

ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

Шкуратова И.П.

Учебное пособие

**«Диагностика самовыражения личности в общении с
помощью техники репертуарных решеток»**

по спецпрактикуму для студентов 4 курса дневного отделения,
специализирующихся по кафедре психологии личности

Ростов-на-Дону

2008

Рекомендовано к печати кафедрой психологии личности

Протокол № от

Автор - доцент кафедры психологии личности,

кандидат психологических наук И.П.ШКУРАТОВА

Ответственный редактор – доктор психологических наук, профессор

зав. каф. психологии личности С.Т.Джанерьян

Содержание

| | стр |
|--|------------|
| Введение | 4 |
| Модуль 1. Теоретические проблемы диагностики самовыражения личности в общении..... | 8 |
| 1.1. Характеристики самораскрытия и самопредъявления и методы их диагностики..... | 8 |
| 1.2. Номотетический и идеографический подходы к исследованию личности..... | 14 |
| 1.3. Основные положения теории личностных конструктов Дж.Келли..... | 18 |
| 1.4. Возможности техники репертуарных решеток для диагностики самовыражения личности в общении..... | 20 |
| Список литературы к модулю 1..... | 24 |
| Модуль 2. Методы диагностики самораскрытия и самопредъявления, основанные на технике репертуарных решеток..... | 26 |
| 2.1. Модифицированный вариант теста Джуларда..... | 26 |
| 2.2. Методика для диагностики эмоционального самораскрытия личности..... | 36 |
| 2.3. Методика для диагностики мотивации самораскрытия..... | 45 |
| 2.4. Методика для диагностики самопредъявления личности..... | 58 |

| | |
|------------------------------------|-----|
| Заключение | 66 |
| Список литературы к модулю 2 | .69 |
| Приложение | 71 |

Введение

В настоящее время происходит стремительное расширение сети всевозможных психоконсультационных и психокоррекционных центров. Эта ситуация требует от психологов оказания помощи практикам в виде разработки пособий по применению разных методов психодиагностики, в которых давалась бы информация об основных теоретических положениях, лежащих в основе каждого метода, о сфере его применения и опыте его использования.

В этой связи одна из задач данной работы состоит в создании такого рода рекомендаций по диагностике индивидуальных особенностей самовыражения личности в общении.

Было бы неверно думать, что психологам-теоретикам все ясно относительно характера и возможностей тех или иных психологических методов диагностики. Более того, период восторга от применения традиционных тестов заканчивается, а ничего принципиально нового для диагностики человека пока не изобретено.

Как остроумно заметил Л.Кронбах, ныне действующие тесты отличаются от тестов 20-х годов настолько же, насколько нынешние автомобили отличаются от автомобилей того же периода: они более эффективны, более элегантны, но работают по тем же принципам, что и раньше. Правда, это было

сказано в 1960 году, когда еще не было электромобилей, а сейчас сравнение развития психологической диагностики с развитием автомобилестроения будет не в пользу психологии.

Очень многие проблемы психологии личности в настоящее время остаются мало исследованными по той причине, что разработка инструментов для диагностики индивидуальных различий отстает от развития теоретических концептов. В частности, такая ситуация наблюдается относительно изучения самораскрытия и самопредъявления личности. Даже в зарубежной психологии, которая насчитывает полувековую историю изучения этих важных личностных феноменов, существуют единичные методики, позволяющие выявлять индивидуальные различия в этой сфере. Что касается отечественной психологии, то теоретическая постановка этих проблем и их эмпирическое изучение развернулось активно в последние пятнадцать лет, поэтому существует большой дефицит методик для диагностики индивидуальных особенностей самораскрытия и самопредъявления личности.

Описанные в данном методическом пособии методики разработаны И.П.Шкуратовой на основе техники репертуарных решеток за исключением модифицированного варианта теста Джуларда, который был создан при участии Н.В.Перепелица при выполнении ею диссертационного исследования. Все методики прошли апробацию на больших выборках испытуемых и зарекомендовали себя как надежные инструменты для решения многих диагностических задач.

Модифицированный тест Джуларда применялся в диссертационном исследовании Н.В.Перепелица на выборке из 187 человек (мужчин и женщин в

возрасте от 18 до 53 лет).

Методика для диагностики эмоционального самораскрытия личности была апробирована на выборке из 150 студентов в возрасте от 20 до 25 лет (70 мужчин и 80 женщин) в диссертационном исследовании М.Н.Тепиной .

Методика для диагностики мотивации самораскрытия была использована в диссертационном исследовании М.В.Бородиной на выборке из 130 студентов (76 женщин и 54 мужчин).

Методика для диагностики самопредъявления личности прошла проверку в диссертационном исследовании Ю.А.Гоцевой на выборке старшеклассников в количестве 150 человек.

Кроме того, эти методики неоднократно использовались при выполнении курсовых и дипломных работ на других возрастных выборках и хорошо себя зарекомендовали с точки зрения их валидности и надежности.

Предлагаемые методики могут с успехом применяться как для научно-исследовательских целей, так и для индивидуального тестирования с целью выявления проблем, связанных с межличностных взаимодействием.

В первую очередь данное пособие рассчитано на студентов психологического факультета ЮФУ, специализирующихся по кафедре психологии личности и проходящих спецпрактикум «Диагностика самовыражения личности в общении с помощью техники репертуарных решеток».

Целью данного спецпрактикума является обучение студентов применению техники репертурных решеток, основанной на теории Дж.Келли, для диагностики индивидуальных особенностей самовыражения личности в общении. Задачи практикума состоят в обучении студентов тестированию с помо-

щью техники репертуарных решеток, обработке данных и их интерпретации для анализа особенностей самораскрытия и самопредъявления в разных сферах общения (семейной, деловой, дружеской).

Практикум является дополнением к читаемому в этом же семестре спецкурсу «Самовыражение личности в общении», в ходе которого студенты изучают теоретические представления зарубежных и отечественных психологов о самораскрытии и самопредъявлении личности в процессе общения, а также знакомятся с другими методиками, рассчитанными на выявление индивидуальных особенностей самовыражения личности.

Спецпрактикум проходит по следующей программе. Сначала проводятся установочные занятия, на которых студентов обучают работе с вышеописанными методиками. Далее студентам отводится несколько недель на выполнение индивидуальных заданий с использованием данных методик для диагностики межличностных отношений в паре. В качестве пары, подвергаемой психологическому анализу, может выступать любая реальная дружеская, супружеская, детско-родительская диада со сложившимся характером отношений. Студентам рекомендуется брать в качестве анализируемой пары такую, в которой существует некоторое нарушение отношений, чтобы с помощью предлагаемых методик увидеть признаки межличностного конфликта. Анализ самовыражения в паре позволяет проследить различия в получаемых данных, обусловленные полом, возрастом, характером отношений и другими личностными детерминантами.

В этот период проводятся консультации для студентов по вопросам сбора, обработки и интерпретации данных. На следующем этапе проводятся

занятия, в процессе которых студенты докладывают о результатах своей работы, после чего происходит их обсуждение в группе. Особое внимание отводится обучению студентов интерпретации и описанию полученных данных. Рассматриваются разные приемы интерпретации, анализируются применявшиеся показатели, анализируются возможности применения методик для решения разных диагностических проблем.

В конце семестра студенты сдают письменные отчеты по спецпрактикуму, оформленные в соответствии с предлагаемыми им образцами, на основании чего им выставляются зачеты.

Модуль 1. Теоретические проблемы диагностики самовыражения личности в общении

1.2. Характеристики самораскрытия и самопредъявления и методы их диагностики

Под самовыражением личности в общении нами понимается широкий круг вербальных и невербальных поведенческих актов, которые человек использует для передачи информации о себе другим лицам и создания определенного образа себя (8).

В зарубежной психологии проблема самовыражения личности в общении изучается через два феномена: самораскрытия, под которым понимается сообщение информации о себе другим людям, и самопрезентации, состоящей в целенаправленном создании определенного впечатления о себе в глазах окружающих. Большинство работ по данной проблематике посвящено общим закономерностям протекания этих процессов, а также факторам, их детерминирующим.

Самораскрытие обладает целым рядом характеристик, которые могут быть определены с помощью психологических методов. К ним относятся глубина, широта, объем самораскрытия, а также избирательность, дифференцированность и продолжительность самораскрытия.

Под **глубиной** самораскрытия понимается детальность, полнота и искренность освещения какой-либо определенной темы. В противоположность этому **поверхностное** самораскрытие предполагает неполное и частичное освещение каких-то аспектов своей личности. Исследования зарубежных и отечественных психологов показали, что существуют открытые и закрытые

темы. Открытые темы характеризуются высоким самораскрытием и содержат, как правило, нейтральную информацию об интересах и вкусах, отношениях и мнениях человека. К закрытым темам относят информацию о сексуальной сфере, о теле человека, его личностных качествах и финансах. **Широта** самораскрытия определяется количеством информации и разнообразием тем, по которым раскрывается человек. Рассказывая другому о себе, субъект может затронуть только одну тему или же несколько тем. Глубина и широта самораскрытия составляют общий его **объем (или интенсивность)**. Люди очень различаются по степени самораскрытия, что отражает введенное С. Джурардом понятие «норма открытости».

Избирательность самораскрытия отражает способность личности варьировать содержание и объем самораскрытия в общении с разными людьми. Психологами были обнаружены большие различия в характеристиках самораскрытия одного и того же человека в общении с разными партнерами. Одни люди при описании какого-нибудь события своей жизни повторяют один и тот же рассказ, другие люди его видоизменяют в зависимости от партнера.

Дифференцированность самораскрытия можно определить, как способность личности изменять объем и глубину самораскрытия в зависимости от темы. Индивидуальные различия состоят в том, насколько человек может изменять объем и глубину самораскрытия в зависимости от темы. Сочетание избирательности и дифференцированности позволяет судить о **гибкости** самораскрытия, которая отражает способность перестраивать сообщение о себе в зависимости от собственных целей, характеристик ситуации и партнера.

Эмоциональность самораскрытия характеризуется общей эмоциональной насыщенностью сообщения, а также соотношением позитивной и негативной информации, сообщаемой о себе.

Продолжительность самораскрытия измеряется по времени, затраченному на него человеком в процессе эксперимента или естественного поведения. К временным характеристикам самораскрытия относят также пропорцию между слушанием и повествованием, а также между повествованием о себе и на отвлеченные темы.

В зарубежной психологии для диагностики индивидуальных особенностей самораскрытия используется методика, разработанная С.Джурардом в середине прошлого века. Она позволяет измерить большинство из вышеназванных показателей. Первый вариант этой методики включал 60 пунктов, которые сводились в шесть шкал по 10 пунктов в каждой: установки и мнения, вкусы и интересы, работа или учеба, деньги, личность и тело. Позднее им была разработан более короткий вариант теста, включавший всего 30 вопросов, распределенных между теми же шкалами. По мнению С.Джурарда, укороченный вариант так же надежен и валиден, как и полная версия. Обычно, с помощью этой методики определяют самораскрытие по отдельным шкалам, самораскрытие в адрес разных лиц и суммарный объем самораскрытия. Полный вариант методики приведен в статье Н.В.Амяга (1).

Для исследовательских целей нами был расширен список шкал, в частности, была добавлена категория межличностные отношения, поскольку она является частым предметом самораскрытия. Кроме того, из всех шкал

были выделены пункты, отражающие негативные стороны личности и ее отношений с окружающими людьми. Таким образом, в нашем варианте методики содержится восемь шкал. Нами было разработано три варианта методики: для подростков, для студентов и для взрослой выборки (4). В данном пособии приводится последний вариант, но он может применяться и для студенческой выборки.

Для диагностики эмоционального самораскрытия В. Снеллом была разработана специальная методика, получившая название «Шкала эмоционального самораскрытия» (5). Она включает 40 пунктов, построенных по следующей формулировке: «В период, когда я чувствовал себя счастливым...». Испытуемому предлагалось завершить это предложение одним из пяти вариантов ответов относительно объема самораскрытия по этой эмоции конкретному лицу. Эти варианты были следующими:

А – я не обсуждаю это чувство с партнером по общению,

В – немного обсуждаю,

С – обсуждаю это чувство в средней степени,

Д – обсуждаю это достаточно полно,

Е – полностью обсуждаю это чувство с партнером по общению.

