



DOI 10.22363/2313-1683-2017-14-2-213-225

УДК 159.9.018.3

ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ПЕРЦЕПТИВНОЙ УСТАНОВКИ ЛИЧНОСТИ: ПСИХОМЕТРИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Т.Д. Дубовицкая¹, Г.Ф. Тулитбаева², А.В. Шашков¹

¹ Сочинский государственный университет
ул. Советская, 26а, Сочи, Россия, 354000

² Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы
ул. Октябрьской революции, 3а, Уфа, Россия, 450000

Социально-перцептивная установка определяется как предрасположенность субъектов общения воспринимать, оценивать и действовать по отношению друг к другу определенным образом. Функциями социально-перцептивной установки являются: социально-приспособительная (утилитарная), когнитивная, экспрессивно-оценочная, психологической защиты. Представлена авторская методика диагностики социально-перцептивной установки личности по отношению к другим людям. В качестве стимульного материала предлагаемой диагностической методики выступили пословицы народов мира.

Результаты психометрической проверки свидетельствуют о надежности и валидности методики. *Высокие баллы* по результатам диагностики говорят о свойственном личности: готовности доверять, помогать и замечать позитивное; умении видеть позитивный потенциал; вере в способности людей развиваться и достигать более высоких результатов; эмоциональном принятии, доброжелательности, эмпатии. *Средние показатели* говорят о стремлении испытуемого к близким и доверительным отношениям, сотрудничеству, искренности; старании понять другого человека; стремлении учитывать индивидуально-психологические особенности других людей; противоречия с другими либо отсутствуют, либо конструктивно разрешаются. *Низкие показатели* свидетельствуют о том, что испытуемому свойственны по отношению к другим людям: подозрительность, ожидание негативного отношения к себе, игнорирование их успехов и достижений; эмоциональное неприятие, критика, ирония, злорадство; обвинения в адрес других используются для оправдания своих негативных действий (агрессии) в отношении их.

Методика может использоваться для решения задач психодиагностики, психокоррекции, консультирования в целях оптимизации общения и межличностных отношений: достижения взаимопонимания, сотрудничества, принятия конструктивного обоюдого решения, преодоления стремления к критике другого человека.

Ключевые слова: установка; социальная перцепция; социальная установка; социально-перцептивная установка; межличностные отношения

Введение

В условиях глобализации, социально-экономических и политических процессов, происходящих в современном обществе и носящих нередко деструктив-

ный характер, одной из значимых становится проблема оптимизации общения и межличностных отношений. Необходимость взаимопонимания, выработки общих точек зрения, принятия обоюдовыгодных решений служат условиями совместной жизнедеятельности и выживания людей. К сожалению, данный подход не является доминирующим. Недоверие, стремление к противостоянию, критическое отношение к другим и ожидание ответного негативизма настолько распространены в мире, что порой выходят за рамки здравого смысла.

В этой связи актуальным становится выявление путей и механизмов, обеспечивающих характер взаимодействия людей. В качестве одного из таких механизмов, лежащих в основе поведения, в том числе и коммуникативного, лежат психологические установки, и прежде всего те, которые обуславливают характер / тип восприятия другого. В частности, на взгляд авторов, можно говорить о так называемой *социально-перцептивной установке* по отношению к другим людям. Рассматривая особенности данной установки и методики ее диагностики напоминаем, что термин «установка», как известно, был введен немецким психологом Л. Ланге в ходе исследования особенностей восприятия и впоследствии был распространен на всю психическую деятельность человека. Согласно определению, Г. Олпорта, установка — это «психическое состояние готовности, возникающее на основе предыдущего опыта и осуществляющее управляющее воздействие на поведенческие акты (реакции) индивида по отношению к ситуациям и объектам, с которыми он оказывается связанным» (Петровский, Шпалинский, 1978, с. 88). Более точное (на взгляд авторов) определение установки дает Д.Н. Узнадзе, рассматривая ее как целостное динамическое состояние готовности к определенной активности, которое обуславливается факторами потребности субъекта и соответствующей объективной ситуацией (Узнадзе, 1901). Современное содержательное определение установки, базирующееся на деятельностном подходе, предлагает А.Г. Асмолов: «Установка — готовность, предрасположенность субъекта, возникающая при предвосхищении им появления определенного объекта и обеспечивающая устойчивый целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к данному объекту» (Асмолов, 2005, с. 32).

