порядка как «благосклонность-предубежденность», «коллективизм-индивидуализм», «совестливость-пинизм».

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

### Альтруизм.

Восприятие людей и их ценность. Другие люди чаще рассматриваются как самодостаточные индивиды, достойные сами по себе уважения и внимания, а не как средства для достижения своих личных целей.

*Приоритет интересов*. Интересы других людей не только принимаются во внимание, учитываются, но нередко могут ставиться выше своих собственных интересов.

Интересы другого человека или группы могут выступать в качестве ведущего мотива, побуждающего и направляющего собственную активность.

*Эмпатия*. Отзывчивость. Склонность проявлять сочувствие и сопереживание по отношению к другим людям.

Ожидания от других. Ожидание лишь небольшого внимания и чувства признательности от людей, которым оказывается помощь. Окружающие люди чаще не воспринимаются как изначально чемто обязанные.

Совместная деятельность. Во взаимодействии с людьми больше проявляется склонность к кооперации — взаимосогласованию, взаимопомощи, чем к конкуренции или / и индивидуализму.

Примечание: Не путать склонность к кооперации с общительностью, а индивидуализм — с замкнутостью.

### 2) Низкие результаты:

**Эгоизм.** Преобладание своекорыстных личных интересов и потребностей безотносительно к интересам других людей и групп.

Восприятие людей и их ценность. Отношение к другому человеку как к объекту, средству или помехи на пути к достижению личных целей.

Приоритет интересов. Активность подчиняется, прежде всего, реализации собственных потребностей и интересов. Интересы других людей чаще не принимаются во внимание. Нет склонности жертвовать своими интересами ради благополучия других людей.

Если оказывается помощь другим людям, то от них ожидается (или требуется) какое-то вознаграждение (по принципу обмена: «ты мне — я тебе»).

Эмпатия. Склонность безразлично относится к проблемам людей. По отношению к окружающим людям часто отсутствует сочувствие и сопереживание. Если проявляются сочувствие, сопереживание, то за ними, скорее всего, стоит какая-то прагматическая цель.

*Ожидания от других*. Склонность воспринимать окружающих людей как изначально обязанных чем-то помогать, проявлять внимательное отношение.

Совместная деятельность. Во взаимодействии с людьми больше проявляется склонность к конкурентным отношениям или / и индивидуализму, чем к кооперации.

Примечание: Склонность к конкуренции будет очень выражена в случае наличия высокой мотивации достижения цели.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкалы было составлено 19 тестовых заланий.

Диагностическая сила пунктов. Выявлено два задания, не обладающих «средней диагностической силой» (19% и 9% респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

Тот, кто часто думает о других в ущерб себе, не сможет достигнуть больших успехов.

- *a*) ∂*a*:
- б) скорее, да;
- в) нет.

Для достижения своих целей временами есть смысл использовать других людей.

- а) да, если они не узнают об этом;
- б) согласен, если они не пострадают от этого;
- в) нет.

Показатели диагностической силы тестовых заданий шкалы представлены в таблице 13.

Таблица 13 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по тестовым заланиям

№№ пунктов и частоты выбора														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
37	42	44	55	70	55	74	66	45	56	28	38	40	58	65

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности проводился кластерный анализ по 17 заданиям (исключены из анализа два задания, не обладающих «средней диагностической силой»). По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер, в который вошло 9 тестовых заданий (№№ 4, 5, 6, 7, 8, 10, 14, 15, 16). Плотность кластера -3,24.

Центр кластера – задание № 7:

Приобретая какую-то вещь в магазине, меня больше устраивает, когда продавцы:

- а) уделяют мне пристальное внимания и улавливают мои пожелания:
  - б) не перечат мне в случае моих претензий;
- в) держатся на дистанции, но в любой момент готовы что-то подсказать.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует меру выраженности желания человека ощущать внимательное, почтительное, заботливое отношение к себе со стороны других.

По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 7 тестовых заданий (№№ 1, 2, 3, 9, 11, 12, 13). Плотность кластера -2,1.

Центр кластера – задание № 11:

Жизнь подсказывает, что бессмысленно жертвовать своими интересами:

- а) да, так как «стоит одному позволить сесть себе на голову, как тут же за ним выстраивается очередь»;
- б) согласен, как не жертвуй своими интересами, никогда не будешь хорошим;
- в) нет, жертвуя своими интересами, можешь рассчитывать на взаимность.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует приоритет своих / чужих интересов и восприятие других как средства / ценности.

Одно задание не вошло ни в один кластер:

Мне легче просить за себя, чем за других.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий, вошедших в тот или иной кластер. Одно задание было исключено как лишнее:

Завязывая знакомства с людьми, я прежде всего обращаю внимание на:

- а) их возможности;
- б) преимущества поддержания отношений с ними;
- в) возможность приятных отношений с ними.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами по шкале составил r = 0.79 (p < 0.001). Этот результат свидетельствует о высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил статистически значимую связь показателей, полученных по шкале «Алтруизм-эгоизм», с тестовыми показателями по шкалам «Доверчивость-подозрительность» (r=0,22 при p<0,01), «Просоциальная-асоциальная нормативность» (r=0,48 при p<0,01), «Социально-психическая терпимость-нетерпимость» (r=0,27 при p<0,01). Причем значения двух коэффициентов несущественно превышают 0,2, а значение третьего не выше 0,5. Следовательно, шкала «Алтруизм-эгоизм» представляет собой шкалу, содержательно отличающуюся от других шкал МППЛТ.

## 2.13 Стыдливость-бесстыдство

### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Стидовность и бесстидство понимаются в МППЛТ как морально-психические качества, отражающее особенности отношения человека к своим поступкам в социальном контексте и переживания относительно этих поступков. Однако эти качества могут в некоторой степени предопределяться такими темпераментными свойствами как эмоциональная чувствительность и тревожность.

Стыдливость и бесстыдство включают следующие признаки:

**1.** Отношение к своим поступкам. Стыдливость — неадекватно сильное восприятие своих поступков (особенно проступков и ошибок); озабоченность по поводу социальной приемлемости (правильности-неправильности) и последствий своих поступков.

Бесстыдство — неадекватно слабое восприятие своих поступков; беспечность по поводу социальной приемлемости и последствий своих поступков.

- **2. Возложение ответственности.** *Стыдливость* возложение вины за неудачу на себя. *Бесстыдство* возложение вины за неудачу на других.
- **3.** Доминирующие переживания и формы поведения. *Стыдливость* сильно выражены чувство вины и стыдливость, застенчивость, робость, смущение, скромность. *Бесстыдство* безразличие и черствость, смелость и беззастенчивость, наглость и скандальность.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Фактически отсутствуют методики, позволяющие диагностировать стыдливость-бесстыдство в том значении, которое указано выше. Однако имеются шкалы, которые отражают несколько иной формат трактовки природы качества или являются не консистентными по своему составу. Так, в 16PF опроснике фактор «склонность к чувству вины-самоуверенность» рассматривается как определяющийся доминированием фона настроения (повышенным или тревожно-депрессивным)[23]. Шкала «робость, стеснительность» в Психодиагностическом тесте включает в себя застенчивостьсмелость, нерешительность-решительность, неуверенностьсамоуверенность, интровертированность-экстравертированность, ожидание неприятностей-беспечность [23]. Название фактора «застенчивость» в опроснике 16РФ-Б280 не совсем соответствует его содержанию, так как он включает в себя интровертированность-экстравертированность, общительность-необщительность, доверчивость-подозрительность, раскрепощенность-скованность [46].

Разработка и включение шкалы «Стыдливость-бесстыдство» в МППЛТ необходимо для прогнозирования социальных поступков и особенностей общения человека в трудовом коллективе, в процессе общения с другими людьми, например, с клиентами, партнерами.

Показатели по этой шкале также используются для диагностики качеств второго порядка: «совестливость-цинизм» и «стрессоустойчивость-стрессоподверженность».

### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

#### Стыдливость.

Отношение к своим поступкам. Пристрастное отношение к своим социальным поступкам (особенно проступкам и ошибкам). Озабоченность по поводу социальной приемлемости и последствий своих поступков.

*Доминирующие переживания и формы поведения.* Склонность к смущению, стыдливости и переживанию чувства вины за свой проступок.

Общение. Склонность к застенчивости, смущению в общении.

Скорее всего, испытывает некоторые трудности в деловом общении с незнакомыми или малознакомыми людьми, с людьми высокого социального статуса или с представителями противоположного пола, а также находясь в незнакомой обстановке.

В коллективе значительное внимание уделяет правильностинеправильности своих поступков и испытывает переживания по их поводу.

*Работа*. Испытывает сложности в коммуникативных профессиях и в выполнении тех видов деятельности, которые предполагают нарушение норм.

# 2) Низкие результаты:

#### Бесстыдство.

Отношение к своим поступкам. Достаточно безразличное отношение к своим социальным поступкам (в том числе, к проступкам и ошибкам), некоторая беспечность по поводу социальной приемлемости и последствий своих поступков.

Общение. Смелость и беззастенчивость. Истинная застенчивость проявляется редко. Может демонстрировать скромность, стыдливость, раскаяние в манипулятивных целях (особенно в случае наигранности / гипернаигранности).

Часто ведет себя достаточно свободно и раскованно в деловом общении с незнакомыми или малознакомыми людьми, в незнакомой обстановке (особенно в случае уверенности / самоуверенности).

В коллективе чаще ведет себя свободно, не «забивая» голову правильностью-неправильностью своих поступков; не испытывает особых переживаний и угрызений совести по поводу своих слов и лействий.

Может учинить скандал, если что-то сильно не устраивает, или проявить хамство (в случае асоциальной нормативности / гипернормативности).

*Работа*. Успешно выполняется работа, в которой нельзя «комплексовать» и приходится нарушать какие-то запреты.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте данной шкалы было составлено 19 тестовых заданий.

Диагностическая сила пунктов. На основе проведенного расчета выявлено три задания, не обладающие «средней диагностической силой» (21%, 22% и 21 % респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- Мне неудобно уйти первым(ой) с вечеринки, которая мне не нравится.
- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, нет;
- в) нет.
- В отношениях с людьми у меня чаще проскальзывает:
- а) виноватость;
- б) хладнокровность;
- в) безразличие.
- Если я узнаю, что обо мне распространяются нехорошие слухи, то мне будет скорее:
- а) безразлично;
- б) неприятно, но забавно;
- в) стыдно, хотя слухи необоснованны.

Показатели диагностической силы заданий окончательного варианта стимульного материала представлены в таблице 14.

Таблица 14 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
45	35	38	29	48	31	63	50	57	35	71	50	27	49	33

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности проводился кластерный анализ по 16 заданиям (три задания, не обладающих «средней диагностической силой», исключены из анализа).

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер. В него вошло 5 тестовых задания ( $\mathbb{N}_{2}\mathbb{N}_{2}$  5, 7, 8, 9, 11, 12). Плотность кластера — 1,8.

Центр кластера – задание № 11:

B неприятностях и неудачах, которые случались в моей жизни, чаще были виноваты другие люди, чем я сам(a).

- *a*) ∂*a*:
- б) скорее, да;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует возложение вины за неудачу на себя (другого), виновато-тревожные, виновато-стыдливые, виновато-смущенные переживания, скромность (наглость, скандальность).

По не совпадению с ключом выделен один кластер, в который вошло 11 тестовых заданий ( $\mathbb{N}_{\mathbb{N}}\mathbb{N}_{\mathbb{N}}$  1, 2, 3, 4, 6, 8, 10, 13, 14, 15, 16). Плотность кластера – 4,3.

Центр кластера – задание № 13:

Когда мне приходилось притворяться больным(ой) или оправдываться за невыполненное обязательство, то я:

- а) спокойно рассматривал(а) это как заурядное и неизбежное событие, которое имеет место в жизни любого человека;
  - б) слегка был(а) озадачен(а), но не смущался(ась);
  - в) сильно смущался(ась).

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует смущение и виноватость за проступок, озабоченность (беспечность) совершенными ошибками, застенчивость (беззастенчивость), стыдливость (бесстыдство), робость (смелость).

Одно задание ( $N \ge 8$ ) одновременно вошло в оба кластера, а значит, в равной мере отражает их содержание.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий. Одно задание ( $\mathbb{N}$  16) было исключено как лишнее:

Из-за неприятностей у меня часто пропадает аппетит.

- $a) \partial a$ ;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,82 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о высокой ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил статистически значимую связь (p<0,01) между шкалой «Стыдливостьбесстыдство» и шкалами: «Ответственность-безответственность» (r=0,26), «Общительность-замкнутость» (r=-0,33), «Самоуверенностьнеуверенность» (r=-0,42), «Непосредственность-наигранность (r=0,28), «Просоциальная-асоциальная нормативность» (r=0,45), «Эмоциональная неустойчивость-устойчивсть» (r=0,43). Однако значения двух коэффициентов минимально превышает 0,2, а значения четырех коэффициентов не выше 0,5. Следовательно, шкала «Стыдливость-бесстыдство» измеряет качество, которое по содержанию отличается от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ

## 2.14 Социально-психическая терпимость-нетерпимость

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

*Терпимость* можно рассматривать в психофизиологическом и социально-психологическом аспектах. Во втором случае терпимость мы понимаем как:

- обусловленную негативными переживаниями в ситуации обострения противоречия внутренних позиций (мнений, желаний) и / или внешних действий субъектов отношений (в одностороннем или взаимном порядке),
- генерализованную или избирательную готовность личности,
- к проявлению выдержки по отношению к разным людям, группам, а также к социальным событиям,
- выражающейся либо в бездействии, либо в содействии, либо в воздействии, не имеющем своим содержанием психологическое или физическое насилие (на вербальном или поведенческом уровнях).

Данное определение терпимости позволяет учитывать ряд важных моментов. *Во-первых*, терпимость представляет собой относительно устойчивое свойство личности, которая распространяется на сферу отношений.

Во-вторых, терпимость связана с противоречием и моральнопсихическим напряжением, а значит, не может быть прямо созвучна безразличию или некоторым разновидностям конформности. Готовность человека проявлять выдержку, сдержанность при сильном внутреннем напряжении свидетельствует о его «силе и величие духа», «милосердии», «высокой культуре ума». В свою очередь, нетерпимость не может быть сведена к психофизиологической неустойчивости или раздражительности.

В-третьих, необходимо различать конструктивную и деструктивную терпимость. Деструктивная терпимость заключается в необоснованной снисходительности, в послаблении социально неадекватных действий, прихотей другого (например, постоянное потакание родителей капризам ребенка в силу «слепой», безграничной любви). То есть, она выражается в бездействии или содействии в тех случаях, когда позиция, действие другого человека противоречит общепринятым представлениям, просоциальным нормам и ценностям. Конструктивная тех случаях, когда позиция, действие другого человека не противоречит общепринятым представлениям, просоциальным нормам и ценностям.

Понятие «терпимость» соотносится с некоторыми близкими по содержанию понятиями «толерантность» и «лояльность».

**Терпимость** выступает корневым феноменом по отношению к **то**-**перантности**. Не случайно многие определения толерантности прямым или косвенным образом даются через терпимость. Толерантность 
является достаточно абстрактным понятием. В частности, нет четкого 
различения между понятиями толерантности и сотрудничества, солидарности, доверительности, открытости, доброжелательности и др. 
Они нередко подменяют друг друга или используются в разных сочетаниях. Толерантность часто понимают как сугубо социальный феномен (например, толерантность — это «идеал и жизненно важный принцип», «общественный идеал», «общественная норма», «общественный 
принцип», «норма гуманных отношений», «социальный феномен»,

«общественная норма», «состояние общества»). В нашем случае мы подразумеваем терпимость как социально-психологический феномен.

**Пояльность** понимают как тенденцию одного индивида (например, взрослого) поддерживать неординарные проявления активности другого индивида (ребенка). Терпимость же является более широким понятием, включающим в себя лояльность. Помимо поддержки, терпимость может проявляться в иных формах воздействия, или в бездействии. Кроме того, терпимость связана не только с неординарным действием, но и с иной позицией или проступком (в пределах социальных норм) другого человека.

### ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Существуют методики, позволяющие косвенным образом диагностировать толерантность личности. Например, для диагностики аутотолерантности предлагается использовать различные варианты методик Q-классификация (Q-sort) и интерперсональной диагностики (Т. Лири), опросник исследования самоотношения (В.В. Столин), для диагностики толерантности в межличностных отношениях – методику диагностики коммуникативной установки (В.В. Бойко) и тест эмпатии (И.М. Юсупов), для диагностики толерантности в межгрупповых отношениях – технику репертуарных решеток (Д. Келли), шкалу социальной дистанции (Л.Г. Почебут). Предпринимаются попытки создать методики для непосредственного изучения толерантности. Например, методика изучения интолерантного общения среди подростков и интолерантного отношения учителя к ученику (Сериков Г.В.).

Однако фактически отсутствуют методики, содержательно подобные шкале, разработанной в рамках МППЛТ. Эта шкала позволяет диагностировать социально-психическую терпимость в целом. Для оценки разновидностей терпимости (конструктивной и деструктивной) необходимо отдельно создать две субшкалы.

Создание шкалы «Социально-психическая терпимостьнетерпимость» в ММПЛТ необходимо с точки зрения диагностики прежде всего людей, которые занимаются коммуникативными профессиями, в том числе управленческой деятельностью.

Показатели по этой шкале также используются для диагностики трех параметров второго порядка: «благосклонность-

предубежденность», «коллективизм-индивидуализм», «коммуникабельность-некоммуникабельность».

### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

# Социально-психическая терпимость.

Отношение. Склонность к лояльности или (нейтральности) по отношению к людям, группам с иным воззрением, образом жизни. Склонность принимать других такими, какие они есть, со всеми их слабостями и недостатками.

Выдержка. Чаще проявляется выдержка по отношению к людям, группам в ситуации обострения противоречия мнений, желаний и / или внешних действий. Редко проявляется раздражение и осуждение, особенно в случае эмоциональной устойчивости / гиперустойчивости.

Склонность к сдержанности, покладистости в случае неординарных действий руководства, коллег, клиентов, особенно при наличии мотивации просоциального одобрения и отсутствии бесстыдства.

Общение. Чаще проявляется безоценочный, чем оценочный подход к партнерам по общению.

Нет склонности к замечаниям, наставлениям по отношению к собеседнику. Пытается не перебивать, слушать и слышать собеседника.

В случае неуверенности / гипернеуверенности не хватает твердости дать отпор людям, которые пытаются «сесть на голову».

Способы влияния. Нет стремления к давлению на других людей. Нет склонности к грубому, бесцеремонному навязыванию другим своего мнения. Предпочитается отстраненность или ненавязчивое убеждение.

Примечание: Терпимость не путать с равнодушием; истинная терпимость проявляется только в случаях обострения противоречия мнений, желаний и / или внешних действий (в этих случаях не может быть равнодушия, за исключением некоторой патологии).

## 2) Низкие результаты:

## Социально-психическая нетерпимость.

*Отношение*. Склонность к непониманию и неприятию людей, групп с иным воззрением, образом жизни.

Критическое отношение и неприятие действий руководства, если в чем-то с ним нет согласия.

Bыдержка. Слабая выдержка по отношению к людям, группам в ситуации обострения противоречия мнений, желаний и / или внешних действий. Достаточно часто проявляется раздражение и осуждение, особенно в случае эмоциональной неустойчивости / гипернеустойчивости.

Общение. Оценочный подход к партнерам по общению явно преобладает над безоценочным.

Склонность к критическим высказываниям и замечаниям, обвинениям относительно людей, с которыми в чем-то не согласен. В случае общительности / гиперобщительности это приобретает открытый характер.

Не умеет слушать и слышать других. Не любит возражений.

В случае асоциальной нормативности / гипернормативности склонность к оскорбительным действиям, агрессивности.

*Межличностное восприятие.* Другими людьми может восприниматься как несдержанная личность или брюзга.

Авторитарность. Склонность к наставлению и подавлению людей, отличающихся иной точкой зрения, иным поведением и т.д. (особенно в случае высокой мотивации достижения цели, общительности и социально-психологической устойчивости).

При удобном стечении обстоятельств (например, занятие руководящей должности) может ограничивать права других, прибегать к принуждению, особенно если другой не в состоянии за себя постоять.

Способы влияния. Категорические, безаппеляционные утверждения.

Склонность к грубому, бесцеремонному навязыванию другим своего мнения (особенно в случае бесстыдства).

*Компенсаторный механизм*. Внешние негативные признаки нетерпимости будут сглажены, если имеет место мотивация / гипермотивация просоциального одобрения, альтруизм / гиперальтруизм, просоциальная нормативность / гипернормативность.

Примечание: Нетерпимость не путать с нервно-психической раздражительностью, эмоциональной неустойчивостью; истинная нетерпимость проявляется только в случаях обострения противоречия мнений, желаний и / или внешних действий.

#### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

Первоначально было составлено 19 тестовых заданий по данной шкале.

**Диагностическая сила пунктов.** Выявлены два задания, не обладающих «средней диагностической силой» (77% и 22% респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- Люди, имеющие сильное желание выделиться (например, необычной прической, одеждой, манерой), вызывают у меня:
- а) недоумение или насмешки;
- б) раздражение или осуждение;
- в) безразличие или понимание.
- При выполнении работы меня выводят из себя партнеры, не имеющие достаточного профессионализма.
- $a) \partial a$ ;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Показатели диагностической силы заданий окончательного варианта шкалы представлены в таблице 15.

Таблица 15 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора														
1 2 3 4 5 6 7 8										10	11	12	13	14	15
	68	55	58	55	37	30	33	35	32	72	40	41	61	42	30

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 17 тестовым заданиям (из анализа исключены два задания, не обладающих «средней диагностической силой»).

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер. В него вошло 7 тестовых заданий (№№ 1, 2, 3, 4, 10, 13, 14). Плотность кластера -2,2.

Центр кластера – задание № 10:

Человек, который думает не так как я, вызывает у меня раздражение.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует нейтральность / приятие (неприятие в виде раздражения, осуждения, недоумения) людей с иным воззрением, образом жизни.

По не совпадению с ключом выделен один кластер, в который вошло 10 тестовых заданий (№№ 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 16). Плотность кластера – 3,6.

Центр кластера – задание № 16:

Меня раздражают люди, упорно стремящиеся в споре настоять на своем.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует: перебивание собеседника (бездействие); неприятие (приятие) настойчивости других; чувство превосходства над другими (равенства с другими).

Одно задание (№ 14) одновременно вошло в оба кластера, а значит, примерно в равной мере отражает их содержание.

Одно задание не вошло ни в один кластер и исключено из стимульного материала:

Соблюдение элементарных правил вежливости не хватает многим из окружающих меня людей.

- $a) \partial a$ ;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Одно задание исключено как лишнее:

Меня раздражают люди, упорно стремящиеся в споре настоять на своем.

- $a) \partial a$ ;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Оно, во-первых, имеет пограничный показатель по средней диагностической силе (25 % респондентов выбрали значимый ответ), а, во-вторых, дублирует некоторые другие задания.

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r=0,73 (p<0,001). Полученный результат свидетельствует о высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о приемлемой ретестовой надежности.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил статистически значимую связь (p<0,01) показателей, полученных по шкале «Социально-психическая терпимость-нетерпимость», с тестовыми показателями шкал «Доверчивость-подозрительность» (r=0,32), «Просоциальная-асоциальная нормативность» (r=0,27), «Альтруизм-эгоизм» (r=0,27), «Эмоциональная устойчивость-неустойчивость» (r=-0,29). Вместе с тем, значения коэффициентов корреляции ненамного превышают 0,2, так что данная шкала содержательно отличается от других шкал МППЛТ.

### 2.15 Социально-психическая устойчивость-неустойчивость

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Выделяют три основных аспекта устойчивости индивида: устойчивость деятельности, психическая устойчивость, социально-психическая устойчивость.

**Устойчивость** деятельности рассматривается прежде всего в рамках психологии труда и инженерной психологии, когда изучаются профессиональные виды деятельности, связанные с напряженными (экстремальными) факторами и имеющие высокое значение с точки зрения негативных последствий их нарушения, срыва.

Психическая устойчивость человека понимается как свойство психических процессов и состояний. Например, устойчивость внимания (длительность сохранения интенсивности внимания, что обусловлено силой—слабостью нервной системы). Эмоциональная устойчивость рассматривается как свойство темперамента в континиуме «эмоциональная устойчивость (нейротизм, выраженная аффективная лабильность)». В соответствие с концепцией Г.Айзенка свойство эмоциональной устойчивости-неустойчивости является интегративной характеристикой, включающей в себя эмоциональную лабильность, эмоциональную чувствительность и тревожность.

**Социально-психическая устойчивость** человека проявляется в контексте его социального поведения, взаимодействия с другими людьми. Она связана с процессом социально-психической, морально-нравственной самоорганизации личности и представляет собой:

- такое состояние личности как целостность, соответствие самому себе (аутентичность);
- высокую силу личностных установок и высокий уровень соответствия поведения установкам;
- способность человека последовательно и настойчиво придерживается своих личных позиций, убеждений, взглядов;
- способность человека противостоять воздействиям, противоречащим его личностным установкам.

Социально-психическую устойчивость-неустойчивость надо отличать от эмоциональной устойчивости-неустойчивость, так как первое относится к содержательной, а второе – к формально-количественной, динамической стороне проявления психики индивида.

Социально-психическую устойчивость-неустойчивость также надо отличать от нонконформности-конформности индивида. Первое представляет собой прежде всего качество индивида, а второе — форму поведения человека в условиях группового давления (несогласие или согласие индивида с мнением группового большинства).

Социально-психическую устойчивость-неустойчивость необходимо отличать от социальной ригидности-пластичности. Первое является интегральной свойством личности, а второе — процессуальной, динамической характеристикой установок и стереотипов.

Социально-психическую устойчивость-неустойчивость следует отличать от консерватизма-радикализма. В основе первого находится самоотношение человека (в частности, мера аутентичности), а в основе второго — отношение человека к традициям и инновациям, стабильности и изменчивости.

#### ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Шкала «Социально-психическая устойчивость-неустойчивость» создана в соответствии с указанным выше пониманием природы устойчивости. Фактически отсутствуют апробированные тестопросники, которые по своему предмету и содержанию подобны данной шкале.

Разработка и включение этой шкалы в ММПЛТ необходимо для диагностики меры устойчивости взглядов и социального поведения, некоторых особенностей взаимодействия и межличностного восприятия индивида.

Показатели по шкале также используются в ММПЛТ для диагностики качества второго порядка «напористость-податливость».

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

### 1) Высокие результаты:

# Социально-психическая устойчивость.

Сила личностных установок. Относительно высокая сила (интенсивность, важность) установок.

Временами не хватает гибкости взглядов.

*Реализация личностной позиции*. Склонность настойчиво (внешне это может быть не заметно) придерживаться своих личных позиций, убеждений, взглядов.

В случае высокой / гипервысокой мотивации достижения настойчивость в реализации своих позиций будет иметь более выраженный характер.

Внешнее противодействие и личностная позиция. Склонность сохранять свои личностные позиции в случае противодействия окружающих или изменчивости обстоятельств, противоречащих этим позициям.

Предрасположенность к непреклонности и непоколебимости, к скрытому или открытому противостоянию внешним препятствиям.

*Изменение поведения*. Поведение в значительной мере соответствует личностным позициям, установкам, убеждениям. Отсюда не высокая вариативность поведения. Временами не хватает гибкости поведения в соответствии с требованиями ситуации, ожиданиями окружающих.

В случае терпимости и / или высокой мотивации просоциального одобрения будет иметь место относительная пластичность внешних способов поведения, а в случае нетерпимости / гипернетерпимости и / или низкой мотивации одобрения — явная ригидность.

Общение. Слабое желание идти на компромиссы в случае столкновения с противоположными позициями других людей.

*Деятельность*. Высокая потенциальная результативность в тех видах профессиональной деятельности, которые предполагают про-

движение, протаскивание задач, идей или продукта в условиях со значительными препятствиями.

*Межличностное восприятие*. Другими людьми может восприниматься как упрямая личность (особенно в случае непосредственности / гипернепосредственности).

*Работа*. Сильное звено – способность решать задачи, которые требуют проявления настойчивости и несгибаемости. Слабое звено – недостаточное умение проявлять гибкость взглядов и поведения там, где надо.

## 2) Низкие результаты:

# Социально-психическая неустойчивость.

Сила личностных установок. Относительно низкая сила (интенсивность, важность) установок.

Гибкость взглядов преобладает над их устойчивостью.

*Реализация личностной позиции*. Не хватает последовательности и настойчивости в реализации своих личных позиций, взглядов.

В случае низкой / гипернизкой мотивации достижения настойчивость в реализации своих позиций будет иметь еще менее выраженный характер.

Внешнее противодействие и личностная позиция. Склонность изменять свои личностные позиции в случае противодействия окружающих или изменчивости обстоятельств, противоречащих этим позициям

Стремление, скорее, уходить от внешних препятствий, чем им противостоять.

*Изменение поведения*. Поведение временами не соответствует личностным позициям, установкам, убеждениям. Достаточно высокая мобильность, пластичность поведения. Возможно, приспособленчество.

Общение. Склонность к внешним компромиссам в случае столкновения с противоположными позициями других людей, особенно с людьми более высокого статуса.

В случае мотивации / гипермотивации просоциального одобрения стремление угодить людям более высокого статуса или нужными людям.

*Работа*. Сильное звено – способность проявлять гибкость взглядов и поведения. Слабое звено – трудное решение задач, которые требуют проявления высокой настойчивости и несгибаемости.

## ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте было составлено 20 тестовых заданий шкалы

**Диагностическая сила пунктов.** Выявлены три задания, не обладающих «средней диагностической силой» (16% и 19% респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- Чтобы лучше приноравливаться к жизни, я чаще:
- а) упорно отстаиваю свои позиции;
- б) корректирую свои убеждения исходя из складывающихся обстоятельств;
  - в) полагаюсь на ход событий.
  - Мне легче понять людей, которые:
  - а) принципиальны всегда, даже тогда, когда это вредит им;
  - б) принципиальны только тогда, когда в этом есть смысл;
- в) особенно не задумываются о принципиальности, считая, что есть более важные вещи.

Показатели диагностической силы заданий окончательного варианта стимульного материала шкалы представлены в таблице 16.

Таблица 16 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ тестовых заданий и частоты выбора по ним														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ĺ	54	43	33	37	43	41	46	39	45	41	50	36	48	27	43

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности тестовых заданий проводился кластерный анализ по 17 тестовым заданиям (исключены из кластерного анализа три задания, не обладающих «средней диагностической силой»).

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер. В него вошло 10 тестовых заданий (№№ 1, 6, 7, 9, 10, 11, 13, 15, 16, 17). Плотность кластера – 2,0 (низкая мера плотности).

Центр кластера – задание № 1:

Когда мои взгляды вызывают сильное противодействие окружающих, то я чаще:

а) особенно не раздумывая, соглашаюсь с мнением окружающих, считая, что это обойдется мне «дешевле»;

- б) начинаю думать, что мои взгляды не соответствуют реальности, и поэтому их следует пересмотреть;
- в) продолжаю придерживаться своей позиции, хотя внешне могу изменять свое поведение.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует следование (или изменение) своей позиции, последовательное достижение единой цели (или стремление везде успеть, всем угодить).

По не совпадению с ключом выделен один кластер, в который вошло 13 тестовых заданий ( $\mathbb{N}_{2}\mathbb{N}_{2}$ , 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16). Плотность кластера – 4,2.

Центр кластера – задание № 3:

В отношениях с другими людьми я скорее склонен(на):

- а) сохранять свои позиции;
- б) идти на компромиссы;
- в) поддерживать позиции других.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует сохранение (или изменение, самоустранение) своих намерений, убеждений, позиций, упрямство (или гибкость, покладистость).

Шесть заданий одновременно вошли в оба кластера (№№ 6, 9, 10, 11, 13, 16), а значит, примерно в равной мере отражают их содержание (противодействие трудностям, отстаивание и сохранение своей позиции, стабильность взглядов и отношений).

Окончательный вариант стимульного материала составили 15 заданий. Два задания (№№ 16 и 17) были исключены как лишние:

- Сталкиваясь со значительными и непредвиденными препятствиями на пути к достижению своих целей, я скорее:
- а) отказываюсь от прежних целей и / или выдвигаю новые цели;
- б) вношу существенные изменения в свои планы;
- в) стараюсь противодействовать новым обстоятельствам.
  - Когда я вижу, что меня не понимают, то отказываюсь от своего мнения:
- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Содержание первого задания вызывает сомнение относительно его содержательной валидности, так как оно может быть отнесено и к качеству мотивации достижения цели. Второе задание имеет пограничный показатель по средней диагностической силе (75 % респондентов выбрали значимый ответ).