Сорок формулировок по ключу сводятся в 8 шкал, отражающих следующие эмоциональные явления: счастье, ревность, тревога, гнев, страх, спокойствия, апатия и депрессия. Список партнеров по общению может варьировать в зависимости от задач исследования и включать друга, подругу, супруга, супругу, любимого человека, мать, отца, психотерапевта. При подсчете баллов используется следующая кодировка: А=0 баллов, В= 1 балл, С= 2 балла, Д = 3

балла, E=4 балла. Чем больше баллов набирает испытуемый, тем больше его объем самораскрытия по соответствующей эмоции. Помимо данной методики В. Снеллом был разработан ряд методик, построенных по похожей схеме («Шкала маскулинного и фемининного самораскрытия», «Шкала депрессивного жизненного опыта», «Опросник оценки отношений»).

Зарубежными исследователями также изучался вопрос об умении вызывать собеседника на откровенность. Лицо, проявляющее большие способности в этом деле они назвали «орепер», что дословно переводится с английского языка как «открыватель». Это умение полезно иметь представителем таких профессий, которые связаны с получением информации личного плана: журналистам, психотерапевтам, следователям.

Л.Миллер, Дж.Берг и Р.Арчер в 1983 году разработали опросник, состоящий из 10 пунктов, направленный на диагностику этой способности (1). В нем испытуемому предлагают оценить, насколько он склонен выслушивать чужие признания, и может ли он усилить чужую откровенность. Большинство зарубежных исследований, связанных с проблемой вызывания на откровенность, основывается на применении этой методики.

Помимо вышеназванных методов для диагностики индивидуальных особенностей самораскрытия можно применять метод анализа текстов, в качестве которых могут выступать дневники, блоги, автобиографии, тексты газетных объявлений, интервью в прессе. Их недостаток состоит в том, что оставляя письменное свидетельство своих чувств и мыслей, человек хочет представить себя в определенном свете, поэтому мы имеем дело скорее с самопредъявлением личности, чем с ее искренним самораскрытием.

Разумеется, и в реальном общении с близкими людьми человек дает информацию о себе дозированно и тенденциозно, но чем более публичный характер носит рассказ человека о себе, тем больше в нем элемента легенды и маски.

Для диагностики индивидуальных особенностей самопредъявления существует значительно меньше методик. К числу наиболее известных можно отнести шкалу мониторинга, разработанную М.Снайдером (1). Он называл людей, которые обращают большое внимание на впечатление, которое они производят на других, склонными к самомониторингу. Таких людей отличает ряд признаков:

- они интересуются социальным соответствием своей самопрезентации;
- внимательны к тому, что другие люди делают, как к руководству для собственного самовыражения;
- способны контролировать свое самовыражение; готовы управлять своим самовыражением в социальных ситуациях;
- не согласуются в своей самопрезентации от ситуации к ситуации.

Его «Шкала самомониторинга» включает 25 пунктов, содержащих утверждения относительно своего поведения в ситуации межличностного взаимодействия. Например, такое: «Я не всегда таков на самом деле, каким кажусь». Испытуемый должен оценить, верно или неверно такое утверждение относительно его личности. В результате можно получить суммарное значение, позволяющее оценить величину склонности испытуемого к управлению впечатлением, производимым им на окружающих людей.

Этой методикой пользовались отечественные психологи. В частности она использовалась, Е.П.Никитиным и Н.Е.Харламенковой при изучении феноменов, связанных с самоутверждением личности (7). Они провели факторизацию пунктов данного опросника и выделили четыре фактора: социальной тревожности (10 пунктов), самораскрытия (7 пунктов), самовыражения (7 пунктов) и отраженной социальной тревожности (4 пункта). С их точки зрения, расхождение пунктов на разные факторы свидетельствует о низкой конструктивной валидности методики, т.е. говорит о том, что в нее заложены вопросы, работающие на разные личностные характеристики.

В зарубежной психологии также существует несколько опросников, позволяющих выявлять стратегии самопредъявления, выделенные Э.Джонсом и Т.Питтманом в 1982 году (2). Они создали одну из первых классификаций стратегий самопредъявления, основанную на целях и тактиках, которые используют люди в общении с окружающими. Исходя из этого критерия ими было выделено 5 стратегий самопредъявления.

1. Стремление понравиться – инграция. Эта стратегия рассчитана на власть обаяния.
2. Самопродвижение – демонстрация компетентности, которая предоставляет власть эксперта.
3. Примерность – стремление служить примером для других людей, что дает власть наставника.
4. Запугивание – демонстрация силы, которая заставляет окружающих подчиняться и дает власть страха.

5. Демонстрация слабости или мольба. Обязывает окружающих оказывать помощь, что дает власть сострадания.

Самопредъявление представляет собой более сложный объект для изучения и диагностики, чем самораскрытие, поскольку он охватывает большее число вербальных и невербальных проявлений человека, а кроме того хуже осознается самим субъектом.

В качестве основных трудностей для создания методик для диагностики индивидуальных особенностей самораскрытия и самопредъявления личности можно назвать следующие.

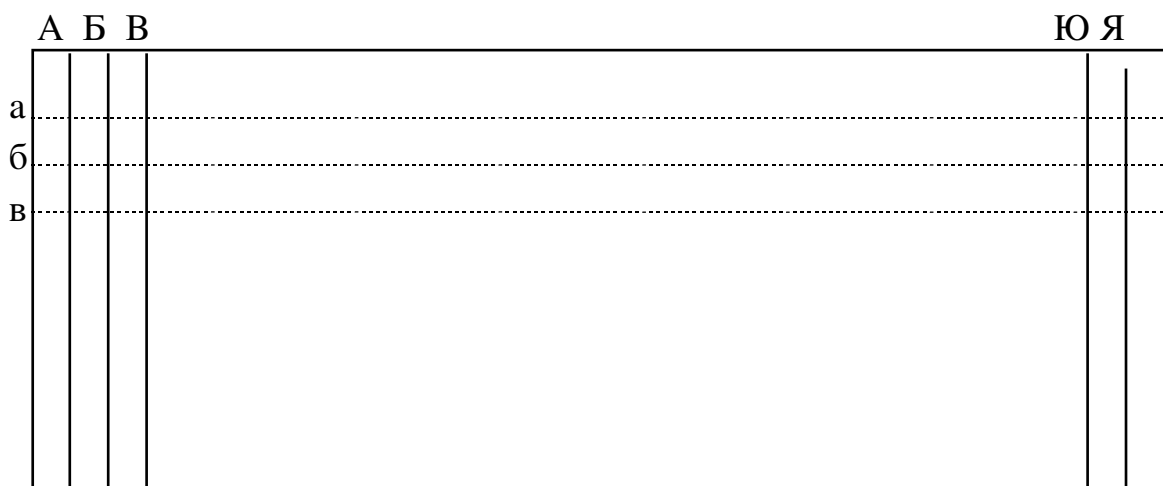
- Недостаточная степень осознанности субъектом самовыражения тех действий, которые он осуществляет с целью создания определенного образа себя.
- Большая вариативность образов, предъявляемых личностью разным людям в разных ситуациях межличностного взаимодействия.
- Большая сложность распознавания приемов самопредъявления людьми, наблюдающими процесс самопредъявления, что затрудняет применение методов наблюдения.
- Существенное влияние культурных, гендерных и прочих социальных факторов на традиции самовыражения, которые затушевывают индивидуально-психологические особенности личности.
- Стремление субъекта самовыражения к социальной желательности предъявляемого образа в процессе выполнения тестового задания.

Все эти аспекты требуют от исследователя применения сложных методов диагностики, которые бы позволяли многомерным образом отражать индивидуальное своеобразие самовыражения личности.

1.2. Номотетический и идеографический подходы к исследованию личности

Одним из важных критериев для классификации психодиагностических методов является их соотнесение с идеографическим и номотетическим подходами к исследованию личности. Эти термины принадлежат немецкому философу Вильгельму Винденбанду, который противопоставил естественнонаучный и исторический ряды знаний (9). Номотетический метод, по его мнению, состоит в обобщении и установлении законов и характеристик для естественных наук. Идиографический метод, напротив, направлен на описание индивидуальных особенностей исторических фактов. Если естествознание устанавливает законы и обобщает, то история - индивидуализирует, выделяя из бесконечного многообразия явлений «исторического индивидуума».

Основатель дифференциальной психологии В.Штерн перенес эту дихотомию в психологию, выделив в ней два подхода к исследованию личности (9). Их он иллюстрировал с помощью диаграммы, вертикальные оси которой представляют собой отдельных индивидов, а горизонтальные - черты личности (см. рис. 1).



ю
я

Рис.1. Графическая модель четырех типов психологического исследования

А. Номотетический подход.

1. Одна горизонтальная линия означает, что одна черта исследуется на многих индивидах.

2. Две или более горизонтальные линии означают, что две или более черты исследуются на многих индивидах для установления связей между ними.

Б. Идиографический подход.

1. Одна вертикальная линия означает, что один индивид описывается с помощью ряда черт и взаимосвязей между ними для выявления его уникальности.

2. Две или более вертикальных линий означают, что два или более индивида сравниваются между собой на основе многих черт.

В.Штерн отдавал предпочтение идиографическому подходу. Психология, с его точки зрения, должна базироваться на персонологии - особой дисциплине, предметом которой служит персоне как «живая уникальная целостность, стремящаяся к цели, открытая по отношению к миру». Однако он был далек от мысли о том, что номотетический подход хуже или не нужен вообще. Напротив, он подчеркивал, что идиографический метод обеспечивает наилучшее понимание личности на основе уникального взаимодействия номо-

тетично определяемых черт. Иными словами, номотетический подход позволяет выявить характеристики, которые затем могут быть использованы для описания уникальной личности.

Это означает, что один и тот же тест может быть использован как для идиографического, так и номотетического подхода. Особенно это относится к тем методикам, которые позволяют измерять большое количество переменных, как, например, 16-ти факторный опросник Кеттелла или ММРІ. Это предусмотрено Р.Кеттеллом в двух способах обработки данных с помощью R-техники и Q-техники.

Большая часть психологических исследований строится по номотетическому образцу, при котором определенная группа людей обследуется с помощью одного или нескольких критериев оценки. Эти данные помогают установить широту индивидуальных различий, наиболее характерный для данной группы способ реагирования на предъявляемый в ходе тестирования стимульный материал, а также вероятностные связи между измеряемыми переменными. Испытуемый при этом не анализируется как уникальная личность, а только как представитель выборки.

Совсем иные задачи и условия тестирования возникают в случае обращения человека за психологической помощью в психологический консультационный центр. Здесь сама ситуация навязывает психологу-практику идиографический подход, поскольку он имеет дело с одним человеком, у которого своя уникальная проблема. В соответствии с пониманием В.Штерна, практик должен применить имеющийся у него арсенал методов для выявления сути этой проблемы.

Но тут оказывается, что психологические методы очень различаются по легкости их применения в номотетическом и идиографическом направлениях. Чем более стандартизированным, жестко ограниченным в выборе ответов испытуемым является метод, тем лучше он работает на группах испытуемых и тем менее податлив в интерпретации отдельных случаев. И наоборот, чем больше степеней свободы предполагает метод, тем более он хорош для индивидуальной диагностики, но сложен технически для сопоставления результатов многих людей. Не случайно при сопоставлении отдельных свойств личности с другими поведенческими проявлениями чаще используются опросники, а для индивидуального консультирования проективные методики. Это обусловлено тем, что опросник дает, как правило, представление о степени выраженности определенной личностной черты, косвенно связанной с личностной проблемой, в то время как проективная методика может вывести прямо на суть проблемы. Большинство проективных методов создавалось в клиниках с целью диагностики тех особенностей личности, которые могли привести к заболеванию или его усугубить. Как это ни печально, но психологи сначала занялись индивидуальностью патологической личности и только потом пришли к пониманию того, что и психически здоровому человеку нужна психологическая помощь, основанная на знании его уникальной индивидуальности.