Необходимо различать понятия «социальная установка» и «перцептивная установка» (Асмолов, Ковальчук, 1977). Понятию социальной установки в западной психологии соответствует термин “attitude” (установка по Д.Н. Узнадзе обозначается “set”). В социальную психологию термин «аттитюд» был введен польскими психологами У. Томасом и Ф. Знанецким в 1918 г., изучавшим адаптацию польских крестьян, эмигрировавших из Европы в Америку. Согласно их определению социальная установка — это психологическое переживание индивидом значимости или ценности социального объекта. По их мнению, установка всегда есть чье-то состояние, содержащее отношение к чему-то (Tomas, Znaniecki, 1918). Рассматривая проблему регуляции социального поведения как ключевую для социальной психологии, они считали, что социальная психология — это наука об аттитюдах, поскольку именно социальная (а не индивидуальная или общая) психология призвана изучать «субъективную сторону культуры» (Шихирев, 1985, с. 29).

В Оксфордском толковом словаре по психологии социальная установка рассматривается как термин, используемый в нескольких контекстах для обозначения любой установки, которая может характеризоваться как социальная по происхождению или способу проявления: 1) установка, которая лежит в основе тенденции человека вести себя с другими людьми определенным образом; 2) определенная модель убеждений, общих для группы людей или общества; 3) личное убеждение, приобретенное в результате процесса социализации (Ребер, 2002).

В свою очередь, перцептивная установка, согласно А. Маклакову, — это «готовность воспринимать то, что вы ожидаете увидеть» (Маклаков, 2008, с. 153). Как видим, перцептивная установка ни дифференцируется по объектам. В силу особой значимости «человека» как объекта восприятия имеет смысл, на взгляд авторов, говорить о социально-перцептивной установке.

Социально-перцептивная установка определяется авторами как предрасположенность субъектов общения воспринимать, оценивать и действовать по отношению друг к другу определенным образом. Социально-перцептивная установка практически всегда проявляется у субъектов в ситуациях общения и межличностных отношений, выступая одной из составляющих когнитивного компонента культуры отношения людей друг к другу. В отличие от стереотипов, которые носят глобальный характер (распространяются не только на восприятие людей с учетом их национальности, профессии, религиозной принадлежности и др., но и на оценку явлений), социально-перцептивная установка носит более частный (проявляется к людям) и более лабильный характер (зависит от обстоятельств и ситуации).

Данная установка формируется на основе предыдущего опыта общения с людьми и выполняет следующие функции:

- *социально приспособительную* (утилитарную): обуславливает заранее определенное поведение субъектов по отношению друг к другу;
- *когнитивную*: упрощает взаимную ориентацию на основе сложившегося мнения друг о друге;
- *экспрессивно-оценочную*: проявляется в специфических эмоционально окрашенных мнениях и высказываниях в адрес друг друга;
- *психологической защиты*: предохраняет субъектов от внутренних конфликтов, поддерживает их самооценку.

Социально-перцептивная установка может быть положительной (позитивной), отрицательной (негативной) и неустойчивой (неопределенной); проявляться в отношениях к людям, с которыми человек взаимодействует, а также может носить глобальный характер, проявляться в целом к людям и миру, накладывая отпечаток на все поведение человека. Этому есть определенные предпосылки. Согласно Э. Эриксону (2000), уже на первом году жизни у ребенка складывается либо «базисное доверие», либо «базисное недоверие» к матери, другим людям, окружающему миру, которое в значительной степени влияет на его последующую жизнь.

В ситуации недоверия к миру, человек живет с представлением о том, что мир и окружающие его люди злые и вряд ли от них можно ожидать что-либо хорошее, в силу чего во всех жизненных ситуациях он ждет от других проявления негатив-

визма в свой адрес и готовится к ответным защитным действиям. Накапливая определенный жизненный опыт, человек может со временем прийти к пониманию того, что мир и другие люди могут быть добры к нему и с ними можно иметь дело, в том числе проявлять ответное доброжелательное отношение, но подобная смена социально-перцептивной установки может растянуться на многие годы.

В качестве примера глобальной позитивной социально-перцептивной установки по отношению к людям можно привести поведение Иешуа из романа М. Булгакова «Мастер и Маргарита». Иешуа называет всех окружающих добрыми людьми: как самого прокуратора («Добрый человек, поверь мне!»), так и тех людей, которые его оклеветали («Эти добрые люди... ничему не учились и все перепутали»), а также палача кентуриона Марка по прозвищу Крысобой («А вот, например, кентурион Марк, его прозвали Крысобоем, — он — добрый? Да, — ответил арестант, — он, правда, несчастливый человек»).