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами: r = 0.76 (p < 0.001). Полученный результат свидетельствует о высокой положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализвыявил статистически значимую связь (p<0,01) между шкалой «Социально-психическая устойчивость-неустойчивость» и шкалами «Мотивация достижения» (r=0,33), «Самоуверенность-неуверенность» (r=0,36), «Непосредственность-наигранность» (r=0,23), «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость» (r=-0,23). Причем значения двух коэффициентов несущественно превышают 0,2, а двух других — заметно меньше 0.5. Следовательно, шкала «Социально-психическая устойчивость-неустойчивость» содержательно отличается от других шкал и обладает дискриминантной валидностью.

# 2.16 Эмоциональная неустойчивость-устойчивость

### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Эмоциональная неустойчивость-устойчивость понимается также как в шкале «Нейротизм» ЕРІ, т.е. как интегральное темпераментное свойство, включающее в себя три первичных свойства: эмоциональную чувствительность, эмоциональную лабильность и тревожность [28].

- **1.** Эмоциональная чувствительность. Эмоциональная неустойчивость неадекватно сильные эмоциональные реакции по отношению к различного рода воздействиям. Эмоциональная устойчивость неадекватно слабые эмоциональные реакции по отношению к различного рода воздействиям.
- **2.** Эмоциональная лабильность. Эмоциональная неустойчивость высокая скорость перехода от одного эмоционального состояния к другому; перепады, скачки настроения. Эмоциональная устойчивость низкая скорость перехода от одного эмоционального состояния к другому; стабильность настроения.

**3. Тревожность.** *Эмоциональная неустойчивость* — неадекватное восприятие множества людей и ситуаций как представляющих угрозу и, на основе этого, переживание негативных состояний. *Эмоциональная устойчивость* — недооценка возможной угрозы.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Шкала «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость» составлена на базе шкалы «Нейротизм» ЕРІ. Однако в МППЛТ одни тестовые задания переработаны, а другие являются новыми. Кроме того, предпринята попытка исключить содержательные, т.е. социальнопсихические характеристики, которые отображены в некоторых пунктах шкалы «Нейротизм», что противоречит её исходному замыслу. Более того, все задания унифицированы в соответствии с общим форматом стимульного материала МППЛТ.

Разработка шкалы «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость» обоснована необходимостью диагностики динамических аспектов поведения, предметной деятельности, взаимодействия. Показатели по этой шкале используются в МППЛТ для диагностики такого качества второго порядка как «Стрессоустойчивостьстрессоподверженность».

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

**Эмоциональная неустойчивость.** Повышенная эмоциональная чувствительность и эмоциональная лабильность.

Эмоциональная чувствительность. Существенные эмоциональные реакции по отношению к различного рода воздействиям, в том числе к незначительным, с точки зрения большинства людей.

Эмоциональная лабильность. Достаточно высокая скорость перехода от одного эмоционального состояния к другому; перепады, скачки настроения.

Стрессореакции. Склонность к стрессам.

Общение. В случае общительности – внешне выраженная эмоциональность, экспрессивность (колоритность невербальных проявлений – мимики, жестов и др.) в сочетании с импульсивностью, особенно в сложных ситуациях.

В случае замкнутости и неуверенности в себе нередко наблюдается удрученность, возможно, в сочетании с «плаксивостью».

*Деятельность*. Быстро, но эмоционально сильно реагирует на изменчивость ситуаций, что может приводить к неадекватным реакциям.

В стрессовых ситуациях может уменьшаться зона восприятия ситуации, проявляться частичная дезорганизация деятельности, увеличиваться латентный период сенсомоторных реакций.

Недостаточно эффективно выполняются такие виды деятельности, которые связаны с напряженными / экстремальными ситуациями и предполагают высокое качество выполнения работы.

## 2) Низкие результаты:

**Эмоциональная устойчивость.** Пониженная эмоциональная чувствительность и эмоциональная лабильность.

Эмоциональная чувствительность. Устойчивость и «эмоциональная притупленность» по отношению к различного рода воздействиям.

Эмоциональная лабильность. Достаточно низкая скорость перехода от одного эмоционального состояния к другому; настроение резко не меняется.

*Вегетативные реакции*. Вегетативные сдвиги незначительны и внешне (на лице, в жестах и др.) проявляются слабо.

Стрессореакции. Низкая склонность к стрессам.

Общение. Общение ровное, без перепадов и неожиданностей.

Деятельность. Высокая стабильность выполнения психомоторной работы в обычных условиях деятельности. (Возможно, требуется некоторое время на процесс вхождения в работу.)

В напряженных ситуациях (если они не являются высокодинамичными) работа выполняется достаточно стабильно и ее продуктивность сильно не снижается.

### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкалы было составлено 15 тестовых заланий.

**Диагностическая сила пунктов.** На основе проведенного расчета не выявлены задания, которые бы не обладали «средней диагностической силой». Показатели диагностической силы пунктов представлены в таблице 17.

Таблица 17 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15												15	
36	32	30	62	23	69	44	32	61	48	34	57	32	37	

**Примечание:** Относительно задания № 15 не указана частота выбора значимого ответа (стоит прочерк), так как в окончательном варианте стимульного материала это задание заменено другим.

**Надежность-согласованность.** Для оценки надежностисогласованности проводился кластерный анализ по 15 заданиям.

По совпадению с ключом (значимым вариантам ответов) выделен один кластер, в который вошло 6 тестовых заданий (№№ 4, 6, 7, 9, 10, 12). Плотность кластера -1,70.

Центр кластера – задание № 9:

Бывает, что я принимаю все слишком близко к сердцу.

- а) часто;
- б) редко;
- в) никогда.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует эмоциональную чувствительность, т.е. склонность неадекватно сильно физиологически и эмоционально реагировать на различного рода воздействия (сильные переживания и нервозность без особых на то причин).

По не совпадению с ключом выделен один кластер. В него вошло 8 тестовых заданий (№№ 1, 2, 3, 5, 8, 11, 13, 14). Плотность кластера – 3,44.

Центр кластера – задание № 5:

B жизни возникает много проблем, которые могут выводить из равновесия.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

Содержание заданий, вошедших в этот кластер, характеризует эмоциональную лабильность (достаточно резкие перепады, скачки настроения, нередко без особых на то причин) и тревожность, мнительность.

Одно задание (№ 15) не вошло ни в один кластер:

Я бываю таким(ой) оживленным(ой), что не могу усидеть на месте.

- а) часто;
- б) редко;
- в) никогда.

Чтобы остановиться на окончательном варианте стимульного материала, состоящего из 15 заданий, необходимо было заменить одно задание (не вошедшее ни в один кластер), которое скорее отображает активность, энергию, чем эмоциональную стабильностьнестабильность. Оно было заменено следующим заданием:

Я так сильно переживаю свои разочарования, что потом долго не могу о них забыть.

- а) часто;
- б) иногда;
- в) почти никогда.

**Ретестовая надежность.** Коэффициент корреляции между двумя замерами составил r=0,85 (p<0,001), что свидетельствует о положительной связи между тестовыми результатами двух измерений, а значит, о высокой ретестовой надежности шкалы.

Дискриминантная валидность. Корреляционный анализ выявил статистически значимую связь (p<0,01) показателей, полученных по шкале «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость», с тестовыми показателями по шкалам «Самоуверенность-неуверенность» (r=-0,37), «Мотивация достижения цели» (r=0,30), «Стыдливость-бесстыдство» (r=-43), «Социально-психическая терпимость-нетерпимость» (r=-0,29), «Социально-психическая устойчивость-неустойчивость» (r=-0,23). Однако значения этих коэффициентов либо ненамного выше 0,2, либо не превышают 0,5, а потому можно утверждать, что данная шкала измеряет качество, которое по своему содержанию отлично от других качеств, диагностируемых с помощью иных шкал МППЛТ.

Эмпирическая валидность. Оценивалась валидность по экспериментальному критерию, в качестве которого выступали тестовые

показатели по шкале «Нейротизм» ЕРІ. Выбор этой шкалы определялся двумя соображениями. *Во-первых*, содержание качества «эмоциональная устойчивость-неустойчивость» соответствует свойству «нейротизм». *Во-вторых*, данная шкала хорошо адаптирована и обладает высокой валидностью.

В качестве показателя эмпирической валидности использовался коэффициент корреляции между тестовыми показателями, полученными по шкалам «Эмоциональная устойчивость-неустойчивость» (МППЛТ) и «Нейротизм (EPI). Значение коэффициента r=0,72 является статистически значимым (p<0,001), что свидетельствует о высокой прямой связи между тестовыми результатами двух шкал, а значит, о эмпирической валидности (по экспериментальному критерию) шкалы «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость».

## 2.17 Мышление социальное

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Социальное мышление человека направлено на себя, других людей и ситуацию общения, а не на мир неодушевленных объектов и абстрактных связей, который является содержанием предметного мышления. Такое мышление обусловлено социальнопсихологическим контекстом и проявляется в этом контексте.

Социальное мышление — способность распознавать характеристики другого человека и социальной ситуации по некоторым неочевидным признакам, прогнозировать поведение другого человека и развитие социальной ситуации, а также создавать образ наиболее эффективного действия в этой ситуации. Такая способность предполагает анализ человеком причинно-следственных связей, в частности, социального влияния.

В основу создания данной шкалы положено понимание социального мышления как трехкомпонентного конструкта, включающего:

#### 1. Распознавание:

- намерений, качеств, состояний, отношений других людей;
- ситуации текущего или вероятного общения в ее существенных характеристиках;
- своей роли в социальной ситуации.

Распознавание определяется уровнем точности постановки человеком своего рода диагноза личностным или ситуационным характеристикам.

- **2. Прогнозирование** предполагает предвосхищение динамики (зарождение, развитие, результат) поведения людей и коммуникативной ситуации. Предвосхищение оценивается сквозь призму его соответствия реальности.
- **3. Перцептивная модель действия** предполагает образ поведения самого человека с точки зрения соответствия поведения контексту социальной ситуации и его эффективности.

## ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ШКАЛЫ

В психологии используется ряд родственных понятий: «коммуникативная компетентность», «социальное мышление», «социальный интеллект», «эмоциональный интеллект», «социальная сообразительность», «социальная креативность», «эмпатическая способность». Причем существует различная трактовка многих из этих понятий, в том числе социального интеллекта.

В настоящее время имеются методики, разработанные преимущественно за рубежом и предназначенные для диагностики разных аспектов социального интеллекта / мышления: тест социального интеллекта Дж. Вашингтона, тест социальной проницательности Чапина, тест психологических способностей Ведека, шестифакторный тест социального интеллекта Салливана-Гилфорда, тест эмоционального интеллекта Холла, Шкала измерения эмпатической способности Даймонда. Однако эти тесты имеют определенные ограничения. Во-первых, в основу разработки тестов часто закладывается специфическое понимание данного психического качества.

Bo-вторых, некоторые тесты созданы по типу субъективных, а не объективных шкал, что не позволяет говорить в рамках использования таких тестов о собственно интеллекте / мышлении. Любая разновидность интеллекта / мышления может эффективно диагностироваться только с помощью шкал объективного типа.

*В-третьих*, есть тесты, в которых социальный интеллект измеряется вне реального социального (межличностного) контекста.

B-четвертых, в некоторых тестах диагностируется когнитивная составляющая социального интеллекта при игнорировании его поведенческого аспекта.

B-пятых, некоторые тесты представлены в графической форме, что не позволяет их встроить в многомерный тест-опросник.

Поэтому существует необходимость разработки шкалы «Мышление социальное» объективного типа, которая была в значительной степени лишена отмеченных недостатков.

Разработка шкалы осуществлялась на основе операционализации понятия в его достаточно широких интерпретативных рамках и ряда принципов построения стимульного материала.

## Принципы построения тестовых заданий:

- 1. Социально-психологическая контекстуальность: распознаваемые качества и намерения, прогнозируемое поведение и развитие ситуации, а также представление о способах действия должны быть представлены в социально-психологическом плане.
- 2. Однозначность: отсутствие нескольких одинаково правильных оценок, вариантов поведения и развития ситуации; один вариант ответа из трех возможных должен быть единственно верным или наиболее верным.
- 3. *Неопределенность*: решения заданий не должны быть очевидны с точки зрения доступности определения испытуемыми правильного ответа; задания не должны быть слишком «легкими».
- 4. Доступность: задания не должны быть чрезмерно сложными и предполагать знания испытуемых в области научной психологии (в частности, не должны использоваться специальные научные термины); задания не должны быть слишком «трудными».
  - 5. Лаконичность: формулировки заданий должны быть лаконичны.
- 6. Деперсонифицированность: должна быть диагностика социального мышления, а не личностных качеств; минимизация влияния на выбор ответов личностных ценностей, установок испытуемого.
- 7. *Внеэтичность*: отсутствие в заданиях морально-нравственных аспектов и элементов этикета.

Показатели по этой шкале также используются в МППЛТ для диагностики качеств второго порядка: «Хитроумность-простоватость» и «Сообразительность-несообразительность».

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

**Развитое социальное мышление.** Умение ориентироваться в мире социального поведения и отношений между людьми.

*Распознавание*. Умение во многих случаях распознавать по некоторым признакам существенные характеристики личности другого человека, а также ситуации текущего / вероятного общения.

*Прогнозирование*. Умение во многих случаях предвосхищать динамику (зарождение, развитие, результат) поведения людей и коммуникативной ситуации.

Перцептивная модель действия. Умение во многих случаях создавать достаточно адекватный социальному контексту ситуации мысленный образ поведения.

## 2) Низкие результаты:

**Слабое социальное мышление.** Слабое умение ориентироваться в мире социального поведения и отношений между людьми.

*Распознавание*. Часто не верно распознает по каким-то внешним признакам существенные характеристики личности другого человека или ситуации текущего / вероятного общения.

*Прогнозирование*. Часто не умеет более или менее правильно предвосхищать динамику (зарождение, развитие, результат) поведения людей и коммуникативной ситуации.

Перцептивная модель действия. Испытывает трудности в создании мысленного образ поведения, адекватного социальному контексту ситуации.

## ОЦЕНКА ШКАЛЫ

В первоначальном варианте шкала была представлена 24 тестовыми заданиями, которые примерно в равной мере (по количеству заданий) представляли каждый из трех компонентов социального мышления: распознавание, прогнозирование, перцептивную модель действия.

Содержательная валидность пунктов. Проводилась экспертная оценка каждого задания. В качестве экспертов выступили три кандидата психологических наук со стажем профессиональнопсихологической деятельности от 10 до 22 лет.

Экспертам были предоставлены: а) спецификация (описание трехкомпонентной модели социального мышления и принципов

разработки шкалы); б) стимульный материал (24 задания); в) инструкция для процедуры экспертизы; г) бланк для заполнения в соответствии с инструкцией.

Инструкция: Оцените по 5-ти бальной шкале каждое задание с точки зрения его соответствия принципам построения тестовых заданий; каждый столбец таблицы (от 1 до 7) представляет соответствующий принцип построения шкалы: социально-психологическая контекстуальность, однозначность, неопределенность, доступность, лаконичность, деперсонифицированность, внеэтичность. В столбце 0 надо оценить соответствие содержания тестового задания тому аспекту социального мышления (распознавание, прогнозирование, перцептивная модель действия), относительно которого оно составлено.

Способ оценивания: 5 баллов означает «полностью соответствует», 4 балла — «пожалуй, соответствует», 3 балла — «неопределенно», 2 балла — «пожалуй, не соответствует», 1 балл — «полностью не соответствует».

В столбце 01 надо указать вариант ответа, который несет информацию о социальном мышлении; в этот столбец вписывается индекс (а, б или в) значимого варианта ответа.

После проведения экспертизы проводилась обработка и представление результатов в сводной таблице. По пунктам 1, 2...0 рассчитывались средние значения оценок экспертов по каждому пункту шкалы, а по пункту 01 — перечислялись указанные экспертами значимые варианты ответов (таблица 18).

$N_0N_0$			Позици	и оцени	вания и	средние	оценки		
пунктов	1	2	3	4	5	6	7	0	01
1	5	4,7	5	5	5	5	5	5	B, B, B
2	5	4,7	4,3	5	5	5	5	5	б, б, б
3	5	5	3,3	4,7	5	5	4,7	4,3	б, б, б
4	4,3	4,3	5	5	5	5	4,3	5	a, a, a
5	5	2,7	5	4,7	5	3,7	5	5	а, в, в
6	5	4	5	4,7	4	4,7	4,7	4,7	B, B, B
7	5	4,3	4,7	4,7	4,3	4,7	5	4,7	б, б, б
8	5	4,3	5	5	5	4,3	5	4,7	a, a, a
9	5	4,7	4,7	5	5	4,7	5	4,7	б, б, б
10	5	4	5	4,7	4,7	5	5	5	а, в, в
11	5	5	5	4,7	5	4,7	5	5	B, B, B
12	5	4,7	5	4,7	4,3	5	4,7	5	б, б, б
13	5	4	47	47	5	5	4	5	ааа

Таблица 18 Сводная таблица экспертных оценок

$N_0N_0$		Позиции оценивания и средние оценки											
пунктов	1	2	3	4	5	6	7	0	01				
14	5	5	5	5	4,7	5	5	5	B, B, B				
15	5	3,7	4,3	4,7	4,7	4,7	5	5	B, B, B				
16	5	4,3	4,7	4	4	5	4,3	5	а, б, б				
17	5	4,3	4,7	4,7	5	4,3	3,7	4,7	a, a, a				
18	5	4,3	5	5	5	5	5	5	B, B, B				

**Примечание:** В таблице представлены данные только по тем заданиям, которые были оставлены после анализа результатов экспертной оценки; для удобства просмотра эти задания специально пронумерованы от 1 до 18 (хотя исходно их нумерация была несколько иной).

На основе результатов экспертизы были отсеяны те задания, которые имели:

- а) среднюю оценку «3» и менее баллов одновременно по двум и более позициям (1, 2, 3, ...0);
- б) разное обозначение каждым из экспертов значимого варианта ответа (позиция 01).

После завершения этого этапа разработки и оценки шкалы осталось 18 заданий.

**Диагностическая сила пунктов.** На основе показателей диагностической силы заданий, а также анализа вербальных реакций испытуемых во время работы с заданиями были исключены три пункта:

- Более вероятно, что человек лукавит в общении, когда:
- а) не высказывает партнеру собственного мнения;
- б) постоянно соглашается с мнением партнера;
- в) игнорирует мнение партнера.
  - Более опасным конкурентом является человек, который:
- а) любезен, эгоистичен и завистлив;
- б) эгоистичен, непосредственен и вспыльчив;
- в) самонадеян, прямолинеен и эгоистичен.
- Когда знакомый человек неожиданно начинает смотреть искоса и избегать разговоров, то более правильно будет:
- а) продолжать с ним общаться как прежде, не обращая внимания на его поведение;
  - б) вести себя с ним точно также;
  - в) попытаться открыто выяснить у него, что случилось.

Показатели диагностической силы пунктов окончательного варианта шкалы приведены в таблице 19.

Таблица 19 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15												15	
68	25	12	25	39	58	48	29	81	31	42	56	83	75	73

**Примечание:** «трудное» задание № 3 компенсируется «легкими» заданиями  $N \ge N \ge 9$  и 13.

Дискриминантная валидность. Дискриминантную валидность этой шкалы целесообразно оценивать в сравнении с теми шкалами, которые предназначены для изучения когнитивных характеристик индивида, т.е. шкалами «Мышление предметное» и «Память оперативная».

Корреляционный анализ выявил статистически значимую связь (p<0,01) показателей, полученных по шкале «Мышление социальное», с тестовыми показателями шкал «Мышление предметное» (r=0,22) и «Память оперативная» (r=0,25). Однако значения коэффициентов несущественно превышают 0,2 и свидетельствуют об очень слабой связи. Таким образом, шкала «Мышление социальное» по содержанию отличается двух других шкал.

## 2.18 Мышление предметное

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Шкала предназначена для диагностики абстрактного-конкретного предметного мышления.

Абстрактное мышление характеризуется достаточно быстрым и точным пониманием человеком проблемы и задачи, способностью улавливать неочевидные связи между сторонами объекта (между объектами), выделять главное из множества характеристик объекта или ситуации, обобщать факты. Это позволяет человеку решать сложные задачи, используя нетипичные способы.

Человек с *конкретным мышлением* не способен выявлять неочевидные связи между сторонами объекта (между объектами),

комбинировать множеством характеристик объекта, выделять закономерности, главное из множества второстепенных фактов. Такое мышление ограничивает человека решением наиболее простых, конкретных и типичных задач.

## ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

При составлении шкалы во внимание принимались следующие аспекты мыслительной деятельности:

1. Изучение такой стороны логического мышления как способность устанавливать отношения предметов по количественной величине.

Задания построены по типу заданий методики «Количественные отношения» [24].

Пример задания:

А больше Б в 3 раза; Б больше В в 3 раза. Какое из утверждений является правильным?

- *а) В больше А;*
- б) В равно А;
- в) В меньше А.

В шкалу включены четыре задания этого типа.

2. Изучение индукции (движение от частного, единичного к общему знанию) на примере способности оперировать с математическими закономерностями.

Задания построены по типу заданий субтестов «Ряды чисел» («Тест структуры интеллекта Амтхауэра») [40] и «Числовой тест» («Тест интеллектуальных способностей Айзенка») [1].

Пример задания:

Найдите закономерность и продлите числовой ряд 3 5 9 17 ...

- a) 25;
- б) 33;
- в) 35.

В шкалу включены три задания этого типа.

3. Изучение индукции на примере способности оперировать с вербальными закономерностями.

Задания построены по типу заданий из «Теста интеллектуальных способностей Айзенка» [1].

## Пример задания:

Вставьте пропущенное слово, выбрав из трех возможных слов.

багор (роса) тесак

гараж (....) табак

- а) раба;
- б) жаба;
- в) тара.

В шкалу включены три задания этого типа.

# 4. Изучение практического математического мышления (легкость оперирования числовым материалом).

Задания построены по типу заданий шкалы «Арифметический субтест» («Шкалы измерения интеллекта Векслера») [5] и субшкалы «Счет» («Тест структуры интеллекта Амтхауэра») [40].

Пример задания:

Общий вес кирпича составляет 2 килограмма и полкирпича. Сколько килограммов весит кирпич?

- а) три с половиной килограмма;
- б) три килограмма;
- в) четыре килограмма.

В шкалу включены два задания этого типа.

# 5. Изучение способности к анализу и синтезу, абстрагированию на примере оперирования вербальными понятиями.

Задания построены по типу заданий методики «Исключение понятий» [24] и субтеста «Определение общих черт» («Тест структуры интеллекта Амтхауэра») [40].

Пример задания:

Какое из приведенных пяти слов отличается от остальных своим значением – град, снег, иней, осадки, дождь?

- а) осадки;
- б) иней;
- в) град.

В шкалу включены три задания этого типа.

Отличительной особенностью стимульного материалы шкалы «Мышление предметное» является использование:

• заданий разного типа, предназначенных для изучения разных сторон понятийного, логического мышления;

• трехальтернативных вариантов ответа (в указанных выше методиках и субшкалах не задаются возможные варианты ответа), что позволяет унифицировать эту шкалу в рамках всего МППЛТ.

Показатели по шкале «Мышление предметное» используются для диагностики такого качества второго порядка как «Сообразительность-несообразительность».

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

**Абстрактное мышление.** Выраженные умственные способности, что выражается в низком количестве ошибок при анализе предметных ситуаций.

Правильно понимает суть проблемы при ограниченных исходных данных.

Способность решать абстрактные проблемы, т.е. находить правильное решение конкретной задачи, применяя общие правила.

Умение выделять главное из множества второстепенных фактов. Возможность успешного обучения за счет логических рассуждений.

## 2) Низкие результаты:

**Конкретное мышление.** Совершает много ошибок при анализе ситуаций.

Предпочитает решать типичные задания и проблемы.

Часто неправильно понимает суть проблемы при ограниченных исходных данных.

Может легко ошибаться при попытке установить неочевидные связи между сторонами объекта (между объектами), сделать обобщенные выводы из конкретной ситуации. С трудом комбинирует множеством характеристик объекта, выделяет закономерности, главное из множества второстепенных фактов.

Медленно обучается.

## ОЦЕНКА ШКАЛЫ

Первоначально было составлено 15 тестовых заданий.

**Диагностическая сила пунктов.** Показатели диагностической силы каждого задания представлены в таблице 20.

Таблица 20 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

	№№ пунктов и частоты выбора													
1	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15												15	
64	_	-	64	76	_	_	67	55	54	30	24	58	69	67

**Примечание:** По четырем заданиям не указана частота выбора значимого ответа (стоит прочерк), так как в окончательном варианте стимульного материала эти задания были усложнены.

Выявлено четыре задания ( $N_2N_2$  2, 3, 6, 7), не обладающих «средней диагностической силой» (80%, 80%, 86% и 83% респондентов выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

- (№ 2). А больше Б в 3 раза; Б меньше В в 3 раза. Какое из утверждений является правильным?
- *а) В больше А;*
- *б) В равно А;*
- в) *В меньше А*.
- (№ 3). А меньше Б в 4 раза; Б больше В в 3 раза. Какое из утверждений является правильным?
- *a) В больше А;*
- б) В равно А;
- в) В меньше А.
- (№ 6). Найдите закономерность и продлите числовой ряд 1 4 9 16 ...
- *a)* 20;
- б) 25;
- в) 36.
- (№ 7). Найдите закономерность и продлите числовой ряд 24 22 19 15 ...
  - *a)* 10;
  - б) 11;
  - в) 9.

Высокие показатели по этим пунктам свидетельствует о том, что они являются «легкими» для испытуемых. Это может быть следствием того, что апробация шкалы осуществлялась преимуществен-

но на студентах. Поэтому расширение численности и представительности выборки (например, обследование людей, не имеющих высшее образование) может привести к изменению показателей в сторону их «средней диагностической силы».

Тем не менее указанные задания были изменены в сторону их усложнения:

- (№ 2). А больше Б в 6 раза; Б больше В в 7 раз. Какое из утверждений является правильным?
- *а) В больше А*:
- б) В равно А;
- в) *В меньше А*.
- (№ 3). А меньше Б в 3 раза; Б больше В в 5 раз. Какое из утверждений является правильным?
- *а) В больше А*:
- б) В равно А;
- в) *В меньше А*.
- (№ 6). Найдите закономерность и продлите числовой ряд 7 19 37 61 ...
- a) 91;
- б) 107;
- в) 119.
- (№ 7). Найдите закономерность и продлите числовой ряд 172 84 40 18 ...
- a) 7:
- б) 9;
- в) 10.

Дискриминантная валидность. Дискриминантную валидность этой шкалы целесообразно оценивать в сравнении со шкалами «Мышление социальное» и «Память оперативная».

Корреляционный анализ выявил статистически значимую связь (p<0,01) показателей, полученных по шкале «Мышление предметное», с тестовыми показателями шкал «Мышление социальное» (r=0,22) и «Память оперативная» (r=0,35). Однако значение одного коэффициента практически не превышает 0,2, а другого — заметно меньше 0,5. Следовательно, шкала «Мышление предметное» содержательно отличается от двух других шкал.

## 2.19 Память оперативная

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА

Шкала предназначена для диагностики произвольной и оперативной вербально-логической памяти (произвольной – по способу запоминания и воспроизведения, оперативной – по включенности в выполняемое действие, словесно-логической – по запоминаемому материалу).

Произвольная память проявляется на основе преднамеренно поставленной цели запомнить и припомнить, предполагает использование специальных мнемонических действий. Память оперативная включает процессы запоминания, сохранения и воспроизведения информации, перерабатываемой в ходе выполнения действия и необходимой для достижения цели данного действия. Словеснологическая память связана с осмысленным, логическим запоминанием и воспроизведением мыслей, идей, смыслов, текстов, слов.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАННОСТЬ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЫ

Имеется множество психодиагностических и экспериментальных методик, предназначенных для изучения какого-то одного вида или процесса памяти. Например, методики изучения непроизвольного запоминания (А.А. Смирнов, П.И. Зинченко), методики изучения непосредственного и опосредованного запоминания (А.Н. Леонтьев, П.И. Зинченко), методики изучения кратковременной памяти (Джекобс, Л.С. Мучник и В.М. Смирнов), методики изучения оперативной памяти (Л. Постман), методики изучения зрительного запоминания и узнавания (Т.П. Зинченко, В.Л. Марищук) [27]. Кроме того, в некоторых многомерных тестах интеллекта (общих способностей) включены шкалы, направленные на диагностику памяти. Например, «Векслера интеллекта взрослых шкала» содержит 11 субтестов, среди которых есть субтест «Повторение цифровых рядов», предназначенный для исследования оперативной памяти и внимания.

Однако надо отметить два обстоятельства, которые имеют важное практическое значение. *Во-первых*, в существующих методиках для изучения памяти используется материал, представленный, с одной стороны,

в виде отдельных слогов, слов, фрагментов текста из рассказов, цифр, символов или геометрических фигур, а с другой — в абстрактном для испытуемых контексте. В то же время для запоминания и воспроизведения (узнавания) фактически не применяется материал, имеющий непосредственное отношение к бытовой, а также профессиональной стороне жизни людей. Например, запоминание фамилий и имен, номеров телефонов разных людей, времени или места встреч с разными людьми.

Во-вторых, ни в одном из известных нам многомерных тестопросников, предназначенных для одновременного изучения темпераментных или / и социально-психологических качеств индивида, нет шкал для изучения памяти. В некоторых случаях это усложняет работу, так как предполагает использование специальной методики изучения памяти (когда это необходимо) наряду с применением тест-опросника.

Для преодоления этих недостатков разработана и включена в МППЛТ шкала «Память оперативная».

## ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ШКАЛЫ

Построение шкалы «Память оперативная» осуществлялось на основе следующих принципов:

1. Содержание стимульного материала должно иметь отношение к повседневно-профессиональной активности людей. Понятно, что не возможно создать единую шкалу относительно всех возможных видов профессиональной деятельности, эффективное выполнение которых предполагает запоминание разных сегментов реальности, не говоря уже о разной мере необходимости памяти. Поэтому, было решено создать тестовые задания, которые, с одной стороны, в большей степени привязаны к какому-то конкретному виду деятельности, а с другой, имеют по своему содержанию значение для других видов деятельности. В качестве «ведущей» была выбрана риэлтеровская деятельность, а потому задания должны быть связаны с запоминанием и воспроизведением смысловых фрагментов, касающихся фамилий и имен, телефонов, мест назначаемых встреч, характеристик домов и квартир. В то же время некоторые задания (например, с фамилиями и именами, телефонами) имеют универсальное содержание, т.е. отображают особенности других видов деятельности.

2. Стимульный материал шкалы должен быть максимально встроен в единый формат МППЛТ. Эта стандартизация касается тестовых заданий и вариантов ответов данной шкалы. Во-первых, тестовые задания должны актуализировать процессы запоминания и воспроизведения и, вместе с тем, должны быть включены в единую последовательность заданий выбираемых пользователем шкал. Единственный способ решения этой задачи видится в том, что бы сделать каждое задание состоящим из двух частей: первая предполагает ответ на запоминание (воспроизведение) по предыдущему заданию этой шкалы, а вторая — требует запоминание информации для ее воспроизведения (узнавания) в последующем задании этой шкалы. Пример задания:

## На какое время Вы договорились встретиться с Петром Васильевым?

- а) на 18 часов 25 мин;
- б) на 18 часов 35 мин;
- в) на 18 часов 45 мин.

#### Запомните:

Вы договорились позвонить Василию Петрову по номеру телефона 22-24-66, позвонить Петру Михайлову по номеру телефона 24-66-32 и Михаилу Васильеву – по номеру телефона 34-22-24.

Таким образом одновременно актуализируются процессы памяти и обеспечивается возможность перемешивать задания этой шкалы с тестовыми заданиями других шкал.

Во-вторых, должна быть отсроченность по времени между этапом запоминания (вторая часть предыдущего задания) и этапом воспроизведения (первая часть последующего задания). Для этого необходимо перемешать задания по этой шкале с достаточно большим количеством заданий других шкал. В компьютерном режиме диагностики пользователь, выбирающий шкалу «Память оперативная», должен задать не менее 11 шкал. Если он выбирает 11 шкал, то задания шкалы «Память оперативная» встречаются через каждые десять заданий. В случае выбора большего количества шкал промежуточное количество заданий будет, соответственно, больше.

*В-третьих*, количество заданий шкалы «Память оперативная» должно быть равно 15, как и в любой другой шкале МППЛТ. При чередовании заданий разных шкал и двухсоставном характере заданий шкалы «Память оперативная» это делается с учетом нескольких процедурных составляющих:

1) Первое задание данной шкалы по последовательности должно быть вторым по счету из всех используемых в тестировании шкал; например:

## Решение текущих, каждодневных вопросов гораздо важнее, чем решение перспективных проблем:

- $a) \partial a$ ;
- б) скорее, да;
- в) нет.