В настоящее время особенно возрастает спрос на такие методы, которые вскрывают уникальные личностные характеристики, но в то же время не несут на себе отпечаток «больничности», то есть не рассматривают здорового человека как смягченный вариант больного (шизотимный, циклотимный и т.п.).

К разряду таких методов можно отнести репертуарный личностный тест, созданный Д.Келли на основе его теории личностных конструктов (3). Необычность этого метода была «запрограммирована» оригинальностью лежащих в его основе психологической теории и методологии, названной Дж.Келли «конструктивным альтернативизмом»(3).

1.3. Основные положения теории личностных конструктов Дж.Келли

Суть методологии «конструктивного альтернативизма», разработанной Дж.Келли в противовес позитивизму, господствовавшему в американской психологии в середине 20 века, составляет положение о том, что каждый человек рассматривает поток событий своей жизни через призму своих представлений.

Название «конструктивный альтернативизм» подчеркивает мысль Келли о том, что любое событие, с которым сталкивается человек в жизни, может быть отражено бесконечным разнообразием конструкций, т.е. представлений о нем. События не говорят людям, что надо делать, на них «не выгравировано их значение». По мнению Дж.Келли, как только человек дает событию определенную интерпретацию, он становится пленником своей интерпретации случившегося (3).

Каждый человек строит представление о мире на основе своего личного опыта. Причем, под опытом Келли понимает не просто накопление фактов биографии, а создание на основе их осмысления своей системы конструктов. Конструкт представляет собой единицу, основной элемент системы мировосприятия личности. Конструкт это то, «чем два или несколько объектов сходны между собой и, следовательно, отличны от третьего объекта или нескольких других объектов». Например, при сравнении трех своих знакомых человек

отмечает, что двое из них общительны, а третий - замкнутый. Так возникает конструкт «общительный-замкнутый», который будет затем использоваться этим человеком при оценке других людей.

Конструкт имеет много отличий от понятия, которое рассматривается как единица мышления. Во-первых, он является изобретением личности, которая его создает. Человек придумывает его для целей дифференциации объектов, пользуясь своими знаниями и своим словарным запасом. Конструкт очень субъективен, может быть сформулирован даже на жаргоне. Но этим он и интересен психологу, так как он отражает реальную личность его создателя. Во-вторых, конструкт не всегда является достаточно осознанным и с трудом поддается словесному оформлению при тестировании. Человек может совершенно четко дифференцировать людей на две категории, не умея словами выразить, что лежит в основе его дихотомии. Иногда человек способен определить лишь один из полюсов конструкта, а второй характеризуется как «не это». В-третьих, конструкт, в отличие от понятия, может менять сферу своего приложения. Способность конструкта быть использованным для характеристики новых объектов без существенного изменения его смысла названа Д.Келли проницаемостью. Например, конструкт «хороший-плохой» обладает максимальной проницаемостью, поскольку может быть применен к оценке людей, вещей, погоды и прочих явлений действительности.

Чем больше число объектов, по отношению к которым может быть применен данный конструкт, тем больше его проницаемость. Еще одно принципиальное отличие конструкта от понятия состоит в его биполярности. Келли прямо называет конструкт одновременной констатацией сходства и различия.

При всей кажущейся произвольности формирования конструктов они строго подчинены основной цели человека - предвидению событий. Д.Келли исходит из представления о человеке как экспериментаторе, который выдвигает гипотезы относительно наблюдаемых им событий, проверяет их на практике и таким образом создает свою собственную теорию для объяснения и прогнозирования событий. Человек создает такие конструкты, которые дают возможность предсказывать события в соответствии с его интересами и ценностями. Например, при сопоставлении одних и тех же трех человек один испытуемый оценит их по критерию «честный – жулик», а другой - по критерию «умный – глупый». Это означает, что для первого испытуемого более важен прогноз в отношении их честности, а для второго - в отношении их интеллекта. Естественно ожидать, что и поведение этих двух испытуемых к трем оцениваемым лицам будет различаться в соответствии с их конструктами. Отсюда становится ясным основной постулат теории Дж.Келли, который гласит: ««Личностные процессы направляются по руслам конструктов, которые служат средствами предвидения событий». Из этого постулата им выводится 11 следствий, объясняющих механизмы психической деятельности человека.

Разработанный Дж.Келли репертуарный тест позволяет выявлять систему конструктов, которую человек использует для оценки себя и окружающих его людей (6).

1.4. Возможности техники репертуарных решеток для диагностики самовыражения личности в общении

Репертуарные решетки представляют собой матрицы (таблицы), строками которой являются критерии (конструкты, признаки), по которым оценива-

ются объекты (люди, материальные объекты), составляющие столбцы. Точка пересечения строки со столбцом дает информацию об оценке конкретного объекта по одному критерию. Например, оценка уровня общительности матери, сделанная испытуемым. Из таких частных оценок формируется вся матрица, которая может быть подвергнута разнообразным методам статистической обработки данных, как и всякая другая сводная таблица.

Обработка данных по столбцам (суммирование и интерпретация) позволяет исследовать характеристики объектов оценки (например, лиц из ближайшего окружения испытуемого). Обработка данных по строкам дает возможность проследить варьирование признака при оценке разных людей.

Кроме того, возможны более сложные варианты обработки данных, при которых возможно выявление степени сходства между людьми и степени сходства между критериями (конструктами). Все эти возможности выгодно отличают данную технику от простых опросников по ряду позиций.

Таблица 1.

Различия между опросниками и репертуарными решетками

| № | Опросник | Решетка |
|----|--|---|
| 1. | Состоит из вопросов, трактовка которых испытуемым может быть очень разной | Предлагает испытуемому сделать оценку объекта по конкретному критерию, чаще всего им же самим и сформулированному |
| 2. | Предлагает оценивать преимущественно собственные характеристики и поведение | Предлагает оценивать как себя, так и других людей |
| 3. | Испытуемый оценивает себя и свое поведение в общем, как наиболее характерное | Испытуемый оценивает себя и свое поведение применительно к общению с конкретными людьми |

| | | |
|----|---|---|
| 4. | Опросник при обработке позволяет получить определенные баллы по заложенным в него шкалам | Решетка при обработке позволяет получить много показателей с применением разных статистических процедур |
| 5. | Интерпретация результатов применения опросника опирается на нормативные данные, которые узко применимы в рамках возрастных, половых и прочих социальных групп испытуемых | Данные, полученные с помощью техники репертуарных решеток, в принципе не могут быть нормативными, поскольку цель их получения состоит в выявлении субъективной картины мира испытуемого |
| 6. | Опросник не может быть вторично применен для выявления динамики признака, поскольку считается, что вторичное применение (за исключением проверки на валидность) некорректно | Репертуарные решетки могут заполняться неоднократно, так как испытуемый не знает их устройство и не может контролировать уровень социальной желательности своих ответов |

Возможности конструирования новых методик для диагностики самовыражения личности на основе техники репертуарных решеток описаны в книге Франселла Ф., Баннистер Д. «Новый метод исследования личности» (6).

1. Способ задания конструкторов или критерия для оценки объектов

Их может быть три: критерии заданы экспериментатором; критерии испытуемый сам выбирает из списка; смешанный вариант.

Рассмотрим их более детально.

Удобства первого способа состоят в том, что он позволяет сравнивать между собой ответы испытуемых. Испытуемым легче по готовым критериям дать оценку объектам. Недостаток состоит в том, что данные критерии могут не подходить данному испытуемому. Например, в тесте Джуларда, который

организован по такому принципу, есть пункт «рассказываю о своих религиозных представлениях». Если человек не имеет таковых, то этот пункт ему не подойдет. Ему в этом случае предлагается вычеркнуть всю строку. Происходит утрата информации. В то же время, скорее всего, у данного человека есть такие темы для самораскрытия, которые не вошли в предлагаемый перечень.

В этой связи более предпочтительным является второй вариант, при котором испытуемый сам выбирает из списка критерии для оценки своего поведения. По такому принципу построен, например, тест для диагностики мотивации самораскрытия (тест МСР). В нем испытуемому предлагается назвать главный мотив, которым он руководствуется в случае самораскрытия в адрес каждого своего знакомого. Это позволяет испытуемому выбрать те мотивы, которые для него наиболее характерны. Разумеется при сравнении данных разных испытуемых это создает определенные сложности, зато больше соответствует идеям Дж.Келли.

Есть и третий вариант, при котором часть критериев уже задана, а часть критериев может дописать сам испытуемый. Мной такой вариант пока не применялся.

2. Модификации при составлении списка оцениваемых объектов или ролевого списка.

Ему надо уделять особое внимание, поскольку от степени репрезентативности этого списка в большой степени зависит содержание полученной информации.

В качестве одной из рекомендаций можно посоветовать составлять список таким образом, чтобы в нем были представлены три основные сферы общения

испытуемого (семейная, деловая и дружеская). Это необходимо для того, чтобы проследить особенности самораскрытия и самопредъявления в общении с разными людьми. Процесс самовыражения личности по-разному протекает в зависимости от знака отношения с партнером по общению, дистанции и позиции, которую занимает субъект самовыражения (доминирующая, подчиненная, паритетная). В этой связи ролевой список должен в достаточной степени отражать разнообразие партнеров. Другим фактором, существенно влияющим на характер самовыражения личности, является пол мишени самораскрытия. Поэтому важно, чтобы в ролевой список были включены как мужчины, так и женщины, желательно в равной пропорции.

Величина ролевого списка может колебаться от 5 до 15 ролей. Матрица, включающая меньше пяти столбцов, не может быть обработана по всем статистическим процедурам. Расширение ролевого списка свыше 15 ролей приведет к утомлению испытуемого и небрежному заполнению бланка или даже отказу от работы. Оптимальная величина ролевого списка лежит в диапазоне от 6 до 10 ролей.

Правила подбора людей для составления ролевого списка испытуемым те же, что и для классического теста Келли.

- Это должны быть реальные люди, которых испытуемый достаточно хорошо знает и с которыми часто общается или общался в недалеком прошлом.
- Нельзя одного и того же человека вписывать дважды под разными номерами (например, как сотрудника и как друга).

- Пол или возраст подбираемых людей может быть любым, но это должны быть взрослые люди. Можно включать в список детей старше 10 лет.
- Родителей надо включать в ролевой список только в том случае, если они принимали реальное участие в жизни испытуемого. Если кто-то из них в связи с разводом не общался с испытуемым, в этом случае надо вместо него указать другого члена семьи (бабушку, брата и пр.). Если кто-то из родителей недавно умер, надо его включать в ролевой список, так как общение с родителями является моделью, на которой формируются стратегии самовыражения личности с другими людьми.

Экспериментатор должен обязательно объяснить все эти моменты испытуемому, чтобы потом не было недоразумений при интерпретации данных.

Удобство данного метода состоит в возможности трансформировать роли и конструкты разными способами в соответствии с целями исследования или диагностики.

Список рекомендуемой литературы

1. Амяга Н.В. Методики для диагностики личностной представленности человека в общении // Журнал практического психолога, 1998, № 1, с. 42-53.
2. Михайлова Е.В. Самопрезентация: теории исследования, тренинг. – СПб.: Речь, 2007.- 224 с.
3. Келли Дж. Теория личности. – СПб.: Речь. 2000. 249 с.

4. Перепелица Н.В. Самораскрытие взрослых людей и его связь с Я-концепцией. Дис. ... канд. психол наук . Ростов-на-Дону, 2003. 256с.
5. Тепина М.Н. Эмоциональное самораскрытие личности в адрес разных партнеров по общению. Дис. ... канд. психол. наук. Ростов-на-Дону. 2008. 236 с.
6. Франселла Ф., Баннистер Д. Новый метод исследования личности. М.,Прогресс, 1987.С.42-136.
7. Никитин Е.П., Харламенкова Н.Е. Феномен человеческого самоутверждения.- СПб.: Алетейя, 2000. 224 с.
8. Шкуратова И.П. Самовыражение личности в общении // Психология личности. Учебное пособие под ред. П.Н.Ермакова и В.А.Лабунской. М.: ЭКСМО, 2007, с.241-265.
9. Штерн В. Дифференциальная психология и ее методические основы. М.: Наука, 1998

Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под самовыражением личности?
2. Назовите характеристики самораскрытия личности.
3. С помощью какой методики измеряется объем самораскрытия?
4. Какие характеристики присущи людям, склонным к самомониторингу?
5. Какие стратегии самопредъявления были описаны Э.Джонсом и Т.Питтманом?
6. Чем отличается идиографический подход к диагностике черт личности от номотетического?
7. Что такое конструктивный альтернативизм по Дж.Келли?