Несомненно, человеку необходимо проявлять осторожность и внимательность в межличностных отношениях, понимать, что люди могут быть разными. Никогда не бывает лишним узнать дополнительную информацию о человеке из разных источников, и по крайней мере, хотя бы внешне для начала не проявлять негатива, постараться найти общие точки соприкосновения и затем принимать решение о возможности или невозможности и характере дальнейших отношений. К сожалению, люди в ряде случаев изначально проявляют негативную социально-перцептивную установку по отношению к окружающим, что затрудняет конструктивное взаимодействие и мешает им как в личных отношениях, так и в совместной деятельности (учебной, трудовой и др.).

Таким образом, важное психопрофилактическое и психокоррекционное значение имеет диагностика социально-перцептивной установки. В частности, одной из наиболее известной является методика измерений родительских установок и реакций (опросник *PARY*, авторы Е. Шефер, Р. Белл). Также можно отметить методику «Определение деструктивных установок в межличностных отношениях» (автор В.В. Бойко), предназначенную для выявления негативных коммуникативных видов установок личности по отношению к другим людям. К данным видам установок относятся: завуалированная жестокость в отношениях к людям, в суждениях о них; открытая жестокость в отношениях к людям; брюзжание, т. е. склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами. Методика также позволяет выявить обоснованный негативизм в суждениях о людях и негативный личный опыт общения с окружающими.

«Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» (автор О.Ф. Потемкина) направлена на выявление социально-психологических установок на «альтруизм — эгоизм», «процесс — результат», «свобода — власть», «труд — деньги». Представленные методики имеют вид опросников, содержащих набор суждений и характеристик поведения, с которыми испытуемый соглашается или нет.

Целью авторского исследования стала разработка оригинальной методики диагностики социально-перцептивной установки личности по отношению к другим людям.

Методика

Цель методики: диагностика социально-перцептивной установки человека по отношению к другим людям.

Процедура опроса. Методика может проводиться как индивидуально, так и в групповом тестировании.

Стимульный материал. В качестве стимульного материала предлагаемой диагностической методики выступили пословицы народов мира. Данная форма народного творчества всегда содержит в себе определенную мысль, вывод, а также носит поучительный характер. Отражая обобщенный человеческий опыт, пословицы формируют культуру поведения и стиль жизни (например: «не красна изба углами, а красна пирогами»; «без труда не выловишь и рыбку из пруда»; «цыплят по осени считают»; «шило в мешке не утаишь»), помогают человеку понять и объяснить поведение других людей, в том числе и такое, которое не всегда является конструктивным и позитивным в глазах окружающих (например: «яблоко от яблони не далеко падает»; «на воре и шапка горит»), а также формируют определенные убеждения, взгляды, которые могут помочь избежать неожиданных неприятностей (например, «от добра добра не ищут»).

При этом не со всеми пословицами можно согласиться. В ряде случаев они носят оттенок негативизма и злорадства («человек человеку волк», «добро должно быть с кулаками», «красно говорит, а сам зло творит»).

Знакомство человека с пословицей либо актуализирует у него соответствующий жизненный опыт и тогда он соглашается с пословицей, либо противоречит его жизненному опыту, внутренним убеждениям и тогда человек не соглашается с ней. Тем самым, согласие с одними пословицами и несогласие с другими позволяет выявить присущие человеку внутренние установки, которые определяют его поведение в определенных ситуациях.

В ходе разработки предлагаемой методики использовались пословицы, в которых представлены особенности человеческих взаимоотношений. В качестве литературных источников использовались электронно-справочные материалы, размещенные в информационной сети Интернет (*Пословицы и поговорки народов мира; Пословицы: толкование пословиц*) и содержащие тематические подборки пословиц и поговорок народов разных стран.

Первоначальный вариант методики включал 31 пословицу. После проведения психометрической проверки было исключено 15 пословиц, имевших однотипные ответы, а также отрицательную корреляцию. Итоговая версия методики состоит из 16 пословиц (табл. 1).

Итоговый текст методики.

Инструкция. Вам предлагается перечень пословиц, по-разному характеризующих людей. Внимательно прочтите каждую пословицу и выразите свое «согласие» или «не согласие» с ней, поставив напротив знак, соответствующий вашему мнению:

- + — согласен, соответствует моему мнению;
- — не согласен, не соответствует моему мнению;
- ? — трудно сказать.