Запомните это задание, так как в дальнейшем Вам придется его узнать.

Первая часть задания апеллирует к воспроизведению какого-то задания из другой шкалы, что выглядит следующим образом:

## О чем был второй вопрос теста?

- а) окружающие считают меня общительным человеком;
- б) мне больше нравятся сдержанные и учтивые, чем непосредственные и непринужденные люди;
- в) решение текущих, каждодневных вопросов гораздо важнее, чем решение стратегических, перспективных проблем.

#### Запомните:

Михаил Васильев хочет купить квартиру в Октябрьском районе, в новом доме, Петр Михайлов хочет купить квартиру в Ворошиловском районе, в новом доме, Василий Петров хочет купить квартиру в Советском районе, в стройварианте.

В дальнейшем используются только задания, непосредственно относящиеся к шкале «Память оперативная», например:

## По какому номеру телефона Вы должны позвонить Петру Михайлову?

- a) 34-22-24;
- б) 22-24-66;
- в) 24-66-32.

#### Запомните:

Вы договорились встретиться с Михаилом Васильевым на углу ул. Б. Садовой и пр. Буденновского, встретиться с Василием Петровичем на углу ул. М. Горького и пр. Ворошиловского, с Петром Михайловым — на углу ул. Пушкинской и пр. Кировского.

2) Последнее, т.е. по счету 15 задание этой шкалы имеет только первую часть, связанную с воспроизведением:

### Как зовут человека, который договорился о покупке квартиры?

- а) Михаил Васильев;
- б) Василий Петров;
- в) Петр Михайлов.

Таким образом, удается сделать 15 тестовых заданий, которые в совокупности предполагают пятнадцать актов запоминаний и столько же — воспроизведений. Хотя первое и последнее задания отличаются от остальных заланий данной шкалы.

В-четвертых, по каждому заданию шкалы «Память оперативная» должны быть предусмотрены стандартные ответы. Причем количество вариантов ответа должно быть равно трем, как и в заданиях любой другой шкалы. Однако в отличие от большинства шкал (за исключением шкал «Мышление предметное», «Мышление социальное», «Плутовство») эта шкала предполагает выбор испытуемым правильного варианта ответа.

Таким образом шкала «Память оперативная» представляет собой шкалу объективного типа и гармонично встроена в МППЛТ.

Еще одним преимуществом шкалы является возможность модификации её стимульного материала без нарушения стандартности. Например, можно менять фамилии и имена, номера телефонов, названия районов города и др.

Для каждого вида профессиональной деятельности можно также создавать специфический стимульный материал шкалы «Память оперативная» на основе разработанного и описанного алгоритма. Однако в этом случае произойдет нарушение стандартности и потребуется проведение апробации шкалы и расчета новых нормативных данных.

Ограничение применения этой шкалы заключается в том, что она прежде всего используется в компьютерном режиме диагностики. Программа автоматически генерирует стимульный материал и не позволяет испытуемому просматривать предыдущие задания шкалы «Память оперативная» и сделанные ответы по ним. В бланковой форме она также может быть использована, но при следующих условиях:

- каждое тестовое задание (в том числе, по другим шкалам) должно быть представлено на отдельной карточке;
- ответы по каждому заданию испытуемого специалист должен сам вносить в опросную сетку;
- испытуемый не должен иметь возможности просматривать предыдущие задания шкалы «Память оперативная» и ответы по ним.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1) Высокие результаты:

**Развитая оперативная память.** Эффективное запоминание и воспроизведение информации на основе специально поставленной цели запомнить и припомнить.

Выраженная словесно-логическая память, т.е. осмысленное и логическое запоминание и воспроизведение мыслей, идей, слов, текстов

## 2) Низкие результаты:

**Слабая оперативная память.** Слабо развита способность к запоминанию и воспроизведению вербально-смысловой информации на основе специально поставленной цели запомнить и припомнить.

Слабо развитая словесно-логическая память — слабо выражены процессы осмысленного и логического запоминания и воспроизведения мыслей, идей, слов, текстов.

Основную роль в формировании жизненного опыта чаще всего играет непроизвольная память (без специальных мнемонических намерений и усилий).

### ОЦЕНКА ШКАЛЫ

Первоначально было создано 15 тестовых заданий.

**Диагностическая сила пунктов.** Показатели диагностической силы каждого задания представлены в таблице 21.

Таблица 21 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по пунктам шкалы

№№ пунктов и частоты выбора														
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14											14			
64		69		75	69		72	55	47	47	58	58	61	61

**Примечание:** 1) Номера заданий сдвинуты влево (начинаются с 0), так как в каждом задании испытуемым надо припомнить то, что давалось для запоминания в предыдущем задании. Поэтому «средняя диагностическая сила» рассчитывается фактически для того задания, в котором дается инструкция для запоминания. 2) По трем заданиям не указана частота выбора значимого ответа (стоит прочерк), так как в окончательном варианте стимульного материала эти задания были усложнены.

Выявлено три задания ( $\mathbb{N}_{\mathbb{N}}$  1, 3, 6), не обладающих «средней диагностической силой» (83%, 92%, и 80% испытуемых выбрали значимый ответ по этим заданиям соответственно):

## (№ 1). Запомните:

Михаил Васильев хочет купить квартиру в центре, Василий Петров хочет купить квартиру в Западном микрорайоне, Петр Михайлов хочет купить квартиру в Северном микрорайоне.

## • (№ 3). Запомните:

Василий хочет купить трехкомнатную квартиру, Петр хочет купить однокомнатную квартиру, Михаил хочет купить двухкомнатную квартиру.

## (№ 6). Запомните:

Василий Петров договорился с Вами встретиться в 18 часов, Михаил Васильев договорился с Вами встретиться в 19 часов, Петр Михайлов договорился с Вами встретиться в 17 часов.

Так как эти задания являются «легкими» для испытуемых, то они были изменены в сторону усложнения с точки зрения их запоминания и припоминания испытуемыми:

## (№ 1). Запомните:

Михаил Васильев хочет купить квартиру в Октябрьском районе, в новом доме, Петр Михайлов хочет купить квартиру в Ворошиловском районе, в новом доме, Василий Петров хочет купить квартиру в Советском районе, в стройварианте.

- (№ 2). Где и какую квартиру хочет купить Петр Михайлов?
- а) в новом доме в Ворошиловском районе;
- б) в новом доме в Октябрьском районе;
- в) в стройварианте в Советском районе.
  - (№ 3). Запомните:

Михаил Васильев хочет купить трехкомнатную квартиру в новом доме, Петр Михайлов хочет купить двухкомнатную квартиру в новом доме, Василий Михайлов хочет купить трехкомнатную квартиру в стройварианте.

- (№ 4). В каком доме и какую квартиру хочет купить Михаил Васильев?
- а) в стройварианте трехкомнатную квартиру;
- б) в новом доме двухкомнатную квартиру;
- в. в новом доме трехкомнатную квартиру.
  - (№ 6). Запомните:

Петр Михайлов договорился с Вами встретиться в 18 часов 45 мин. Петр Васильев договорился с Вами встретиться в 18 часов 25 мин. Василий Петров договорился с Вами встретиться в 18 часов 35 мин.

- (№7). На какое время Вы договорились встретиться с Петром Васильевым?
  - а) на 18 часов 25 мин;
  - б) на 18 часов 35 мин;
  - в) на 18 часов 45 мин.

Дискриминантная валидность. Дискриминантную валидность этой шкалы целесообразно оценивать в сравнении со шкалами, которые предназначены для изучения когнитивных характеристик индивида, т.е. шкалами «Мышление предметное» и «Мышление социальное».

Корреляционный анализ выявил статистически значимую связь (p<0.01) показателей, полученных по шкале «Память оперативная», с тестовыми показателями шкал «Мышление социальное» (r=0.25)

и «Мышление предметное» (г=0,35). Однако значение одного коэффициента несущественно превышает 0,2, а другого — заметно меньше 0,5. Следовательно, шкала «Память оперативная» содержательно отличается от двух других шкал.

## ГЛАВА 3. ОПИСАНИЕ КАЧЕСТВ ВТОРОГО ПОРЯДКА И ВИДОВ НАДЕЖНОСТИ

## 3.1 Обстоятельность-беспечность: Исполнительско-результативная надежность

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

**Обстоятельность-беспечность (ОББ)** определяется сочетанием некоторых социально-психических качеств, обеспечивающих выполнение человеком заданных извне обязанностей или взятых по своей инициативе обязательств, что характеризуется:

- реалистичностью или оторванностью от реалий жизни, рациональным или иррациональным подходом к решению задач;
- высокой или низкой включенностью в решение задач;
- ориентацией на результативность, успешность или избегание трудностей.

Это комплексное качество содержит три качества первого порядка:

- ответственность-безответственность (ОБ);
- практичность-мечтательность (ПМ);
- мотивация достижения (Мд).

Такой состав имеет логическую и эмпирическую обоснованность:

- 1. Ответственность обеспечивает обязательность (готовность выполнять свои обязанности и обещания), организованность, пунктуальность человека. Практичность определяет стремление человека вникать в обстоятельства, учитывать практическую сторону вопроса. Высокая мотивация достижения цели придает деятельности человека сверхнормативный характер на основе заинтересованности в достижении высоких результатов и активности, ожидания успеха, потребности в самореализации.
- 2. Корреляционный анализ показал слабые, но статистически значимые связи (p<0,01) между тестовыми показателями шкал:
  - «ответственность-безответственность» / «практичность-мечтательность» (r=0,27);
  - «ответственность-безответственность» / «мотивация достижения» (r=0,30);

**Исполнительско-результативная надежность (ИРН)** характеризуется достаточно высокой устойчивостью действий и поступков человека в разных ситуациях относительно основательного и рационального выполнения своих обязанностей, обязательств, в том числе сверх установленной нормы. Такая надежность определяет высокую потенциальную результативность исполнительской деятельности (в частности, профессиональной) человека. Однако реальная эффективность деятельности человека зависит от ряда факторов:

- профессионально-предметных знаний и навыков человека;
- мотивированности человека на достижение высоких результатов именно в этой деятельности;
- соотнесенность интересов человека с интересами общего дела.

Обстоятельность: Исполнительско-результативная надежность определяется следующим сочетанием уровней проявления качеств первого порядка: ответственность / гиперответственность (ОБ), практичность / гиперпрактичность (ПМ), высокая / гипервысокая мотивация достижения (Мд).

**Беспечность: Исполнительско-результативная ненадежность** основывается на следующем сочетании показателей качеств первого порядка: безответственность / гипербезответственность (ОБ), мечтательность /гипермечтательность (ПМ), низкая / гипернизкая мотивация достижения (Мд).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно более или менее однозначно судить об обстоятельности-беспечности и исполнительско-результативной надежности индивида.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

# 1) Обстоятельность: Исполнительско-результативная надежность.

Выраженная готовность выполнять заданные извне обязанности (например, должностные) или взятые по своей инициативе обязательства (например, перевыполнение плана).

Стабильное исполнение своих обязанностей и обязательств в разных ситуациях и часто независимо от обстоятельств.

Реалистичный взгляд на проблемы и рациональный подход к их решению. Высокая включенность в процесс решения задач и ориентация на успешное их решение.

Высокая потенциальная результативность исполнительской деятельности (в том числе профессиональной). Результативность деятельности может быть максимально высокой в том случае, если человек:

- а) обладает необходимыми знаниями и навыками в соответствующей деятельности;
- б) мотивирован на достижение высоких результатов именно в этой деятельности, а не какой-то другой;
- в) не является эгоистом, интересы которого расходятся с интересами общего дела.

## 2) Беспечность: Исполнительско-результативная неналежность.

Стремление избегать обязанностей, особенно лишних. Готовность к нарушению своих обязанностей или взятых на себя обязательств в зависимости от складывающихся обстоятельств.

Свои обязанности чаще исполняются на низком уровне. Нерадивость. Для того чтобы повысить уровень исполнительности необходимо использовать постоянное стимулирование посредством уговоров, угроз, «метода кнута и пряника». Низкая потенциальная результативность профессиональной деятельности. Даже наличие необходимых знаний и навыков в соответствующей области деятельности может не компенсировать необязательность в плане повышение результативности деятельности. Исключение составляют те виды деятельности, которые предполагают мало обязательств и низкую ответственность. Однако в таких видах деятельности исполнительская надежность не имеет особого значения.

Оторванность от реалий жизни, искаженный взгляд на проблемы и не способность их успешно решать. Низкая включенность в процесс решения задач и стремление избегать трудности.

## 3.2 Напористость-податливость: Пробивная надежность

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

**Напористость-податливость (НП)** характеризует силу устремленности, меру активности, последовательности и непоколебимости / несгибаемости на пути к достижению цели.

**Напористость** связана с такими качествами как неудержимость, настырность, непреклонность, непоколебимость, упрямость, твердость, несгибаемость, несокрушимость, непокорность, стабильность, последовательность, неустрашимость, самоотверженность. **Податливость** выражается в таких качествах как покладистость, уступчивость, зависимость, слабовольность, малодушие, бесхребетность.

Качество второго порядка «напористость-податливость» включает в себя три психических качества первого порядка:

- мотивация достижения (Мд);
- самоуверенность-неуверенность (СН);
- социально-психическая устойчивость-неустойчивость (СУН).

Такой состав можно логически и эмпирически обосновать:

- 1. Мотивация достижения цели определяет устремленность и самореализацию. Уверенность в себе обусловливает твердость и непоколебимость в постановке целей, выборе средств и совершаемых действий. Социально-психическая устойчивость задает настойчивость, непреклонность, непоколебимость в реализации своих личностных позиций и в достижении своих целей, в том числе в случае противодействия окружающих или изменчивости обстоятельств.
- 2. Корреляционный анализ показал слабые, но статистически значимые связи (p<0,01) между тестовыми показателями шкал:
  - «самоуверенность-неуверенность» /
     «социально-психическая устойчивость-неустойчивость» (r=0,36);
  - «мотивация достижения» / «самоуверенность-неуверенность» (r=0,34);
  - «мотивация достижения» / «социально-психическая устойчивость-неустойчивость» (r=0,33).

**Пробивная надежность** (**ПН**) характеризуется относительной устойчивостью действий и поступков человека в разных ситуациях, предполагающих неуклонное преодоление, «пробивание» трудностей на пути к достижению поставленных целей. Пробивная надежность определяет высокую потенциальную результативность тех видов профессиональной деятельности, которые предполагают продвижение задач, идей или продукта в условиях со значительными препятствиями.

**Напористость: ПРОБИВНАЯ НАДЕЖНОСТЬ** определяется следующим сочетанием проявления качеств первого порядка: высокая / гипервысокая мотивация достижения (Мд), уверенность в себе / самоуверенность (СН), социально-психическая устойчивость / гиперустойчивость (СУН).

**Податливость: ПРОБИВНАЯ НЕНАДЕЖНОСТЬ** определяется другим сочетанием проявления качеств первого порядка: низкая / гипернизкая мотивация достижения (Мд), неуверенность в себе / гипернеуверенность в себе (СН), социально-психическая неустойчивость / гипернеустойчивость (СУН).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно более или менее однозначно судить о напористости-податливости и пробивной надежности индивида.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

## 1) Напористость: Пробивная надежность.

Выраженная готовность к активному достижению актуальных целей. Целеустремленность, неудержимость, нахрапистость, настырность, самоотверженность. Стремление к самоутверждению.

Твердость и непоколебимость в постановке целей, выборе средств и совершаемых действий.

Настойчивость, непреклонность, непоколебимость в реализации своих личностных позиций и в достижении своих целей, в том числе в случае противодействия окружающих или изменчивости обстоятельств. Неуклонное преодоление трудностей на пути к достижению поставленных целей. Стабильность, последовательность действий и поступков. Упрямость, своенравность, несгибаемость.

Высокая потенциальная результативность в тех видах профессиональной деятельности, которые предполагают продвижение, протаскивание задач, идей или продукта в условиях со значительными препятствиями. Результативность деятельности может быть максимально высокой в том случае, если человек, с одной стороны, обладает необходимыми знаниями и навыками в соответствующей деятельности, а с другой — мотивирован на достижение высоких результатов именно в этой деятельности.

В случае наличия общительности / гиперобщительности напористость будет иметь место в тех сферах деятельности, выполнение которых предполагает интенсивные контакты с другими людьми.

## 2) Податливость: Пробивная ненадежность.

Отсутствие готовности к активному достижению актуальных целей. Пассивность, инертность, вялость. Отсутствие стремления к самоутверждению.

Нерешительность в постановке жизненных и профессиональных целей и осуществлении действий. Слабовольность.

Податливость внешним воздействиям. Уступчивость, зависимость, покладистость. Склонность изменять свои личностные позиции в случае противодействия окружающих или изменчивости обстоятельств, противоречащих этим позициям. Нечеткость, непоследовательность, противоречивость действий и поступков.

Низкая потенциальная результативность профессиональной деятельности, предполагающей продвижение, протаскивание задач, идей или продукта в условиях неопределенности или наличия препятствий. Неспособность преодолевать значительные трудности на пути к достижению поставленных целей.

## 3.3 Хитроумность-простоватость: Маневренная надежность

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

**Хитроумность-простоватость (ХП)** характеризует меру маскировки истинных намерений, лавирования и изобретательности в решении проблем, находчивости в сложных социальных ситуациях.

Синонимами **хитроумный** являются изобретательный, искусный в чем-либо, ловкий, умелый, замысловатый, мудреный, сложный. Слово **простоватый** связано с такими понятиями, как не очень умный, недалекий, неискушенный, наивный, нерасчетливый, простодушный, бесхитростный.

Смысловые отличительные признаки *хитроумный* и *простоватый*:

- **1. Прозрачность целей.** *Хитроумный* умеет скрывать свои истинные намерения, тогда как *простоватый* не может искусно маскировать свои цели и мотивы.
- **2.** Способы достижения цели. *Хитроумный* умеет находить необычные, обходные и неожиданные пути к достижению цели. *Простоватый* идет самым очевидным, простым и прямым путем к

своей цели, не отдавая себе отчета в эффективности такой поведенческой стратегии.

- **3. Интеллект.** *Хитроумный* обладает практическим, житейским умом, здравым смыслом; изобретает уловки, чтобы с минимальными потерями и затратой сил достичь своей цели. *Простоватый* характеризуется слабой сообразительность.
- **4. Проницательность.** *Хитроумный* обладает проницательностью, жизненным опытом, знанием людей и умением использовать их слабости и недостатки. *Простоватый* плохо ориентируется в социальном мире, с трудом улавливает правила и сущностные особенности поведения и отношения людей [26].

Маскировка истинных намерений, изобретательность, сообразительность, проницательность хитроумного человека создают трудности в том, чтобы его распознать и, при необходимости, помешать ему в достижении личных целей. Однако само по себе качество хитроумности обычно оценивается положительно. Вопрос заключается в том, какими дополнительно морально-нравственными качествами обладает хитроумный человек. Например, если такой человек эгоист и преследует личные цели, характеризуется асоциальной нормативностью, то выигрышные стороны хитроумия будут связаны с хорошо спланированными и замаскированными им асоциальными / антисоциальными деяниями.

Надо различать *хитроумность* и *сообразительность*. Вопервых, любой хитроумный человек умеет скрыть свои истинные намерения, тогда как не каждый сообразительный человек сможет это сделать.

Во-вторых, хитроумный человек умеет выбирать необычные и обходные пути, изобретать уловки, чтобы с минимальными потерями и затратой сил достичь своей цели. При этом имеется в виду, в первую очередь, житейский ум, здравый смысл, а не выдающиеся интеллектуальные способности. Не всякий сообразительный человек может находить необычные пути и изобретать уловки. В тоже время некоторые сообразительные люди могут решать такие проблемы и задачи (за счет мощного интеллекта), которые не по силам многим из хитроумных людей.

*В-третьих*, хитроумный человек – это проницательный человек, который имеет жизненный опыт, знание людей и умение использо-

вать их слабости и недостатки, тогда как не каждый сообразительный человек может реально вести себя в соответствии со своими намерениями и контекстом социальной ситуации. Например, человек может быть достаточно сообразительным, но в силу своей непосредственности или доверчивости будет совершать ошибки в построении своего социального поведения.

Качество второго порядка **«хитроумность-простоватость»** включает четыре психических качества первого порядка:

- мышление социальное (Мс);
- непосредственность-наигранность (НН);
- ориентация на перспективу-ситуацию (ПС);
- практичность-мечтательность (ПМ).

Такой состав параметра «хитроумность-простоватость» можно логически обосновать. *Мышление социальное* обеспечивает хорошую ориентировку (диагностическую, прогностическую и моделирующую) человека в мире социального поведения и отношения людей. *Наигранность* обусловливает склонность человека к маскировке своих истинных целей, переживаний и перевоплощениям в зависимости от контекста ситуации. *Ориентация на перспективу* определяет стремление человека заглядывать вперед и предусматривать ход развития событий. *Практичность* предполагает житейскую сноровку и здравый смысл, склонностьпрактично подходить к решению различных проблем и жизненно важных задач.

Маневренная надежность (МН) характеризуется ловкими и предусмотрительными действиями в сложных ситуациях; действия направлены на обход возможных препятствий при умелом использовании доступных средств и разумной трате ресурсов. Маневренная надежность определяет «высокую потенциальную результативность» в тех ситуациях профессиональной деятельности (прежде всего, управленческой), которые предполагают умелое и искусное обхождение препятствий, неординарное решение проблемы. Особое значение эта надежность приобретает в коммуникативных ситуациях, например, при ведении переговоров с деловыми партнерами, когда возникает задача «переиграть» и «выиграть».

Надо помнить, что максимальная результативность деятельности в таких условиях зависит еще от ряда дополнительных факторов,

которые не учитываются в МППЛТ: креативности и жизненного опыта человека, доступности для человека определенных ресурсов, необходимых для эффективного решения задач.

**Хитроумность:** Маневренная надежность определяется следующим сочетанием и особенностями проявления качеств первого порядка: развитое / очень развитое мышление социальное (Мс), наигранность / гипернаигранность / статистическая норма (НН), ориентация / гиперориентация на перспективу / статистическая норма (ПС), практичность / гиперпрактичность (ПМ).

**Простоватость:** Маневренная ненадежность обусловлена другим сочетанием уровней проявления исходных качеств: слабое / примитивное социальное мышление (Мс), непосредственность / гипернепосредственность (НН), ориентация / гиперориентация на ситуацию (ПС), мечтательность / гипермечтательность / статистическая норма (ПМ).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно более или менее однозначно судить о хитроумности-простоватости и маневренной надежности индивида.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

## 1) Хитроумность: Маневренная надежность.

Выраженная склонность и способность к маскировке истинных намерений.

Предусмотрительность. Изобретательность в решении проблем и находчивость в сложных социальных ситуациях. Умеет находить необычные, обходные и неожиданные пути к достижению цели. Стремится достигать целей с минимальными потерями и затратой сил.

Обладает практическим, житейским умом, здравым смыслом, проницательностью, знанием людей и умением использовать их слабости и недостатки.

«Высокая потенциальная результативность» в тех ситуациях профессиональной деятельности, которые предполагают умелое и искусное обхождение препятствий (а не их прямолинейное «пробивание»), неординарное решение проблемы. (Например, при ведении переговоров с деловыми партнерами, когда возникает задача «переиграть» и «выиграть».)

Максимальная результативность профессиональной деятельности может быть достигнута при наличии у человека креативности и жизненного опыта, а также доступа к определенным ресурсам (например, полномочиям).

## 2) Простоватость: Маневренная ненадежность.

Не может искусно маскировать свои цели и мотивы.

Предпочитает идти самым очевидным, простым и прямым путем к своим целям. Не умеет находить необычные и обходные пути.

Низкие интеллектуальные возможности при решении предметных, социальных и психологических проблем и задач.

Плохо ориентируется в социальном мире; с трудом улавливает правила и узловые моменты поведения и отношения людей.

Не может результативно действовать в тех ситуациях профессиональной деятельности, которые предполагают умелое и искусное обхождение препятствий и неординарное решение проблем, проявление находчивости в сложных социальных ситуациях, выстраивание отношений с другими людьми.

## 3.4 Благосклонность-предубежденность: Лояльная надежность

## СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

**Благосклонность-предубежденность (БП)** характеризует тон отношения к людям, содержание отношения к их благополучию, меру соучастия в их проблемах и готовность оказать им содействие, а также меру стремления совершать поступки, одобряемые другими людьми.

**Благосклонность** — это мягкое отношение к людям, искреннее желание им благ (моральных, физических, материальных), соучастие в их проблемах и стремление оказать им помощь независимо от обстоятельств, стремление получать одобрение от людей. Термин «благосклонность» связан с такими бытовыми понятиями, как «доброжелательность», «душевность», «добросердечность», «добродушность», «мягкосердность», «сердобольность», «милосердность», «доброжелательность», «дружелюбность», «приветливость», «терпимость», «бесконфликтность».

*Предубежденность* – это критическое отношение к людям и несдержанность, игнорирование их проблем, безразличие к

их благополучию и зависть, готовность нанести им ущерб ради личного благополучия или из принципа «пусть другим будет хуже», безразличное отношение к мнению людей относительно себя. Термин «предубежденность» соприкасается с такими житейским понятиями как «черствость», «бездушность», «нетерпимость», «недоброжелательность», «жестокосердность», «бессердечность», «вздорность», «недружелюбность», «зловредность», «злонравность», «злобность».

Качество второго порядка **«благосклонность-предубежденность»** включает в себя три психических качества первого порядка:

- социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН);
- альтруизм-эгоизм (АЭ);
- мотивация одобрения (Мо).

Социально-психическая терпимость определяет принятие других такими, какие они есть, со всеми их слабостями и недостатками. Альтруизм несет с собой отзывчивость, сочувствие и сопереживание, бескорыстность в отношениях с людьми. Мотивация одобрения предполагает стремление человека заслужить одобрение окружающих, продемонстрировать следование декларируемым моральным нормам, готовность человека идти на встречу мнению коллектива и руководства.

Лояльная надежность (ЛН) характеризуется устойчивостью действий и поступков человека в разных ситуациях общения с руководством, коллегами, клиентами, предполагающих создание и поддержание стабильных позитивных отношений, позитивного социально-психологического климата. Лояльная надежность человека также выражается в его благожелательном или индифферентном отношении к неординарным проявлениям активности других.

**Благосклонность: Лояльная надежность** определяется следующим сочетанием и особенностями проявления качеств первого порядка: социально-психическая терпимость / гипертерпимость (СТН), альтруизм / гиперальтруизм (АЭ), повышенная / гипервысокая мотивация просоциального одобрения (Мо).

**Предубежденность: Лояльная ненадежность** обусловлена другим сочетанием уровней проявления исходных качеств: социальнопсихическая нетерпимость / гипернетерпимость (СТН), эгоизм /

гиперэгоизм (АЭ), повышенная / гипервысокая мотивация асоциального одобрения (Мо).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно более или менее однозначно судить о благосклонности-предубежденности и лояльной надежности индивида.

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

#### 1) Благосклонность: Лояльная надежность.

Принятие других такими, какие они есть, со всеми их слабостями и недостатками. Сдержанность, учтивость, уживчивость; приветливость, дружелюбность.

Искреннее желание окружающим благополучия (морального, физического, материального). Душевность, благожелательность.

Сочувствие и сопереживание. Соучастие в проблемах других и готовность прийти им на помощь, если они в чем-то нуждаются, независимо от обстоятельств. Добросердечность, сердобольность, милосердность.

Склонность следовать организационным ценностям, нормам и готовность подчиняться мнению коллектива.

Высокий потенциальный вклад в создание и поддержание гуманных и стабильных отношений, позитивного социально-психологического климата в коллективе / команде. Позитивное и заинтересованное отношение (в процессе непосредственного взаимодействия) к клиентам организации.

Благожелательное / нейтральное отношение к разным (в том числе, неординарным) действиям руководства организации. Отсутствие стремления противодействовать руководству.

### 2) Предубежденность: Лояльная ненадежность.

Неприятие других, в чем-то отличающихся людей. Критическое отношение к людям и их осуждение; брюзгливость, недружелюбность, несдержанность, раздражительность.

Игнорирование проблем других, безразличие к их благополучию и зависть. Черствость, бездушность, бессердечность.

Готовность нанести ущерб другим ради личного благополучия, если кого-то невзлюбил или из принципа «пусть другим будет хуже». Жестокосердность, вздорность, зловредность, злонравность.

Склонность пренебрегать организационными ценностями, нормами и мнением коллектива.

Высокий потенциальный вклад в создание, поддержание и развитие «нездоровых» и нестабильных отношений, негативного социально-психологического климата в коллективе. Преобладает негативная установка по отношению к покупателям, клиентам организации.

Возможно негативное отношение к практически любым действиям руководства организации.

#### 3.5 Коллективизм-индивидуализм: Командная надежность

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

Комплексное качество «коллективизм-индивидуализм» (КИ) характеризует взаимоотношение и взаимодействие в коллективе в контексте совместной деятельности.

Коллективизм — это установка на приоритет коллективного начала и групповых целей над личными, на взаимопонимание, взаимоответственность и взаимопомощь. Коллективизм обычно понимается как принцип организации взаимоотношений и совместной деятельности. Поэтому использование в МППЛТ данного термина в качестве названия психического параметра является в некотором смысле условным.

*Индивидуализм* — это установка на приоритет индивидуального начала и личных целей над групповыми, на противопоставление себя другим и необязательность по отношению к другим.

Качество «коллективизм-индивидуализм» включает в себя четыре психических качеств первого порядка:

- альтруизм-эгоизм (АЭ);
- ответственность-безответственность (ОБ);
- социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН);
- доверчивость-подозрительность (ДП).

Такой состав можно логически обосновать. А именно: *альтруизм* задает ориентацию на интересы других людей и группы в целом, отзывчивость и бескорыстность в отношениях с членами коллектива. *Ответственность* обеспечивает обязательность (готовность выполнять свои обязанности и обещания) и организованность в коллективе, в том числе в процессе выполнения совместной деятельности. Социально-психическая терпимость определяет принятие членов коллектива такими, какие они есть, со всеми их слабостями и недостатками. Доверчивость предполагает изначальную установку на открытость и восприимчивость в группе, признание за другими способность к эффективному выполнению работы или вкладу в совместную деятельность, а также готовность быть среди людей и относительно свободно чувствовать себя в коллективе.

Корреляционный анализ показал слабые, но статистически значимые связи (p<0,01) между тестовыми показателями шкал:

- «альтруизм-эгоизм» / «социально-психическая терпимость-нетерпимость» (r=0,27);
- «альтруизм-эгоизм» / «доверчивость-подозрительность» (r=0,22);
- «социально-психическая терпимость-нетерпимость» / «доверчивость-подозрительность» (r=0,32).

**Командная надежность (КМН)** характеризуется потенциальной устойчивостью действий, поступков человека в кооперировании усилий и согласовании действий с другими членами, в проявлении ответственности и оказании помощи другим членам в процессе коллективной жизнедеятельности.

Необходимо принимать во внимание несколько обстоятельств. Во-первых, о командной надежности можно говорить только в контексте такой организации совместной деятельности группы как совместно-взаимодействующая, которая предполагает единую цель и тесную функциональную взаимозависимость всех членов группы по достижению этой цели.

*Во-вторых*, качество «коллективизм» будет обеспечивать максимально позитивный вклад человека в групповую деятельность в том случае, если таким параметром будут характеризоваться большинство членов группы.

B-третьих, для максимальной результативности совместной деятельности члены коллектива должны не только обладать качеством «коллективизм», но должны иметь определенные навыки совместной работы.

B-четвертых, качество «коллективизм» будет обеспечивать позитивный вклад человека в групповую деятельность тогда, когда будут обеспечены необходимые внутренние и внешние условия (организационные, технологические, экономические, психологические) для повышения групповой эффективности.

Коллективизм: Командная надежность определяется следующим сочетанием и особенностями проявления качеств первого порядка: альтруизм / гиперальтруизм / статистическая норма (АЭ), ответственность / гиперответственность / статистическая норма (ОБ), социально-психическая терпимость / гипертерпимость (СТН), доверчивость / гипердоверчивость / статистическая норма (ДП).

Индивидуализм: Командная ненадежность обусловлена другим сочетанием уровней проявления исходных качеств: эгоизм / гиперэгоизм (АЭ), безответственность / гипербезответственность / статистическая норма (ОБ), социально-психическая нетерпимость / гипернетерпимость (СТН), подозрительность / гиперподозрительность / статистическая норма (ДП).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно более или менее однозначно судить о коллективизме-индивидуализме и командной надежности индивида.

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

#### 1) Коллективизм: Командная надежность.

Установка на приоритет коллективного начала и групповых целей над личными, отзывчивость в отношениях с членами коллектива. Обязательность и организованность в процессе выполнения совместной деятельности.