8. Какие способы задания конструкторов или критерия для оценки объектов применяются при модификации теста Келли?
9. Какие модификации возможны при составлении списка оцениваемых объектов или ролевого списка?
10. Какие существуют правила подбора людей для составления ролевого списка испытуемым в репертуарном тесте Келли?

Модуль 2. Методы диагностики самораскрытия и самопредъявления, основанные на технике репертуарных решеток

2.1. Модифицированный вариант теста Джуларда

Как уже отмечалось выше, данная методика рассчитана на выявление индивидуальных особенностей самораскрытия по разным темам в общении с разными партнерами. В качестве примера мной взяты бланки, заполненные мужчиной и женщиной, чтобы при одновременном их рассмотрении была видна разница в ответах между ними (см. Приложения 3 и 4). Кроме того, эти люди являются мужем и женой, поэтому у нас будет возможность оценить степень взаимности в их самораскрытии в общении друг с другом.

Первый этап. Анализ самораскрытия испытуемого по категориям и отдельным темам.

Для анализа самораскрытия испытуемого по категориям надо посчитать суммы баллов по строкам, записать их в последний столбец, а затем сложить в соответствии со следующим ключом (см. таблицу 2).

Таблица 2

Распределение пунктов модифицированного варианта

опросника С. Джуларда по темам самораскрытия

| № | Темы самораскрытия | № пунктов |
|---|----------------------------|------------------|
| 1 | Мнения | 7, 14, 21, 28 |
| 2 | Интересы и склонности | 1, 8, 15, 22 |
| 3 | Работа | 2, 9, 16, 23 |
| 4 | Финансы | 3, 10, 17, 24 |
| 5 | Личность | 4, 11, 18, 25 |
| 6 | Тело | 5, 12, 19, 26 |
| 7 | Отношения с другими людьми | 6, 13, 20, 27 |
| 8 | Неприятности | 6, 9, 11, 12, 17 |

Примечание: категория «неприятности» включает пункты, которые входили в другие категории.

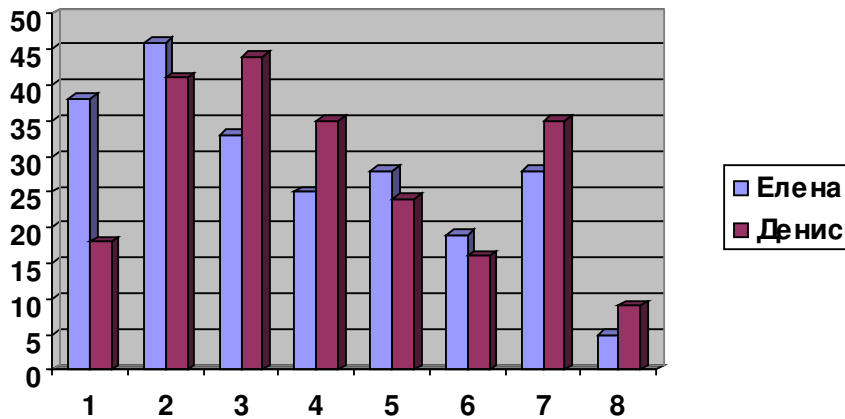
Например, для вычисления самораскрытия по категории «Мнения» надо сложить суммарные значения пунктов 7, 14, 21, 28.

Таблица 3.
Самораскрытие Елены и Дениса по категориям тем

| № | Темы самораскрытия | Елена | Денис |
|---|----------------------------|-------|-------|
| 1 | Мнения | 38 | 18 |
| 2 | Интересы и склонности | 46 | 41 |
| 3 | Работа | 33 | 44 |
| 4 | Финансы | 25 | 35 |
| 5 | Личность | 28 | 24 |
| 6 | Тело | 19 | 16 |
| 7 | Отношения с другими людьми | 28 | 35 |
| 8 | Неприятности | 5 | 9 |
| | Суммы | 217 | 223 |

Суммы в этой таблице не совпадают с суммами на бланках, потому что категория «неприятности» набирается из пунктов других категорий, поэтому эти пункты дублируются.

Для большей наглядности представим данные таблицы в виде диаграммы



1- мнения; 2- интересы и склонности; 3 - работа; 4 - финансы; 5 - личность; 6 - тело;
7- отношения с другими людьми; 8 – неприятности.

Рис. 2. Объем самораскрытия Елены и Дениса по категориям самораскрытия.

Как видно из этой диаграммы, наибольшие объемы самораскрытия приходятся на относительно нейтральные темы (интересы и склонности, работа). Категория «мнения» выражена у Елены, но является достаточно закрытой для Дениса. Это связано с тем, что в бланке он поставил прочерки в пункте «воспитание детей», что означало, что он не обсуждает эту тему, так как она для него не актуальна. У них с Еленой пока нет своих детей, но Елена эту тему обсуждает с другими людьми, а он – нет.

Наиболее закрытыми категориями для них явились «неприятности», «тело», «личность». Остальные категории заняли промежуточные места. Эти данные вполне соответствуют данным, полученным Н.В.Перепелицей на выборке взрослых людей в своем диссертационном исследовании (см. Приложение 5).

Этот пример интересен тем, что суммарный объем самораскрытия супругов примерно одинаков, но распределение их по категориям различается.

Елена больше раскрывается по нейтральным темам, а Денис более откровенен при обсуждении своей работы, финансов и отношений с другими людьми.

Для более детального анализа можно обратиться к анализу самораскрытия по отдельным пунктам. С этой целью надо рассмотреть пять наиболее раскрываемых тем и пять наиболее закрытых тем.

У Елены наиболее закрытыми темами оказались следующие: сексуальный опыт (2 балла); собственные недостатки (2 балла); распределение своего бюджета (3 балла); отношение к политике (3 балла); проблемы со здоровьем (4 балла). У Дениса наиболее закрытыми темами оказались собственная внешность (0 баллов), собственные недостатки (2 балла); распределение своего бюджета (3 балла); собственные достоинства (3 балла). Денис две темы вообще вычеркнул, как никогда не обсуждаемые: воспитание детей и занятия спортом, диеты. Денис ни с кем не говорит о своей внешности, а также очень редко о своих качествах, как плохих, так и о хороших.

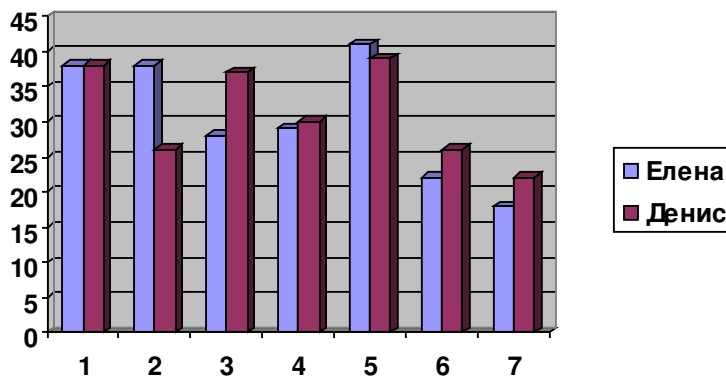
Почему-то занятия спортом у него тоже является вычеркнутой темой, в отличие от Елены, которая ее понемногу обсуждает со всеми. Таким образом, данная методика может вывести психолога на проблемные зоны своего клиента через те темы, которые подлежат умолчанию и сокрытию от других людей.

Второй этап. Анализ самораскрытия испытуемого по партнерам

Для анализа самораскрытия испытуемого по партнерам надо осуществить суммирование баллов по столбцам, соответствующим отдельным партнерам по общению. Суммарные значения написаны в нижней части столбцов (см. заполненные бланки в Приложениях 3 и 4)). Для большей наглядности можно построить диаграмму величин самораскрытия в адрес каждого партне-

ра по общению. Это покажет, с кем испытуемый максимально откровенен, с кем предпочитает не обсуждать свои проблемы.

Диаграмма показывает, что наибольшее самораскрытие у супругов наблюдается в адрес друг друга, что свидетельствует о хороших доверительных отношениях между ними. Почти такое же самораскрытие наблюдается у них в отношении матери. Елена самораскрывается отцу так же, как матери, но Денис своему отцу рассказывает значительно меньше, чем матери, несмотря на то, что он сын.



1- мать; 2 – отец; 3 - друг; 4 – подруга; 5 – супруг (-а); 6 - коллега; 7 - руководитель.

Рис. 3. Объем самораскрытия Елены и Дениса в адрес разных партнеров по общению

Это связано с характером отношений, которые складываются между детьми и их родителями. Для Елены родители явно представляют собой единое целое, т.е. то, что она рассказывает про себя одному, может рассказать и другому. У Дениса отношения иные: закрытые, интимные темы он готов скорее обсудить с матерью, чем с отцом.

В отношениях со своим лучшим другом Денис более откровенен, чем Елена со своей лучшей подругой. С коллегами они оба менее всего откровенны, но Елена более скрытна, чем Денис. Характерно, что с лицом, выполняющим по отношению к ним руководящую функцию, они наименее откровенны, что объясняется более формальным характером общения с ним, чем с равным коллегой. Самораскрытие с сотрудниками обусловлено характером отношений с ними. Если они носят сугубо деловой характер, то самораскрытие минимально. Чем более дружеский и доверительный характер приобретают эти отношения, тем больше личной информации о себе сообщает человек. Таким образом, объем самораскрытия служит надежным индикатором доверительности и близости отношений между людьми.

На самораскрытие в деловой сфере в большой степени влияют также и культурные традиции. Например, на Западе преобладает индивидуалистическая направленность, которая побуждает человека к самостоятельности при решении своих проблем, сдержанности своих чувств, невмешательству в жизнь других людей, самодостаточности. В России преобладает коллективистическая направленность, которая сформировалась на основе идеи соборности и была подкреплена коммунистическим воспитанием, призывающим к сплочению, самоотдаче и взаимной помощи. В этой связи советские люди привыкли быть более открытыми в общении с другими людьми и ожидают такого же поведения от окружающих. До перестройки на работе царила атмосфера тесных межличностных контактов, взаимопомощи, что не исключало и большого числа внутриличностных конфликтов, как на деловой, так и на личной почве. Сейчас в нашей стране наблюдается столкновение двух традиций в

характере межличностного общения в деловой сфере. Усилилась конкуренция, уменьшилась взаимовыручка на почве симпатий, что приводит к большей закрытости в общении со своими коллегами. В свете вышесказанного можно сделать вывод, что Денис чувствует большее доверие к своим сотрудникам, чем Елена. Это также может объясняться и временем пребывания в данном коллективе, так как новый человек вначале закрыт и замкнут.

Наряду с определением общего объема самораскрытия можно определить также и глубину самораскрытия. Под глубиной самораскрытия понимается детальность, полнота и искренность освещения какой-либо определенной темы. В противоположность этому поверхностное самораскрытие предполагает неполное и частичное освещение каких-то аспектов своей личности. Некоторые авторы связывают с глубиной интимность раскрываемой информации. На наш взгляд, это неправильно, так как интимность связана с тематикой самораскрытия.

Глубокому самораскрытию в методике Джуларда соответствует ответ «2 балла - рассказываю полно и совершенно откровенно»; «1 балл – рассказываю в общих чертах» свидетельствует о поверхностном самораскрытии; «0 баллов – никогда не рассказываю об этом» - об отсутствии самораскрытия по этой теме в общении с данным партнером. Подсчет количества вариантов этих ответов дает возможность определить глубину самораскрытия в общении с каждым партнером по общению.