Таблица 1

Итоговая версия методики

№ п/п	Пословицы	Степень согласия
1	Есть люди, а есть людишки	
2	Своя рубаха дороже чужой шкуры	
3	Любовь к людям — лучшее богатство	
4	Много в людях милости, а больше лихости	
5	Не верь брату родному — верь своему глазу кривому	
6	Горбатого исправит могила, а упрямого дубина	
7	Сам себя не хаю, да и людей не хвалю	
8	Глядит лисой, а пахнет волком	
9	Все доброхоты, а в нужде помочь нет охоты	
10	От живого человека добра не жди, а от мертвого и подавно	
11	К людям ближе — счастье крепче	
12	К хорошему человеку плохое слово не пристанет	
13	Кто людей любит, тот долго живет	
14	Посмотришь — человек, всмотришься — сатана	
15	Тихий человек крепко кусает	
16	Позаботишься о человеке — голова будет в крови, позаботишься о скотине — во рту будет масло	

Обработка результатов. Результаты обрабатываются в соответствии с ключом, где «да» означает положительные ответы (согласен), а «нет» — отрицательные (не согласен). За совпадение с ключом ставится 2 балла, за несовпадение — 0 баллов, за каждый ответ «трудно сказать» испытуемый получает 1 балл.

Ключ:

– ответы «да»: 3, 11, 12, 13;

– ответы «нет»: 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16.

Интерпретация результатов. Для определения суммарного балла подсчитывается общее количество баллов по всем пунктам опросника.

Высокие показатели (от 22 до 32 баллов) свидетельствуют о том, что испытуемому свойственны по отношению к другим людям (в соответствии с функциями социально-перцептивной установки): 1) готовность доверять, помогать и замечать положительные особенности в их поведении; 2) умение видеть позитивный потенциал, вера в способности людей развиваться и достигать успехов и более высоких результатов; 3) эмоциональное принятие, доброжелательность, эмпатия; 4) стремление сохранять конструктивные отношения с окружающими, готовность оказывать необходимую поддержку, а также избегать критики в адрес других людей.

Средние показатели (от 11 до 21 баллов) говорят: 1) о стремлении испытуемого к близким и доверительным отношениям, сотрудничеству, искренности; 2) старании понять другого человека; 3) стремлении учитывать индивидуально-психологические особенности других людей; 4) противоречия с другими либо отсутствуют, либо конструктивно разрешаются.

Низкие показатели (от 0 до 10 баллов) свидетельствуют о том, что испытуемому свойственны по отношению к другим людям: 1) подозрительность, ожидание негативного отношения к себе, готовность видеть прежде всего отрицательные проявления в поведении окружающих, игнорирование их успехов и достижений; 2) навешивание негативных ярлыков, принижение уровня способностей; 3) эмоциональное неприятие, критика, ирония, злорадство; 4) обвинения в адрес других используются для обоснования и оправдания своих негативных действий (агрессии) в отношении их.

Участники исследования. Методика стандартизирована на выборке, включающей 342 испытуемых в возрасте от 18 до 34 лет (142 юношей и 200 девушек), студентов очной и заочной форм обучения, обучающихся в различных учебных заведениях городов Уфы, Стерлитамака. Все испытуемые заполняли бланки анонимно. Репрезентативность выборки обеспечивалась представленностью в ней испытуемых различного пола, возраста, сферы деятельности, а также достаточным для стандартизации количеством испытуемых.

Психометрическая проверка методики заключалась в выявлении нормальности распределения с помощью критериев λ -Колмогорова—Смирнова, W-Шапиро—Уилка; в проверке внутренней согласованности ответов; ретестовой надежности; конструктивной валидности; содержательной валидности. Для вычисления корреляций использовался коэффициент линейной корреляции К. Пирсона, для вычисления коэффициента надежности—согласованности использовалась формула Кронбаха. Математико-статистическая обработка осуществлялась с помощью программного пакета SPSS 13.0.

Результаты и их обсуждение

В ходе исследования у испытуемых не возникало вопросов по поводу понимания смысла пословиц, проявлялся познавательный интерес, обусловленный необычностью стимульного материала.

Проведение психометрической проверки методики позволило получить следующие результаты.

1. Проверка методики на *нормальность распределения* показала, что распределение имеет нормальный вид, поскольку медиана и среднее арифметическое практически не различаются, значения асимметрии и эксцесса не превышают единицы и сопоставимы со средними стандартными ошибками.

Получены следующие данные: среднее арифметическое — 15,8; медиана — 15,5; асимметрия — 0,16; эксцесс — 0,38; стандартная ошибка — 0,34; мода — 14; стандартное отклонение — 6,25; минимальное число баллов — 2; максимальное число баллов — 32.