Готовность быть открытым к группе, воспринимать ее влияние. Готовность работать среди людей и относительно свободно чувствовать себя в коллективе. Изначально преобладает позитивное или индифферентное отношение к членам коллектива.

Может хорошо работать в условиях, предполагающих кооперацию усилий и согласованность действий членов группы, взаимозависимость, взаимоответственность, взаимопомощь.

Примечание: 1. Для максимального вклада в результат совместной деятельности группы человек должен иметь навыки совместной работы.

2. Для максимально позитивного вклада человека в групповую деятельность необходимо обеспечить внутренние и внешние условия (организационные, технологические, экономические, психологические) эффективной деятельности группы в целом.

#### 2) Индивидуализм: Командная ненадежность.

Установка на приоритет индивидуального начала и личных целей над групповыми. Необязательность по отношению к коллегам и к группе в целом.

Выделение и противопоставление себя другим членам группы. Настороженное и предубежденное отношение к другим. Закрытость по отношению к группе, не восприимчивость к ее влиянию.

Не может работать в условиях, предполагающих кооперацию усилий и согласованность действий членов группы, взаимозависимость, взаимоответственность и взаимопомощь.

Примечание: Такого человека сложно обучить знаниям и навыкам совместной работы.

#### 3.6 Коммуникабельность-некоммуникабельность: Коммуникативная надежность

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

Понятия «коммуникабельность» и «некоммуникабельность» не имеют однозначной трактовки в психологии. Во-первых, природа феноменов, отражаемых в этих понятиях, может рассматриваться под разным углом зрения. Во-вторых, в разных сферах профессиональной и бытовой жизнедеятельности, имеющих специфические особенности, они будут иметь не только общие, но и отличительные признаки.

Комплексное качество коммуникабельность-некоммуникабельность (КН) задается минимальным количеством психических качеств первого порядка, которые обусловливают ключевые элементы

профессионально-делового общения рядовых специалистов и управленцев низшего звена «коммуникативных профессий», особенно в сфере продаж и оказания услуг. В деятельности руководителей высшего и среднего звена качество «коммуникабельностьнекоммуникабельность» приобретает ряд дополнительных оттенков с учетом специфики работы, которые не могут однозначно и «на все случаи жизни» задаваться в тесте. Поэтому для проведения психодиагностического обследовании руководителей высшего и среднего звена целесообразно выбирать те качества первого порядка, которые вписываются в представления Заказчика или Специалиста относительно сути коммуникабельностинекоммуникабельности, в том числе с учетом специфики деятельности руководителей в данной организации.

Качество коммуникабельность-некоммуникабельность понимается как содержание готовности человека к контакту и активности во взаимодействии, уверенности и артистизма во взаимодействии, лояльности к партнерам по взаимодействию.

Коммуникабельность – готовность свободно вступать в контакт с людьми и активно общаться, проявляя уверенность и непринужденность поведения в общении, артистизм и лояльное отношение к партнерам по общению. Некоммуникабельность — стремление избегать и ограничивать круг контактов с людьми, неуверенность, спонтанность и прямолинейность в общении, недружелюбность и раздражительность по отношению к собеседникам.

*Коммуникабельность-некоммуникабельность* включает в себя четыре психических параметра первого порядка:

- общительность-замкнутость (ОЗ);
- самоуверенность-неуверенность (СН);
- непосредственность-наигранность (НН);
- социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН).

Общительность определяет готовность человека свободно вступать в контакт с людьми и активно общаться. Уверенность в себе обусловливает основательность и непринужденность поведения человека в общении. Наигранность задает артистизм и маскировку истинных мыслей, переживаний человека в общении. Социально-психическая терпимость определяет принятие партнеров по общению такими, какие они есть, со всеми их слабостями и недостатками. Корреляционный анализ показал слабые, но статистически значимые связи (p<0,01) между тестовыми показателями шкал:

- «общительность-замкнутость» / «самоуверенность-неуверенность» (r=0,27);
- «общительность-замкнутость» / «непосредственность-наигранность» (r=-0,27).

**Коммуникативная надежность (ККН)** характеризуется устойчивостью действий и поступков специалиста «коммуникативной профессии» в разных ситуациях делового общения с покупателями, клиентами, заказчиками. Такие действия и поступки предполагают достаточно высокую стабильность и потенциальную эффективность специалиста в плане установления контакта, поддержания и развития взаимодействия с человеком до желаемого исхода, т.е. до решения своих основных профессиональных задач.

Необходимо помнить, что сами по себе коммуникабельность и соответствующий ей вид надежности не являются абсолютным гарантом высокой результативности профессиональной деятельности человека по продажам, оказанию услуг. Наличие коммуникабельности задает необходимую предпосылку для эффективной деятельности человека. Низкая коммуникабельность не может в полной мере быть компенсирована специальным обучением или процессом стихийного формирования профессиональных знаний и навыков. Максимальная же результативность профессиональной деятельности человека, характеризующегося коммуникабельностью, может быть достигнута при наличии у него сугубо профессиональных знаний, навыков. Разные компоненты коммуникативной компетентности могут интенсивно и более или менее успешно отрабатываться в специально построенном обучении, например, в тренинге продаж.

**Коммуникабельность:** Коммуникативная надежность определяется следующим сочетанием и особенностями проявления качеств первого порядка: общительность / гиперобщительность / статистическая норма (ОЗ), уверенность в себе / самоуверенность (СН), наигранность / гипернаигранность / статистическая норма (НН), социально-психическая терпимость / гипертерпимость (СТН).

**Некоммуникабельность: Коммуникативная ненадежность** обусловлена другим сочетанием уровней проявления исходных ка-

честв: замкнутость / гиперзамкнутость / статистическая норма (ОЗ), неуверенность / гипернеуверенность (СН), непосредственность / гипернепосредственность / статистическая норма (НН), социальнопсихическая нетерпимость / гипернетерпимость (СТН).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно более или менее однозначно судить о коммуникабельности-некоммуникабельности и коммуникативной надежности индивида.

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

## 1) Коммуникабельность: Коммуникативная надежность.

Готовность свободно вступать в контакт с разными людьми (покупателями, клиентами, заказчиками) и активно общаться с ними.

Уверенность в себе и непринужденность поведения в общении с разными людьми и в разной обстановке. Находчивость.

Склонность к перевоплощениям и артистизму при общении с разными людьми. Маскировка своих истинных мыслей, переживаний в процессе общения.

Принятие других, в том числе покупателей, клиентов, заказчиков такими, какие они есть, со всеми их слабостями и недостатками. Сдержанность, учтивость. Умение подстроиться под другого человека

Коммуникабельность может строиться на основе неформального (в случае «ориентации / гиперориентации на неформальное деловое общение»), формального (в случае «ориентации / гиперориентации на формальное деловое общение») или гибкого подхода (в случае статистической нормы) к деловому общению.

Высокая потенциальная стабильность и результативность в плане установления контакта, поддержания и развития взаимодействия с человеком до желаемого исхода, т.е. до решения своих основных профессиональных задач. Максимальная результативность профессиональной деятельности может быть достигнута при наличии у человека сугубо профессиональных знаний, навыков и коммуникативной компетентности.

# 2) Некоммуникабельность: Коммуникативная ненадежность.

Стремление избегать и ограничивать круг контактов с людьми. Внутренний дискомфорт и напряженность в процессе общения.

Неуверенность в себе и ощущения дискомфорта, напряженности в процессе взаимодействия с незнакомыми или малознакомыми людьми. Неловкость и опрометчивость в общении.

Спонтанность и прямолинейность в общении. Слабый самоконтроль и самоуправление собственными мыслями и переживаниями в общении.

Критическое отношение к другим людям. Высока вероятность проявления нетерпеливости, несдержанности, раздражительности в ситуациях, когда не устраивает, не нравится поведение другого человека.

Низкая потенциальная стабильность и результативность в плане установления контакта, поддержания и развития взаимодействия с человеком до желаемого исхода, т.е. до решения своих основных профессиональных задач. Высока вероятность совершения неадекватных действий в процессе общения.

### 3.7 Совестливость-цинизм: Морально-нравственная надежность

### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

Совестливость-цинизм (СЦ) представляют собой интегральные социальные установки и поступки человека, которые отражают его отношение к морально-нравственным декларируемым обществом нормам (общечеловеческим ценностям), моральное отношение к людям, переживание социальных чувств и ответственности относительно своих поступков.

Совестивость — это принятие морально-нравственных норм общества и следование им в своем поведении, уважительное отношение к людям, выраженное чувство чести и нравственная ответственность за свое поведение перед окружающими людьми, обществом, переживание чувства вины за совершенные проступки. Термин «совестливость» связан с такими бытовыми понятиями как «добросовестность», «благонадежность», «безупречность», «воспитанность», «благонамеренность», «благонравность», «благочестивость», «гуманность», «непогрешимость», «непорочность», «нравственность», «порядочность», «пристойность», «стыдливость», «приветливость», «доброжелательность».

**Цинизм** — это пренебрежение к нормам общественной морали, нравственности, пренебрежительное отношение к людям и их достоинству, нравственная безответственность за свое поведение перед окружающими людьми, обществом, наглость и бесстыдство. Термин «цинизм» соприкасается с такими житейским понятиями как «аморальность», «бессовестность», «бесстыдство», «беспардонность», «злонравность», «неблагонадежность», «неблагопристойность», «недобросовестность», «непорядочность», «нескромность», «нечистоплотность». Можно выделить следующие разновидности цинизма: *открытый, примитивный, изощренный.* 

Цинизм является неотъемлемой особенностью людей с антисоциальными личностными расстройствами. Так, в качестве критериев такого вида расстройств (по DSM-IV, «Руководство по диагностике и статистике» в четвертой редакции для диагностики и классификации психических расстройств) отмечают: безответственное отношение к долгу, пренебрежительное отношение к окружающим, оскорбительные по отношению к окружающим действия, опрометчивые поступки, отсутствие раскаяния в совершаемых проступках, общую раздражительность, общую агрессивность, неспособность заранее планировать. Однако многие люди, характеризующиеся цинизмом, не имеют такого вида личностных расстройств.

Комплексное качество совестливость-цинизм основывается на трех психических качествах первого порядка:

- просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН);
- альтруизм-эгоизм (АЭ);
- стыдливость-бесстыдство (СБ).

Такой состав имеет логическую и эмпирическую обоснованность:

- 1. Просоциальная нормативность определяет принятие человеком морально-нравственных норм общества и следование этим нормам в своей жизни. Альтруизм несет с собой отзывчивость, сочувствие и сопереживание, бескорыстность в отношениях с людьми. Стыдливость несет с собой сдерживающую функцию в отклонении от норм и переживание человеком чувства вины за свои проступки.
- 2. Корреляционный анализ показал статистически значимые прямые связи (p<0,001) между тестовыми показателями шкал:
  - «просоциальная-асоциальная нормативность» / «альтруизм-эгоизм» (r=0,37);

 «просоциальная-асоциальная нормативность» / «стыдливость-бесстыдство» (r=0,45).

Морально-нравственная надежность (МНН) характеризуется относительной устойчивостью действий и поступков человека в разных социальных ситуациях, предполагающих соблюдение им морально-нравственных декларируемых норм общества. Такая надежность проявляется как в обычных, так и сложных жизненных ситуациях, когда человек стоит перед дилеммой следования или игнорирования / нарушения норм, решение которой противоречиво по своим последствиям. Однако эта надежность может иметь пределы в особых ситуациях в зависимости от ряда индивидуальных качеств (например, трусливость в экстремальных ситуациях) и внешних факторов (угроза жизни близким людям).

Морально-нравственная надежность распространяется на соблюдение человеком профессионально-этического кодекса организации, в которой он работает. Однако эта надежность может иметь пределы, когда этический кодекс противоречит морально-нравственным нормам общества, или является пустой формальностью, или имеет двойной стандарт употребления.

Совестливость: Морально-нравственная надежность определяется следующим сочетанием и особенностями проявления качеств первого порядка: просоциальная нормативность / гипернормативность (ПАН), альтруизм / гиперальтруизм (АЭ), стыдливость / гиперстыдливость / статистическая норма (СБ).

**Цинизм:** Морально-нравственная ненадежность обусловлены другим сочетанием уровней проявления исходных качеств: асоциальная нормативность / гипернормативность (ПАН), эгоизм / гиперэгоизм (АЭ), бесстыдство / гипербесстыдство / статистическая норма (СБ).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно более или менее однозначно судить о совестливости-цинизме и морально-нравственной надежности индивида.

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

### 1) Совестливость: Морально-нравственная надежность.

Принятие морально-нравственных декларируемых норм общества (общечеловеческих ценностей) и достаточно регулярное, по-

следовательное соблюдение этих норм в своей жизни. Благонадежность, благонамеренность, добросовестность.

Нравственная ответственность за свое поведение перед окружающими людьми, обществом. Безупречность, благочестивость, нравственность, порядочность, пристойность. Уважительное отношение к людям. Гуманность, воспитанность, приветливость.

Предвосхищающее поступки переживание по поводу их правильности / неправильности и возможных последствий. Переживание чувства вины за совершенные проступки и ошибки. Стыдливость, угрызения совести.

Примечание: 1. В случае наличия социально-психической устойчивости / гиперустойчивости может иметь место очень высокая устойчивость действий и поступков в разных социальных ситуациях, предполагающих соблюдение морально-нравственных норм общества. Это проявляется как в обычных, так и сложных жизненных ситуациях (хотя в некоторых случаях может быть отклонение в поведении).

2. Соблюдение профессионально-этического кодекса организации (если этический кодекс не противоречит морально-нравственным нормам общества, не является пустой формальностью или нет двойного стандарта его применения высшим руководством).

#### 2) Цинизм: Морально-нравственная ненадежность.

Пренебрежение к нормам общественной морали, нравственности. Аморальность, неблагонадежность, недобросовестность. Социальные нормы могут легко нарушаться, особенно если они «неудобны» и нет четкого социального контроля со стороны общественности (отдельных лиц).

Нравственная безответственность за свое поведение перед окружающими людьми, обществом. Бессовестность, непорядочность, нечистоплотность.

Пренебрежительное отношение к людям и их достоинству.

Склонность к асоциальному поведению за счет отсутствия чувства вины, угрызений совести. Наглость, бесстыдство, беспардонность, нескромность.

Примечание: 1. При наличии непосредственности / гипернепосредственности (НН) высока вероятность открытого цинизма.

- 2. В случае наличия конкретного / примитивного конкретного мышления (Mn) может быть примитивный цинизм.
- 3. Если имеет место наигранность / гипернаигранность (HH) и абстрактное / очень развитое абстрактное мышление (Mn), то высока вероятность изощренного цинизма.

# 3.8 Осмотрительность-неосмотрительность: Информационная надежность

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

Качество осмотрительность-неосмотрительность (OH) отображает такие установки по отношению к людям, такой самоконтроль и такую саморегуляцию человека, которые определяют меру объема и значимости исходящей от него информации о нем лично или о других людях, об организации, в которой работает человек. То есть, имеется в виду способность человека контролировать и управлять вербальными и невербальными каналами коммуникации, по которым может исходить от него информация. Это качество включает в себя мотивационные, когнитивные, эмоциональные, поведенческие аспекты активности человека.

Осмотрительность-неосмотрительность можно рассматривать как профессионально важное психическое качество работников тех видов деятельности, которые сопряжены с коммерческой тайной, безопасностью, ведением деловых переговоров.

Осмотрительность – это осторожное отношение к людям и выдаваемой им информации, а также избирательная и регулируемая выдача информации (в вербальных и невербальных актах, в поступках) на основе обдуманности и самоконтроля с учетом содержания информации, объекта и контекста выдачи информации. Осмотрительность предполагает склонность человека учитывать множество разных переменных и предвосхищать ход развития событий. Термин «осмотрительность» связан с такими понятиями как «осторожность», «настороженность», «выдержанность», «скрытность», «подозрительность», «предусмотрительность».

Неосмотрительность — это наивное отношение к людям и исходящей от них информации, а также неизбирательная, неосторожная и нерегулируемая выдача (скорее, утечка) информации в вербальных и невербальных актах поведения. Термин «неосмотрительность» соприкасается с такими житейским понятиями как «беспечность», «доверчивость», «непредусмотрительность», «неосторожность», «непосредственность», «опрометчивость», «легкомысленность», «откровенность», «открытость». Одной из составных отличительных особенностей неосмотрительности является склонность к непроизвольному самораскрытию, т.е. к непреднамеренной выдаче другим людям личной информации о себе, а также значимой информации о других. Причем самораскрытие является чаще всего неадекватным, так как имеет место несоответствие самораскрытия нормам микро- и макросреды, ситуации общения, контексту беседы, объекту самораскрытия и т.д.

Психическое качество второго порядка *осмотрительность неосмотрительность* основывается на трех психических параметрах первого порядка:

- доверчивость-подозрительность (ДП);
- непосредственность-наигранность (НН);
- мышление социальное (Мс).

Подозрительность определяет осторожное восприятие и оценивание человеком получаемой информации, его внутреннюю закрытость и стремление контролировать исходящую от него информацию. Однако одного желания контролировать исходящую информацию может быть недостаточно для реального управления информацией, если человек является непосредственным и не обладает таким качеством как наигранность. Наигранность обусловливает самоуправление в области выдачи информации, маскировку истинных мыслей, переживаний человека в общении. Мышление социальное является необходимым фактором эффективного продумывания вопросов принятия и выдачи информации с учетом множества переменных и связей между ними. От этого качества зависит адекватность получения, обработки и выдачи информации о поведении человека.

**Информационная надежность (ИНН)** характеризуется устойчивостью действий и поступков человека в разных ситуациях и в

общении с разными людьми, не допускающих непреднамеренной, непроизвольной утечки важной информации (о себе и о других) ни в виде речевых высказываний и экспрессивных движений, ни в виде социальных поступков. К информационной надежности относится возможность человека контролировать и управлять своими словами и поступками в случае скрытого влияния, манипуляции со стороны других по «выуживанию» информации. Информационная надежность также связана с возможностью человека маскировать значимую информацию (истинные знания, цели, намерения), преднамеренно и искусно выдавая вместо нее другую информацию.

К информационной надежности не относится преднамеренная (с умыслом) выдача, утечка информации.

Осмотрительность: Информационная надежность определяется следующим сочетанием и особенностями проявления качеств первого порядка: подозрительность / гиперподозрительность (ДП), наигранность / гипернаигранность (НН), развитое / очень развитое мышление социальное (Мс).

**Неосмотрительность:** Информационная ненадежность обусловлены другим сочетанием уровней проявления исходных качеств: доверчивость / гипердоверчивость (ДП), непосредственность / гипернепосредственность (НН), слабое / примитивное мышление социальное (Мс).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно однозначно судить об осмотрительностинеосмотрительности и информационной надежности индивида.

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

### 1) Осмотрительность: Информационная надежность.

Настороженность, подозрительность. Осторожное отношение к людям и получаемой от них информации.

Осторожность, выдержанность, скрытность. Избирательная и регулируемая выдача информации в речевых высказывания, в экспрессии (мимика, жесты, позы, интонации речи и др.), в социальных поступках на основе обдуманности и самоконтроля с учетом содержания информации, объекта и контекста выдачи информации. Умение не выдать лишнего, не открыть свои или чужие мысли, намерения, секреты случайным словом или жестом.

Маскировка в процессе общения истинных мыслей, переживаний. Возможность маскировать информацию (истинные знания, цели, намерения) посредством преднамеренной и более или менее искусной выдачи иной информации.

Предусмотрительность. Склонность предвидеть возможные последствия выдаваемой информации.

Высокая потенциальная эффективность в плане сохранности информации. То есть своими действиями и поступками, независимо от обстоятельств и объекта общения, не допускает непреднамеренной, непроизвольной утечки важной информации (о себе, о других, об организации) ни в виде речевых высказываний, ни в виде экспрессии.

#### 2) Неосмотрительность: Информационная ненадежность.

Доверчивость, легкомысленность. Наивное отношение к людям и исходящей от них информации.

Неосторожность, опрометчивость, открытость. Неизбирательная (в зависимости от объекта и контекста) и нерегулируемая выдача / утечка информации в речевых высказываниях, в экспрессии (мимика, жесты, позы, интонации речи и др.), в социальных поступках. Прямолинейность, непосредственность, откровенность в выражении мыслей и чувств.

Неспособность к маскировке в процессе общения истинных мыслей, переживаний.

Склонность к непроизвольному самораскрытию, которое чаще всего является неадекватным, так как имеет место несоответствие самораскрытия ситуации общения, контексту беседы, объекту самораскрытия и т.д.

Непредусмотрительность, беспечность. Неумение или нежелание предвидеть возможные последствия выдаваемой информации.

Очень низкая потенциальная эффективность в плане сохранности информации. То есть своими действиями и поступками регулярно допускает непреднамеренную, непроизвольную утечку важной информации (о себе, о других, об организации) в виде речевых высказываний и экспрессии.

# 3.9 Стрессоустойчивость-стрессоподверженность: Психоэмоциональная надежность

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

Стрессоустойчивость-стрессоподверженность (СС) понимается как уровень восприимчивости человека к стрессорам, т.е. к неблагоприятным для организма воздействиям (предметным и социальным), как уровень проявления эмоционального стресса при влиянии этих воздействий.

Ствительность человека к неблагоприятным для организма воздействиям, выражающаяся в незначительных физиологических и психических неспецифических реакциях на стрессоры. Стрессо-подверженность — это высокая восприимчивость человека к неблагоприятным для организма воздействиям, которая проявляется в значительных и внешне очень заметных физиологических и психических неспецифических реакциях на стрессоры.

Выделяют разные внутренние факторы, определяющие выраженность эмоционального стресса у человека: сила-слабость нервной системы, эмоциональная устойчивость-неустойчивость, степень тревожности, самоуверенность-неуверенность, субъективная оценка опасности стрессора, субъективная значимость стрессора, устойчивая склонность к возложению ответственности за события на себя-других и т.д.

Комплексное качество стрессоустойчивость-стрессоподверженность включает три психических качества первого порядка:

- эмоциональная неустойчивость-устойчивость (ЭНУ);
- самоуверенность-неуверенность (СН);
- стыдливость-бесстыдство (СБ).

Такой состав имеет логическую и эмпирическую обоснованность:

1. Эмоциональная устойчивость как темпераментное свойство означает пониженный уровень физиологических реакций организма, сниженную тревожность и «эмоциональную притупленность» человека по отношению к стрессорам. Самоуверенность как социально-психологическое качество предполагает склонность человека к адекватной или заниженной оценке опасности стрессо-

ра, его готовность к совладанию со стрессором на основе позитивного отношения к своим возможностям и полагания на свои силы. Бесстыдство как социально-психологическое качество уменьшает подверженность стрессам в социальных ситуациях за счет сниженной озабоченности правильностью-неправильностью своих поступков, слабо развитого чувство стыда и вины за свои поступки. Если самоуверенность распространяется на различные ситуации, то бесстыдство проявляется только в контексте социальных ситуаций и социального поведения.

- 2. Корреляционный анализ показал статистически значимые связи (p<0,01) между тестовыми показателями шкал:
  - «эмоциональная неустойчивость-устойчивость» / «стыдливость-бесстыдство» (r=0,43);
  - «эмоциональная неустойчивость-неустойчивость» / «самоуверенность-неуверенность» (r = -0,37);
  - «стыдливость-бесстыдство» / «самоуверенность-неуверенность» (r=-0,42).

**Психоэмоциональная надежность (ПН)** характеризуется относительной устойчивостью и потенциальной адекватностью реакций человека в стрессовых ситуациях, а также сниженной склонностью к «эмоциональному сгоранию» в профессиональной деятельности, связанной с напряженными (или экстремальными) условиями.

Надо помнить, что сами по себе стрессоустойчивость и соответствующий ей вид надежности не являются абсолютным гарантом высокой результативности профессиональной деятельности человека в напряженных (экстремальных) условиях. Наличие стрессоустойчивости создает необходимую предпосылку для эффективной деятельности человека. Максимальная результативность профессиональной деятельности человека может быть достигнута при наличии у него соответствующей профессиональной квалификации.

**Стрессоустойчивость: Психоэмоциональная надежность** определяется следующим сочетанием и особенностями проявления качеств первого порядка: эмоциональная устойчивость / гиперустойчивость (ЭНУ), уверенность в себе / самоуверенность (СН), бесстыдство / гипербесстыдство / статистическая норма (СБ).

Стрессоподверженность: Психоэмоциональная ненадежность обусловлены другим сочетанием уровней проявления ис-

ходных качеств: эмоциональная неустойчивость / гипернеустойчивость (ЭНУ), неуверенность в себе / гипернеуверенность в себе (СН), стыдливость / гиперстыдливость (СБ).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно однозначно судить о стрессоустойчивостистрессоподверженности и психоэмоциональной надежности индивида.

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

#### 1) Стрессоустойчивость: Психоэмоциональная надежность.

Пониженная восприимчивость, чувствительность к неблагоприятным предметным или социальным воздействиям.

Сниженный уровень физиологических и психических реакций на стрессоры.

Склонность к адекватной или заниженной оценке опасности стрессора, готовность к совладанию со стрессором на основе позитивного отношения к своим возможностям и полагания на свои силы.

Сниженное субъективное восприятие негативности социальных стрессоров за счет низкой или не высокой озабоченности правильностью / неправильностью своих поступков, слабо развитого чувства стыда и вины за свои поступки.

Потенциально высокая адекватность реакций и устойчивость действий при выполнении деятельности в стрессовых ситуациях (неопределенность, новизна, неожиданность, дефицит информации, дефицит времени, интенсивность выполнения деятельности или взаимодействия с людьми, высокая ответственность). Максимальная результативность профессиональной деятельности может быть достигнута при наличии у человека соответствующих профессиональных знаний и навыков.

Пониженная предрасположенность к «эмоциональному сгоранию» в профессиональной деятельности, связанной с часто возникающими напряженными условиями.

# 2) Стрессоподверженность: Психоэмоциональная ненадежность.

Высокая восприимчивость к неблагоприятным предметным или социальным воздействиям.

Сильные и внешне заметные физиологические и психические реакции на стрессоры.

Склонность к завышенной оценке опасности стрессора. Слабая готовность к самостоятельному совладанию со стрессором, так как нет уверенности в собственные силы.

Повышенное субъективное восприятие негативности социальных стрессоров, вызванное высокой озабоченностью правильности / неправильности своих поступков, сильно развитым чувством стыда и вины за свои поступки.

Невысокая адекватность реакций и нестабильность действий при выполнении деятельности в стрессовых ситуациях (неопределенность, новизна, неожиданность, дефицит информации, дефицит времени, интенсивность выполнения деятельности или взаимодействия с людьми, высокая ответственность).

Высокая предрасположенность к «эмоциональному сгоранию» в профессиональной деятельности, связанной с часто возникающими напряженными условиями.

# 3.10 Сообразительность-несообразительность: Интеллектуальная надежность

#### СОДЕРЖАНИЕ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

Сообразительность-несообразительность (СБН) понимается как способность к осмысленному пониманию предметных и социальных задач и ситуаций.

Сообразительность характеризует человека как понятливого, думающего, достаточно легко схватывающего мысли и идеи в области предметной деятельности, а также хорошо ориентирующегося в мире социального поведения и отношения людей. Термин «сообразительность» связан с такими бытовыми понятиями как «догадливость», «прозорливость», «рассудительность», «рациональность», «осмысленность», «смекалистость», «смышленность».

**Несообразительность** – это низкая способность к осмысленному пониманию мыслей, идей, ситуаций в предметном и социальном мире. Термин «несообразительность» соприкасается с такими житейским понятиями как «бездумность», «безмозглость», «глупость», «скудоумность», «иррациональность», «непонятливость», «непрозорливость», «несмышленность», «поверхностность», «скудоумность», «тугодумность».

Сообразительность-несообразительность включает два психических качества первого порядка:

- мышление предметное (Мп);
- мышление социальное (Мс).

Корреляционный анализ выявил слабую, но статистически значимую связь между показателями, полученными по шкалам «Мышление предметное» и «Мышление социальное» (r=0.22 при p<0.01).

Следует различать *сообразительность* и *хитроумность* (более подробно см.  $\S$  3.3).

МППЛТ может диагностировать *хитроумность*, на основе показателей по шкалам «непосредственность-наигранность» и «доверчивость-подозрительность». Сочетание сообразительности с наигранностью (и доверчивостью) с высокой вероятностью может свидетельствовать о хитроумности человека.

Интеллектуальная надежность (ИТН) характеризуется достаточно высоким потенциальным уровнем, понимания и решения человеком предметных и социальных проблем и задач на основе развитых у него мыслительных процессов. (Термин «предметных» означает те проблемы и задачи, которые имеют непосредственное отношение к предмету деятельности, в том числе профессиональной. Термин «социальных» предполагает проблемы и задачи, связанные с проникновением в истинные намерения, мысли и переживания людей, с прогнозированием развития социальной ситуации или поведения человека.) Этот вид надежности также характеризует способность быстро и легко обучаться в предметном и социальном плане.

Наличие сообразительности задает необходимую предпосылку для эффективной познавательно-интеллектуальной деятельности человека, а ее отсутствие часто не может быть компенсировано усвоением профессиональных знаний и навыков (например, в тех видах деятельности, которые сопряжены с постоянно возникающими проблемными ситуациями и предполагают творческий подход к решению задач).

Сообразительность: Интеллектуальная надежность определяется следующим сочетанием и особенностями проявления качеств первого порядка: абстрактное / очень развитое абстрактное мышление (Мп), развитое / очень развитое мышление социальное (Мс).

**Несообразительность: Интеллектуальная ненадежность** обусловлены другим сочетанием уровней проявления исходных качеств: конкретное / примитивное предметное конкретное мышление (Мп), слабое / примитивное мышление социальное (Мс).

При ином сочетании уровней проявления указанных качеств первого порядка не возможно однозначно судить о сообразительностинесообразительности и интеллектуальной надежности индивида.

#### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

#### 1) Сообразительность: интеллектуальная надежность.

Догадливость, понятливость, прозорливость, рассудительность, рациональность, осмысленность, смышленность.

Способность к осмысленному усвоению и пониманию предметных проблем и задач. Достаточно легко схватывает мысли и идеи.

Способность распознавать характеристики другого человека и социальной ситуации по некоторым внешним признакам, прогнозировать поведение другого человека и развитие социальной ситуации, а также создавать образ наиболее эффективного действия в этой ситуации.

Эффективная предметно-интеллектуальная деятельность. Способность быстро и легко обучаться. Максимальная результативность может быть достигнута при наличии у человека: а) развитой памяти; б) соответствующих профессиональных знаний, навыков.

Способность достаточно успешно ориентироваться в мире людей; способность выстраивать собственное социальное поведение и отношения с другими людьми в разнообразных и, даже, неопределенных ситуациях. Способность быстро схватывать нормы поведения, отношений. Максимальная и устойчивая эффективность социального поведения зависит от:

- наличия или отсутствия некоторых личностных качеств (например, наличие ответственности и отсутствие непосредственности, эмоциональной неустойчивости);
- знания неписанных правил поведения и этикета в данной организации и / или области профессиональной деятельности.

### 2) Несообразительность: Интеллектуальная ненадежность.

Бездумность, иррациональность, недогадливость, непонятливость, непрозорливость, несмышленность, тугодумность.

Низкая способность к осмысленному усвоению и пониманию предметных проблем и задач. Плохо, с трудом схватывает мысли и идеи.

Не может правильно распознавать характеристики другого человека и социальной ситуации по некоторым внешним признакам, прогнозировать поведение другого человека и развитие социальной ситуации, а также создавать образ наиболее эффективного действия в этой ситуации.

Низкий потенциальный уровень понимания и решения предметных проблем и задач. Низкая эффективность познавательноинтеллектуальной деятельности, что в некоторых случаях не может быть компенсировано усвоением профессиональных знаний и навыков (например, в видах деятельности, сопряженных с проблемными ситуациями и творческим подходом к решению задач). Обучение дается с большим трудом и большой тратой времени.

Не умеет успешно ориентироваться в мире людей, правильно выстраивать собственное социальное поведение и отношения с другими людьми. Не может быстро схватывать нормы поведения, отношений.

