

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное агентство по образованию
Южно-Уральский государственный университет
Факультет психологии

Ю9
С568

**СОВРЕМЕННАЯ
ПСИХОДИАГНОСТИКА
В ПЕРИОД ИННОВАЦИЙ**

Сборник тезисов II Всероссийской научной конференции

Ответственный редактор Н.А. Батулин

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2010

ББК Ю93.я43
С568

Редакционная коллегия:
Н.А. Батурин (отв. редактор), Ю.Л. Юсупова

Одобрено Советом факультета психологии

Рецензенты:
д.пс.н., проф Г.Г. Горелова, к.пс.н. доцент Л.В. Орлова

Современная психодиагностика в период инноваций: сборник тезисов II Всероссийской научной конференции / редколлегия:
С568 Н.А. Батурин (отв. ред.) и др. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 230 с.

ISBN 978-5-696-04043-1

В сборнике представлены тезисы докладов II Всероссийской научной конференции ведущих психологов Российской Федерации. Тезисы, вошедшие в сборник, посвящены актуальным проблемам и вопросам психодиагностики.

Сборник предназначен для психологов, педагогов, аспирантов и студентов факультетов психологии.

Отпечатано с авторских оригиналов.

ББК Ю93.я43

ISBN 978-5-696-04043-1

© Издательский центр ЮУрГУ, 2010

Методика состоит из двух шкал: показатель оптимистического стиля объяснения, показатель пессимистического стиля объяснения, которые не являются противоположными.

Так, средний показатель для оптимистического атрибутивного стиля 5,3 при стандартном отклонении 1,8, для пессимистического среднее – 9,7, при стандартном отклонении 2,5.

При обработке методики мы получаем 3 группы учащихся: с заниженными, средними и высокими показателями оптимистического пессимистического атрибутивного стиля.

Выводы

Работу по модификации детского опросника оптимистического / пессимистического стиля объяснения можно считать успешной. Изменение и добавление пунктов увеличило показатель надежности методики в 3 раза. Кроме этого, в дополненном варианте прослеживаются четко выраженные 2 фактора, что также свидетельствует о позитивных изменениях опросника. Выделение четких факторов является показателем того, что пункты методики придерживаются определенной структуры построения, основанной на теории атрибутивного стиля.

Таким образом, методику «Детский опросник пессимистического/оптимистического стиля объяснения» можно считать хорошим диагностическим аппаратом для выявления детей группы риска, связанного с низкими показателями психологического благополучия в младшем подростковом возрасте. Также данная методика позволит составить программы для повышения уровня благополучия, как для индивидуальных, так и групповых занятий.

Леонов Н.И., г. Ижевск

МЕТОДИКА ИЗУЧЕНИЕ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В НАПРЯЖЕННО-КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

Невербальное поведение, являясь составной частью целостного поведения личности, несет на себе его основные характеристики. Оно также является одной из форм объективации внутреннего мира, одним из путей его познания. В отечественной психологии невербальное поведение рассматривается в связи с индивидуальными и личностными характеристиками человека. Изучаются те его особенности поведения, которые дают возможность говорить о нем как об индивидуальности, так и о субъекте общения.

Целью разработки нашей методики является выявление характерных для испытуемого стратегий невербального поведения личности в напряженно-конфликтных, которые могут приводить к конструктивным или деструктивным для участников ситуации последствиям.

Участникам опроса предлагается 15 вопросов с тремя вариантами поведения в напряженно-конфликтных ситуациях. Они должны выбрать один из трех вариантов поведения («А», «В», «С») и зафиксировать это в бланке ответов. Максимально возможное число баллов по одной стратегии – 9, минимальное – 0 баллов.

Выявляемые невербальные стратегии поведения в конфликте: партнерская, нейтрально-независимая, соперничающая, защитно-неуверенная, манипулятивная. Данный опросник разрабатывался на основе опросника «Особенности поведения в конфликтной ситуации» (автор Леонов Н.И.). Структура опросника была сохранена: вопросы представляют собою этапы беседы, ведения переговоров, в процессе которых могут возникать острые, конфликтно-напряженные моменты взаимодействия между участниками. Из 30 вопросов предыдущего опросника экспертной группой было отобрано 15 вопросов.