Для оценки вероятности принадлежности выборки к генеральной совокупности с нормальным распределением были произведены расчеты по критерию λ -Колмогорова—Смирнова. Значение $p = 0,170$ ($p > 0,05$), т.е. существенного различия от нормальности не обнаружено. Также для проверки нормальности распределения данных использован тест W-Шапиро—Уилка: значение $p = 0,150$ ($p > 0,05$), что свидетельствует о приближении распределения к нормальному. Таким образом, значения подчиняются нормальному распределению.

Сравнение средних арифметических показателей у юношей (16,2 балла) и у девушек (15,8 балла) не выявило статистически значимых различий (критерий Манна—Уитни).

2. *Проверка надежности теста* производилась на основе метода «расщепления» и последующего вычисления соответствующих коэффициентов. Получены следующие результаты. Коэффициент корреляции четных и нечетных суждений составил 0,53 ($p < 0,001$), что показывает достоверность связи. Также выявлена высокая положительная значимая корреляция итогового балла по тесту с каждым суждением (в пределах от 0,39 до 0,56, при $p < 0,001$), что свидетельствует о высоком уровне внутренней согласованности методики (табл. 2, 3). Коэффициент α -Кронбаха составил 0,80. Тем самым методика показала высокую внутреннюю согласованность.

Таблица 2

**Коэффициенты корреляции показателей каждой пословицы с суммарным баллом
(Correlations between proverbs and total test score)**

№ п/п	Пословицы	Коэффициенты корреляции
1	Есть люди, а есть людишки	0,41
2	Своя рубаха дороже чужой шкуры	0,38
3	Любовь к людям — лучшее богатство	0,47
4	Много в людях милости, а больше лихости	0,41
5	Не верь брату родному — верь своему глазу кривому	0,43
6	Горбатого исправит могила, а упрямого дубина	0,40
7	Сам себя не хаяю, да и людей не хвалю	0,34
8	Глядит лисой, а пахнет волком	0,43
9	Все доброхоты, а в нужде помочь нет охоты	0,41
10	От живого человека добра не жди, а от мертвого и подавно	0,46
11	К людям ближе — счастье крепче	0,44
12	К хорошему человеку плохое слово не пристанет	0,41
13	Кто людей любит, тот долго живет	0,49
14	Посмотришь — человек, всмотришься — сатана	0,56
15	Тихий человек крепко кусает	0,44
16	Позаботишься о человеке — голова будет в крови, позаботишься о скотине — во рту будет масло	0,54

Примечание. Все корреляции значимы при $p < 0,001$.

3. *Ретестовая надежность* проверялась с помощью вычисления коэффициента линейной корреляции показателей первого и повторного тестирования 33 испытуемых. Повторное тестирование проводилось через 2 месяца. Коэффициент корреляции составил 0,56 ($p < 0,01$). Полученный коэффициент ретестовой надежности удовлетворяет психометрическим требованиям.

4. *Конструктивная валидность* определялась с помощью вычисления корреляции показателей разрабатываемой методики с показателями следующих методик: «Субъективная оценка межличностных отношений» С.В. Духновского (Духновский, 2010), содержащей следующие шкалы напряженность отношений, отчужденность, агрессивность и конфликтность; «Определение деструктивных установок в межличностных отношениях» В.В. Бойко (Бойко, 1996), содержащей шкалы

лы: завуалированная жестокость в отношениях к людям, открытая жестокость в отношении к людям, обоснованный негативизм в суждениях о людях, брюзжание, негативные личный опыт общения с окружающими; «Диагностика принятия других» В. Фейя (Диагностика принятия других, 2002).

Таблица 3

**Коэффициенты корреляции показателей методики с внешними критериями
(Correlations between test indicators and external criteria)**

Шкала методик	Коэффициент корреляции
Шкалы методики «Субъективная оценка межличностных отношений»:	(N = 68)
напряженность	-0,272*
конфликтность	-0,422**
агрессивность	-0,368**
Шкалы методики «Определение деструктивных установок в межличностных отношениях»:	N = 44
открытая жестокость в отношении к людям	-0,638**
брюзжание	-0,456**
негативные личный опыт общения с окружающими	-0,643**
Шкала методики «Диагностика принятия других»:	N = 44
Принятие других	0,403**

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Из представленных в табл. 3 результатов следует: чем более выражена у человека позитивная социально-перцептивная установка по отношению к людям, тем более характерно для него принятие и интерес к другим людям и тем в меньшей степени он проявляет в межличностных отношениях напряженность, конфликтность, агрессивность, жестокость, брюзжание, и тем меньше ему свойственен негативный личный опыт общения с окружающими.