#### ГЛАВА 4. ПРОЦЕДУРА РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ

#### 4.1 Составление концептуальной модели

Составление концептуальной модели МППЛТ включало определение основных характеристик теста, состава и наименования шкал и психических качеств первого порядка, профессиональнопсихологической надежности и качеств второго порядка, природы диагностируемых качеств, методических принципов построения шкал

#### ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МППЛТ

Среди основных характеристик МППЛТ изначально были выделены следующие:

- 1. Создание многомерного теста, позволяющего диагностировать широкий спектр профессионально-важных качеств индивида.
- 2. Разработка стимульного материала, который должен быть унифицирован по всем шкалам и соответствовать ряду критериев.
  - 3. Создание программы для ЭВМ, которая предполагает:
- полную и парциальную диагностику по заложенным в ММПЛТ шкалам;
  - компьютерный и бланковый режимы диагностики;
- моделирование *Профиля предпочитаемого сотрудника* под конкретную профессию / должность и его сопоставление с *Профилем испытуемого*;
- возможность прерывать и возобновлять (на прерванном задании) процесс тестирования испытуемого;
- регламентацию работы пользователя и испытуемого с программой, предусматривающую контроль, блокировку действий и обратную связь;
- разные типы контроля за достоверностью ответов испытуемого, рассчитанные на разные стратегии искажения;
- разные способы поиска файла испытуемого в базе данных (по фамилии, по идентификационному коду, по дате);
- автоматизированный расчет результатов и постановка диагноза по исследуемым качествам;

- автоматизированный расчет разных типов нормативных данных и их перерасчет по мере расширения базы данных;
- автоматизированную презентацию результатов тестирования в виде профильных спектрограмм с тестовыми показателями, процентилей, интерпретации.

#### ШКАЛЫ И ПСИХИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА ПЕРВОГО ПОРЯДКА

Проводился обзор зарубежных (в русскоязычной версии) и отечественных личностных опросников, особенно получивших широкое распространение в нашей стране. Основной акцент делался на:

- количестве измерительных шкал (одномерные и многомерные методики);
- наименовании и содержании шкал;
- показателях надежности, валидности, репрезентативности;
- преимуществах и недостатках методик.

Следующим шагом являлась работа по выделению спектра психических качеств первого порядка с учетом:

- их востребованности в разных видах деятельности как профессионально важных для успешного выполнения работы и эффективного построения отношений;
- их первичности, внутренней однородности и относительной автономности.

На основе этого было выделено 19 шкал, а в дальнейшем добавлена шкала «Мышление социальное» (Мс). Наименования всех шкал и качеств первого порядка являются идентичными.

Определялось основное содержание и отличительные признаки качеств. При этом учитывались имеющиеся о них представления в психологии и психодиагностике, а также наличие / отсутствие психодиагностических методик для их изучения.

Значительное внимание было уделено преодолению ограничения, свойственного ряду тест-опросникам, которое заключается в широкой трактовке психических качеств первого порядка, в их внутренней неоднородности. Например, фактор «Сила сверх-Я — слабость сверх-Я» в 16РF опроснике, шкала «Совестливость» в психодиагностическом тесте. Качества, которые тестируются с по-

мощью этих шкал, достаточно многочисленны и разнообразны: ответственность-безответственность, аккуратность-неаккуратность, дисциплинированность-недисциплинированность, моральность-аморальность (порядочность-непорядочность), высокий-низкий социальный самоконтроль, устойчивость-неустойчивость моральных принципов. То есть, эти шкалы диагностируют не столько базовые качества (параметры первого порядка), сколько комплексные характеристики (параметры второго порядка). Такая неоднородность шкал не позволяет ставить достаточно точный диагноз. Поэтому, в МППЛТ решалась задача создания внутренне консистентных шкал. Хотя применительно не ко всем шкалам удалось ее решить в полной мере. Например, шкала «Ответственность-безответственность» имеет двухсоставную природу, т.е. включает в себя обязательность и пунктуальность.

В итоге проделанной работы было дано концептуальное описание каждому качеству первого порядка и предназначенной для его измерения шкале МППЛТ. По своей сути те или иные шкалы являются либо уникальными, либо заметно отличаются по своему содержанию от иных существующих шкал, либо имеют некоторые общие черты с известными шкалами.

#### ВИДЫ НАДЕЖНОСТИ И КАЧЕСТВА ВТОРОГО ПОРЯДКА

Определялось понятие профессионально-психологической надежности индивида и составлялась классификация видов надежности на основе выделения ключевых сфер профессиональной активности (таблица 1).

Относительно каждого вида надежности выделялось качество второго порядка. В свою очередь, для каждого качества второго порядка определялся состав по качествам первого порядка. Каждому виду надежности и соответствующему ему качеству второго порядка давалось рабочее определение.

Качества второго порядка выделены на основе не столько эмпирического (использование корреляционного и факторного анализа), сколько концептуально-логического подхода. Однако во внимание все же принимались корреляционные связи между качествами первого порядка.

Первоначально составленная схема претерпела незначительные изменения по структуре и содержанию в процессе разработки и оценки МППЛТ.

#### МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ШКАЛ

Формулировались методические принципы построения шкал по следующим позициям:

- тип шкал (все шкалы построены по типу номинативных шкал);
- форма шкал по стимульному материалу и реакциям на него испытуемых (шкалы «Плутовство», «Мышление предметное», «Мышление социальное», «Память оперативная» созданы по типу объективных шкал, а остальные шкалы по типу субъективных);
- наименование шкал (для большинства шкал выбран биполярный принцип);
- количество тестовых заданий (по каждой шкале 15);
- форма тестовых заданий (для всех субъективных в виде утверждений, а для каждой объективной шкалы – свои формы заданий);
- формулировка тестовых заданий по шкалам субъективного типа (прямая и обратная);
- формы ответов (для всех шкал выбрана трехальтернативная форма ответов на задания, из которых значимым является только один; причем для субъективных шкал допускались развернутые варианты ответов);
- принципы разработки стимульного материала (выделены критерии создания тестовых заданий по всем шкалам субъективного типа, шкале «Мышление предметное», «Мышление социальное», «Память оперативная», «Плутовство»)
- принцип обработки результатов (начисление одной условной единица за совпадение ответа по заданию с ключом; для шкалы «Плутовство» создан свой принцип обработки результатов).

#### 4.2 Разработка стимульного материала

# СОЗДАНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ ПО ШКАЛАМ СУБЪЕКТИВНОГО ТИПА

Составление каждого задания осуществлялось на основе ряда критериев:

#### 1) Обеспечение содержательной валидности заданий

Содержание тестовых заданий должно отражать сформулированное понимание природы психического качества первого порядка и его ключевые признаки, а также не относится к какому-то иному качеству.

Например, качество стыдливость-бесстыдство включают следующие признаки:

- А. Отношение к своим поступкам. Стыдливость неадекватно сильное восприятие своих поступков (особенно проступков и ошибок); озабоченность по поводу социальной приемлемости (правильностинеправильности) и последствий своих поступков. Бесстыдство неадекватно слабое восприятие своих поступков; беспечность по поводу социальной приемлемости и последствий своих поступков.
- *Б. Возложение ответственности*. Стыдливость возложение вины за неудачу на себя. Бесстыдство возложение вины за неудачу на других.
- В. Доминирующие переживания и формы поведения. Стыдливость сильно выражены чувство вины и стыдливость, застенчивость, робость, смущение, скромность. Бесстыдство безразличие и черствость, смелость и беззастенчивость, наглость и скандальность.

Каждый признак должен быть представлен несколькими заданиями. Причем количество заданий по каждому из признаков должно быть примерно одинаковым. Там, где это возможно, делалась попытка одновременно представить два признака в одном задании.

### 2) Обеспечение очевидной валидности

Содержание заданий должно быть понятно испытуемым и соответствовать их жизненному опыту.

Содержание некоторых заданий в тестах бывают непонятны испытуемым по используемым терминам или по тому, как они сформулированы. Например, «Я завожусь с пол-оборота». Таких пунктов в тесте не должно быть.

Более того, в ряде тест-опросников, к сожалению, используются задания, содержание которых не знакомо испытуемым по их жизненному опыту. В этом случае им затруднительно выбрать какой-то вариант ответа или они уверенно и искренне дают ответы, которые на самом деле могут не соответствовать их истинным поведенческим реакциям (внутренним состояниям), окажись они в ситуациях, которые представлены в заданиях. Например, «Я бы выдержал жизнь отшельника», «Переезжая на новое место, я долго завязываю новые знакомства», «Я думаю, что интереснее: а) работать с растениями; б) быть страховым агентом», «Если бы я вел машину по дороге, где много других автомашин, я предпочел бы: а) пропустить вперед большинство машин; б) не знаю», в) обогнать все идущие впереди машины». Не каждый человек жил отшельником, часто менял место жительства, работал ботаником или страховым агентом, имеет и водит машину. Некоторым людям даже затруднительно представить себе это.

#### 3) Личностно-ориентированные формулировки заданий

Большинство задания в МППЛТ имеют личностно-ориентированные формулировки, т.е. апеллируют непосредственно к личному опыту (внутреннему состоянию, поведению) испытуемых. Например, «Мне приходится разочаровываться в людях, так как слишком на них полагаюсь», «Меня беспокоит мысль о том, что я поступаю не так, как надо», «На работе я невольно соревнуюсь с сотрудниками и хочу быть первым(ой)», «Я могу убедительно отстаивать разные точки зрения, а не только те, в которых искренне убежден(а)».

Количество косвенных формулировок, адресованных к общим мнениям, суждениям испытуемых относительно чего-то или когото минимизировано. Например, «Деньги «не пахнут», поэтому неважно как они заработаны», «Для более качественного руководства нужно хвалить подчиненных не только тогда, когда они хорошо выполнили работу».

Приоритет личностно-ориентированных формулировок над косвенными обусловлен тем, что в последних затрагивается сфера представлений (смыслов, стереотипов), которая часто далека от реального психического состояния и поведения людей. В частности, в психологии общепризнана точка зрения, согласно которой существует разрыв между установками человека и его поведением.

#### 4) Формулировка заданий от имени испытуемого

Практически все задания в МППЛТ сформулированы от имени испытуемого, т.е. с точки зрения его собственного мнения о себе. Например, «Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но особенно мне близких». Только несколько заданий затрагивают мнение испытуемых о том, как они воспринимаются другими людьми. Например, «Окружающие считают меня общительным человеком».

Преимущество первого подхода связано с тем, что многие люди часто не задумываются о том, какое впечатление о себе они создают у других, либо могут иметь искаженное представление об этом. Поэтому по тестовым заданиям такого рода, т.е. с точки зрения окружающих, им затруднительно выбрать какой-то вариант ответа или они уверенно и искренне дают ответы, которые на самом деле не соответствуют представлениям о них других людей.

# 5) Корректная формулировка тестовых заданий

Корректная формулировка означает:

- исключение множественности трактовки заданий;
- избегание громоздких формулировок;
- отсутствие двойных отрицаний.

### 6) Маскировка истинного предназначения заданий

По содержанию заданий в шкалах субъективного типа испытуемый не должен догадываться об их истинном предназначении, т.е. о том, что они измеряют.

В некоторых тест-опросниках формулировки заданий являются слишком очевидными по своему предназначению. Например, «Вы можете назвать себя эгоистом?», «Я строго соблюдаю принципы нравственности и морали». Такие формулировки снижают искренность ответов испытуемых, а значит, влияют на снижение точности результатов и постановки диагноза

Понятно, что не всегда возможно добиться полной маскировки предназначения заданий. Тем не менее, при создании заданий в МППЛТ этому было уделено большое внимание.

#### 7) Маскировка «социальной желательности» заданий

Решение этой задачи особенно важно относительно тех шкал, которые диагностируют социально-психологические качества, расцениваемые в обществе как положительные или отрицательные. Например, ответственность или безответственность, соблюдение

или нарушение общественных норм, высокая или низкая мотивация достижения.

В ряде тест-опросников встречаются задания, в которых легко усматривается «желательность» в контексте норм, ценностей общества или возможных ожиданий, требований руководства организации. Например, «Вы способны приложить максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?», «Люди должны больше заботиться о выполнении законов», «Я строго соблюдаю принципы нравственности и морали», «Я всегда следую чувству долга и ответственности». Даже в некоторых заданиях методик, предназначенных для диагностики темпераментных свойств, просматривается «социальная желательность. Например, «Раздражительны ли Вы?», «Можете ли Вы назвать себя нервным человеком», «Любите ли Вы подшучивать над другими?». Такие формулировки снижают естественность ответов испытуемых, особенно если они проходят тестирование в рамках профессионально-психологического обследования с целью отбора, карьерного продвижения и т.п. Следует ожидать, что подобные задания не обладают «средней диагностической силой» (подавляющее большинство людей выберут по ним одинаковый вариант ответа), а значит, являются не информативными. Это, безусловно, сказывается на снижении точности результатов.

«Социальную желательность» в подобного рода заданий усиливает категоричность двухальтернативных формулировок ответов: «да» («согласен» / «верно») или «нет» («не согласен» / «неверно»). В этом случае не помогают и трехальтернативные формулировки типа: «верно», «не знаю», «неверно» или «да», «иногда», «нет».

Поэтому одна из главных задач разработки стимульного материала шкал МППЛТ заключалась в максимально возможной маскировке для испытуемых социальной желательности содержания пунктов. Ее решение осуществлялось двумя способами:

- тщательно формулировались задания;
- относительно некоторых заданий использовались не категоричные, а развернутые варианты ответов, которые смягчали (на основе пояснения, уточнения, оправдания) формулировку заданий и являлись более или менее сбалансированными относительно друг друга с точки зрения их желательности для потенциальных испытуемых.

Причем, применялось два подхода к сочетанию «задание-ответ». Первый предполагает завершенную формулировку задания и развернутые варианты ответов. Например:

# Можно понять людей, которые не прочь воспользоваться в своих интересах заблуждениями других.

- а) да, это реалии жизни, которые надо принимать такими, какие они есть;
- б) согласен, в этом для всех будет польза: для одних достижение результата, а для других урок на будущее;
  - в) нет, такое поведение вызывает у меня недоумение.

# **Большинство людей заводят друзей, потому что они могут быть полезны:**

- а) да, друзья тем хороши, что на каждого из них можно рассчитывать в тех или иных трудных ситуациях;
  - б) согласен, наличие друзей залог достижения личного успеха;
- в) нет, друзей заводят по личной симпатии и (или) для интересного времяпрепровождения.

Второй подход сочетает в себе незавершенную формулировку задания и развернутые варианты ответов. Например:

# Приобретая какую-то вещь в магазине, меня больше устраивает, когда продавцы:

- а) уделяют мне пристальное внимание и улавливают мои пожелания;
  - б) не перечат мне в случае моих претензий;
- в) держатся на дистанции, но в любой момент готовы что-то подсказать.

### Я считаю, что родственники должны:

- а) помогать мне всегда и во всем;
- б) гордиться мной, даже несмотря на некоторые мои недостатки или промахи;
- в) думать о собственном благополучии и поступать по отношению ко мне так, как считают нужным.

# СОСТАВЛЕНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ ПО ШКАЛАМ ОБЪЕКТИВНОГО ТИПА

По шкалам «Мышление предметное», «Мышление социальное», «Память оперативная», «Плутовство» выделены свои принципы построения, что достаточно подробно изложено в соответствующих параграфах.

#### КОЛИЧЕСТВО ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Общее количество заданий по каждой шкале делалось с избытком (18-20 пунктов) на случай их сокращения до установленной нормы (15 заданий по каждой шкале) в процессе оценки теста. Исключение составили шкалы «Общительность-замкнутость», «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость», «Плутовство», «Мышление предметное», «Память оперативная», каждая из которых изначально была представлена 15 заданиями.

# ОФОРМЛЕНИЕ СТИМУЛЬНОГО МАТЕРИАЛА И СОСТАВЛЕНИЕ КЛЮЧЕЙ ДЛЯ ПИЛОТАЖНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Последовательность тестовых заданий задавалась следующим образом: сначала идут первые задания по всем шкалам, затем – вторые задания, после – третьи и т.д. до окончания заданий по шкалам.

Примечание: 1) шкала «Плутовство» не была включена в пилотажное исследование в силу своих специфических особенностей, которые могут быть реализованы только в компьютерной версии теста;

2) шкала «Мышление социальное» подвергалась оценке во втором пилотажном исследовании.

Стимульный материал был представлен в бланковой форме, причем в двух вариантах. В первый были включены задания всех указанных шкал. Их общая численность составила 326. Каждое задание располагалось на отдельном листе формата А5. Такая презентация материала обусловлена спецификой построения шкалы «Память оперативная». Во второй не вошли задания шкалы «Память оперативная», а потому общая численность заданий оказалась равной 296. Стимульный материал был расположен обычным способом на листах формата А4.

Для каждой из двух форм стимульного материала составлены «опросные сетки» для испытуемых и «ключи» с обозначением значимого варианта ответа по каждому заданию.

Тестовые задания были выверены филологом на орфографию и пунктуацию. Причем не допускалось изменение формулировок пунктов.

#### 4.3 Сбор данных и репрезентативность выборки

Репрезентативность — свойство выборочной совокупности представлять характеристики популяции или генеральной совокупности в целом. Это свойство имеет два параметра: качественный (кого именно мы выбираем и какие способы построения выборки мы для этого используем) и количественный (объём выборки в численности испытуемых).

Создавалась невероятностная выборка, что широко практикуется при оценке психодиагностических методик и составлении нормативов. Формирование вероятностной выборки с применением процедуры рандомизации в нашем случае было бы связано с значительными трудозатратами и высокой стоимостью сбора данных, поскольку МППЛТ рассчитан на широкие слои населения, а значит, генеральная совокупность является численно большой и распределенной по большой географической территории.

При создании выборки использовался частично метод квотирования и метод стихийного отбора.

**Первое исследование** проведено на выборке N=180 человек. В последствие отбраковано 15 бланков, одна часть которых оказалась испорченной, а другая — не вызывала доверие с точки зрения искренности ответов испытуемых, так как были получены высокие показатели по шкале «Мотивация одобрения» (дополнительно шкале «L»). Таким образом окончательная численность выборки составила 165 человек.

Выбор испытуемых осуществлялся случайным образом по разным критериям: половая принадлежность (мужчины и женщины), возраст (от 19 до 50 лет), социальный статус (обучающиеся и работающие), организационная принадлежность (разные вузы и организации). Характеристики выборки испытуемых приведены в таблице 22.

Таблица 22 Выборка испытуемых

Возраст и численность испытуемых															
19- 20	21- 22	23- 24	25- 26	27- 28	29- 30	31- 32	33- 34	35- 36	37- 38	39- 40	41- 42	43- 44	45- 46	47- 48	49- 50
85	14	12	4	8	7	6	5	6	3	3	4	3	2	2	1

**Примечание:** 1) по возрастному признаку: возраст испытуемых (табл. 1) варьируется от 19 до 50 лет; 2) по половому признаку: 67 мужчина и 98 женщин; 3) по социальному признаку: 24 курсанта высшего военного училища, 63 студента вуза, 78 работников.

Практически половина испытуемых (работающие люди) проходила тестирование в условиях, максимально приближенных к обычным условиям тестирования на предприятиях и в организациях. Это значит, что они имели мотивацию, заключающуюся в более или менее выраженном стремлении получить «хорошие» результаты, что не может не отражаться на восприятии ими тестовых заданий и ответов на них. Следовательно, апробация теста на этих испытуемых была приближена к практике, а значит, обеспечивала более высокую надежность и валидность теста на «выходе» его разработки, чем если бы она осуществлялась в «искусственных» условиях. Это наиболее важно для создания шкал субъективного типа. Другая половина испытуемых (студенты и курсанты) не имела такой мотивации, не считая тех людей, кто имел повышенную мотивацию одобрения.

При разработке, оценке и стандартизации методики суждение о степени **репрезентативности** выносится на основе оценки минимального объема выборки и соответствия эмпирического распределения нормальному.

Минимальный объем выборки при  $\alpha$ =0,05 и заданном отклонении выборочного среднего значения от истинного значения среднего результата не более чем на d=0,5 баллов указан в таблице 23.

Таблица 23 Минимальный объем выборки по каждой шкале

Шкалы	Min N
Мотивация одобрения (Мо)	72
Мотивация достижения цели (Мд)	142
Ответственность-безответственность (ОБ)	124
Практичность-мечтательность (ПМ)	106
Ориентация на перспективу-ситуацию (ПС)	80
Общительность-замкнутость (O3)	187
Формальное-неформальное деловое общение (ФН)	102
Самоуверенность-неуверенность (СН)	171
Доверчивость-подозрительность (ДП)	94
Непосредственность-наигранность (НН)	130
Просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН)	135
Альтруизм-эгоизм (АЭ)	133
Стыдливость-бесстыдство (СБ)	149
Социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН)	147
Социально-психическая устойчивость-неустойчивость (СУН)	126
Эмоциональная неустойчивость-устойчивость (ЭУН)	166
Мышление предметное (Мп)	165
Мышление социальное (Мс)	74
Память произвольная (По)	124

Как видно, практически по всем шкалам значения минимальной выборки не превышают 165 человек. Следовательно объем выборки является достаточно представительным.

Для статистического описания совокупности эмпирических данных, оценки репрезентативности выборки, стандартизации тестовых баллов принято производить оценку нормальности распределения. На свойствах нормального распределения основаны статистические критерии проверки гипотез (z-критерий, критерий, F-критерий Фишера, t-критерий Стъюдента и др.).

В нашем исследовании соответствие эмпирического распределения по шкалам нормальному распределению устанавливалось по окончательному варианту стимульного материала.

Нормальность распределения по каждой шкале МППЛТ оценивалась с помощью критерия Колмогорова — Смирнова, который считается наиболее состоятельным для определения степени соответствия эмпирического распределения нормальному. Если p>0.05, то делается вывод о приблизительном соответствии данного эмпи-

рического распределения нормальному. Статистика (Z) и асимптоматические значения (p) представлены в таблице 24.

Таблица 24 Показатели распределения результатов по шкалам МППЛТ

· · ·	Статис асимп	
Шкалы	Z	р
Мотивация одобрения (Мо)	1.407	.037
Мотивация достижения цели (Мд)	.814	.423
Ответственность-безответственность (ОБ)	1.324	.052
Практичность-мечтательность (ПМ)	1.046	.213
Ориентация на перспективу-ситуацию (ПС)	.924	.361
Общительность-замкнутость (O3)	1.233	.064
Формальное-неформальное деловое общение (ФН)	1.358	.039
Самоуверенность-неуверенность (СН)	1.317	.056
Доверчивость-подозрительность (ДП)	1.292	.053
Непосредственность-наигранность (НН)	1.296	.052
Просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН)	1.311	.053
Альтруизм-эгоизм (АЭ)	1.268	.067
Стыдливость-бесстыдство (СБ)	1.187	.076
Социально-психическая терпимость—нетерпимость (СТН)	1.304	.060
Социально-психическая устойчивость-неустойчивость (СУН)	1.262	.083
Эмоциональная неустойчивость-устойчивость (ЭНУ)	1.361	.083
Мыщление предметное (Мп)	1.283	.074
Мышление социальное (Мс)	1.226	.065
Память оперативная (По)	1.337	.056

Результаты свидетельствуют, что эмпирическое распределение почти по всем шкалам МППЛТ приблизительно соответствует нормальному. Исключение составляют шкалы «Мотивация одобрения» и «Формальное-неформальное деловое общение».

В процессе проведения первого исследования также проводился опрос испытуемых для сбора информации с целью оценки очевидной валидности. Полученные результаты в дальнейшем использовались для оценки диагностической силы пунктов, дискриминантной валидности, надежности-согласованности по каждой шкале в отдельности.

Спустя четыре-пять недель было проведено **второе исследование** на выборке N=63 человека (студенты), участвовавших в первом исследовании. Испытуемые тестировались с целью оценки:

- ретестовой надежности шкал;
- эмпирической валидности (по экспериментальному критерию) двух шкал: «Общительность-замкнутость» и «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость»;
- диагностической силы пунктов шкалы «Мышление социальное».

Исследование проводилось по всем шкалам МППЛТ (добавилась шкала «Мышление социальное») и шкалам «интроверсия-экстраверсия», «нейротизм» ЕРІ.

После завершения процедуры разработки и оценки шкал, а также создания программы для ЭВМ проводилось **третье исследование**, но уже в компьютерной форме МППЛТ для решения следующих задач:

- улучшение эргономических характеристик программы на основе опроса испытуемых;
- дополнительное тестирование корректности работы компонентов и функций программы в «полевых» условиях;
- определение показателя контроля времени тестирования;
- оценка меры согласованности данных бланкового и компьютерного вариантов тестирования (по каждой шкале сравнивались средние значения тестовых показателей, полученных посредством двух форм тестирования);
- составление базы данных.

В исследовании участвовало 100 человек (80 студентов и 20 работников).

# 4.4 Содержательная и очевидная валидность

## СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ВАЛИДНОСТЬ

Содержательная валидность — соответствие содержания тестовых заданий шкалы тому или иному аспекту диагностируемого с помощью этой шкалы психического качества. По содержанию пунктов тест должен охватывать все ключевые стороны изучаемого психического качества и не содержать таких пунктов, которые к данному качеству не относятся.

Производилась оценка содержательной валидности каждого задания шкалы «Социальное мышление». В качестве экспертов выступили три кандидата психологических наук со стажем профессионально-психологической деятельности от 10 до 22 лет.

Экспертам были предоставлены: а) спецификация (описание трехкомпонентной модели социального мышления и 7 принципов построения тестовых заданий; б) стимульный материал (24 пункта); в) инструкция для процедуры экспертизы; г) бланк для заполнения в соответствии с инструкцией.

После проведения экспертизы производилась обработка и представление результатов в сводной таблице.

На основе результатов экспертизы были отсеяны те задания, которые имели:

- а) среднюю оценку «3» и менее баллов одновременно по двум и более позициям;
- б) разное обозначение каждым из экспертов значимого варианта ответа

Подробное изложение процедуры оценки представлено в описании данной шкалы.

## ОЧЕВИДНАЯ ВАЛИДНОСТЬ

*Очевидная валидность* – соответствие формулировки и содержания тестовых заданий ПДМ:

- социально-демографическим характеристикам испытуемых; например, все пункты тест-опросника должны быть сформулированы в расчете на мужчин и женщин;
- представлениям испытуемых (задания должны быть понятны людям по смыслу);
- жизненному опыту испытуемых.

Очевидная валидность не является валидностью в собственном смысле этого слова, так как относится не к тому, что тест на самом деле измеряет, а к тому, насколько тест «выглядит обоснованным» для тех, кто его проходит, кто принимает ответственное решение о его использовании, да и вообще для всех неспециалистов.

Оценка очевидной валидности тестовых заданий обычно осуществляется с помощью экспертов, в качестве которых выступают потенциальные испытуемые. Оценка каждого пункта может осуществляться на основе n-балльной системы оценивания по одному

или двум из следующих критериев: a) понимание экспертом содержания пункта и однозначность его толкования; б) соответствие содержания пункта жизненному опыту эксперта.

Также может использоваться другой подход. А именно: в соответствии с заданной испытуемым в пилотажном исследовании инструкцией, фиксируются их реакции в процессе тестирования и отзывы после его завершения. В нашем случае был использован этот подход. В процессе проведения исследования испытуемых просили указывать те задания, которые:

- сложны по формулировке;
- неоднозначны, т.е. имеют несколько смысловых значений;
- не содержат такого варианта ответа, который мог бы им подойти;
- отображают ситуации, не соответствующие их жизненному опыту.

В результате проделанной работы некоторые задания были исключены или переформулированы. Например, «Я избегаю большого скопления людей» (неоднозначность содержания), «Я ношу в своей сумке (портфеле) немало таких вещей, которыми пользуюсь очень редко» (не соответствие жизненному опыту тех, кто не носит сумку / портфель).

# 4.5 Диагностическая сила тестовых заданий

Разработка шкал, основанных на статистическом подходе к пониманию нормы, предполагает создание и использование тестовых заданий, обладающих «средней диагностической силой» [6].

Средняя диагностическая сила пункта — мера диагностической силы, которая выражается в том, что количество испытуемых (в процентах) к общему числу участвующих в обследовании, выбравших значимый вариант ответа по данному тестовому заданию, составляет от 25% до 75%.

Расчет диагностической силы пунктов дает возможность оставить такие пункты шкалы, значимые ответы по которым выбирает среднее количество испытуемых — от 25% до 75%, участвующих в пилотажном исследовании. Каждое задание считается равноценным другим, хотя реально они не равноценны. Какие-то пункты, условно говоря, могут обладать в два раза большей диагностической силой,

чем другие. Это представляет собой «огрубление» шкалы, влияющее на точность измерения. Однако такое снижение точности считается допустимым, поскольку позволяет существенно упростить процедуру обработки результатов, получаемых с помощью теста.

Задания, по которым значимые варианты ответов выбрали менее 25% или более 75% от общего количества испытуемых, считаются «неработающими». Это обусловлено тем, что если в шкалу будут включены такие пункты, то мы с большой вероятностью заранее знаем ответы по ним. Такие пункты будут загромождать шкалу, так как не позволяют дифференцировать испытуемых по измеряемым признакам. Следовательно, задания с высокой или низкой диагностической силой должны быть переработаны или вообще исключены из шкалы.

На основе полученных данных в первом исследовании произведен расчет диагностической силы пунктов, результаты которого представлены в таблице 25. Так как по большинству шкал тестовые задания изначально были разработаны с количественным избытком (по 18-20 вместо 15), то было принято решение ограничиться отсевом «не работающих» заданий, не прибегая к их переформулировке. Это позволило сократить трудоемкость разработки и оценки МППЛТ.

Таблица 25 Частоты выбора значимого ответа (в % респондентов) по тестовым заданиям

Шина					J	№№ п	унктог	в и час	тоты і	выбора	a				
Шкалы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Mo	59	18	28	39	38	16	46	12	15	37	55	31	12	9	33
Мд	72	68	47	43	60	55	42	52	64	49	56	54	64	31	45
ОБ	50	73	51	59	54	45	40	37	42	50	66	55	55	35	40
ПМ	52	45	42	34	50	44	34	66	44	50	57	52	61	35	31
ПС	52	47	48	40	30	32	46	48	52	41	25	28	26	33	32
О3	67		66	51	32	44	59	33	72	38	33	50		50	50
ΦН	35	24	-	41	28	37	44	26	42	33	41	26	25	27	28
СН	50	31	57	50	34	71	47	23	57	60	51	32	41	66	52
ДП	32	41	39	43	38	37	35	48	35	30	35	32	34	36	41
НН	32	32	30	28	30	26	45	57	34	27	26	52	30	28	47
ПАН	28	66	39	52	25	41	66	30	42	36	44	60	53	44	53
АЭ	37	42	44	55	70	55	74	66	45	56	28	38	40	58	65
СБ	45	35	38	29	48	31	63	50	57	35	71	50	27	49	33

Шкалы		№м пунктов и частоты выбора													
шкалы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
СТН	68	55	58	55	37	30	33	35	32	72	40	41	61	42	30
СУН	54	43	33	37	43	41	46	39	45	41	50	36	48	27	43
ЭНУ	36	32	30	62	23	69	44	32	61	48	34	57	32	37	
Мп	64			64	76			67	55	54	30	24	58	69	67
Мс	68	25	12	25	39	58	48	29	81	31	42	56	83	75	73
По	64		69		75	69		72	55	47	47	58	58	61	61

В таблице 25 указаны показатели по заданиям окончательного варианта стимульного материала, в который не вошли пункты, отсеянные после процедуры оценки диагностической силы и надежностисогласованности тестовых заданий.

По шкале «Мотивация одобрения» были оставлены задания, не обладающие «средней диагностической силой», так как эта шкала одновременно является контрольной шкалой (шкала «L»); низкие частоты выбора значимого ответа по некоторым заданиям вполне подпадают под принцип построения этой шкалы.

По некоторым пунктам не указана частота выбора значимого ответа (стоит прочерк), так как в окончательном варианте стимульного материала эти задания заменены другими или переформулированы; например, в шкалах «Память оперативная» и «Мышление предметное» некоторые задания были усложнены.

В шкалах «Общительность-замкнутость», «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость», «Мышление предметное», «Память оперативная», в которых количество заданий изначально составляло 15, «неработающие» пункты были отредактированы.

# 4.6 Надежность-согласованность и ретестовая надежность

# НАДЕЖНОСТЬ-СОГЛАСОВАННОСТЬ

По каждой шкале в отдельности производилась оценка надежностисогласованности тестовых заданий с помощью варианта кластерного анализа — процедуры «распознавания образа» [8]. В такой анализ, естественно, не включались задания, отсеянные на предыдущем этапе.

Использовавшаяся математическая процедура позволяет «без учителя» выделять таксоны (кластеры), заранее не задавая пред-

полагаемое их количество и состав. Таксон включает в себя ряд тестовых заданий, которые фактически можно рассматривать как обладающие внутренним сходством, а значит, характеризующиеся надежностью-согласованностью.

Алгоритм этой процедуры включает следующие этапы:

- 1) составление «матрицы описания», которая характеризует конкретное состояние группируемых переменных (тестовых заданий);
- 2) установление по определенным критериям численных значений связей (сходства) между всеми группируемыми переменными (заданиями) и построение «матрицы коэффициентов сходства»;
- 3) группировка переменных в таксоны и определение коэффициента, характеризующего качество данной группировки (плотность таксона);
- 4) в случае, если группировка производилась не оптимальным образом или качество группировки не удовлетворяло определенным критериям, то осуществляется перегруппировка переменных (тестовых заданий).