Если в столбце преобладают двойки – значит, этому человеку испытуемый дает наибольшее количество информации о себе. В качестве таких доверенных лиц чаще всего оказываются самые близкие люди: мать, любимый чело-

век, лучшие друзья. Если в столбце преобладают единицы, то это означает, что в адрес этого лица испытуемый поверхностно раскрывается. Если в столбце преобладают нули, это означает, что данному человеку испытуемый раскрывается избирательно, только по некоторым темам.

Подобный анализ можно сделать и по отдельным пунктам (строчкам). Можно проследить темы с глубоким самораскрытием и закрытые темы. Темы, по которым человек раскрывается всем людям, я предлагаю называть сквозными, так как в отношении их субъекту безразлично, кто является слушателем. Это обычно самые нейтральные темы (о погоде, о своих любимых собачках, об искусстве и т.п.). Напротив, есть такие темы, которые доверяются одному-двум людям. Например, о своих недостатках Елена готова рассказать только маме и мужу, и то поверхностно. Зато о своих вкусах в пище и одежде она готова в полной мере рассказать почти всем ее знакомым.

Денис легко рассказывает о своем отношении к деньгам, но о распределении своего бюджета он готов рассказывать только своей маме, другу и жене, и то в самом общем виде. Такой детальный точечный анализ позволяет увидеть картину доверия и закрытости субъекта самораскрытия, которая может быть очень полезной в работе психотерапевта для коррекции доверия к миру его пациента.

Коррекция не должна быть направлена только на повышение самораскрытия, напротив, иногда чрезмерное самораскрытие человека пугает его окружающих. Такой человек может восприниматься глупым, простодушным, циничным, болтливым, лишенным тайны и потому неинтересным, как прочитанная книга. С другой стороны, избыточная закрытость лишает человека возможно-

сти установления близких (дружеских, любовных) отношений, так как они невозможны без взаимного самораскрытия и доверия. По мере прогрессирования отношений к более интимным люди рассказывают о себе более полно и глубоко. По сути, самораскрытие означает посвящение другого человека в свой внутренний мир, отодвигание занавеса, отделяющего «Я» от «Другого». Это самый прямой способ трансляции другим своей индивидуальности.

В методике Джурарда заложена возможность выявления склонности человека к искажению информации о себе в процессе самораскрытия. Для этого испытуемому дан четвертый вариант ответа: «Х – даю не совсем верную или ложную информацию об этом». Обработка таких ответов идет отдельно, как по ролям, так и по отдельным пунктам. Можно высчитать также суммарное значение случаев искажения информации о себе. Конечно, далеко не все испытуемые готовы в этом признаться. Елена и Денис ни разу не использовали этот вариант ответа. Но на большой выборке испытуемых находится немало таких откровенных людей. Парадокс состоит в том, что в своей лжи чаще признаются честные люди или те, кто не видит в этом большой вины.

Проблема псевдосамораскрытия была исследована под моим руководством Н.В.Перепелица в ее диссертационной работе (10,14). В ее исследовании приняло участие 187 мужчин и женщин в возрасте от 18 до 53 лет, имеющих среднее специальное или высшее образование. Высокая интенсивность псевдосамораскрытия, по ее данным наблюдается по таким темам, как финансы, любимые занятия и хобби (см. Приложение 7). Наиболее часто искажается информация по таким пунктам как отношения с противоположным полом, источники доходов, распределение бюджета. Гораздо реже псевдосамораскры-

тие проявляется в информации о собственных вкусах в пище, в одежде, любимых книгах и фильмах, религии, искусстве, воспитании детей.

Большинство респондентов неправду о себе реже всего сообщают супругу (супруге), чаще всего – коллеге и начальнику. Анализ псевдосамораскрытия по группам показал, что мужчины в 1,6 раза чаще, чем женщины, сообщают о себе ложную информацию; холостые в 1,3 раза чаще, чем семейные; молодые в 2,2 раза чаще, чем лица старше 30 лет.

Можно предположить, что молодые мужчины и женщины чаще искажают информацию о себе, потому что над ними стоит большее число людей, осуществляющих контроль за их действиями (родители, начальство).

В некоторых случаях в зависимости от исследовательских целей можно посчитать дополнительные показатели самораскрытия:

- А) самораскрытие в разных сферах общения: в семье, в дружеской сфере, в деловой сфере;
- Б) самораскрытие в адрес лиц своего и противоположного пола;
- В) самораскрытие в общении со сверстниками и лицами старше себя.

Как свидетельствуют данные Е.В.Зинченко, степень психологической близости с партнером по общению; возраст по разному влияют на объем самораскрытия (4,5). Студенты практически в равном объеме раскрываются старшим людям и сверстникам. Степень знакомства с реципиентом влияет на самораскрытие таким образом, что наибольшее самораскрытие наблюдается относительно хорошо знакомых людей, среднее – в отношении незнакомых и наименьшее – в адрес малознакомых людей. Достаточно большой объем саморас-

крытия незнакомым лицам объясняется их меньшей значимостью для коммуникатора и возможностью прервать отношения в любой момент.

Таким образом, мы видим, что предлагаемая методика позволяет выявить много информации об индивидуальных особенностях самораскрытия личности.

Третий этап. Анализ взаимного самораскрытия в паре.

В некоторых случаях бывает важно проанализировать характер общения между двумя людьми: супругами, матерью и ребенком, друзьями. Данная методика может дать много информации о содержании этого общения, его направленности, взаимности и других характеристиках.

Для этого необходимо из матриц ответов испытуемых взять столбцы, соответствующие взаимному самораскрытию членов данной пары, и проанализировать эти данные по ряду параметров.

Таблица 4.

Взаимное самораскрытие Елены и Дениса

| Темы самораскрытия | Муж жене | Жена мужу |
|--|-------------|--------------|
| 1. своем любимом занятии | 2 | 2 |
| 2. успехах на работе / в учебе | 1 | 1 |
| 3. источниках своих доходов | 2 | 1 |
| 4. своих достоинствах | 1 | 1 |
| 5. своей внешности | 0 | 1 |
| 6. конфликтах в общении | 2 | 1 |
| 7. своих религиозных представлениях | 1 | 1 |
| 8. своих вкусах (в пище, напитках, одежде) | 2 | 2 |
| 9. конфликтах, неудачах на работе | 1 | 1 |

| | | |
|---|----|----|
| 10. распределении своего бюджета | 1 | 1 |
| 11. своих недостатках | 1 | 1 |
| 12. проблемах со здоровьем, болезнях | 2 | 1 |
| 13. отношениях с родными | 2 | 2 |
| 14. воспитании детей | - | 2 |
| 15. отношении к искусству | 1 | 2 |
| 16. отношении к работе | 2 | 2 |
| 17. финансовых затруднениях | 2 | 2 |
| 18. чувствах, переживаниях | 2 | 2 |
| 19. сексуальном опыте | 1 | 0 |
| 20. отношениях с друзьями | 2 | 2 |
| 21. отношении к курению, спиртному | 1 | 2 |
| 22. любимых книгах, фильмах | 2 | 2 |
| 23. текущих событиях на работе /в учебе | 2 | 1 |
| 24. отношении к деньгам | 2 | 1 |
| 25. жизненных целях и планах | 2 | 2 |
| 26. своих занятиях спортом, диетах | - | 1 |
| 27. отношениях с противоположным полом | 1 | 1 |
| 28. отношении к политике | 1 | 1 |
| Сумма | 39 | 41 |

Суммарные значения взаимного самораскрытия у супругов практически равные и большие по величине, что говорит о наличии взаимного доверия друг к другу и хороших отношениях между ними. Самораскрытие является надежным показателем близости и позитивности отношений.

Если проанализировать взаимное самораскрытие супругов по отдельным пунктам, то можно отметить некоторую асимметрию. Муж больше готов рассказывать о своих конфликтах в общении, проблемах со здоровьем, финансовых вопросах, сексуальном опыте, чем жена. Она больше расположена обсу-

ждать с ним свою внешность, отношение к искусству, алкоголю, свою диету. Но в целом можно сказать, что у супругов много тем интересных им обоим, что создает хорошие условия для взаимного самораскрытия.

Таким образом, мы видим, что модифицированный тест Джуларда дает возможность многосторонне проанализировать индивидуальные особенности самораскрытия, а также выявить специфику взаимного самораскрытия в диаде.

2.2. Методика для диагностики эмоционального самораскрытия личности

Порядок обработки данных и интерпретации полученных результатов во многом похожи на обработку теста Джуларда, поскольку тест ДЭС создавался на его основе.

В качестве примера мной также взяты бланки, заполненные мужчиной и женщиной, чтобы при одновременном их рассмотрении была видна разница в ответах между ними. Эти люди тоже являются мужем и женой, но их возраст на этот раз относится к периоду зрелости (им по 48 лет).

Им было предложено заполнить бланки методики, руководствуясь следующей инструкцией: «Оцените, насколько полно и откровенно Вы рассказываете окружающим Вас людям о своих чувствах, причем эти чувства Вы можете испытывать по отношению к ним самим, к другим людям или к событиям жизни:

2 – рассказываю полно и искренно;

1 – рассказываю в общем виде и не все;

0 – никогда об этом чувстве не говорю с данным человеком;

Х – скрываю это чувство от данного человека или рассказываю неправду».

Это надо было сделать относительно 7 позитивных и 7 негативных эмоций в ситуации общения с 7 разными партнерами по общению.

В конце испытуемый должен был оценить, насколько часто он испытывает это чувство: 2 – часто (почти каждый день), 1 – редко (раз в месяц или еще реже),

0 – это чувство я испытывал несколько раз за всю жизнь.

Таблица 5

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ ТЕСТА ДЭС

ФИО Анна Возраст 48 лет

| № | ЧУВСТВА Общаясь с этим человеком, я рассказываю ему об этом чувстве | РОЛИ | | | | | | | СУММА | Насколько часто я это чувство испытываю |
|----|--|------|------|------|------|----------------|--------------------|-----------------------|-------|---|
| | | МУЖ | МАТЬ | ОТЕЦ | БРАТ | ЛУЧШАЯ ПОДРУГА | друг из дел. сферы | подруга из дел. сферы | | |
| 1 | Радость | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 | 2/ 2 |
| 2 | Удивление | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 | 2/ 2 |
| 3 | Тревога | 2 | Х | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 8 | 1/ 1,1 |
| 4 | Ревность | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 3 | 0/ 0,4 |
| 5 | Надежда | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 13 | 2/ 1,9 |
| 6 | Обида | 2 | 1 | 0 | Х | 0 | 0 | 1 | 4 | 1/ 0,5 |
| 7 | Любовь | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 10 | 2/ 1,4 |
| 8 | Зависть | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0/0 |
| 9 | Симпатия | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 13 | 2 / 1,9 |
| 10 | Чувство вины | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 5 | 1/ 0,7 |
| 11 | Гордость | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 6 | 1/ 0, 8 |
| 12 | Стыд | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | Х | 5 | 1/ 0,7 |
| 13 | Гнев | 2 | 1 | Х | Х | 1 | Х | 1 | 5 | 2/ 0,7 |

| | | | | | | | | | | |
|----|---------------|----|----|----|----|----|----|----|-----|-------|
| 14 | Благодарность | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 | 2 / 2 |
| | Сумма общая | 20 | 18 | 14 | 16 | 18 | 10 | 18 | 114 | 19 |
| | положительные | 11 | 14 | 12 | 12 | 13 | 9 | 13 | | 13 |
| | негативные | 9 | 4 | 2 | 4 | 5 | 1 | 5 | | 6 |

Таблица 6

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ ТЕСТА ДЭС

ФИО Михаил Возраст 48 лет

| № | ЧУВСТВА Общаясь с этим человеком, я рассказываю ему об этом чувстве | РОЛИ | | | | | | | С У М М А | Насколь- ко часто это чув- ство ис- пытываю |
|---|---|------|------|------|---------------------|----------------------------------|--------------------------|----------------------------|-----------------------|---|
| | | ЖЕНА | МАТЬ | ОТЕЦ | луч- ший друг | луч- шая подр- у- га | друг из дел. сферы | подруга из дел сферы | | |
| 1 | Радость | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 11 | 1/ 1,6 |
| 2 | Удивление | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 13 | 1/1,9 |
| 3 | Тревога | 1 | 0 | 1 | X | X | 1 | 1 | 4 | 1/ 0,5 |
| 4 | Ревность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0/ 0 |
| 5 | Надежда | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | X | X | 5 | 2/ 0,7 |
| 6 | Обида | 0 | X | 0 | X | X | 0 | 0 | 0 | 1/ 0 |
| 7 | Любовь | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0/ 0 |
| 8 | Зависть | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0/ 0 |
| 9 | Симпатия | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 2 / 1 |

| | | | | | | | | | | |
|----|---------------|----|----|---|----|----|---|---|----|--------|
| 10 | Чувство вины | 1 | X | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1/ 0,3 |
| 11 | Гордость | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 7 | 1/ 1 |
| 12 | Стыд | 0 | 0 | X | X | 0 | 0 | 0 | 0 | 0/0 |
| 13 | Гнев | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 8 | 1/ 1,1 |
| 14 | Благодарность | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 10 | 1 /1,4 |
| | Сумма общая | 12 | 11 | 8 | 12 | 12 | 7 | 7 | 69 | 12 |
| | положительные | 9 | 10 | 6 | 10 | 11 | 5 | 5 | 56 | 8 |
| | негативные | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 13 | 4 |

Первый этап. Анализ самораскрытия позитивных и негативных эмоций испытуемыми.