И, наоборот, большая выраженность негативной социально-перцептивной установки по отношению к людям сопровождается напряженностью в отношениях (эмоциональная неустойчивость, повышенная утомляемость, гнетущие чувства), конфликтностью (наличие противоречий, противостояния, противоборства с другими), агрессией (склонность подчинять других, доминировать над ними, эксплуатировать, контролировать, проявлять резкость, грубость), открытой жестокостью и неприятием других людей. Выявленные характеристики совпадают с заявленными ранее особенностями различных видов социально-перцептивной установки.

5. *Содержательная валидность* закладывалась уже при подборе пунктов будущей методики и включала в себя изучение соответствующей литературы по интерпретации той или иной пословицы. Содержание каждой пословицы должно было охватывать главные аспекты изучаемого феномена, т.е. отражать позитивное или негативное отношение к другим людям. В проверке содержательной валидности также приняли участие 24 эксперта, в качестве которых выступили преподаватели факультета психологии БГПУ им. М. Акмуллы. При определении валидности экспертам предлагалась следующая инструкция: «Просим вас принять участие в проверке содержательной валидности, разрабатываемой нами методики диагностики социально-перцептивной установки по отношению к другим

людям. В качестве стимульного материала используются пословицы. Напротив каждой пословицы поставьте знак «+», если она по вашему мнению, выражает позитивное отношение к людям и знак «-», если выражает отрицательное отношение, недоверие». Выявленные коэффициенты корреляции между мнениями экспертов (от 0,65 до 1) являются статистически значимыми. Таким образом, степень репрезентативности содержания пословиц соответствует измеряемой области.

Также были выявлены статистически значимые различия (критерий Манна–Уитни) средних арифметических показателей трудных подростков (по данным Уфимского государственного колледжа технологии и дизайна) в количестве 32 человека (12,8 балла) и подростков, не состоящих на учете в качестве трудных, в количестве 35 человек (17,5 балла). Подростки, состоящие на учете в качестве трудных, испытывают негативное отношение к себе и как следствие к другим людям, т.е. видят в них отрицательные проявления; у них наблюдаются эмоциональное неприятие, злорадство; обвинения в адрес других используются для оправдания своих негативных действий.

6. *Стандартизация показателей методики.* Для определения стандартных показателей использовалась процедура перевода «сырых» баллов в стандартные (табл. 4) для четырех групп респондентов.

Таблица 4

**Перевод сырых баллов в стандартные
(Raw scores to standard scores conversion)**

Группы стандартизации	Стены									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Женщины (17—25 лет)	0—4	5—7	8—11	12—14	15—17	18—20	21—23	24—26	27—29	30—32
Мужчины (17—25 лет)	0—4	5—8	9—11	12—13	14—18	19—20	21—23	24—26	27—29	30—32
Женщины (26—34 года)	0—3	4—9	10—11	12—13	14—18	19—20	21—24	25—26	27—29	30—32
Мужчины (26—34 года)	0—3	4—8	9—11	12—14	15—18	19—20	21—23	24—26	27—28	29—32

Выводы

Осознание характера своей социально-перцептивной установки и способность управлять ею являются одними из важных условий, как профилактики, так и психокоррекции поведения, разрешения конфликтов. Разработанная авторами методика исследования социально-перцептивных установок личности по отношению к другим людям направлена на диагностику предрасположенности субъекта позитивно или негативно воспринимать, оценивать и действовать по отношению к другим людям.

В качестве стимульного материала в методике используются пословицы, по-разному характеризующие поведение людей; согласие или несогласие с пословицей служит показателем свойственной человеку социально-перцептивной установки.

Психометрическая проверка показала высокую внутреннюю согласованность, ретестовую надежность, конструктивную валидность, содержательную валидность предложенной методики.

Методика предназначена для широкого круга населения, имея лишь ограничения по интеллектуальному развитию и возрасту, в частности, не рекомендуются ее использование в психологической диагностике детей до 12 лет, поскольку зафиксированы затруднения в понимании смысла пословиц, неверное толкование значения некоторых оборотов.