Для проведения расчетов использовалась специально составленная компьютерная программа.

По каждой шкале в программу дважды вводились ответы испытуемых (N=165) по пунктам:

- ответы по совпадению с ключом (значимым вариантам ответов), которые индексировались «1»;
- ответы по не совпадению с ключом, которые индексировались «0».

По каждому способу обработки во внимание принимались:

- количество таксонов и «доминирующий» (по численности и плотности) из них;
- не вошедшие ни в один таксон тестовые задания.

В окончательном варианте стимульного материала остаются только те задания, которые входят в «главный» таксон каждого способа ввода данных (могут быть задания, которые одновременно входят в один и другой таксон).

В итоге проведения расчетов оказалось, что по каждой из шкал МППЛТ выделен либо один таксон в каждом из способов ввода данных, либо один таксон в каком-то одном из способов при наличии

не образующих таксон заданий по другому способу. Ни по одной шкале не обнаружено два и более таксона по какому-то из способов ввода данных.

На основе проделанной работы оставлены задания, которые относятся к единому по двум способам ввода данных таксону, и отсеяны задания, не вошедшие в него. Это составило заключительный этап разработки стимульного материала МППЛТ.

Более подробно результаты кластерного анализа излагаются в описании шкал.

После завершения оценки надежности согласованности составлялся окончательный вариант стимульного материала и ключей.

## РЕТЕСТОВАЯ НАДЕЖНОСТЬ

*Ретестовая надежность* — относительно устойчивая воспроизводимость (сходство) результатов тестирования по ПДМ в течение определенного периода времени.

Самый простой способ определения этого вида надежности – проведения двух обследований с помощью методики на одной и той же выборке испытуемых через определенный интервал времени. В этом случае коэффициент надежности просто равен корреляции между двумя рядами тестовых показателей.

По существу, коэффициент корреляции (r) выражает степень соответствия или censumassizens между двумя множествами показателей. Вычисляемые по реальным данным коэффициенты корреляции попадают между граничными значениями  $(-1 \ u \ +1)$  и обычно отличаются от нуля, но практически всегда оказываются меньше единицы (по абсолютному значению). Коэффициенты корреляции можно вычислять разными способами, в зависимости от природы данных.

В нашем исследовании использовался коэффициент корреляции Пирсона между тестовыми показателями первого и второго исследований с временным интервалом четыре-пять недель. Расчет осуществлялся по данным окончательного варианта тестовых заданий.

Мы исходили из предположения, что если коэффициент корреляции между двумя тестовыми замерами составляет от +0.7 до +0.9, то ретестовая надежность считается высокой, а если более +0.9, то – очень высокой. Данные корреляционного анализа представлены в таблице 26.

Таблица 26 Коэффициенты корреляции между тестовыми показателями двух измерений

Шкалы	Коэфф.
	корр.
Мотивация одобрения (Мо)	0,76
Мотивация достижения цели (Мд)	0,86
Ответственность-безответственность (ОБ)	0,79
Практичность-мечтательность (ПМ)	0,66
Ориентация на перспективу-ситуацию (ПС)	0,70
Общительность-замкнутость (ОЗ)	0,91
Формальное-неформальное деловое общение (ФН)	0,80
Самоуверенность-неуверенность (СН)	0,86
Доверчивость-подозрительность (ДП)	0,73
Непосредственность-наигранность (НН)	0,78
Просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН)	0,71
Альтруизм-эгоизм (АЭ)	0,79
Стыдливость-бесстыдство (СБ)	0,82
Социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН)	0,73
Социально-психическая устойчивость-неустойчивость (СУН)	0,76
Эмоциональная неустойчивость-устойчивость (ЭНУ)	0,85

**Примечание:** 1) N = 63 испытуемых (студенты); 2) значимый коэффициент корреляции (p<0,001) выявлен по всем шкалам.

Практически по всем шкалам (за исключением шкалы «Практичность-мечтательность») получены значения коэффициентов корреляции, свидетельствующие о статистически значимой и высокой прямой связи между тестовыми результатами двух измерений, а также превышающие установленный показатель 0,7. Наиболее высокая ретестовой надежностью обладают шкалы «Общительность-замкнутость», «Ответственность-безответственность», «Самоуверенность-неуверенность», «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость», по которым значения коэффициентов корреляции превышают или близки к 0,9.

Надо иметь в виду, что значения коэффициентов корреляции в процедуре оценки надежности методик субъективного типа будут снижаться при следующих условиях:

оценка многомерных методик по сравнению с одномерными тестами;

- использование трех- и пятиальтернативных вариантов ответов по тестовым заданиям, особенно с развернутой формулировкой;
- наличие тестовых заданий, обладающих средней диагностической силой.

Так как МППЛТ представляет собой многомерный тест, задания которого предполагают трехальтернативные варианты ответов (часть из которых имеет развернутую формулировку) и обладают средней диагностической силой, то полученные значения коэффициентов корреляции являются вполне достаточными для того, чтобы уверенно говорить о ретестовой надежности.

# 4.7 Дискриминантная и эмпирическая валидность

## ДИСКРИМИНАНТНАЯ ВАЛИДНОСТЬ

Дискриминантная валидность свидетельствует об отсутствии соответствия (связи) между отдельными частями методики или между разными методиками, когда по замыслу исходной концепции эта связь не должна существовать. Например, если речь идет о многомерной методике, диагностирующей различные, не связанные друг с другом психические качества, то связь между ними должна быть низкой.

В соответствие с общей моделью и пониманием природы психических качеств первого порядка предполагалось, что:

- одни качества имеют природу, совершенно отличную от природы других; например, «ориентация на перспективуситуацию», «практичность-мечтательность».
- другие качества связаны между собой, но вместе с тем характеризуются относительной автономностью; например, «просоциальная-асоциальная нормативность», «альтруизм-эгоизм», «социально-психическая терпимостьнетерпимость».

Процедура валидизации заключается в сравнении тестовых по-казателей, полученных по разным шкалам МППЛТ. Для этого использовался корреляционный анализ, а полученный коэффициент корреляции фактически выступал коэффициентом валидности.

Производился корреляционный анализ Пирсона отдельно между тестовыми показателями шкал субъективного типа и шкал объ-

ективного типа. Расчет осуществлялся по данным окончательного варианта стимульного материала.

Мы исходили из предположения, что: а) высокая дискриминантная валидность будет иметь место, если значения коэффициентов корреляции попадают в интервал от -0,2 до +0,2; б) приемлемая дискриминантная валидность будет иметь место, если значения коэффициентов корреляции составляют более  $\pm 0,2$  и менее  $\pm 0,5$ . Данные корреляционного анализа представлены в таблице 27.

Таблица 27 Коэффициенты корреляции между тестовыми показателями шкал

Шк								Ш	калы							
ШК	Мо	Мд	ОБ	ПМ	ПС	О3	ФН	СН	ДП	НН	ПАН	АЭ	СБ	СТН	СУН	ЭНУ
Мо	1															
Мд	.05 .473	1														
ОБ	.28	.30	1													
ПМ	.07 .383	.10 .176	.27 .000	1												
ПС	.12 .111	.15 .047	.24	.12 .101	1											
О3	.00 .993	.33	03 .653	04 .621	.00 .936	1										
ФН	.12 .124	04 .609	.29 .000	.24	.12 .112	32 .000	1									
СН	.23	.34	.16 .039	.09 .215	.15 .058	.27 .000	.06 .447	1								
ДП	05 .548	.07 .356	17 .025	17 .029	.04 .639	.32 .000	17 .030	.06 .418	1							
НН	.30 .000	.01 .904	.20 .009	.08 .297	.06 .465	27 .000	.14 .075	.02 .810	.07 .336	1						
ПАН	.22 .004	03 .724	.32 .000	.13 .101	.27 .000	20 .009	.19 .017	05 .490	04 .576	.28 .000	1					
АЭ	.08 .314	.14	.18 .017	07 .366	.20 .008	01 .874	10 .197	.11 .145	.22 .003	.08 .322	.48 .000	1				
СБ	.06 .417	10 .184	.26 .001	08 .320	.17 .030	33 .000	.00 .982	42 .000	02 .819	.28 .000	.45 .000	.17 .024	1			

Шк		Шкалы														
ШК	Мо	Мд	ОБ	ПМ	ПС	О3	ΦН	СН	ДП	НН	ПАН	АЭ	СБ	СТН	СУН	ЭНУ
СТН	.06 .413	10 .179	20 .011	.03 .656	.20 .007	.06 .463	.00 .918	.03 .694	.32 .000	.17 .034	.27 .000	.27 .000	.07 .337	1		
СУН	.14 .077	.33	.06 .431	02 .817	.13 .104	.12 .113	.00 .966	.36 .000	.02 .771	.23 .002	.04 .564	.14 .064	10 .208	.06 .410	1	
ЗНУ	15 .056	.00 .926	.16 .034	12 .125	.01 .897	14 .067	.07 .386	37 .000		02 .807	.03 .729	11 .168	.43 .000	29 .000	23 .002	1

**Примечание:** 1) N=165 испытуемых (студенты, курсанты, работники); 2) Верхняя цифра указывает значение коэффициента корреляции, а нижняя—точное значение p.

Из 119 коэффициентов корреляции между шкалами субъективного типа 84 имеют значение, попадающее в интервал от -0,2 до +0,2, и 35 — значение в пределах более  $\pm 0,2$  и менее  $\pm 0,5$  (причем значительная их доля близка к 0,2). Не выявлен ни один показатель, который бы превышал 0,5.

Между шкалами объективного типа установлены следующие значения коэффициентов корреляции:

- «Мышление предметное» / «Мышление социальное»: r=0,29 (p=0.001);
- «Мышление предметное» / «Память оперативная»: r=0,35 (p=0.000);
- «Мышление социальное» / «Память оперативная»: r=-0.25 (p=0.004).

Таким образом МППЛТ по шкалам субъективного и объективного типа обладает дискриминантной валидностью.

# ЭМПИРИЧЕСКАЯ ВАЛИДНОСТЬ

Эмпирическая валидность — соответствие показателей тестирования с помощью методики некоторому внешнему критерию, который отражает диагностируемый параметр. В качестве критерия может использоваться показатель, который независимо и бесспорно измеряет тот же параметр, что и методика.

Эмпирическая валидность определялась для двух шкал МППЛТ: «Общительность-замкнутость» и «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость».

Валидизация осуществлялась по экспериментальному критерию, в качестве которого выступали тестовые показатели по шкалам ЕРІ (в адаптации В.М. Русалова [28]): «Экстраверсия-интроверсия» (для шкалы «Общительность-замкнутость» МППЛТ) и «Нейротизм» (для шкалы «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость» МППЛТ).

Выбор ЕРІ определялся двумя соображениями:

- некоторые задания шкал и содержание измеряемых качеств МППЛТ и EPI имеют общие черты;
- шкалы «Экстраверсия-интроверсия» и «Нейротизм» хорошо адаптированы и обладают приемлемыми показателями валидности и надежности.

Для оценки эмпирической валидности использовался корреляционный анализ Спирмена между тестовыми показателями шкал МППЛТ и ЕРІ. Мы исходили из предположения, что если коэффициент корреляции составляет от +0,7 до +0,9, то эмпирическая валидность считается высокой, а если более +0,9, то – очень высокой. Данные корреляционного анализа представлены в таблице 28.

Таблица 28 Коэффициенты корреляции между показателями шкал МППЛТ и ЕРІ

Шкалы МППЛТ	Коэфф. корр.	Шкалы ЕРІ
«Общительность-замкнутость»	0,76	«Экстраверсия-интроверсия»
«Эмоциональная неустойчивость- устойчивость»	0,72	«Нейротизм»

**Примечание:** 1) N=63 испытуемых (студенты); 2) коэффициенты корреляции значимы при p<0.001.

Коэффициенты корреляции свидетельствуют о наличии статистически значимой и высокой прямой связи между тестовыми результатами шкал МППЛТ и ЕРІ. Поэтому можно утверждать, что шкалы «Общительность-замкнутость» и «Эмоциональная неустойчивость-устойчивость» в МППЛТ характеризуются приемлемым уровнем эмпирической валидности по экспериментальному критерию.

## 4.8 Нормативные данные и интерпретации

## НОРМАТИВНЫЕ ДАННЫЕ

В компьютерном формате МППЛТ нормативные данные  $(\overline{x} \text{ и } \delta)$  и выделяемые на их основе статистические зоны рассчитываются автоматически либо по всей выборке, находящейся в базе данных, либо по половому признаку (мужчины или женщины), либо по возрастному признаку (19-26, 27-35, 36-55 лет), либо одновременно по половому и возрастному признакам. Также автоматически производится соотнесение тестового показателя испытуемого с статистическими зонами по каждой заданной шкале, что обеспечивает автоматическую постановку диагноза.

В соответствующих таблицах представлены общие нормативные данные (таблица 29) и данные отдельно для мужчин и женщин (таблица 30).

Таблица 29 Нормативные данные по шкалам (по совокупности мужчин и женщин)

Шкалы	N	$\bar{x}$	δ
Мотивация одобрения (Мо)	308	4,50	2,24
Мотивация достижения цели (Мд)	300	7,97	3,19
Ответственность-безответственность (ОБ)	290	7,72	2,89
Практичность-мечтательность (ПМ)	286	6,98	2,60
Ориентация на перспективу-ситуацию (ПС)	256	5,88	2,50
Общительность-замкнутость (O3)	292	7,62	3,65
Формальное-неформальное деловое общение (ФН)	248	4,87	2,56
Самоуверенность-неуверенность (СН)	303	7,23	3,29
Доверчивость-подозрительность (ДП)	256	6,34	2,59
Непосредственность-наигранность (НН)	288	5,25	2,8
Просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН)	264	6,65	3,01
Альтруизм-эгоизм (АЭ)	270	7,92	2,78
Стыдливость-бесстыдство (СБ)	280	6,91	3,13
Социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН)	289	6,91	2,97
Социально-психическая устойчивость-неустойчивость (СУН)	260	6,48	2,84
Эмоциональная неустойчивость-устойчивость (ЭНУ)	274	6,11	3,35
Мыщление предметное (Мп)	153	8,82	2,98
Мышление социальное (Мс)	172	7,99	2,19

Таблица 30 Нормативные данные по шкалам (отдельно для мужчин и женщин)

Шкалы	N	Мужчині	Ы	Х	Женщины			
шкалы	N	$\bar{x}$	δ	N	$\bar{x}$	δ		
Мотивация одобрения (Мо)	107	4,64	2,35	201	4,43	2,18		
Мотивация достижения цели (Мд)	103	8,46	3,05	197	7,72	3,23		
Ответственность-безответственность (ОБ)	97	7,77	2,95	193	7,69	2,87		
Практичность-мечтательность (ПМ)	95	6,76	2,72	191	7,09	2,54		
Ориентация на перспективу-ситуацию (ПС)	85	5,87	2,28	171	5,88	2,61		
Общительность-замкнутость (ОЗ)	95	7,57	3,82	197	7,65	3,58		
Формальное-неформальное деловое общение (ФН)	82	5,51	2,54	166	4,55	2,52		
Самоуверенность-неуверенность (СН)	104	7,89	3,24	199	6,88	3,27		
Доверчивость-подозрительность (ДП)	87	6,15	2,29	169	6,44	2,74		
Непосредственность-наигранность (НН)	95	4,67	2,80	193	5,54	2,75		
Просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН)	87	5,54	3,20	177	7,19	2,75		
Альтруизм-эгоизм (АЭ)	89	6,76	2,91	181	8,49	2,53		
Стыдливость-бесстыдство (СБ)	92	5,84	3,12	188	7,44	3,01		
Социально-психическая терпимость- нетерпимость (СТН)	98	5,92	3,13	191	7,42	2,75		
Социально-психическая устойчивость- неустойчивость (СУН)	85	6,81	2,86	175	6,32	2,83		
Эмоциональная неустойчивость- устойчивость (ЭНУ)	96	5,00	2,95	178	6,70	3,41		
Мыщление предметное (Мп)	52	9,53	3,12	101	8,59	2,91		
Мышление социальное (Мс)	61	7,61	1,96	111	8,13	2.26		

Указанные в таблицах 29 и 30 нормативные данные составлены на основе бланкового и компьютерного режимов тестирования. Они позволяют выделить статистические зоны, которые необходимы для постановки диагноза по тестируемым качествам испытуемого.

Например, по шкале «Альтруизм-эгоизм» выделяются следующие количественные интервалы статистических зон:

- (0-2,36) гиперэгоизм;
- -(2,36-5,14) эгоизм;
- (5,14-10,70) статистическая норма;
- (10,70-13,48) альтруизм;
- (13,48-15,0) гиперальтруизм.

Так как тестовый показатель испытуемого может иметь только целое значение, то необходимо округлить пограниченые значения статистических интервалов: (0-2 балла) – гиперэгоизм, (2-5) – эгоизм, (5-11) – статистическая норма, (11-13) – альтруизм, (13-15) – гиперальтруизм. Если тестовый показатель испытуемого оказывается на границе двух статистических зон (например, 5 баллов), то при постановке диагноза учитывается имеющаяся о человеке дополнительная информация, полученная на основе наблюдения, беседы и т.д., чтобы принять решение об уровне проявления данного качества.

## ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Для составления окончательного варианта интерпретаций по каждой шкале учитывалась природа данного качества и проводился содержательный анализ заданий, вошедших в каждый из двух таксонов (если по конкретной шкале был выделен не один, а два таксона).

Для всех качеств первого порядка оформлялась интерпретация по статистическим зонам:

## 1) Зона «тенденции»:

- усиленное проявление одного признака параметра (высокие результаты тестирования), когда показатель попадает в интервал между  $(\overline{x}+\delta)$  и  $(\overline{x}+2\delta)$ ;
- усиленное проявление противоположного признака того же параметра (низкие результаты тестирования), когда показатель попадает в интервал между  $(\overline{x}-\delta)$  и  $(\overline{x}-2\delta)$ ;

# 2) Зона «патологии»:

- очень сильное проявление одного признака параметра (очень высокие результаты тестирования), когда показатель выходит за пределы  $(\overline{x}+2\delta)$ ;
- очень сильное проявление противоположного признака того же параметра (очень низкие результаты тестирования), когда показатель выходит за пределы  $(\bar{x}-2\delta)$ .

Относительно зоны «статистической нормы»  $(\bar{x}\pm\delta)$  интерпретация первоначально не составлялась, но затем по просьбе пользователей была подготовлена.

Затем окончательно определялись качества второго порядка:

- по составу качеств первого порядка;

 по сочетанию уровней проявления качеств первого порядка, отражающему биполярные проявления качеств второго порядка.

В заключении составлялись интерпретации для качеств второго порядка и соответствующих им видов профессиональнопсихологической надежности.

# 4.9 Разработка и апробация программы для ЭВМ

Для разработки компьютерной программы МППЛТ составлялось техническое задание по функциональным, содержательным и эргономическим характеристикам программы, что является важной и сложной частью проектирования. Функциональные возможности программного обеспечения и компьютерной технологии в целом представлены в § 1.1 и 1.3.

В процессе создания программы в неё вносились коррективы. В частности, были введены:

- дополнительные шкалы достоверности: контроль времени тестирования и контроль несовместимости ответов;
- профильные спектрограммы (Профиль испытуемого и Профиль предпочитаемого сотрудника) и общий профессионально-психологический рейтинг.

После создание программы проводилась процедура тестирования самой программы, а также оценка меры согласованности данных бланкового и компьютерного вариантов диагностики и др.

#### КОНТРОЛЬ ВРЕМЕНИ ТЕСТИРОВАНИЯ

Контроль времени тестирования (КВТ) — один из трех видов определения достоверности результатов тестирования испытуемого. Он рассчитан на тот случай, когда испытуемый отвечает на тестовые задания случайным образом, быстро работая с ними.

KBT осуществляется на основе сопоставления скорости работы испытуемого с эталоном минимально возможного времени тестирования  $(\Im MBBT)$ .

ЭМВВТ – это максимально высокая скорость тестирования при осмысленном восприятии человеком тестовых заданий, которая определяется как среднее значение времени, потраченного на одно-

разовую работу с определенным количеством шкал. ЭМВВТ — это минимально допустимое время тестирования по одной шкале (15 заданий).

Для создания функции контроля времени тестирования был проведен эксперимент в несколько этапов.

На первом этапе случайным образом были отобраны 50 студентов в возрасте 19-20 лет 3-го курса дневного отделения факультета психологии Южного федерального университета, которые затем проходили тестирование с помощью «теппинг-теста». Из них было отобрано 8 испытуемых, обладающих наиболее высокой психомоторной динамикой, т.е. показавшими наиболее высокие показатели по этому тесту.

Кроме того, были отобраны результаты 7 студентов, которые прошли тестирование в компьютерном режиме МППЛТ (по 19 шкалам) и, во-первых, продемонстрировали наиболее высокую скорость работы, а, во-вторых, получили высокие показатели по шкале «Мышление предметное».

На втором этапе рассчитывались три коэффициента ЭМВВТ для разных вариантов выбора специалистом шкал:

- 1. Для случая, когда могут задаваться только шкалы субъективного типа, 9MBBT рассчитывался экспериментальным путем по следующей схеме:
  - перед отобранными по результатам теппинг-теста испытуемыми (8 человек) ставилась задача работать с тестовыми заданиями МППЛТ в максимально высоком темпе, но при этом отвечать не случайным образом, а осмысленно;
  - испытуемые проходили тестирование по четырем произвольно выбранным шкалам субъективного типа;
  - после проведения тестирования сразу исключался самый минимальный временной показатель как возможный артефакт; во внимание принимался следующий минимальный показатель (to – общее время работы с 4 шкалами) из оставшихся семи;
  - определялось tш (время работы с одной шкалой) как среднее значение to от четырех.

В итоге ЭМВВТ-1 оказался равен 1 мин. 48 сек.

2. Для случая, когда наряду с шкалами субъективного типа могут задаваться объективные шкалы – «Мышление предметное» или

«Мышление социальное». ЭМВВТ рассчитывался экспериментальным путем по следующей схеме:

- отобрано пять студентов, которые до этого тестировались в компьютерном формате по 19 шкалам МППЛТ и показали самую высокую скорость работы с высокими тестовыми баллами по шкале «Мышление предметное»;
- перед испытуемыми ставилась задача работать с тестовыми заданиями МППЛТ в максимально высоком темпе, но при этом отвечать не случайным образом, а осмысленно;
- испытуемые проходили тестирование по четырем шкалам МППЛТ (по трем шкалам субъективного типа и по шкале «Мышление предметное»);
- во внимание принимался самый минимальный временной показатель to общее время работы с 4 шкалами;
- определялось tш (время работы с одной шкалой как среднее значение to от четырех).

ЭМВВТ-2 оказался равен 2 мин. 15 сек.

- 3. Для случая, когда может задаваться шкала «Память оперативная» или «Плутовство» наряду с субъективными шкалами и, возможно, с объективными шкалами «Мышление предметное» и / или «Мышление социальное». ЭМВВТ рассчитывался следующим образом:
  - просмотрено время тестирования в компьютерном режиме по 19 шкалам МППЛТ каждого из 100 ранее обследованных испытуемых;
  - отобрано два испытуемых, которые продемонстрировали наиболее высокую скорость работы с МППЛТ, т.е. минимальные временные показатели; по ним определялось среднее to (общее время работы с 19 шкалами);
  - определялось tш (время работы с одной шкалой) как среднее значение to от 19.

В итоге ЭМВВТ-3 равен 2 мин. 54 сек.

Три коэффициента ЭМВВТ далее были заложены в программную функцию контроля времени тестирования.

Этот контроль осуществляется следующим образом: когда специалист выбирает задачу обработки результатов, то программа рассчитывает среднее время тестирования испытуемого по одной шка-

ле и соотносит его с тем *ЭМВВТ*, который подпадает под одно из трех указанных выше условий выбора специалистом шкал.

Условия осуществления контроля:

- а) если значение временного показателя испытуемого оказывается больше значения ЭМВВТ, то выдается сообщение: «Контроль пройден успешно».
- б) если значение временного показателя испытуемого оказывается меньше значения ЭМВВТ, то выдается сообщение: «Контроль пройден не успешно. Ответы на тестовые задания давались, скорее всего, случайным образом».

#### КОНТРОЛЬ НЕСОВМЕСТИМОСТИ ОТВЕТОВ

Контроль несовместимости ответов (КНО) осуществляется на основе сопоставления тестовых результатов испытуемого по двум шкалам: «Альтруизм-эгоизм» (АЭ) и «Просоциальная-асоциальная нормативность» (ПАН), которые коррелируют между собой (r=0,48). Если быть более точным, KHO производится на основе сопоставления статистических зон, в которые попадают тестовые результаты испытуемого по данным шкалам.

Этот тип контроля считается пройденным успешно, если результаты испытуемого по двум шкалам попадают в одинаковые или три соседние статистические зоны: (3ПВ / 3ТВ / 3СН), (3СН / 3ТН / 3ПН). Контроль пройден не успешно тогда, когда тестовые показатели испытуемого по шкалам АЭ и ПАН попадают в противоположные статистические зоны: (3ПВ / 3ПН), (3ПВ / 3ТН), (3ТВ / 3ПН), (3ТВ / 3ТН).

Однако этот тип контроля возможен в том случае, когда пользователь использовал в тестировании обе указанные шкалы.

# ОБЩИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ РЕЙТИНГ

Общий профессионально-психологический рейтинг (ОППР) рассчитывается на основе сравнения статистических зон проявления качеств первого порядка (ЗТВ, ЗПВ, ЗТН, ЗПН, ЗСН) между Профилем предпочитаемого сотрудника и Профилем испытуемого.

За исходную точку отсчета берется статистическая зона проявления качества первого порядка по Профилю предпочитаемого со-

трудника, которая индексируется 10 баллами. При совпадении зон в Профиле предпочитаемого сотрудника и Профиле испытуемого начисляется 10 баллов, а за отклонение качества во втором профиле от соответствующего качества в первом профиля на одну зону из 10 баллов вычитается 2 балла.

Так, в случае совпадения зон проявления конкретного качества по этим двум профилям начисляется 10 баллов. Например, по шкале «Общительность—замкнутость» по двум профилям имеет место общительность (ЗТВ). В случае отклонения проявления качества в Профиле испытуемого на одну зону от проявления того же качества в Профиле предпочитаемого сотрудника начисляется 8 баллов. Например, по шкале «Мотивация достижения» в Профиле предпочитаемого сотрудника имеет место гипернизкая мотивация достижения (ЗПН), а в Профиле испытуемого — низкая мотивация достижения (ЗТН) и т.д.

Общий рейтинг (с учетом всех шкал, которые использовались в тестировании) вычисляется как среднее значение баллов, полученных по всем шкалам:

$$O\Pi P = SB\Pi i / N \tag{1},$$

где БПі — балл соотношения зон по *Профилю предпочитаемого сотрудника* и *Профилю испытуемого* по конкретной шкале, N — количество заданных шкал.

### ТЕСТИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ

После завершения процедуры разработки программы для ЭВМ проводилось:

- тестирование программного продукта и базы данных на корректность работы всех компонентов, точность расчетов и представления результатов;
- тестирование компьютерной технологии в пилотажном исследовании на выборке N=80 человек;
- улучшения эргономических характеристик программы на основе обратной связи от испытуемых;
- выявление показателей контроля времени тестирования;
- определение меры согласованности данных бланкового и компьютерного вариантов тестирования.

# СРАВНЕНИЕ БЛАНКОВОГО И КОМПЬЮТЕРНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ

Сравнивались средние значения тестовых показателей (таблица 31), полученных посредством двух форм тестирования – бланкового (первое исследование) и компьютерного (третье исследование) тестирования.

Таблица 31 Сравнение данных (среднее значение и стандартное отклонение) бланкового и компьютерного исследования

Шкалы	Бланк. исслед.	Комп. исслед.
Общительность-замкнутость (ОЗ)	7,78(3,49)	7,75(3,58)
Ориентация на перспективу-ситуацию (ПС)	5,86(2,28)	5,71(2,69)
Альтруизм-эгоизм (АЭ)	7,81(2,94)	7,97(2,76)
Самоуверенность-неуверенность (СН)	7,26(3,34)	7,81(3,27)
Эмоциональная неустойчивость-устойчивость (ЭНУ)	6,31(3,29)	5,59(3,42)
Мышление предметное (Мп)	9,00(3,28)	8,63(2,87)
Мотивация достижения цели (Мд)	8,17(3,05)	7,62(3,11)
Непосредственность-наигранность (НН)	5,17(2,92)	5,09(2,57)
Доверчивость-подозрительность (ДП)	6,44(2,47)	6,32(2,43)
Практичность-мечтательность (ПМ)	6,91(2,62)	6,61(2,35)
Просоциальная-асоциальная нормативность (ПАН)	6,57(2,97)	6,44(3,15)
Формальное-неформальное деловое общение (ФН)	4,86(2,57)	4,85(2,74)
Мышление социальное (Мс)	7,61(2,19)	8,23(2,21)
Ответственность-безответственность (ОБ)	7,55(2,84)	7,44(2,80)
Стыдливость-бесстыдство (СБ)	6,69(3,11)	6,24(2,85)
Социально-психическая устойчивость-неустойчивость (СУН)	6,21(2,87)	6,96(2,65)
Социально-психическая терпимость-нетерпимость (СТН)	6,85(3,10)	7,14(2,62)
Мотивация просоциального-асоциального одобрения (Мо)	4,31(2,11)	4,43(2,06)
Память произвольная (Пп)	9,59(2,84)	9,56(3,33)

**Примечание:** 1) цифра перед скобкой  $-\overline{x}$ , а в скобках  $-\delta$ ; 2) результаты бланкового исследования получены на выборке N=150 испытуемых (студенты, курсанты, работники), а компьютерного — на выборке N=80 респондентов (студенты).

Сравнение средних значений по каждой шкале в отдельности с использованием t-критерия Стъюдента не показало статистических зна-

чимых различий. Это свидетельствует о том, что форма тестирования существенно не влияет на результаты, а потому могут использоваться единые нормативные данные для компьютерного и бланкового формата тестирования испытуемых, а значит, единая база данных для их расчета.

### НОВАЯ ВЕРСИЯ ПРОГРАММЫ

Со временем была создана новая версия программного обеспечения:

- 1. Расширена функция моделирования Профиля предпочитаемого сотрудника в виде:
  - сохранения создаваемых профилей под разные профессии / должности;
  - накопления и изменения банка профилей.
  - 2. Выделен бланковый режим тестирования, что выражается:
    - в компоновке и распечатке стимульного материала и опросной сетки в зависимости от задаваемых специалистом качеств для тестирования; выбор качеств может осуществляться двумя способами: «ручной» и «автоматический»;
    - в двух возможных способах ввода данных в программу для последующей обработки: «ручной» ввод в специальную матрицу и автоматический ввод посредстовом сканирования;
  - в автоматизированной обработке и представлении результатов.
- 3. Расширены возможности компьютерного режима тестирования за счет обеспечения двух возможных способов выбора параметров для диагностики испытуемого:
  - «ручной» выбор;
  - «автоматический» выбор по Профилю предпочитаемого сотрудника (выбор из банка профилей).
  - 4. Расширены возможности постановки диагноза:
    - выбор типа нормативных данных дополнительно можно осуществлять одновременно по половому и возрастному признакам;
    - появилась возможность просматривать по каждой шкале не только нормативные данные (среднее значение и стандартное отклонение), но и статистические зоны, выделяемые на основе этих данных.