Список характеристик невербального поведения был составлен в соответствии с представлениями Лабунской В.А. о структуре невербального поведения. В него вошли элементы такесической, кинесической, проксемической подструктур невербального поведения. Элементы кинесики были представлены в виде их вербальных описаний (например, смотреть в глаза; скользить взглядом по другому человеку; выражать недовольство; сидеть скрестив руки на груди и т. д.). Основные компоненты проксемики были даны в графическом виде. Качественный анализ невербальных стратегий осуществлялся на основе положений о том, что определенную психологическую интерпретацию получают те или иные паттерны невербального поведения благодаря структурированию их элементов во времени и в пространстве, исходя из их внутренней целостности и завершенности. Собранные с помощью этой методики данные проверялись на ретестовую надежность (интервал ретеста – 2 недели). Общая ретестовая надежность колеблется по отдельным показателям от 0,76 до 0,97. В группе неконфликтных испытуемых от 0,92 до 0,97. В группе со средневыраженной конфликтностью от 0,78 до 0,95. В группе конфликтных испытуемых от 0,76 до 0,95.

Ретестовая надежность по невербальным позициям: партнерская от 0,95 до 0,97; нейтрально-независимая от 0,76 до 0,92; соперничающая от 0,78 до 0,94; защитно-неуверенная от 0,85 до 0,94; манипулятивная от 0,81 до 0,95.

В качестве примера ниже приводим инструкцию, вопросы и интерпретацию стратегий поведения личности в напряженно-конфликтных ситуациях.

Инструкция: «Предлагаемый Вам опросник состоит из трояких утверждений: А, Б и В. Внимательно прочитав каждое высказывание, выберите то, которое в большей степени соответствует тому, как Вы обычно поступаете и действуете» и отметьте знаком «+» в регистрационном бланке.

Прежде чем начать разговор я

а) выясняю и выбираю место, время и ситуацию, чтобы чувствовать себя спокойно

б) я использую время, место и ситуацию для достижения только своей поставленной цели

в) предлагаю встретиться на нейтральной территории в назначенное время независимо от чьих-либо личных предпочтений

Интерпретация результатов

«Стратегии невербального поведения в напряженно-конфликтных ситуациях»:

1. Партнерская невербальная стратегия

Готовность удовлетворять интересы обеих сторон в совместной деятельности, понять внутренний мир другого человека, обращение внимания на позитивные проявления оппонента, снижая роль негативных эмоций, установка на миротворчество. Убеждение – средство доказательства, логичность аргументации, положительные эмоции, личный пример, управление своими эмоциями, уменьшение сопротивления партнера. Основное правило: чем больше тело «раскрывается», и чем больше голова и туловище партнера наклоняются к вам – тем более, он вовлечен в ситуацию взаимодействия.

0–3 балла

Интерес к проблеме другого, готовность к общению проявляются следующим образом: наклон к партнеру, открытая жестикуляция, поднятая голова, прямой взгляд при полностью обращенном к партнеру лица, увеличивающийся темп движений, «активная» посадка на краешек стула, внезапное прерывание какой-либо ритмической игры рук или ног.

4–5 балла

Готовность к кооперации, открытость, умение слушать, доверительное отношение, вера в собеседника при обсуждении проблемы, ощущение единства с партнером («мы в одной лодке»). Наклон головы набок, кивание в знак согласия, удобная посадка, открытый взгляд в глаза партнеру, широко раскрытые глаза, разворот туловища к собеседнику, минимальная дистанция между партнерами, естественность проявлений дружелюбия.

6–9 баллов

Умение учитывать взаимные интересы свои и партнера на этапе разрешения ситуации. Кооперация и сотрудничество с партнером. Использование логичной аргументации своей позиции, поиск точек соприкосновения. Невербальные проявления соответствуют ярко выраженной партнерской позиции.