Методика может использоваться для оперативного выявления индивидуальных и групповых различий социально-перцептивных установок людей в целях последующей психопрофилактической, психокоррекционной и консультативной работы для оптимизации общения и межличностных отношений: достижения взаимопонимания, сотрудничества, принятия конструктивного обоюдого решения, преодоления стремления к критике другого человека. Также методика может применяться для самопознания и саморазвития личности. Возможны следующие ситуации использования методики: консультирование клиентов по проблемам межличностного взаимодействия, например, в ситуации конфликта; в ситуациях экспертизы, например, профессиональной пригодности человека, выявления особенностей определенной группы, например, лиц, совершивших насильственные действия и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Асмолов А.Г. Установка // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах. М.: ПЕР СЭ, 2005. С. 32—33.
- Асмолов А.Г., Ковальчук М.А. О соотношении понятия установки в общей и социальной психологии // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии / под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1977. С. 143—163.
- Бойко В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других. М.: Филинь, 1996.
- Диагностика принятия других (по шкале Фейя) // Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института Психотерапии. 2002. С. 157—158.
- Духновский С.В. Диагностика межличностных отношений. СПб.: Речь, 2010. 141 с.
- Маклаков А.Г. Общая психология. СПб.: Питер, 2008.
- Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психология коллектива. М.: Просвещение, 1978.
- Пословицы и поговорки народов мира. URL: <http://pribautka.ru> (дата обращения: 20.02.2016).
- Пословицы: толкование пословиц. URL: <http://slovko.ru/posts/zlost> (дата обращения: 10.02.2016).
- Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. М.; СПб.: Питер, 2000.
- Социальная установка // Оксфордский толковый словарь по психологии / под ред. А. Ребера. М.: Вече, 2002. URL: <http://vocabulary.ru/dictionary/978/word/socialnaja-ustanovka> (дата обращения: 20.02.2016).
- Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологии установки. Тбилиси, 1901.
- Шихирев П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе. М.: Наука, 1985.
- Эриксон Э.Г. Детство и общество. СПб.: Летний сад, 2000.
- Thomas W., Znaniecki F. The Polish Peasant in Europe and America. Boston, 1918—1920.

© Дубовицкая Т.Д., Тулитбаева Г.Ф., Шашков А.В., 2017

История статьи:

Поступила в редакцию: 1 марта 2017 г.

Принята к печати: 14 апреля 2017 г.

Для цитирования:

Дубовицкая Т.Д., Тулитбаева Г.Ф., Шашков А.В. Психодиагностическая методика оценки социально-перцептивной установки личности: Психометрические характеристики и особенности использования // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Психология и педагогика*. 2017. Т. 14. № 2. С. 213—225.

Сведения об авторах:

Дубовицкая Татьяна Дмитриевна — доктор психологических наук, профессор кафедры психологии и дефектологии Сочинского государственного университета (Сочи, Россия). E-mail: tatdm@mail.ru

Тулитбаева Галина Фанилевна — ассистент кафедры общей и социальной психологии Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы (Уфа, Россия). E-mail: tulitbaevagf@rambler.ru

Шашков Александр Владимирович — кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии и дефектологии Сочинского государственного университета (Сочи, Россия). E-mail: kafpp32@yandex.ru

INVENTORY FOR ASSESSMENT OF SOCIO-PERCEPTUAL ATTITUDE: PSYCHOMETRIC CHARACTERISTICS AND FEATURES OF USE

Tatiana D. Dubovitskaya¹, Galina F. Tulitbaeva², Alexander V. Shashkov¹

¹ Sochi State University

Sovetskaya str., 26a, Sochi, Russia, 354000

² M. Akmulla Bashkir State Pedagogical University

Oktabr'skoi revolyutsii str., 3a, Ufa, Russia, 450000

Abstract. Socio-perceptual attitude is defined as a predisposition of the subjects of communication to perceive, assess, and act in relation to each other in a certain way. The functions of social-perceptual attitudes are social adaptation (utilitarian function), cognitive function, expression and evaluation, and psychological protection. Author's technique of diagnostics of social-perceptual attitude of a person in relation to other people is presented in the article. The inventory uses the proverbs of the peoples of the world as test material. The results of psychometric testing indicate the reliability and validity of the technique.

High scores on the technique results indicate the individual's characteristics such as willingness to trust, to help, and to notice positive experiences; the ability to see the positive potential; faith in people's ability to develop and achieve better results; emotional acceptance, benevolence, and empathy.

The average scores indicate the subject's desire for close and trusting relationships, cooperation, sincerity; willingness to understand another person; desire to take into account individual psychological features of other people; contradictions with others are either absent or are resolved constructively.