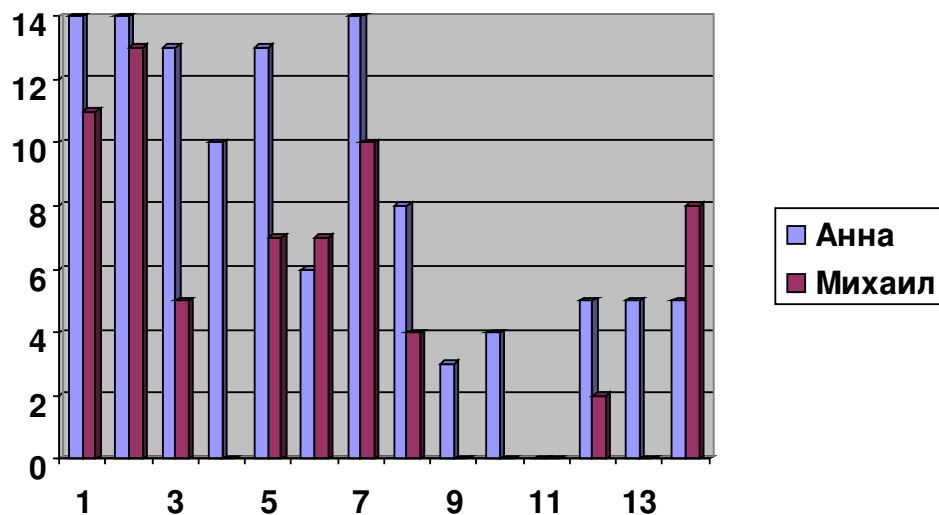
Содержательный анализ самораскрытия Анны и Михаила свидетельствует о том, что по некоторым эмоциям у них наблюдается полная закрытость и даже отрицание факта переживания этих эмоций. Оба супруга заявляют, что переживали зависть всего несколько раз в своей жизни, и потому не обсуждают это чувство ни с кем из близких людей. Михаил то же самое говорит про ревность, и даже про любовь. Возможно, он имеет в виду под любовью только любовь к женщине, забывая о том, что есть сыновья любовь к родителям, любовь к детям и другие формы любви. Глубокое самораскрытие наблюдается в их ответах очень редко, особенно у Михаила.

Суммарный объем эмоционального самораскрытия у Анны составляет 114 баллов, а у Михаила всего 69, что почти в два раза меньше.

По данным диссертационного исследования, проведенного М.Н.Тепиной на выборке, состоящей из 150 студентов в возрасте от 20 до 25 лет (70 мужчин и 80 женщин), существенных различий между полами не наблюдается (см.

таблицу в приложении) (8). Суммарный объем эмоционального самораскрытия у женщин составляет в среднем 76,4 балла, а у мужчин – 69 баллов. Так что данные Михаила близки к результатам молодых мужчин, которые так же закрыты, как и он, а показатель Анны намного превосходит среднее значение по выборке женщин.

Анализ по отдельным эмоциям выявил различия между супругами, которые для наглядности изображены на диаграмме.



1- радость; 2 – удивление, 3 – надежда; 4 – любовь; 5 – симпатия; 6 – гордость; 7 – благодарность; 8 – тревога; 9 – ревность; 10 – обида; 11 – зависть; 12 – чувство вины; 13 – стыд; 14 – гнев.

Рис. 4. Объем самораскрытия супругов по позитивным и негативным эмоциям.

Диаграмма показывает, что наибольшее самораскрытие у Анны наблюдается в отношении таких позитивных эмоций как радость, удивление, надежда, симпатия, любовь, благодарность. Из негативных эмоций полнее всего ею обсуждается тревога, остальные негативные и позитивные эмоции замалчиваются или искажаются (в шести случаях она отметила ответ X). Наиболее ча-

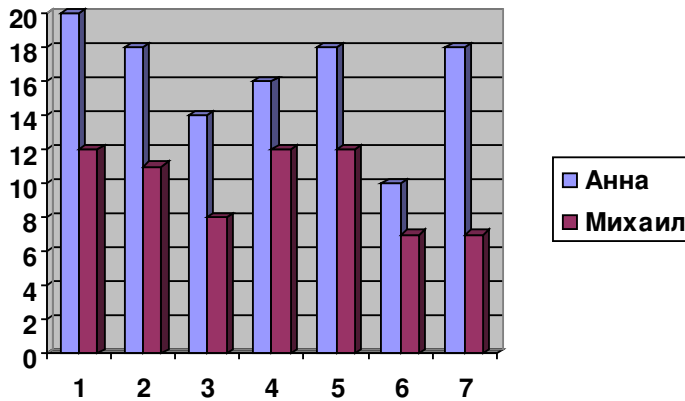
сто это касается эмоции гнева, которую во многих культурах запрещают выражать женщинам.

Характерно, что у Михаила мы видим прямо противоположную картину: он чаще всего из негативных эмоций выражает гнев, но редко признается в чувстве тревоги, которое считают «женским». Чувство обиды он не позволяет себе выражать совсем, чувство вины он обсуждает только с женой и лучшим другом. Что касается позитивных эмоций, наиболее легко он признается в удивлении, благодарности и радости. Даже выражение симпатии у него находится под жестким контролем, хотя он считает, что испытывает его постоянно.

В целом можно сказать, что Михаил многие чувства скрывает от самых близких людей.

Второй этап. Анализ эмоционального самораскрытия испытуемых в общении с разными партнерами

Для анализа самораскрытия испытуемого по партнерам надо осуществить суммирование баллов по столбцам, соответствующим отдельным партнерам по общению. Суммарные значения написаны в нижней части столбцов (см. заполненные бланки). Для большей наглядности можно построить диаграмму величин эмоционального самораскрытия в адрес каждого партнера по общению. Для большей наглядности представим полученные данные в виде диаграммы.



1 – супруг (-а); 2 – мать; 3 – отец; 4 – брат (у Анны) и друг – у Михаила; 5 – подруга; 6 – друг из деловой сферы; 7 – подруга из деловой сферы.

Рис. 5. Объем эмоционального самораскрытия супругов в адрес разных партнеров по общению.

Диаграмма показывает, что наибольшее эмоциональное самораскрытие у Анны наблюдается в адрес мужа, тогда как у него оно в равной степени адресовано жене, другу и подруге. По всем позициям самораскрытие Михаила намного меньше.

Самораскрытие в адрес матери у обоих больше, чем в адрес отца, что находится в соответствии с тенденцией, которая выявлена нами на выборке студентов (). Это является отражением не только общероссийского характера отношений в семьях, но и общемировой закономерности, которая состоит в том, что у детей эмоциональные контакты в основном устанавливаются с матерью. Многие отцы, не умея выражать собственные чувства и разбираться в чувствах своих детей, предпочитают устанавливать с детьми дистанцированные отношения. Они носят более деловой характер. Разумеется это не идет на пользу формирования эмоциональной сферы дочерей и, особенно, сыновей, которые недополучают эмоциональных контактов с отцом и не формируют

адекватной модели эмоционального взаимодействия с представителями мужского пола.

Третий этап. Анализ искажения эмоций в процессе эмоционального самораскрытия.

Определение вида и величины искажения эмоций осуществляется на основе сравнения значений самооценки величины переживания данной эмоции и величины ее обсуждения с другими людьми (18).

Возможны четыре вида искажения эмоций:

- преувеличение, когда человек преувеличивает степень или частоту переживаемой им эмоции;
- приуменьшение, когда человек приуменьшает степень или частоту переживаемой им эмоции;
- сокрытие, когда человек переживает эмоцию, но не рассказывает о ней;
- подмена одной эмоции другой, когда человек переживает одну эмоцию, а говорит, что чувствует совсем другое (например, человек чувствует обиду, а изображает радость).

Сокрытие эмоции определяется количеством нулей в соответствующей строке, подмена эмоции – количеством X-ответов. Преувеличение и приуменьшение определяются с помощью следующей процедуры. Сначала складываются все значения по строке для нахождения суммарного самораскрытия, а затем находится среднее арифметическое путем деления на число ролей. Если среднее значение самораскрытия оказывается меньше величины переживания данной эмоции, это можно расценивать, как недостаточное рас-

крытие этой эмоции (приуменьшение). Если среднее значение самораскрытия оказывается больше величины переживания данной эмоции, это можно расценивать, как преувеличенное раскрытие этой эмоции (преувеличение).

В бланках наших испытуемых эти числа записаны справа от значения переживания этих эмоций. Для Анны вообще не характерно преувеличивать выражение эмоций, тогда как Михаил преувеличивает радость, удивление и благодарность. Анна преуменьшает гнев, обиду, любовь, а Михаил – тревогу и обиду.

Соккрытие больше всего касается таких эмоций как зависть и ревность, которые оба супруга в себе не признают. Кроме этого они избегают говорить о чувствах обиды, вины, стыда.

Наибольшее искажение (ответы X) приходится на чувства гнева, обиды, тревоги и стыда. Эти данные вполне соответствуют общепринятым нормам выражения чувств, согласно которым эти негативные чувства предписывается скрывать даже от близких людей.

Однако, такое соккрытие может оборачиваться нервным срывом, поскольку человеку трудно сохранять маску благополучного человека, испытывая при этом целую гамму негативных эмоций. Данная методика может дать возможность распознать такое состояние человека. В данной паре Михаил более подвержен всем формам искажения эмоций, что говорит о неблагополучии в его эмоциональной сфере.

Четвертый этап. Анализ взаимного эмоционального самораскрытия в паре.

Данная методика, как и предыдущая, позволяет проанализировать

структуру взаимного эмоционального самораскрытия в паре, сопоставив соответствующие столбцы в бланках обоих супругов. В данном случае результат такого сопоставления свидетельствует о большой асимметрии и недостаточной доверительности, особенно, со стороны мужа. Личное общение с супругами подтвердило взаимную неудовлетворенность их отношениями. Таким образом, данная методика позволяет более точно определять характер эмоциональных переживаний и экспрессии у людей, желающих получить психологическую помощь.