## Литература

- 1. Айзенк Г. Проверьте свои способности. М.: ТПО ТАМП, РИБ «ОБРАЗ», 1991.
- 2. Арестова О.Н. Влияние компьютеризации эксперимента на валидность психодиагностических методик // Психологический журнал. 1990. № 6. С.86-93.
- 3. Батурин Н.А. Современная психодиагностика России // Вестник Южно-Уральского ГУ. Серия «Психология». 2008. № 32. Вып. 2.
- 4. Бурлачук Л.Ф., Духневич В.Н. Исследование надежности опросника Р. Кэттелла 16 РF // Психологический журнал. 2000. № 5. С. 82-95.
- 5. Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М. Словарь-справочник по психологической диагностике. Киев: Наукова думка, 1989.
- 6. Горбатенко А.С. Общая и прикладная психология. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
- 7. Горбатенко А.С. Стандартизированное психологическое оценивание руководителей // Социально-психологические методы практической работы в коллективе: диагностика и воздействие. М.: ИП РАН СССР, 1990. С. 108-115.
- 8. Горбатенко А.С., Жак С.В. Метод вторичной таксономии для оценки анкетных тестов // Системный анализ и моделирование. М., 1981. С.130-136.
- 9. Горбатенко Т.М., Горбатенко А.С. Контроль надежности результатов психолого-педагогического обследования школьников. Ростов-на-Дону: РГПУ, 1996.
- 10. Доверие в социально-психологическом взаимодействии / Под ред. Т.П. Скрипкиной. Ростов-на-Дону: РГПУ, 2006. С. 15-48.
- 11. Дьяченко М.И., Кандыбович Л.А., Пономоренко В.А. Готовность к деятельности в напряженных ситуациях: Психологический аспект. Минск, 1985.
- 12. Дюк В.А. Компьютерная психодиагностика. С-Пб.: Братство, 1994.
- 13. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толковословообразовательный. М.: Русская мысль, 2000.
- 14. Забродин Ю.М., Зазыкин В.Г. Основные направления исследований деятельности человека-оператора в особых и экстремаль-

- ных условиях // Психологические проблемы деятельности в особых условиях. М.: Наука, 1985. С.5-16.
  - 15. Зинченко П.И. Непроизвольное запоминание. М., 1961.
- 16. Капустина А.Н. Многофакторная личностная методика Р.Кеттелла. Спб.: Речь, 2001.
- 17. Лаак Я., Бругман Г. Big 5: Как измерить человеческую индивидуальность: Оценки и описания. М.: Книж ный дом «Университет», 2003.
- 18. Леонтьев А.Н. Развитие высших форм запоминания // Хрестоматия по общей психологии. Психология памяти / Под ред. Ю.Б.Гиппенрейтре, В.Я. Романова. М.: МГУ, 1979. С. 163-176.
- 19. Магомед-Эминов М.Ш. Измерение мотивации достижения // Практикум по психодиагностике / Под ред. А.А. Бодалева, В.В. Столина. М.: МГУ, 1988. С. 163-170.
- 20. Магомед-Эминов, М.Ш. Тест мотивации достижения // Практикум по психодиагностике / Под ред. А.А. Бодалева, В.В. Столина. М.: МГУ, 1988. С. 36-47.
- 21. Магомед-Эминов М.Ш. Трехфакторная модель когнитивной структуры мотивации достижения // Вестник Московского университета. Сер.14. Психология. 1984. № 1. С. 57-59.
  - 22. Макклелланд Д. Мотивация человека. СПб.: Питер, 2007.
- 23. Мельников В.М., Ямпольский Л.Т. Введение в экспериментальную психологию личности. М.: Просвещение, 1985.
- 24. Методики психодиагностики в спорте / В.Л. Марищук и др. М.: Просвещение, 1990.
- 25. Милерян Е.А. Эмоционально-волевые компоненты надежности оператора // Очерки психологии труда / Под ред. Е.А. Милеряна. М.: Наука, 1974. С. 5-82.
- 26. Новый объяснительный словарь синонимов русского языка. 2-е изд., испр. и допол. / Под общ. руков. Ю.Д. Апресяна. М.; Вена; Языки славянской культуры: Венский славистический альманах, 2004.
- 27. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / Под ред. А.А. Крылова, С.А. Маничева. СПб.: Питер, 2003.
- 28. Русалов В.М. Новый вариант адаптации личностного теста ЕРІ // Психологический журнал. 1987. № 1. С. 113-126.

- 29. Русалов В.М., Гусева О.В. Сокращенный вариант личностного опросника Кэттелла (8 РF) // Психологический журнал. 1990. № 1. С.34-48.
- 30. Сидоренков А.В. Малая группа и неформальные подгруппы: микрогрупповая теория. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010.
- 31. Сидоренков А.В., Долотова О.Ю. Методика изучения веры личности // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2004. №2. С.10-14.
- 32. Сидоренков А.В. Павленко Р.В. Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ № 2007613408 «Многомерный профессионально-психологический личностный тест». Федеральная служба РФ по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам. М., 2007.
- 33. Сидоренков А.В., Сидоренкова И.И. Доверие в малых группах // Вопросы психологии. 2011. № 1.С. 94-105.
- 34. Сидоренков А.В., Сидоренкова И.И. Особенности доверия к другим в малой группе // Северо-Кавказский психологический вестник. 2007. № 5/1. С.64-71.
- 35. Сидоренкова И.И. Особенности проявления доверия в малой группе: Автореф. Дисс. ... канд. психол. наук: 19.00.05. Ростов-на-Дону, 2007. 27 с.
- 36. Смиронов А.А. Избранные психологические труды: В 2-х т. Т. 2. М.: Педагогика, 1987.
- 37. Собчик Л.И. Диагностика межличностных отношений: Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т.Лири. М, 1990.
- 38. Собчик Л.Н. Мотивационный тест Хекхаузена. Спб.: Речь, 2002.
- 39. Собчик Л.Н. СМИЛ (ММРІ). Стандартизированный многофакторный метод исследования личности. СПбю: Речь, 2004.
- 40. Тест структуры интеллекта Амтхауэра: Учебно-методическое пособие /Сост. Ж.А.Балакшина, Т.В.Прохоренко. Спб.: Речь, 2002.
- 41. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социальнопсихологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института психотерапии, 2002.
- 42. Ханин Л.Ю. Шкала Марлоу-Крауна для исследования мотивации одобрения. Л., 1976.

- 43. Хеккаузен К. Психология мотивация достижения. СПб.: Речь, 2001.
- 44. Червинский К.Р. Компьютерная психодиагностика: Учебное пособие. СПб: Речь, 2003.
- 45. Шапарь В.Б., Тимченко А.В., Швыдченко В.Н. Практическая психология. Инструментарий. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
- 46. Шмелев А.Г. Психодиагностика личностных черт. Спб.: Речь, 2002.
- 47. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. М.: Дело, 2000.
- 48. Jones G.R. & George J.M. The experience and evolution of trust: Implications for cooperation and teamwork // Academy of Management Review. 1998. 23. P. 531-546.
- 49. Lewicki R.J. & Bunker B.B. Developing and Maintaining Trust in Work Relationships // Trust in Organisations / Eds. Kramer R.M., & Tyler T.R. Thousand Oaks, CA: Sage, 1996. pp. 119-124.

## Приложение А Стимульный материал и инструкция

### ИНСТРУКЦИЯ

Вам предлагается ряд утверждений, которые помогут определить некоторые особенности вашей личности.

По каждому утверждению необходимо выбрать один из трех возможных вариантов ответов (а, б или в), который в наибольшей степени соответствует вашему взгляду относительно определенной ситуации или вашему мнению о себе. В таких заданиях нет правильных или неправильных ответов. Однако могут попадаться задания, предназначенные для изучения мышления, в которых предполагается правильный ответ. Выбранный вариант ответа отметьте в Опросном бланке.

Работая с утверждениям, старайтесь отвечать быстрее, искренне и точно. Не оставляйте задания без ответов.

#### Mo

- 1. У меня хватает терпения выслушать любого человека, кто бы он ни был.
  - *a*) ∂*a*:
  - б) иногда я только делаю вид, что слушаю;
  - в) нет
  - 2. Почти все, кого я знаю, мне нравятся.
  - а) верно;
  - б) скорее, неверно;
  - в) неверно.
- 3. Я всегда сдерживаю свои обещания, даже если это может мне навредить.
  - a) da;
  - б) не сдерживаю обещания, когда есть уважительные причины;
  - в) нет, когда случайно забываю о данном обещении.
  - 4. Мои манеры за столом у себя дома так же хороши, как и в гостях.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 5. Я всегда охотно признаю свои ошибки.
  - a) da,
- б) считаю, что о моих ошибках должны знать только те люди, которых я уважаю;
  - в) нет.

- 6. Иногда я немного сплетничаю.
- *a*) ∂*a*:
- б) скорее, нет;
- в) нет.
- 7. Бывает, я говорю о вещах, в которых совсем не разбираюсь.
- *a*) ∂*a*:
- б) такое бывает, если это увеличивает мой авторитет;
- в) нет
- 8. Иногда я откладываю на завтра то, что должен сделать сегодня.
- а) верно;
- б) скорее, неверно;
- в) неверно.
- 9. Временами мне в голову приходят такие нехорошие мысли, что о них лучше не рассказывать.
  - a) да;
  - б) я считаю, такие мысли приходят в головы всем людям;
  - в) нет.
  - 10. Бывает, я преувеличиваю свои возможности.
  - а) да;
  - б) иногда это необходимо для того, чтобы меня больше ценили;
  - в) нет.
- 11. Иногда вместо того, чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) человека, который многих прощает, перестают уважать;
  - в) нет.
  - 12. Бывает, что я опаздываю на назначенную встречу.
  - a) da,
- б) когда назначена встреча с человеком, который сам иногда опаздывает:
  - в) нет.
  - 13. Иногда мне хочется выругаться.
  - *а) верно;*
  - б) скорее, неверно;
  - в) неверно.
  - 14. Иногда я смеюсь неприличным шуткам и анекдотам.
  - а) верно;
  - б) скорее, неверно;
  - в) неверно.
- 15. Как правило, я даю хорошую оценку людям, о которых знаю очень мало.
  - *a*) ∂*a*;

- б) я хорошо отзываюсь о незнакомых людях, надеясь, что и ко мне будут относиться так же;
  - в) нет.

**Примечание:** Стимульной материала специально выделен по шкалам, чтобы можно было удобно ознакомиться с каждой шкалой.

Общий стимульный материал можно комплектовать из тех шкал, которые необходимы для решения конкретной задачи. В МППЛТ последовательность пунктов автоматически комплектуется определенным образом: сначала идут первые задания по всем выбранным специалистом шкалам, затем — вторые задания и т.д. до пятнадцатого задания.

#### Мл

- 1. Когда мне говорят, что у меня ничего не выйдет, это подзадоривает меня в моем упорстве.
  - а) да, я стремлюсь доказать себе или другим, что способен на многое;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет, я никак не реагирую на такие заявления.
  - 2. Жизненные трудности приводят к тому, что я:
  - а) начинаю действовать более активно, чем раньше;
- б) откладываю их решение до тех пор, пока возникнут подходящие условия;
  - в) действую не спеша, так же, как и обычно.
- 3. Мне проще общаться с людьми, которые упорно добиваются сво-их собственных целей.
  - а) да, я хорошо понимаю таких людей;
- б) сомневаюсь, так как с такими людьми часто не о чем говорить, кроме их устремлений;
- в) нет, с такими людьми иногда неприятно разговаривать, потому что они строят из себя «деловых».
- 4. Я готов(а) многое отдать для того, чтобы достичь своих важных жизненных целей.
  - а) да, достижение целей составляет смысл моей жизни;
  - б) сомневаюсь;
- в) нет, достижение жизненных целей не может быть оправдано большими жертвами.
  - 5. Когда у меня нет дел, я чувствую дискомфорт.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.

## 6. Отказавшись от трудного задания, я сожалею, что не смог(ла) показать «на что способен(а)».

- а) да, я часто испытываю такое чувство;
- б) сомневаюсь, так как стараюсь избегать трудных заданий из-за риска потерять впустую много времени;
  - в) нет, отказавшись от задания, я о нем больше не думаю.

## 7. Выполняя сложное задание, я, как правило:

- а) испытываю чувство азарта;
- б) не испытываю особых чувств;
- в) переживаю чувство тягостного волнения или сомнения.

# 8. На работе я невольно соревнуюсь с сотрудниками и хочу быть первым(ой).

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

# 9. Даже тогда, когда мне попадается безнадежное дело, в глубине души я надеюсь на успех.

- а) да, у меня такой характер;
- б) сомневаюсь, так как если дело безнадежное, то лучше зря не тратить силы:
- в) нет, в данном случае на успех могут надеяться только наивные люли.

#### 10. Мне больше по душе пословица:

- а) «тише едешь дальше будешь»;
- б) «всему свое время»;
- в) «под лежачий камень вода не течет».

## 11. Меня больше привлекает дело, которое:

- а) если не ухудишт, то и существенно не улучишт мое положение;
- б) не требует напряжения и в успехе которого я уверен(а);
- в) предполагает одновременно возможность или неудачи, или достижения значительного результата.

### 12. Если бы у меня что-то не получалось, то я скорее:

- а) приложил(а) бы все силы, чтобы с этим справиться;
- б) взялся(ась) бы за то, что у меня может хорошо получиться;
- в) отложил(а) бы дело на некоторое время, чтобы собраться с силами.

# 13. Я предпочел(ла) бы те соревнования, на которых все участники примерно равны по силе, чем те, где я сильнее других.

- a) da;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

# 14. Если есть существенные сомнения в успехе какого-либо начинания, то я скорее:

- а) откажусь от него;
- б) выжду какое-то время, ничего не предпринимая, для того, чтобы осмотреться;
  - в) активно включусь в работу по реализации начинания.
- 15. Я часто теряю покой, когда у меня два-три дня подряд нет ни-какого дела.
  - а) да, я не могу сидеть без дела;
  - б) скорее, нет;
- в) нет, я рассматриваю эти дни как дополнительный отпуск и использую их в свое удовольствие.

#### ОБ

- 1. Я довольно требовательный человек и всегда настаиваю на том, чтобы все делалось по возможности правильно.
  - *а) верно;*
  - б) нечто среднее;
  - в) неверно.
- 2. При выполнении задания я чаще придерживаюсь следующего взгляда:
  - а) всех мелочей не учтешь;
  - б) есть много видов таких работ, которые допускают неточности;
  - в) любая работа должна делаться тщательно.
- 3. Я часто не получаю никакого удовольствия от развлечений, когда не сделано что-то важное, что надо было бы сделать.
  - а) да, так как меня преследует тягостное ощущение;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет, я могу свободно расслабляться.
  - 4. Мне больше всего не нравится в людях:
  - а) педантичность, т.е. чрезмерная аккуратность и точность;
  - б) въедливость, т.е. чрезвычайное вникание во все мелочи;
  - в) беспечность, т.е. беззаботность, легкомысленность.
- 5. В моем понимании хороший руководитель это в большей мере человек:
  - а) колоритный и неподражаемый;
  - б) властный и энергичный;
  - в) собранный и точный.
  - 6. Вид неубранной квартиры вызывает у меня раздражение.
  - *a*) ∂*a*;

- б) нечто среднее;
- в) нет.

### 7. Когда я вижу неопрятных людей, я:

- а) принимаю их такими, какие они есть;
- б) нечто среднее;
- в) испытываю неприятные чувства.
- 8. Меня больше раздражает, когда:
- а) предметы (вещи) лежат не на своих местах;
- б) необходимо что-то делать во всех мельчайших деталях;
- в) невозможно отдыхать тогда, когда захочется.
- 9. Меня раздражает, когда в моих делах нарушается порядок.
- *a*) ∂*a*;
- б) не уверен(а), так как жизнь изменяется слишком быстро и, поэтому, не всегда успеваешь поддерживать полный порядок;
  - в) нет.

## 10. Мне больше нравится человек, который:

- а) сообразительный, даже если он может быть непостоянен и ненадежен:
- б) энергичный и успешный, даже если он может быть безответственен;
  - в) со средними способностями, но обязательный.
- 11. Меня беспокоит, когда я не могу довести работу до конца и оставляю какие-нибудь недоработки.
  - *a*) ∂*a*:
  - б) я знаю, что всегда смогу доделать работу в другой день;
- в) нет, потому что все может измениться и доводить эту работу до конца вообще не придется.
- 12. Кто не умеет подчиняться, скорее всего, не сможет успешно руководить другими.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.

## 13. Меня больше задевает, когда люди:

- а) говорят глупости;
- б) самоуверенны;
- в) не выполняют своих обязательств.
- 14. Иногда меня считают небрежным, хотя и думают, что я приятный человек.
  - a) da;
  - *б) не уверен(а);*
  - в) нет.

## 15. Я предпочитаю такую работу, которая предполагает:

- а) личную ответственность;
- б) ответственность вышестоящего лица;
- в) равную ответственность всех.

#### $\Pi M$

- 1. Мне сложно понять людей, которые не умеют позаботиться о себе.
  - $a) \partial a$ ;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 2. Собираясь в поездку в другой город (на отдых или в командировку), я очень тщательно обдумываю перечень нужных вещей.
- а) да, я трачу на это немало времени и иногда составляю список вещей.
  - б) правильнее сказать, что я уделяю этому немного внимания;
  - в) нет, я не забиваю себе этим голову.
  - 3. По-настоящему счастливым может стать человек:
  - а) хорошо материально обеспеченный;
- б) имеющий интересную работу, хотя и приносящую незначительный материальный достаток;
- в) увлеченный идеями, которые могут быть далеки от повседневной действительности.
- 4. Я учитываю все расходы (например, делая записи), чтобы правильно планировать свой личный и семейный бюджет.
  - а) часто;
  - б) редко;
  - в) никогда.
  - 5. Меня больше занимают:
  - а) собственные переживания и мысли;
  - б) переживания и мысли других людей;
- в) окружающая действительность, которая может быть полезна или вредна.
- 6. Меня забавляют или раздражают люди, которые размышляют о «высоких материях», а сами не могут достойно зарабатывать себе на жизнь.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.

# 7. Если у меня неожиданно появляется относительно крупная сумма денег, я предпочитаю их:

- а) использовать для приятного времяпрепровождения (посещать рестораны и кафе, поехать куда-то отдохнуть и др.), чтобы отвести душу;
  - б) потратить на покупку разных «мелочей»;
  - в) отложить или потратить на приобретение «крупной» вещи.
- 8. Прежде чем купить более или менее дорогостоящую для меня вещь, я предварительно просматриваю товар во многих магазинах (рынках).
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 9. Лучше прослыть посредственным, но предприимчивым человеком, чем умным, но недостаточно практичным в житейском плане.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.

## 10. Меня больше привлекает в людях:

- а) практичность;
- б) полет фантазии;
- в) философский взгляд на жизнь.
- 11. Я считаю, что в предметах домашнего обихода, автомобиле и др. более важно:
  - а) дизайн;
  - б) престижность;
  - в) практичность.
- 12. В профессиональной деятельности человека следует оценивать, прежде всего, по его:
  - а) старательности;
  - б) потенциальным возможностям;
  - в) реальным достижениям.

## 13. Мне больше по душе пословица:

- а) «на бога надейся, а сам не плошай»;
- б) «не в деньгах счастье»;
- в) «не дорог подарок, дорого внимание».

#### 14. Чаще я бываю:

- а) погружен(а) в свои мысли;
- б) поглощен(а) своими переживаниями;
- в) занят(а) решением житейских вопросов.

# 15. Многие мои идеи интересны, оригинальны, но часто трудноосуществимы.

а) согласен(на);

- б) скорее, согласен(на);
- в) не согласен(на).

#### ПС

- 1. Решение текущих, каждодневных вопросов гораздо важнее, чем решение стратегических, перспективных проблем.
  - *a) да;*
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 2. Хороший руководитель, прежде всего, заостряет внимание на текущих вопросах, чем устремлен в будущее.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
  - 3. Я больше интересуюсь:
  - а) прошлым;
  - б) настоящим;
  - в) будущим.
- 4. Каждый день вокруг происходит столько неожиданных событий, что загадывать надолго вперед не имеет особого смысла.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
  - 5. Выполняя работу, я:
- а) стараюсь предвидеть и решать трудности прежде, чем столкнусь с ними:
  - б) нечто среднее;
- в) предпочитаю справляться с трудностями по мере их возникновения.
  - 6. Я предпочитаю работать (или учиться):
  - а) по настроению;
  - б) с учетом складывающихся обстоятельств;
  - в) по намеченному плану.
  - 7. Принимая важные решения, я обычно:
  - а) действую по ситуации и долго не раздумываю;
- б) опираюсь на знания, которыми владею на данный момент времени, считая, что их будет достаточно;
- в) трачу время на предварительный сбор информации из разных источников.

## 8. Мне ближе по жизни пословица:

- а) «семь раз отмерь, один раз отрежь»;
- б) «чему быть, того не миновать»;
- в) «семь бед один ответ».
- 9. Когда со мной происходят неприятные события, то я чаще сосредоточен на:
  - а) своих переживаниях;
  - б) деталях произошедшего события;
  - в) возможных последствиях.
- 10. Я готов взяться за опасную для жизни работу, если за нее будут хорошо платить.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- **11.** Я предпочитаю принимать участие в тех мероприятиях, которые могу контролировать (при прочих равных условиях, например, вознаграждении).
  - *a*) ∂*a*;
  - б) не обязательно:
  - в) нет.
  - 12. Чтобы чаще добиваться решительного успеха, важно уметь:
  - а) обобщать произошедшее;
  - б) анализировать текущую ситуацию;
  - в) прогнозировать будущее.
  - 13. Общаясь с разными людьми, я часто делаю им комплименты.
  - а) да (даже тем, которые мне в чем-то неприятны);
  - б) не совсем (я делаю комплименты только близким людям);
  - в) нет (у меня редко получается удачно делать комплименты).
- 14. Для более качественного руководства нужно хвалить подчиненных не только тогда, когда они хорошо выполнили работу.
  - а) да, подчиненных следует периодически хвалить без повода;
- б) не согласен, так как каждая похвала должна быть к месту и по делу;
  - в) нет, если хвалить людей без повода, то это их может испортить.
  - 15. Если у меня есть соперники или завистники, то я:
  - а) не обращаю на них особого внимания;
- б) временами демонстрирую им свои возможности, чтобы они чувствовали мою силу и были со мной осторожны;
  - в) пытаюсь быть в курсе их замыслов и действий.

- 1. Окружающие считают меня общительным человеком.
- а) почти все, с кем я общаюсь;
- б) знакомые:
- в) только близкие друзья и родственники.
- 2. Находясь в обществе малознакомых людей, я предпочитаю:
- а) больше молчать и высказываться тогда, когда могу сказать чтото важное или интересное;
  - б) говорить тогда, когда ко мне обращаются;
- в) что-то рассказывать, высказывать свое мнение, задавать вопросы.
- 3. Мне интереснее заниматься своими делами или думать о чем-то своем, чем общаться с людьми.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
  - 4. Я стараюсь избегать компаний, в которых собирается много людей.
  - *a*) ∂*a*:
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
  - 5. Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но особенно мне близких.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) согласен(на), именно близкие друзья могут понять и поддержать;
  - в) нет, у меня много друзей и знакомых.
  - 6. Мне легко внести оживление в довольно скучную компанию.
  - *a*) ∂*a*;
- б) не согласен(на), так как в скучной компании я сам(а) становлюсь скучным(ой);
  - в) нет, мне трудно внести оживление в такую компанию.
- 7. Я способен(на) дать себе волю и от души повеселиться в любой компании.
  - *a*) ∂*a*;
- б) не согласен(на), так как меня сдерживает мысль о том, как я буду выглядеть;
  - в) нет, мне трудно вести себя раскованно.
- 8. Я чувствую себя неловко, когда приходится говорить перед большой группой людей.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.

#### 9. Я охотно знакомлюсь с новыми людьми.

- а) да, меня всегда что-то привлекает в общении с новыми людьми;
- б) не согласен(на), потому что общение с незнакомыми людьми «напрягает» и требует мобилизации внутренних сил;
- в) нет, незнакомые люди меня настораживают, так как не знаешь, чего от них ожидать.

# 10. Я никогда не упускаю случая заговорить с интересным незнакомым человеком.

- *a*) ∂*a*;
- б) не согласен(на), так как я чувствую себя неловко, когда пытаюсь побеседовать с незнакомым человеком;
- в) нет, я стараюсь не заговаривать с незнакомыми людьми, так как не хочу показаться навязчивым.

# 11. У меня возникают трудности, если нужно установить контакт и добиться взаимопонимания с незнакомыми людьми.

- а) часто;
- б) периодически;
- в) редко.

## 12. Бывает, что я не хочу ни с кем разговаривать:

- а) часто;
- б) периодически;
- в) редко.

## 13. Временами мне хочется побыть одному.

- *а) часто*:
- б) периодически;
- в) редко.

## 14. Я с удовольствием подключаюсь к беседе других людей.

- а) часто;
- б) изредка;
- в) почти никогда.

# 15. В свободное время я предпочитаю отдохнуть от людей и побыть в одиночестве.

- *a) да;*
- б) согласен(на), я стремлюсь к тому, чтобы меня не беспокоили в свободное время;
- в) нет, мне нравится проводить свободное время среди знакомых и друзей.

- 1. Мне легче добиться взаимопонимания с людьми по личным, чем деловым вопросам.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 2. На работе мне удобнее разговаривать с людьми на языке служебных прав и обязанностей, чем на языке личных отношений.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 3. Общаясь с малознакомыми людьми, я чаще:
- а) поддерживаю разговор чисто формально и осторожно высказываю свои мысли;
  - б) предпочитаю не соблюдать формальности;
  - в) свободно излагаю свои мысли.
- 4. Если меня заинтересует какой-нибудь период в истории, то о нем я предпочту:
  - а) прочитать какой-нибудь исторический роман;
  - б) посмотреть художественный фильм;
  - в) прочитать научную монографию или учебник.
- 5. Мне больше нравятся сдержанные и учтивые, чем непосредственные и непринужденные люди.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 6. В воспитании детей лучше предоставлять ребенку свободу, чем требовать от него дисциплинированности и соблюдения правил поведения.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 7. На работе для меня предпочтительнее личностные, чем профессиональные качества коллег.
  - a) da;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 8. Мне больше нравятся строгие, но справедливые, чем открытые и добродушные люди.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.

- 9. Полагаю, что в жизни открытость и искренность чаще мешают, чем помогают.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 10. На работе человек должен, прежде всего, проявлять:
  - а) сдержанность;
  - б) индивидуальность;
  - в) обшительность.
- 11. В общении с коллегами по работе обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 12. Меня больше привлекает работа, которая предполагает свободу и инициативу, чем нормированность и стабильность.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да:
  - в) нет.
- 13. Мне нравится, когда все идет четко по плану, а небольшое отклонение от него меня раздражает.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 14. Для меня более привлекательна работа, которая предполагает:
  - а) четкие правила;
  - б) свободу отношений и действий;
  - в) тесное и неформальное общение.
  - 15. В общении с другими я чаще:
  - а) сдерживаю свои эмоции;
  - б) свободно выражаю свои эмоции;
  - в) проявляю свою индивидуальнось.

## $\mathbf{CH}$

- 1. Мне трудно полагаться только на себя, когда приходится принимать ответственные решения в сложных ситуациях.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.

- 2. Мне кажется, что я недооцениваю свои возможности.
- а) всегда;
- б) часто;
- в) редко.
- 3. Чтобы достичь своих целей, необходимо полагаться только на собственные силы, а не на помощь других людей или удачу.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 4. Преодолевать трудности мне больше помогает:
  - а) везение;
  - б) содействие других;
  - в) мое упорство.
- 5. Когда я выбираю цель и определяю средства ее достижения, то чаще:
  - а) полагаюсь на обстоятельства;
  - б) испытываю сомнения и обращаюсь за советом к другим;
- в) принимаю решение только сам(а) с убежденностью в правильности выбора.
  - 6. В трудных ситуациях предпочитаю полагаться:
  - а) на собственное мнение;
  - б) на мнение опытных людей;
  - в) на удачу.
- 7. Я не колеблюсь в оценке своих решений, действий как правильных и уместных.
  - а) верно;
  - б) затрудняюсь сказать;
  - в) неверно.
- 8. Временами сомневаюсь в том, как надо правильно вести себя среди людей.
  - *a*) ∂*a*:
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 9. Когда я строю ближние или отдаленные планы, то чаще рассчитываю на:
  - а) стечение обстоятельств;
  - б) удачу и везение;
  - в) собственные возможности.
- 10. Если человек не реагирует на мое обращение, то мне кажется, что я сказал какую-нибудь глупость.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;

- в) нет.
- 11. Мне трудно говорить людям «нет».
- а) всегда:
- б) часто;
- в) редко.
- 12. Когда надо обратиться за чем-либо к официальному лицу, у меня часто возникает чувство неловкости.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 13. Я часто испытываю растерянность перед принятием важного решения.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 14. В незнакомых ситуациях я начинаю чувствовать, что мне не хватает знаний.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 15. При общении с малознакомыми или незнакомыми людьми меня больше беспокоит:
  - а) уместность моих слов;
  - б) мой внешний вид;
  - в) мысли и намерения людей.

## ДΠ

- 1. Со многими людьми я могу поделиться своими планами или проблемами:
  - *a*) *da*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 2. Многие готовы воспользоваться в своих целях слабостями, ошибками окружающих людей.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 3. Когда я получаю новую и важную для себя информацию от знакомых людей, то прежде всего:
  - а) увлекаюсь содержанием информации;

- б) задумываюсь о том, насколько информация правдоподобна;
- в) обращаю внимание на то, нет ли здесь какого-то подвоха.
- 4. Когда меня в чем-то хотят убедить, то меня это, как правило:
- а) увлекает;
- б) настораживает;
- в) отталкивает.
- 5. Когда кто-то хочет пооткровенничать со мной об общих знакомых, то это меня настораживает.
  - а) всегда;
  - б) часто;
  - в) редко.
- 6. Я могу легко увлечься необычными мыслями, идеями другого человека.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 7. Многие люди подшучивают над другими:
  - а) без злого умысла;
  - б) чтобы позлорадствовать;
  - в) с целью обидеть.
- 8. Я не могу полностью положиться на других, когда приходится совместно выполнять более или менее сложную работу.
  - а) верно;
  - б) скорее, верно;
  - в) неверно.
- 9. Участвуя в совместной работе, мне приходится сомневаться в том, что другие сделают так, как надо.
  - а) всегда:
  - б) часто;
  - в) редко.
- 10. Когда я смотрю телевизионные передачи (например, развлекательные шоу, информационно-аналитические или политические программы), то чаще:
  - а) увлекаюсь ими и ни о чем не думаю;
  - б) воспринимаю их критически;
  - в) часто ловлю себя на мысли об их неправдоподобии.
- 11. Я настороженно отношусь к открытому проявлению людьми дружеских чувств.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.

- 12. Для большей уверенности в успехе совместно выполняемой работы предпочитаю периодически контролировать действия других.  $a) \ \partial a$ :
  - б) *скорее*, да;
  - в) нет.
- 13. В общении со знакомыми людьми у меня возникают сомнения относительно искренности их мыслей и намерений.
  - а) всегда:
  - б) часто:
  - в) редко.
  - 14. За словами других стараюсь разгадать скрытый умысел.
  - а) всегда;
  - б) часто;
  - в) редко.
- 15. Многие люди часто недопонимают суть проблем, возникающих при выполнении работы.
  - а) верно;
  - б) скорее, верно;
  - в) неверно.

## HH

- 1. Я могу легко имитировать (воспроизводить) поведение других людей.
  - *a) ∂a;*
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
  - 2. Возможно, из меня получился бы неплохой актер.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 3. Я могу убедительно отстаивать разные точки зрения, а не только те, в которых искренне убежден(а).
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 4. В различных ситуациях с разными людьми я веду себя поразному.
  - а) да, это получается у меня достаточно легко;
  - б) верно, это помогает мне наладить с ними отношения;
  - в) нет, мне проще быть таким(ой), какой(ая) я есть.

- 5. Когда мне хочется кому-то понравиться (добиться чьего-то расположения), я часто проговариваю комплименты и выстраиваю свое поведение соответствующим образом.
  - а) да, я готов(а) выстраивать свое поведение в нужном русле;
  - б) скорее, да;
- в) нет, так как у меня не получается делать это естественно (или не соответствует моим взглядам на отношения с людьми).
- 6. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я часто бываю именно таким(ой), каким(ой) меня ожидают видеть.
  - а) да, это у меня получается и мне помогает;
  - б) скорее, да;
  - в) нет, я привык (ла) действовать прямо и непосредственно.
- 7. Я испытываю затруднения, когда пытаюсь менять свое поведение так, чтобы оно соответствовало взглядам различных людей и ситуациям.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 8. Все мои неприятные или радостные переживания обычно написаны на моем лице.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 9. При необходимости я могу легко выражать различные чувства, даже те, которые не испытываю в данный момент.
  - *a*) ∂*a*:
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 10. Мне не сложно быть дружелюбным(ой) с людьми, которые мне не нравятся.
  - а) верно;
  - б) скорее, верно;
  - в) неверно.
- 11. Я бы проявлял(а) себя очень успешно, если бы играл(а) с другими в игры, требующие импровизированных действий.
  - *a) да;*
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
  - 12. У меня чаще получается:
- а) преуменьшить свою значимость, чтобы польстить тщеславию другого;

- б) преувеличить свое недовольство или рассерженность, чтобы укрепить уважение к себе или «образумить» собеседника;
- в) быть с людьми прямолинейным(ой), даже если это задевает их самолюбие.

# 13. Выстраивая отношения с людьми, я предпочитаю:

- а) принимать все таким, какое оно есть;
- б) незаметно привносить в отношения то, что мне важно, интересно;
- в) обыгрывать ситуации, особенно когда люди навязывают свой сценарий развития событий.