Low scores indicate that, in relation to others, the subject is characterized by the following: suspicion, anticipation of negative attitude to themselves, willingness to see the negative manifestations in the behavior of others, ignoring of their successes and achievements; emotional rejection, criticism, irony, malice; accusations against the others used to justify their own negative actions (aggression) against said others.

The author's technique can be used in solution of the problem of psycho-diagnostics and therapy in order to optimize communication and interpersonal relations: achieve mutual understanding and cooperation, develop a constructive mutually beneficial solution, overcome the desire to criticize others.

Key words: set, social perception, attitude, socio-perceptual attitude, interpersonal relationships

REFERENCES

- Asmolov, A.G. (2005). Ustanovka. *Psikhologicheskii leksikon: Encyclopaedic dictionary in six volumes* (pp. 32–33). Moscow: PER CE. (In Russ.)
- Asmolov, A.G., Kovalchuk, M.A. (1977). O sootnoshenii ponyatiya ustanovki v obshchey i sotsialnoy psikhologii. In G.M. Andreeva, & N.N. Bogomolova (Eds.). *Teoreticheskie i metodologicheskie problemy sotsialnoy psikhologii* (pp. 143–163). Moscow: MSU Publ. (In Russ.)
- Boiko, V.V. (1996). *Energiya emotsii v obshchenii: vzglyad na sebya i na drugikh*. Moscow: Filin Publ. (In Russ.)
- Diagnostika prinyatiya drugikh (po shkale Feiya). (2002). In N.P. Fetiskin, V.V. Kozlov, & G.M. Manuilov (Eds.). *Sotsial'no-psikhologicheskaya diagnostika razvitiya lichnosti i malykh grupp* (157–158). Moscow: Institut Psikhoterapii Publ. (In Russ.)
- Dukhnovskii, S.V. (2010). Diagnostika mezhlichnostnykh otnoshenii. SPb.: Rech', 2010. (In Russ.)
- Erikson, E.H. (2000). *Childhood and Society*. St. Petersburg: Letniy sad Publ. (In Russ.)
- Maklakov, A.G. (2008). *Obshchaya psikhologiya*. St. Petersburg: Piter Publ. (In Russ.)
- Petrovskiy, A.V., & Shpalinskiy, V.V. (1978). *Sotsialnaya psikhologiya kollektiva*. Moscow: Prosveshchenie Publ. (In Russ.)
- Poslovitsy i pogovorki narodov mira*. <http://pribautka.ru>. (In Russ.)
- Poslovitsy: tolkovanie poslovits*. Retrieved from: <http://slovko.ru/posts/zlost>. (In Russ.)
- Rubinshteyn, S.L. (2000) *Osnovy obshchey psikhologii*. Moscow–St. Petersburg: Piter Publ. (In Russ.)
- Shikhirev, P.N. (1985). *Sovremennaya sotsialnaya psikhologiya v Zapadnoy Evrope*. Moscow: Nauka Publ. (In Russ.)
- Sotsialnaya ustanovka (2002). In A. Reber (Ed.). *Oksfordskiy tolkovyy slovar po psikhologii*. Retrieved from: <http://vocabulary.ru/dictionary/978/word/socialnaja-ustanovka>. (In Russ.)
- Uznadze, D.N. (1901). *Eksperimentalnye osnovy psikhologii ustanovki*. Tbilisi. (In Russ.)
- Thomas, W., & Znaniecki, F. (1918–1920). *The Polish Peasant in Europe and America*. Boston.

Article history:

Received 1 March 2017

Revised 9 April 2017

Accepted 14 April 2017

For citation:

Dubovitskaya, T.D., Tulitbaeva, G.F., & Shashkov, A.V. (2017). Inventory for Assessment of Socio-Perceptual Attitude: Psychometric Characteristics and Features of Use. *RUDN Journal of Psychology and Pedagogics*, 14 (2), 213–225.

Bio Note:

Tatiana D. Dubovitskaya — Doctor of Psychology, Full Professor, Professor of the Psychology and Defectology Department of Sochi State University (Sochi, Russia). E-mail: tatdm@mail.ru

Galina F. Tulitbaeva — assistant of the General and Social Psychology Department of M. Akmulla Bashkir State Pedagogical University (Ufa, Russia). E-mail: tulitbaevagf@rambler.ru

Alexander V. Shashkof — PhD in Psychology, Associate Professor of the of the Psychology and Defectology Department of Sochi State University (Sochi, Russia). E-mail: kafpp32@yandex.ru