Таблица 7

Взаимное самораскрытие Анны и Михаила

| № | ЧУВСТВА Общаясь с этим человеком, я рассказываю ему об этом чувстве | Жена мужу | Муж жене |
|----|---|--------------|----------|
| 1 | Радость | 2 | 2 |
| 2 | Удивление | 2 | 2 |
| 3 | Тревога | 2 | 1 |
| 4 | Ревность | 1 | 0 |
| 5 | Надежда | 2 | 1 |
| 6 | Обида | 2 | 0 |
| 7 | Любовь | 1 | 0 |
| 8 | Зависть | 0 | 0 |
| 9 | Симпатия | 1 | 1 |
| 10 | Чувство вины | 1 | 1 |
| 11 | Гордость | 1 | 2 |
| 12 | Стыд | 1 | 0 |

| | | | |
|----|---------------|----|----|
| 13 | Гнев | 2 | 1 |
| 14 | Благодарность | 2 | 1 |
| | Сумма общая | 20 | 12 |
| | положительные | 11 | 9 |
| | негативные | 9 | 3 |

Подводя итог диагностическим возможностям теста ДЭС, можно сказать, что он дает возможность анализа эмоционального самораскрытия по отдельным эмоциям, по разным партнерам по общению; позволяет выявить характер и величину искажения эмоций в процессе самораскрытия, а также степень взаимности самораскрытия в случае тестирования пары испытуемых, связанных какими либо отношениями (супружескими, детско-родительскими, дружескими, деловыми).

2.3. Методика для диагностики мотивации самораскрытия

Для диагностики мотивации самораскрытия личности мной была разработана специальная методика (тест МСР), представляющая собой модификацию теста диагностики мотивации межличностного общения, разработанного ранее (12,13,14). Инструкция к ней и бланк находятся в приложении (см. Приложения 11 и 12). В дальнейшем данная методика будет сокращенно называться тест МСР.

Выполнение этого теста состоит из двух этапов. На первом этапе испытуемому дается задание составить список людей, с которыми он общается в трех сферах: в семье, на работе и в кругу друзей и знакомых. Число таких лиц определяет экспериментатор в соответствии со своими целями. При составле-

нии списка испытуемый должен руководствоваться следующими правилами. Это должны быть реальные люди, которых испытуемый хорошо знает и часто с ними общается. Нельзя одного и того же человека вписывать в бланк теста дважды под разными номерами (например, одновременно как сотрудника и как друга). После составления списка можно приступать к основной части теста.

Испытуемому предлагают мысленно представить себе первого человека из списка и подумать о том, что больше всего и чаще всего побуждает его рассказывать о себе в общении с ним. Какой мотив самораскрытия испытуемый считает главным для себя? Для более точной формулировки мысли испытуемому дается список из 23 мотивов (см. приложение 11). После того как мотив определен, испытуемого просят оценить, насколько данный мотив характерен в общении с остальными людьми из ролевого списка, пользуясь следующей шкалой:

2 - мотив сильно выражен и часто проявляется, когда Вы рассказываете о себе этому человеку;

1 - мотив не очень сильно выражен и иногда проявляется, когда Вы рассказываете о себе этому человеку;

0 - мотив никогда не проявляется, когда Вы рассказываете о себе этому человеку.

Затем испытуемому предлагается представить второго человека из списка и уже для общения с ним найти самый характерный мотив, а потом оценить степень его выраженности в общении с другими людьми. Эта процедура повторяется пока не будет заполнена вся матрица оценок. Для рассмотрения большего числа мотивов можно в конце заполнения матрицы предложить испытуемому в три последних строки вписать мотивы, которые часто

побуждают его рассказывать о себе другим людям из тех, которые еще не были названы.

Рассмотрим обработку и интерпретацию данных методики МСР на примере бланка, заполненного девушкой Катей 22 лет, которая работает в небольшой фирме. Ей было предложено составить ролевой список, включающий по четыре человека из семейной, дружеской и деловой сферы общения. Затем она в соответствии с инструкцией, в каждой строчке вписывала главный мотив самораскрытия в общении с каждым лицом из данного списка. Потом она оценивала, в какой степени этот мотив самораскрытия присутствует в общении с другими людьми. В результате ею была заполнена матрица ответов (см. Приложение 13), которую мы будем подвергать разным способам анализа.

Первый этап анализа. Определение интенсивности мотивации общения с разными партнерами по общению

Для этого подсчитывается число мотивов, отмеченных испытуемым в общении с каждым человеком из ролевого списка. В столбце, соответствующем данной роли, надо подсчитать число единиц и двоек, а их количество записать в строке “КМ” (количество мотивов). Этот показатель дает представление о том, насколько разнообразна мотивация общения испытуемого с данным человеком. Чем больше число, тем более полимодальна мотивация общения.

Второй показатель - величина мотивации - определяется путем суммирования чисел в столбце. Он зависит не только от количества мотивов, но и от степени их выраженности. При равном числе мотивов у двух испытуемых за счет большей интенсивности их выраженности у одного из них, его величина мотивации может быть большей. Результаты вычисления этого показателя

заносятся в строку “ВМ” (величина мотивации). Корреляция между этими показателями очень высокая $r=0,77$ ($P \leq 0,001$), поэтому для сопоставления с другими личностными характеристиками можно воспользоваться одним из них. Лучше работать с показателем величины мотивации, т.к. он более информативен.

Для наглядности полученных результатов рекомендуется построить график, отложив по горизонтальной оси номера ролей, а по вертикальной - значения величины мотивации общения.

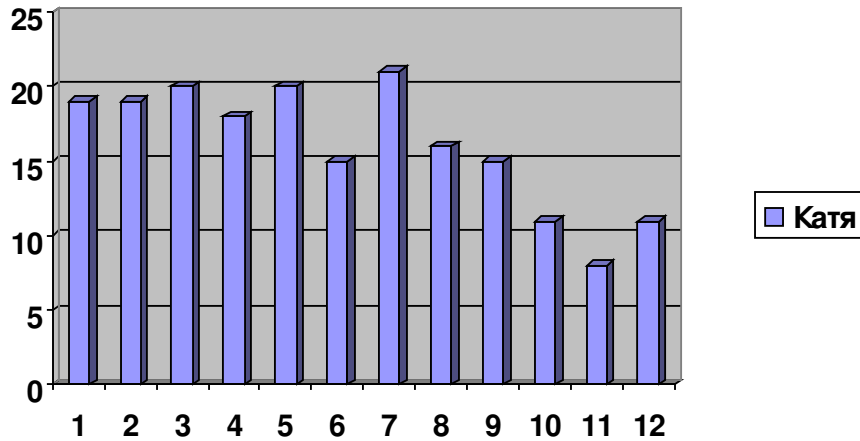
Столбики на графике показывают величину мотивации общения с каждым из указанных в списке партнеров по общению. Если просуммировать эти значения и разделить на их число, то мы получим среднюю величину мотивации общения. Этот показатель отражает интенсивность мотивации общения, под которой понимается стремление к контактам и межличностному общению данного человека.

Если средняя величина мотивации общения, расположена выше 12 баллов (для нашего примера), это означает, что для человека характерна повышенная потребность в общении. Если она расположена ниже 12 баллов, это свидетельствует о заниженной потребности в общении. Большие перепады на графике говорят о больших различиях у испытуемого в мотивации общения с разными людьми, т.е. по отношению к одним людям он очень расположен к разностороннему общению, а с другими предпочел бы не общаться вовсе.

Наличие малого числа мотивов в общении с конкретным лицом является свидетельством его формализованности, если речь идет о деловой сфере, или

неблагополучия в отношениях, если анализируются внутрисемейные или дружеские контакты.

Рассмотрим диаграмму величины мотивации самораскрытия Кати.



1 – мать; 2 – отец; 3 – сестра, 4 – тетя; 5 – лучший друг; 6 – друг; 7 – лучшая подруга; 8 – подруга; 9 – подруга; 10 – сотрудница; 11- сотрудник; 12 – руководитель

Рис.6 . Величина мотивации самораскрытия Кати в общении с разными партнерами по общению.

Сложив величины мотивации самораскрытия Кати в адрес всех лиц из ее списка, и разделив на 12, можно узнать среднюю величину самораскрытия, которая у нее равна 16 баллам. Ее средняя выше средней теоретической, что говорит о повышенной мотивации самораскрытия. Таким образом, если с кем-то из данных людей мотивация самораскрытия выше 16 баллов, это означает, что этим людям Катя наиболее стремится раскрываться. К ним относятся в порядке убывания лучшая подруга, лучший друг, сестра, родители. Минимальные значения мотивации самораскрытия мы наблюдаем в деловой сфере. Анализ предыдущих тестов показал нам, что самораскрытие в деловой сфере всегда ниже, чем в семейной и дружеской, что обусловлено формальным ха-

рактором отношений на работе. У молодых девушек часто наиболее доверительным лицом является самая близкая подруга. Это мы наблюдаем и у Кати (21 балл). Второй подруге она уже меньше стремится раскрыться (15 баллов). Столь же сильно ее стремление рассказывать о себе лучшему другу, с которым ее связывают явно романтические отношения, поскольку главным мотивом ее самораскрытия в его адрес она назвала желание понравиться.

Анализ главных мотивов в адрес разных лиц может дать психологу много информации о характере отношений с ними субъекта самораскрытия.

Таблица 8

**Соответствие между мотивами самораскрытия и партнерами
по общению**

| Мотивы самораскрытия | Партнеры |
|--|-----------------|
| Поделиться своими переживаниями | Мать |
| Получить совет | Отец |
| Вызвать ответную откровенность | Сестра |
| Получить нужную помощь | Тетя |
| Понравиться этому человеку | Лучший друг |
| Утвердиться в глазах этого человека | Друг |
| Узнать реакцию человека на свою информацию | Лучшая подруга |
| Получить моральную поддержку | Подруга |
| Подать себя в определенном виде | Сотрудница |
| Развлечь собеседника | Сотрудник 1 |
| Поделиться опытом, дать совет | Сотрудник 2 |
| Ответить на расспросы собеседника | Руководитель |

Сведения в таблице не нуждаются в комментариях, поскольку они со всей очевидностью показывают, что Катя в общении с каждым из указанных

ею людей имеет разные цели и мотивы самораскрытия, поэтому темы самораскрытия у нее будут разные в общении с ними.

Полученные данные можно сравнить с результатами исследования мотивации самораскрытия студенческой молодежи, проведенного М.В.Бородиной (1,2) на большой выборке испытуемых (76 девушек и 54 юноши) (см. Приложения 14 и 15).

Правда, при сравнении с данными Бородиной надо иметь в виду, что в ее варианте теста МСО бланк включал 15 строк, а не 12 как в нашем, поэтому максимальное значение мотивации самораскрытия в адрес конкретного лица могло составлять 30 баллов, а не 24 (как в нашем примере). Но если сравнивать данные по местам, которые занимают разные лица в качестве мишеней самораскрытия, то сравнение будет корректным.

Катя так же, как и большинство девушек, наибольшее стремление к самораскрытию испытывает в общении с лучшей подругой, лучшим другом и родителями. Наименьшая мотивация наблюдается в общении с лицами из деловой сферы.

Проведенный анализ дал возможность выявить величину мотивации самораскрытия в общении с разными людьми, но не дал информации о целях самораскрытия. Для этого надо осуществить содержательный анализ мотивации самораскрытия.

Второй этап. Содержательный анализ мотивации самораскрытия

Следующий этап обработки связан с выявлением доминирующих мотивов самораскрытия в общении с разными партнерами. Для этого вначале вычисляется степень выраженности каждого из указанных испытуемым мотивов. Она

тоже может быть сделана в двух вариантах. При первом подсчитывается только число ролей, в отношении которых этот мотив проявился (числа 1 и 2 в строках). Результат записывается в столбец “КМ”. Во втором варианте суммируются все числа в строке, и результат записывается в столбец “ВМ” (величина мотивации). Показатель величины мотивации дает информацию о степени выраженности каждого мотива. Их можно проранжировать от наиболее выраженного к наименее выраженному.