## 14. Когда замечаю, что меня обманывают, то я чаще:

- а) включаюсь в игру и начинаю лукавить в ответ;
- б) стараюсь переиграть собеседника, чтобы он сам себя разоблачил;
- в) ничего в ответ не предпринимаю или открыто указываю на это собеседнику.

# 15. В моем поведении отражается все то, о чем я думаю и в чем убежден(а) на самом деле.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, нет;
- в) нет.

### ПАН

# 1. В жизни я предпочитаю поступать по-своему, чем придерживаться общепринятых правил.

- а) да, так как я стремлюсь быть независимым(ой);
- б) верно, мне так удобнее жить;
- в) нет, мне сложно отступать от общепринятых правил.

# 2. Мне больше по душе поговорка:

- а) «цель оправдывает средства»;
- б) «лес рубят щепки летят»;
- в) «не сори в колодец, пригодится воды напиться».

# 3. Стремление к достижению собственной цели важнее, чем соблюдение общепринятых правил поведения.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.

# 4. Если бы я увидел(а) дерущихся соседских детей, то я:

- а) прошел(ла) бы мимо, не обратив на это особого внимания;
- б) обратил(а) бы внимание, но не вмешивался(ась), так как дети должны учиться решать свои конфликты сами;
  - в) вмешался(ась) бы, чтобы их разнять и рассудить.

- 5. Я считаю, что возможность вести себя непринужденно среди людей важнее, чем хорошие манеры.
  - а) верно;
  - *б) не уверен(а);*
  - в) неверно.
  - 6. Общаясь с людьми, я больше склонен(на):
  - а) действовать не задумываясь;
  - б) вести себя так, как считаю нужным;
  - в) поступать так, чтобы никого не обидеть.
  - 7. Случайно оказавшись свидетелем драки на улице:
  - а) мне будет как-то все равно;
  - б) мне будет интересно узнать, чем все это закончится;
- в) мне будет крайне неприятно это видеть (хотя, может быть, и любопытно).
- 8. Мне привлекательна такая жизненная стратегия, когда можно преодолевать (ломать) устоявшиеся традиции и правила.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 9. Соперничая и конкурируя с другими, для меня наиболее характерен такой способ действия, как:
- а) умелое маневрирование и по необходимости обхождение правил:
  - б) напористость в сочетании с игнорированием правил;
  - в) более или менее тщательное следование правилам.
  - 10. Меня больше всего «напрягает» необходимость постоянно:
  - а) соблюдать правила, часть из которых бессмысленна;
- б) подстраиваться под общественное мнение, часто не соответствующее действительности;
- в) находиться в ситуации неопределенности (двусмысленности) общественных правил.
- 11. Лучше прослыть лукавым и удачливым человеком, чем порядочным и невезучим.
  - a) da;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 12. Я думаю, что за многие, даже скрытые проступки рано или поздно придется расплачиваться.
  - а) верно;
  - б) не уверен;
  - в) неверно.

## 13. Мне приходится выяснять отношения с другими людьми.

- а) часто, так как многие люди провоцируют меня на это;
- б) периодически;
- в) редко.

## 14. Общаясь с другими людьми, я чаще предпочитаю видеть в себе:

- а) свободу и независимость;
- б) несгибаемость и непоколебимость;
- в) лояльность и корректность.

# 15. Деньги «не пахнут», поэтому неважно как они заработаны – строго по закону или с некоторыми нарушениями.

- *a*) ∂*a*;
- б) скорее, да;
- в) нет.

### АЭ

# 1. Преследуя свои интересы и соприкасаясь с разными людьми, я чаще воспринимаю людей как:

- а) создающих трудности, так как их интересы не согласуются с моими;
- б) возможных помощников, хотя их интересы являются их личным делом:
- в) самодостаточных индивидов, имеющих свои интересы, которые следует принимать в расчет, иногда в ущерб своим интересам.

# 2. Можно понять людей, которые пользуются в своих интересах заблуждениями других.

- а) да, это реалии жизни, которые надо принимать такими, какие они есть:
- б) согласен, в этом для всех будет польза: для одних достижение результата, а для других урок на будущее;
  - в) нет, такое поведение вызывает у меня недоумение.

# 3. Для человеческой природы более естественно поступать с выгодой для себя, чем с пользой для других.

- а) да, это свойство перешло от далеких предков;
- б) согласен, без этого не выживешь в сложных жизненных условиях;
- в) нет, в жизни встречается достаточно много отзывчивых людей.

## 4. Я считаю, что родственники должны:

- а) помогать мне всегда и во всем;
- б) гордиться мной, даже несмотря на некоторые мои недостатки или промахи;

в) думать о собственном благополучии и поступать по отношению ко мне так, как считают нужным.

# 5. С моей точки зрения, более значимым в жизни является:

- а) власть;
- б) деньги:
- в) взаимоотношения.

# 6. Мне нравится (нравилось бы) обедать в кафе или ресторане, потому что там:

- а) обслуживают;
- б) уделяют внимание и учитывают пожелания клиента;
- в) спокойно и уютно.

# 7. Приобретая какую-то вещь в магазине, меня больше устраивает, когда продавцы:

- а) уделяют мне пристальное внимание и улавливают мои пожелания;
- б) не перечат мне в случае моих претензий;
- в) держатся на дистанции, но в любой момент готовы что-то подсказать.

## 8. Когда на улице я вижу бомжей и попрошаек, то испытываю:

- а) безразличие;
- б) раздражение или брезгливость;
- в) жалость.

# 9. Моим жизненным представлениям больше всего подходит афоризм:

- а) «жизнь это спокойствие одних за счет беспокойства других» (М. Арсанис);
  - б) «если каждому свое, то всем не хватит» (Б. Крутиер);
- в) «несправедливость по отношению к одному представляет угрозу для всех» (Ш. Монтескье).

# 10. Когда человек раз-другой не выполнит по отношению ко мне своих обязательств, то:

- а) я буду добиваться, чтобы рано или поздно он выполнил свои обязательства;
- б) он обязан мне компенсировать это чем-то другим, если не может выполнить взятые на себя обязательства;
- в) я скорее прерву с ним отношения (или буду поддерживать отношения чисто формально).

# 11. Жизнь подсказывает, что бессмысленно жертвовать своими интересами:

- а) да, так как «стоит одному позволить сесть себе на голову, как тут же за ним выстраивается очередь»;
- б) согласен, как не жертвуй своими интересами, никогда не будешь хорошим;

- в) нет, пренебрегая своими интересами, можешь рассчитывать на взаимность.
- 12. Думаю, что большинство людей ценят славу и почет превыше дружбы.
  - *a*) ∂*a*:
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 13. Если руководитель высшего или среднего звена исчерпал себя и не приносит на работе пользы, то он должен быть:
  - а) уволен, что требуют реалии жизни;
  - б) переведен на какую-то рядовую должность;
  - в) переведен на почетную должность с небольшими полномочиями.
- 14. Большинство людей заводят друзей, потому что они могут быть полезны:
- а) да, друзья тем хороши, что на каждого из них можно рассчитывать в тех или иных трудных ситуациях;
  - б) согласен, наличие друзей залог достижения личного успеха;
- в) нет, друзей заводят по личной симпатии и (или) для интересного времяпрепровождения.
- 15. Мне неприятно видеть, как незнакомый человек чувствует себя одиноко среди людей:
  - а) верно;
  - б) скорее, неверно;
  - в) неверно.

#### СБ

- 1. Я чувствую себя виноватым(ой) за совершенные промахи.
- а) часто (такой уж у меня характер, с которым ничего не поделаешь);
  - б) редко (если обращать на все внимание, то увязнешь в мелочах);
  - в) никогда (что сделано, то сделано).
  - 2. Меня беспокоят мои прошлые ошибки.
  - а) часто;
  - б) редко;
  - в) никогда.
- 3. Я чувствую себя неловко, когда надо просить вернуть мою книгу или другую вещь, взятую у меня на время.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.

- 4. Когда надо, я легко могу отказать людям, которые о чем-либо просят.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 5. После встречи с новым человеком меня обычно мало волнует, правильно ли я себя вел(а).
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 6. Моим жизненным представлениям больше всего подходит афоризм:
  - а) «часто одной только смелости мало, нужна еще наглость» (С. Лец);
- б) «вежливость сегодня ценится все дороже, нахальство вообще не имеет цены» (М. Шульпин);
- в) «человек единственное животное, которое может краснеть и имеет для этого поводы» (М. Твен).
  - 7. Если меня неважно обслуживают в магазине (кафе), то я:
- а) выражу возмущение и отчитаю продавца (официанта) на том основании, что «клиент всегда прав»;
  - б) потребую вызвать руководство, чтобы выразить свои претензии;
  - в) промолчу или сделаю небольшое замечание продавцу (официанту).
  - 8. Если в общественном месте на меня «нападет» икота, то:
  - а) мне будет неловко;
  - б) мне будет все равно, только бы рядом не было знакомых;
  - в) я не придам этому особого значения.
- 9. Если бы я случайно испортил(а) или потерял(а) книги из библиотеки, то:
  - а) посмотрел(а) бы на это как на небольшое недоразумение;
  - б) мне было бы все равно, так как оплатил(а) бы стоимость книг;
- в) мне было бы неудобно за случившееся, несмотря на то, что оплатил(а) бы стоимость книг.
- 10. Если бы неожиданно появился человек, о котором в это время я рассказывал(а) в кругу знакомых забавную, но не совсем приятную для него историю, то эта ситуация меня:
  - а) смутила;
  - б) слегка озадачила, но не смутила;
  - в) позабавила.
- 11. В неприятностях и неудачах, которые случались в моей жизни, чаще были виноваты другие люди, чем я сам(а).
  - *a) да;*
  - б) скорее, да;

- в) нет.
- 12. Мне сложно понять людей (и найти с ними общий язык), которых часто мучают совершенные ими ошибки и проступки.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 13. Когда мне приходилось притворяться больным(ой) или оправдываться за невыполненное обязательство, то я:
- а) спокойно рассматривал(а) это как заурядное и неизбежное событие, которое имеет место в жизни любого человека;
  - б) слегка был(а) озадачен(а), но не смущался(ась);
  - в) сильно смущался(ась).
- 14. Когда мне приходилось делать кому-то резкие замечания, то после этого у меня часто возникал неприятный осадок.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 15. Я застенчивый человек.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.

#### CTH

- 1. Люди, имеющие очень своеобразные, необычные взгляды на жизнь:
  - а) выглядят нелепо и вызывают недоумение;
  - б) неправильно понимают жизнь, на что надо обращать их внимание;
  - в) по большому счету ничем не отличаются от других.
  - 2. Сексуальные отношения между людьми одного пола:
- а) вызывают недоумение, так как являются следствием психического заболевания, требующего лечения;
- б) заслуживают осуждение, так как представляют собой моральное извращение;
  - в) допустимы, если у людей есть на то сильное желание.
  - 3. Повсеместная реклама:
- а) представляется мне неизбежным или даже необходимым атрибутом современной жизни;
- б) вызывает у меня, как и у многих людей, раздражение своей навязчивостью;
  - в) заслуживает осуждения своей неуместностью, глупостью.

- 4. При выполнении работы мне тяжелее переносить:
- а) партнера с иной точкой зрения;
- б) партнера с невысоким профессионализмом;
- в) отсутствие у меня необходимых знаний и навыков.
- 5. Обычно мне трудно удержаться от замечания в адрес человека, который любит поспорить по любому поводу.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 6. Часто замечаю, что пытаюсь наставить кого-либо на правильный путь.
  - а) да, так как заблуждения человека вредят окружающим;
  - б) верно, так как заблуждения человека вредят ему самому;
  - в) нет, так как заблуждения человека это его личное дело.
- 7. Когда человек не соглашается с моей точкой зрения, очевидной в своей истине, то это раздражает меня.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
  - 8. Я делаю кому-либо замечание за ошибки и проступки.
  - а) да, так как это помогает человеку в дальнейшем избегать ошибок;
  - б) верно, так как это поддерживает общественный порядок;
  - в) нет.
  - 9. Я не могу спокойно слушать, когда мне возражают.
  - а) да, потому что они часто не правы;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 10. Человек, который думает не так как я, вызывает у меня раздражение.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 11. Жизнь сейчас такова, что неумных вокруг себя видишь чаще, чем умных.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 12. Меня тяготят (или раздражают) разговоры случайного попутчика, который заметно уступает мне по уровню знаний.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.

- 13. Окружающие люди воспринимают меня, скорее, как человека непреклонного, чем снисходительного к недостаткам других.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.
- 14. Не могу равнодушно слушать, как люди высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю.
  - а) верно;
  - б) скорее, верно;
  - в) неверно.
- 15. Если кто-то виноват, то он не только должен признать свою вину, но и понести наказание.
  - *а) верно;*
  - б) скорее, верно;
  - в) неверно.

#### СУН

- 1. Когда мои взгляды вызывают сильное противодействие окружающих, то я чаще:
- а) особенно не раздумывая, соглашаюсь с мнением окружающих, считая, что это обойдется мне «дешевле»;
- б) начинаю думать, что мои взгляды не соответствуют реальности, и поэтому их следует пересмотреть;
- в) продолжаю придерживаться своей позиции, хотя внешне могу изменять свое поведение.
  - 2. В жизни я чаще предпочитаю:
- а) быстро изменять свои замыслы в зависимости от меняющихся обстоятельств;
  - б) избегать изменчивых обстоятельств;
- в) сохранять свои намерения, несмотря на изменчивость обстоятельств.
  - 3. В отношениях с другими людьми я скорее склонен(на):
  - а) сохранять свои позиции;
  - б) идти на компромиссы;
  - в) поддерживать позиции других.
  - 4. Мне легче понять людей, которые:
- а) способны менять свои убеждения в зависимости от складывающихся обстоятельств;
  - б) имеют принципы на разные случаи жизни;

- в) упорно следуют своим принципам, несмотря на сильные повороты в событиях.
  - 5. Знакомые считают меня скорее человеком:
  - а) упрямым;
  - б) гибким;
  - в) покладистым.
  - 6. Мои успехи являются следствием, скорее, того, что я:
  - а) умею отстаивать свои позиции;
  - б) способен(на) приноравливаться к разным людям;
  - в) в состоянии изменять свои взгляды.
  - 7. Какая пословица Вам ближе по духу:
  - а) «и волки сыты, и овцы целы»;
  - б) «наш пострел везде поспел»;
  - в) «за двумя зайцами погонишься ни одного не поймаешь».
  - 8. В спорных вопросах я обычно:
  - а) придерживаюсь своих убеждений;
  - б) стараюсь найти компромиссное решение;
  - в) иду навстречу другим, чтобы сохранить с ними отношения.
- 9. Жизненные трудности, которые нельзя обойти, чаще вызывают у меня стремление:
  - а) избегать встречи с ними;
  - б) подстраиваться под них;
  - в) противодействовать им.
- 10. Более успешное продвижение по служебной лестнице обеспечивается:
  - а) стабильностью своих взглядов в деловых и личных отношениях;
- б) построением отношений с коллегами в зависимости от их особенностей и от складывающихся обстоятельств;
  - в) стремлением искать компромиссы с коллегами.
  - 11. Возникновение трудных ситуаций вызывает у меня реакцию:
  - а) противодействия;
  - б) избегания или бездействия;
  - в) подстраивания под ситуацию.
  - 12. Современная жизнь требует часто менять свои убеждения.
  - *a*) ∂*a*;
- б) согласен(на), так как это необходимо, чтобы лучше приспособиться к жизни;
  - в) нет.
- 13. В объективно непреодолимых обстоятельствах, противоречащих моим интересам, я чаще предпочитаю:
  - а) сохранять свою точку зрения, изменяя при этом свое поведение;

- б) изменять свою точку зрения и, соответственно, свое поведение;
- в) устраняться от таких обстоятельств.

# 14. В жизни я, прежде всего, руководствуюсь:

- а) личными убеждениями;
- б) достижением личного успеха;
- в) поддержанием хороших отношений с людьми.
- 15. Общаясь с приятными людьми, я начинаю разделять их взгляды, хотя они могут быть противоположны моим.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, да;
  - в) нет.

## ЭНУ

- 1. Бывает, что у меня избыток энергии внезапно сменяется вялостью.
  - а) периодически;
  - б) редко;
  - в) никогда.
- 2. Бывает, что я проигрываю в своем воображении неприятные события, которые могли бы произойти.
  - а) часто:
  - б) редко;
  - в) никогда.
  - 3. Достаточно часто у меня внезапно меняется настроение.
  - а) да, так как я тонко реагирую на разные события;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 4. Мелочи могут действовать мне на нервы, хотя потом я понимаю, что это были пустяки.
  - а) часто;
  - б) иногда;
  - в) почти никогда.
- 5. В жизни возникает много проблем, которые могут выводить из равновесия.
  - *a) да;*
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 6. Я считаю себя человеком:
  - а) эмоциональным;

- б) бесстрастным;
- в) расслабленным.
- 7. У меня бывают подъемы и спады настроения без особой причины.
- а) периодически;
- б) редко;
- в) никогда.
- 8. Бывает, что мне все сильно надоедает и я испытываю неприятные чувства.
  - а) периодически;
  - б) иногда;
  - в) почти никогда.
  - 9. Бывает, что я принимаю многое слишком близко к сердцу.
  - а) часто;
  - б) иногда:
  - в) почти никогда.
- 10. Если у меня случается неудача, то я остро ее переживаю и долго не могу о ней забыть.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
- 11. Я вспоминаю состоявшиеся разговоры и беспокоюсь, все ли сказал(а) правильно.
  - а) часто;
  - б) иногда:
  - в) почти никогда.
- 12. Нередко у меня возникает предчувствие каких-то неприятностей, даже если я не сделал(а) ничего плохого.
  - *a*) ∂*a*;
  - б) скорее, нет;
  - в) нет.
  - 13. Меня беспокоит мысль о том, что я поступаю не так, как надо.
  - а) периодически;
  - б) редко;
  - в) никогда.
- 14. Когда я пытаюсь сосредоточиться, мои мысли отвлекаются сами собой.
  - а) часто:
  - б) иногда:
  - в) почти никогда.
- 15. Я так сильно переживаю по поводу своих разочарований, что потом долго не могу о них забыть.

	Мп
	1. А больше Б в 3 раза; Б больше В в 3 раза. Какое из утверждений
ЯВ	ляется правильным?
	a) В больше A;
	б) В равно А;
	в) В меньше А.
	2. А больше Б в 6 раза; Б больше В в 7 раз. Какое из утверждений
ЯВ	ляется правильным?
	а) В больше А;
	б) В равно А;
	в) В меньше А.
	3. А меньше Б в 3 раза; Б больше В в 5 раз. Какое из утверждений
ЯВ	вляется правильным?
	а) В больше А;
	б) В равно А;
	$_{\it B}$ ) $B$ меньше $A$ .
	4. А меньше Б в 3 раза; Б больше В в 4 раза. Какое из утверждений
ЯВ	ляется правильным?
	а) В больше А;
	б) В равно А;
	в) В меньше А.
	5. Найдите закономерность и продлите числовой ряд 3 5 9 17
•••	
	a) 25;
	6) 33;
	<i>6) 35.</i>
	6. Найдите закономерность и продлите числовой ряд 7 19 37 61
•••	
	a) 91;
	6) 107;
	6) 119.
	7. Найдите закономерность и продлите числовой ряд 172 84 40 18
•••	\ 7
	a) 7;
	6) 9;
	в) 10.
	275

а) часто;б) иногда;в) почти никогда.

8.	Вставьте пропушенное слово	. выбрав	из	Tnex	возможных	слов.
ο.	. Вставьте пропушенное слово	, BBIUDAB	и3	LUCA	BUSMUMHDIA	CHUI

багор (роса) тесак

- гараж (....) табак
- а) раба;
- б) жаба;
- в) тара.
- 9. Вставьте пропущенное слово, выбрав из трех возможных слов.

фляга (альт) жесть

косяк (....) мираж

- *a) кора;*
- б) риск;
- в) кожа.
- 10. Вставьте пропущенное слово, выбрав из трех возможных слов.

пирог (поле) слеза

рынок (....) осада

- а) коса;
- б) дары;
- в) poca.
- 11. Общий вес кирпича составляет 2 килограмма и полкирпича. Сколько килограммов весит кирпич?
  - а) три с половиной килограмма;
  - б) три килограмма;
  - в) четыре килограмма.
- 12. Иванов вышел из пункта А в пункт Б. Навстречу ему из пункта Б выбежал Сидоров, который двигался в 2 раза быстрее, чем шел Иванов. Кто из них будет дальше от пункта Б, когда они встретятся?
  - а) Иванов;
  - б) Сидоров;
  - в) оба будут на одинаковом расстоянии.
- 13. Какое из приведенных пяти слов отличается от остальных своим значением – град, снег, иней, осадки, дождь?
  - а) осадки;
  - б) иней;
  - в) град.
- 14. Какое из приведенных пяти слов отличается от остальных сво-им значением квадрат, круг, ромб, угол, прямоугольник?
  - а) квадрат;
  - б) круг;
  - в) угол.
- 15. Какое из приведенных пяти слов отличается от остальных своим значением – спальня, гостиная, комната, кабинет, прихожая?
  - а) кабинет;

- б) комната;
- в) прихожая.

#### Мc

## 1. Более существенным признаком доверчивости человека является:

- а) прямолинейность;
- б) отзывчивость;
- в) откровенность.
- 2. Подозрительным является человек:
- а) необщительный;
- б) осторожный;
- в) лукавый.

## 3. Безответственным можно считать человека, который:

- а) не стремится быть внешне опрятным;
- б) не задумывается о последствиях своих поступков;
- в) не любит работать четко по плану.
- 4. Более существенным признаком нетерпимости человека к другим людям является:
  - а) неприязнь;
  - б) вспыльчивость;
  - в) грубость.
- 5. Если в процессе обсуждения каких-то вопросов собеседник постоянно делает замечания и уточнения, то прежде всего он стремится:
  - а) точно усвоить суть обсуждаемых вопросов;
  - б) отследить нить беседы;
  - в) проявить себя, самоутвердиться.
  - 6. Двойной смысл присутствует в комплименте:
- а) «Как вам удается выдерживать моду и скромность одновременно!?»;
- б) «У вас удивительная способность видеть прекрасное там, где другие не видят!»;
- в) «Слушая ваши беседы с людьми, я удивляюсь вашей способности так тонко и остроумно уходить от ответа».
- 7. Менее эффективным для поддержания деловых отношений является критическое высказывание:
  - а) «Я озадачен вашей подозрительностью»;
  - б) «Надо прислушиваться к советам, которые вам дают»;
- в) «Мне жаль, что вы упорно не желаете пересмотреть свою точку зрения».

## 8. Влияние человека в группе чаще определяется его:

- а) независимостью и информированностью;
- б) общительностью и отзывчивостью;
- в) естественностью и прямолинейностью.

# 9. Неформальным лидером в группе более вероятно станет человек со следующим набором качеств:

- а) оптимистичность, отзывчивость и уступчивость;
- б) самостоятельность, энергичность и решительность;
- в) непреклонность, своенравность и независимость.

## 10. Более склонным к сотрудничеству является человек:

- а) общительный и самонадеянный;
- б) энергичный и осторожный;
- в) неразговорчивый и доверчивый.

# 11. Более всего можно положиться на человека, который:

- а) отзывчивый и мечтательный;
- б) обходительный и прагматичный;
- в) грубый и обязательный.

# 12. Если заранее известно, что один человек из нескольких людей, от которых зависит решение делового вопроса на коллективном совещании, настроен негативно, то более целесообразно:

- а) отложить решение этого вопроса до лучших времен;
- б) предварительно (до совещания) обратиться к этому человеку и побеседовать с ним:
  - в) попытаться переубедить этого человека во время совещания.

# 13. Более правильным поведением между конкурентами в коллективе (например, в продвижении по служебной лестнице) будет:

- а) поддержание отношений;
- б) открытое противоборство;
- в) избегание общения.

# 14. Если в процессе деловых переговоров один партнер указывает другому на то, что тот что-то не сказал в процессе разговора (хотя на самом деле это было проговорено), то правильней ему ответить:

- а) «Вы, наверное, были невнимательны»;
- б) «Я же говорил об этом»;
- в) «Повторю сказанное мной ранее».

# 15. Приходя на прием к руководителю какой-то организации, человек должен начинать излагать важный для него вопрос (например, о трудоустройстве):

- а) с самого начала, как заходит в кабинет;
- б) стоя перед столом руководителя;
- в) сидя за столом перед руководителем.

# 1. О чем был второй вопрос теста?

- *a)* .....; б) .....:
- в) .....

#### Запомните:

Михаил Васильев хочет купить квартиру в Октябрьском районе, в новом доме, Петр Михайлов хочет купить квартиру в Ворошиловском районе, в новом доме, Василий Петров хочет купить квартиру в Советском районе, в стройварианте.

# 2. Где и какую квартиру хочет купить Петр Михайлов?

- а) в новом доме в Ворошиловском районе;
- б) в новом доме в Октябрьском районе;
- в) в стройварианте в Советском районе.

#### Запомните:

Петр Михайлов хочет купить полностью отремонтированную квартиру, Василий Петров хочет купить квартиру, требующую косметического ремонта, Михаил Васильев хочет купить квартиру, требующую существенного ремонта.

# 3. Какую квартиру хочет купить Василий Петров?

- а) полностью отремонтированную квартиру;
- б) требующую существенного ремонта;
- в) требующую косметического ремонта.

#### Запомните:

Михаил Васильев хочет купить трехкомнатную квартиру в новом доме, Петр Михайлов хочет купить двухкомнатную квартиру в новом доме, Василий Михайлов хочет купить трехкомнатную квартиру в стройварианте.

# 4. В каком доме и какую квартиру хочет купить Михаил Васильев?

- а) в стройварианте трехкомнатную квартиру;
- б) в новом доме двухкомнатную квартиру;
- в) в новом доме трехкомнатную квартиру.

#### Запомните:

Михаил Васильев хочет купить квартиру в пятиэтажном доме, Петр Михайлов хочет купить квартиру в современном многоэтажном доме, Василий Петров хочет купить квартиру в доме старой постройки.

# 5. В каком доме хочет купить квартиру Василий Петров?

- а) в пятиэтажном доме;
- б) в современном многоэтажном доме;
- в) в доме старой постройки.

#### Запомните:

Василий Петров хочет купить квартиру на низком этаже, Петр Михайлов хочет купить квартиру на пятом-шестом этаже, Михаил Васильев согласен купить квартиру на любом этаже, кроме первого и последнего.

# 6. На каком этаже хочет купить квартиру Василий Петров?

- а) на низком этаже;
- б) на пятом-шестом этаже;
- в) на любом этаже, кроме первого и последнего.

#### Запомните:

Петр Михайлов договорился с Вами встретиться в 18 часов 45 мин. Петр Васильев договорился с Вами встретиться в 18 часов 25 мин. Василий Петров договорился с Вами встретиться в 18 часов 35 мин.

# 7. На какое время Вы договорились встретиться с Петром Васильевым?

- а) на 18 часов 25 мин;
- б) на 18 часов 35 мин;
- в) на 18 часов 45 мин.

#### Запомните:

Вы договорились позвонить Василию Петрову по номеру телефона 22-24-66, позвонить Петру Михайлову по номеру телефона 24-66-32 и Михаилу Васильеву – по номеру телефона 34-22-24.

# 8. По какому номеру телефона Вы должны позвонить Петру Михайлову?

- a) 34-22-24;
- б) 22-24-66:
- в) 24-66-32.

#### Запомните:

Вы договорились встретиться с Михаилом Васильевым на углу ул. Б. Садовой и пр. Буденновского, встретиться с Василием Петровичем на углу ул. М. Горького и пр. Ворошиловского, с Петром Михайловым – на углу ул. Пушкинской и пр. Кировского.

# 9. Где Вы договорились встретиться с Василием?

- а) на углу ул Б. Садовой и пр. Буденовского;
- б) на углу ул. М. Горького и пр. Ворошиловского;
- в) на углу ул. Пушкинской и пр. Кировского.

#### Запомните:

Петр Михайлов не пришел на назначенную встречу, но потом позвонил по телефону, Василий Петров пришел на встречу, а Михаил Васильев не пришел и больше не звонит.

# 10. Как фамилия того человека, который не пришел на назначенную встречу и больше не звонит?

а) Петров;

- б) Михайлов:
- в) Васильев.

## Запомните:

Михаил Васильев хочет купить квартиру с раздельным санузлом, Петр Михайлов – с совмещенным, а для Василия Петрова это не имеет значения.

## 11. С каким санузлом хочет купить квартиру Васильев?

- а) с раздельным;
- б) с совмещенным;
- в) не имеет значения.

#### Запомните:

Василий Петров хочет купить квартиру в кооперативном доме, Петр Михайлов – в государственном, а для Михаила Васильева это не имеет значения.

# 12. В каком доме хочет купить квартиру Петр Михайлов?

- а) в кооперативном;
- б) в государственном;
- в) не имеет значения.

#### Запомните:

Михаил Васильев хочет купить квартиру с телефоном, Василий Петров согласен купить квартиру без телефона, но с перспективой скорой телефонизации, а Петру Михайлову это безразлично – он пользуется мобильным телефоном.

# 13. Должен ли быть телефон в квартире Михаила Васильева?

- а) ему безразлично он пользуется мобильным телефоном;
- б) он хочет купить квартиру с телефоном;
- в) он согласен купить квартиру без телефона, но с перспективой скорой телефонизации.

## Запомните:

Василий Петров хочет, чтобы окна его квартиры выходили на юг, Михаил Васильев хочет, чтобы окна его квартиры выходили в тихий двор, а Петр Михайлов согласен на любой вариант.

# 14. Куда должны смотреть окна квартиры Василия Петрова?

- а) любой вариант;
- б) на тихий двор;
- в) на юг.

#### Запомните:

Василий Петров решил пока не покупать квартиру, Петр Михайлов договорился о покупке квартиры, а Михаил Васильев уже купил квартиру.

# 15. Как зовут человека, который договорился о покупке квартиры?

- а) Михаил Васильев;
- б) Василий Петров;
- в) Петр Михайлов.

# Приложение Б Опросная сетка

(пример автоматически составленной ОС по заданным параметрам)

Возраст		Пол		К	ол-во те	стиров	аний			Дата
Α	Б В		Α	Б	В		Α	Б	В	
1.		43.				85.				
2.		44.				86.				
3.		45.				87.				
4.		46.				88.				
5.		47.				89.				
6.		48.				90.				
7.		49.	Щ			91.	$\square$		$\sqsubseteq$	
8.		50.	=	$\sqsubseteq$		92.	$\vdash$	Щ	=	
9.		51.	$\vdash$			93.	$\vdash$	Ш	$\vdash$	
10.		52.	$\square$			94.	=	$\vdash$	$\vdash$	
11.		53.	=			95.	$\vdash$			
12 13		54. 55.	$\vdash$			96. 97.	$\vdash$	$\vdash$	=	
14.		56.	$\vdash$			98.	$\vdash$	$\vdash$	=	
15.		57.	$\vdash$			99.	=	Н	=	
16.		58.				100.	$\vdash$			
17.		59.	$\vdash$			101.		Н	$\equiv$	
18.		60.	$\equiv$			102.		$\equiv$	$\equiv$	
19.		61.	$\overline{\Box}$			103.	$\overline{}$		Ħ	
20.		62.				104.				
21.		63.				105.				
22.		64.								
23.		65.								
24.		66.								
25.		67.								
26.		68.								
27.		69.	Щ							
28.		70.	$\square$							
29.		71.	$\vdash$							
30.		72. 73.	$\vdash$							
32.		73. 74.	Н							
33.		74. 75.	$\vdash$							
34.		76.								
35.		77.	$\vdash$							
36.		78.	$\equiv$							
37.		79.	$\equiv$							
38.		80.	$\Box$							
39.		81.	$\equiv$							
40.		82.								
41.		83.								

# Научное издание

# СИДОРЕНКОВ Андрей Владимирович

# МНОГОМЕРНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ЛИЧНОСТНЫЙ ТЕСТ

Компьютерная верстка: ООО «Диапазон-Плюс»

Сдано в набор 02.10.2012. Подписано в печать 08.10.2012. Формат  $60 \times 84$  1/16 . Бумага офсетная. Гарнитура Times. Печать офсетная. Усл. печ. л. 16,5. Уч.-изд. л. 18,3. Тираж 300 экз. Заказ № 9289.

Редакционно-издательский отдел РСЭИ Адрес института: 344019, г. Ростов-на-Дону, 16-я линия, 7 «в».

Отпечатано в типографии ООО «Диапазон-Плюс». Адрес: 344010, г. Ростов н/Д, пер. Островского, 124. Лиц. ПЛД № 65-116 от 290.09.1997 г.