Таблица 9

Величина мотивов самораскрытия Кати

| Мотивы самораскрытия | ВМ | Категория мотива |
|---|-----------|-------------------------|
| 1. Поделиться своими переживаниями | 14 | Эмоциональный |
| 2. Получить совет | 13 | Деловой |
| 3. Вызвать ответную откровенность | 16 | Интерес к партнеру |
| 4. Получить нужную помощь | 19 | Деловой |
| 5. Понравиться этому человеку | 20 | Самопредъявление |
| 6. Утвердиться в глазах этого человека | 16 | Самопредъявление |
| 7. Узнать реакцию человека на свою информацию | 20 | Интерес к партнеру |
| 8. Получить моральную поддержку | 15 | Эмоциональный |
| 9. Подать себя в определенном виде | 17 | Самопредъявление |
| 10. Развлечь собеседника | 16 | Игровой |
| 11. Поделиться опытом, дать совет | 13 | Деловой |
| 12. Ответить на расспросы собеседника | 18 | Конвенциональный |

Главными мотивами самораскрытия Кати является стремление узнать реакцию человека на свою информацию и получить нужную помощь. Эти мотивы присутствуют в общении Кати со всеми лицами из ее списка, поэтому их можно назвать «сквозными». Второе место занимает желание подать себя в определенном виде и понравиться собеседнику. Это очень важные мотивы для

женщин и девушек, и Катя это хорошо осознает. Следовательно, информация, которая ею будет подаваться о себе разным лицам, будет пропускаться через фильтр с целью реализации этой цели. Эти мотивы тоже являются сквозными, но степень выраженности этих мотивов в общении с разными людьми у Кати различна (2 или 1 балл). Достаточно хорошо выражен мотив самораскрытия в ответ на расспросы собеседника, который нами относится к конвенциональным (18 баллов).

Третью позицию занимает следующая группа мотивов: вызвать ответную откровенность, утвердиться в глазах этого человека, получить моральную поддержку и развлечь собеседника. Эти мотивы уже могут не встречаться в общении с некоторыми лицами, Катя более избирательна в самораскрытии с этими целями.

Реже всего Катя раскрывается с целью поделиться своими переживаниями, получить совет и поделиться своим опытом. Самораскрытие с такими целями ею в полной мере реализуется только с близкими людьми.

Следует сразу сказать, что Катя относится к числу легко самораскрывающихся людей, у нее почти нет нулей в матрице ответов и много двоек в общении с близкими людьми.

Для более обобщенного анализа мотивации самораскрытия Кати необходимо отнести ее мотивы общения к категориям мотивов, выделенным нами на основании обобщения большого эмпирического материала.

Таблица 10.

Распределение мотивов самораскрытия по категориям

Категории мотивов

Мотивы

| | |
|--|--|
| 1. Эмоциональные и нравственные мотивы | избежать чувства одиночества откликнуться на чужую откровенность поделиться своими переживаниями оправдаться в глазах этого человека получить подтверждение правильности поступка получить похвалу или одобрение покаяться, избавиться от чувства вины получить моральную поддержку |
| 2. Деловые мотивы | получить совет поделиться опытом, дать совет получить нужную помощь |
| 3. Мотивы интереса к партнеру | узнать реакцию человека на свою информацию вызвать ответную откровенность |
| 4. Мотивы самопредъявления | похвалиться своими успехами утвердиться в глазах этого человека подать себя в определенном виде понравиться этому человеку |
| 5. Мотивы выяснения отношений | выяснить отношения |
| 6. Конвенциональные мотивы | заполнить паузу в разговоре так принято ответить на расспросы собеседника |
| 7. Мотивы игры и развлечения | покетничать развлечь собеседника |

После отнесения каждого мотива к одной категории, можно посчитать число мотивов, представляющих каждую категорию, а также суммарную величину их выраженности. У конкретного испытуемого совсем не обязательно должны быть представлены все категории мотивов. Наиболее часто встречаются эмоционально-нравственные мотивы, деловые, мотивы самопредъявления, игры и развлечения.

В нашем примере у Кати было выявлено 3 мотива самопредъявления, 3 деловых мотива, 2 мотива эмоционального самораскрытия, 2 – интереса к партнеру и по одному мотиву представлены категории конвенциональных и игровых мотивов. Это говорит о том, что основанная цель ее самораскрытия состоит в самопредъявлении и выражении эмоций.

Наряду с этими категориями мотивов нами выделяется еще две группы мотивов по критерию направленности общения либо на удовлетворение собственных потребностей (эгоцентрические мотивы), либо на удовлетворение потребностей партнера (альтероцентрические мотивы) (13,14).

При эгоцентрической позиции человек вступает в общение для получения помощи и поддержки всякого рода: эмоциональной, информационной, материальной и т.д. Эта позиция наиболее характерна для созревающей личности, поскольку она объективно нуждается в поддержке. Между познавательным эгоцентризмом, выявленным в экспериментах Ж.Пиаже, и социальным эгоцентризмом существует связь через общий психологический механизм. В обоих случаях человек оказывается не в состоянии встать на чужую точку зрения, т.е. децентрироваться. При нормальном развитии, ребенок в 9 лет способен встать на позицию другого человека и даже скоординировать ее со своей позицией. До этого момента ребенок не в состоянии принять в расчет собственную точку зрения, даже если он научился учитывать точки зрения других людей. Однако, по мнению исследователей, ни познавательный, ни социальный эгоцентризм полностью не изживается, поэтому в общении даже зрелых людей он может наблюдаться в полном объеме.

Противоположностью эгоцентризму служит альтероцентризм, под которым нами понимается стремление оказывать разнообразную помощь и поддержку партнеру в процессе общения. Альтероцентризм может иметь разные формы:

- альтруизм, при котором человек посвящает себя служению другому человеку с возможным ущербом для себя;
- помогающее поведение, при котором человек оказывает посильную помощь без самопожертвования.

Наличие альтероцентрической направленности, на наш взгляд, является свидетельством социальной зрелости личности, принятием на себя ответственности за близких людей. В общении каждого человека существует определенный баланс между этими мотивами, который проявляется в позиции, занимаемой человеком по отношению к другому партнеру

Нами проводилось изучение этого феномена на разных выборках испытуемых, которое показало, что на соотношение этих двух тенденций большое влияние оказывает пол и возраст испытуемых (12). Исследование, проведенное на подростках-школьниках, показало, что баланс между эгоцентрическими и альтероцентрическими мотивами у юношей-подростков составляет 26 к 16, а у девушек-подростков 27 к 20. Это означает, что эгоцентрические мотивы у юношей преобладают над альтероцентрическими в 1,6 раза, а у девушек – в 1,3 раза. Эти различия, очевидно, связаны с тем, что при воспитании девочек матери больше развивают в них эмпатию, сочувствие, стремление к оказанию помощи, в соответствии со стереотипом женского поведения.

На выборках женщин среднего возраста картина оказалась обратной. У слушательниц психологических курсов альтероцентрические мотивы встречались чаще эгоцентрических более, чем в три раза, а у работниц в четыре раза. Это говорит о том, что в трех из четырех случаев они вступали в общение ради оказания помощи партнеру по общению. Особенно сильно альтероцентрическая направленность проявилась у них в семейной сфере.

Анализ мотивации взаимного общения супругов с разным супружеским стажем показал, что у молодых мужей эгоцентрические мотивы преобладали над альтероцентрическими в 2 раза, а у жен - в 1,5 раза. У пар среднего возраста соотношение между этими мотивами было сбалансировано, но у мужей эгоцентрические мотивы немного преобладали. Очевидно, в молодых парах еще не изжита эгоцентрическая направленность, характерная для подросткового и юношеского возраста. Это может быть источником конфликта, если каждый из супругов будет ожидать помощи, не стремясь ее предложить своему партнеру. В целом, из пары альтероцентрических и эгоцентрических мотивы, у людей старше 30 лет преобладают первые, а у более молодых - вторые.

Эти тенденции относятся и к мотивам самораскрытия, хотя самораскрытие по большей части является процессом эгоцентрическим, так как связано с внешним выражением своего внутреннего мира другим людям. Но в то же время люди могут рассказывать о себе для того, чтобы поделиться своим опытом, развлечь окружающих, уступить их любопытству в отношении своей личности. Тогда это самораскрытие может быть рассмотрено как проявление альтероцентрической позиции. Иногда чьи-то признания (особенно известных людей) могут стать для других людей стимулом к собственным действиям,

могут позволить иначе взглянуть на жизнь, привести к резкой смене мировоззрения. Родители часто пытаются преподать урок своим детям, рассказывая о том, как они действовали в какой-то ситуации во времена своей юности. Правда, такие рассказы редко являются эффективными, так как за время смены поколений меняются многие реалии социальной жизни общества. Для определения направленности самораскрытия личности очень важно выяснить, насколько он эгоцентричен в стремлении транслировать информацию о себе.

Мотивы, содержащиеся в ориентировочном списке нами распределены на две группы следующим образом (см. таблицу 11).

Таблица 11

Распределение мотивов самораскрытия на эгоцентрические и альтероцентрические

| | |
|-------------------------------|---|
| 1. Эгоцентрические мотивы | <ul style="list-style-type: none"> получить совет получить подтверждение правильности поступка получить похвалу или одобрение получить нужную помощь узнать реакцию человека на свою информацию получить моральную поддержку похвалиться своими успехами избежать чувства одиночества оправдаться в глазах этого человека вызвать ответную откровенность поделиться своими переживаниями понравиться этому человеку утвердиться в глазах этого человека пококетничать подать себя в определенном виде покаяться, освободиться от чувства вины |
| 2. Альтероцентрические мотивы | <ul style="list-style-type: none"> поделиться опытом, дать совет развлечь собеседника откликнуться на чужую откровенность ответить на расспросы собеседника |

Анализ мотивов по этому принципу показал, что у нее выявлено три альтероцентрических мотива из четырех возможных: поделиться опытом и дать совет, развлечь собеседника и ответить на расспросы собеседника. Остальные восемь мотивов относятся к категории эгоцентрических. Это хороший результат, который свидетельствует о ее умении регулировать поток информации о себе в соответствии с запросом собеседника и с учетом его интересов.

Третий этап. Анализ взаимной мотивации самораскрытия в паре.

Данная методика, как и предыдущие, позволяет выяснять взаимные отношения в паре через анализ самораскрытия. С этой целью из бланков ответов выписываются мотивы членов пары (например, мужа и жены), обращенные друг на друга.

Вначале подсчитывается количественное соотношение мотивов и их степень выраженности. Иногда эти величины очень различаются у супругов, особенно, когда в семье наблюдается конфликтная ситуация.

Далее выявляются сходные, встречные и безответные мотивы общения. Сходными нами называются одинаковые мотивы. Они не всегда приносят согласованность в отношения между членами пары, но свидетельствуют о сходстве занимаемых позиций. Например, стремление самоутвердиться, будучи сходным мотивом, может приводить к конфликтам, в то время как взаимное желание оказать помощь, напротив, говорит о гармоничных отношениях.

Под встречными мотивами нами понимаются пары мотивов, которые соответствуют друг другу (например, дать совет – получить совет, оказать моральную поддержку – получить одобрение). Они являются индикатором согласованности взаимных ожиданий в паре.

Безответные мотивы – это мотивы, которые не имеют аналогов в мотивационном профиле партнера, и, следовательно, не удовлетворяются в межличностном общении. Большое их количество свидетельствует о рассогласовании во взаимодействии членов пары.

Сопоставительный анализ мотивации общения в супружеских парах разного возраста показал, что в 10 молодых парах было выявлено 80 совпадающих, 37 встречных и 62 безответных мотивов, в то время как у пар среднего

возраста этим мотивам соответствовали следующие числа: 57, 27 и 168 (14). Причем, число совпадающих мотивов в молодых парах варьировало от 5 до 9, встречных – от 2 до 5, безответных - от 2 до 16. В парах с большим супружеским стажем число совпадающих мотивов изменялось от 3 до 7, встречных - от 0 до 4, безответных – от 8 до 20. Эти данные отражают снижение гармоничности супружеских отношений с возрастом и длительностью брака. Взаимная привлекательность супругов явно убывает. Это подтверждается также и тем, что в молодых семьях по мотивации общения на первое место оба супруга поставили друг друга в 7 случаях из 10. Анализ степени взаимности мотивации самораскрытия может прояснить характер отношений между членами пары с точки зрения сходства их взаимных ожиданий и взаимной привлекательности.

2.4. Методика для диагностики самопредъявления личности

Процедура выполнения этого теста состоит из нескольких этапов. На первом этапе испытуемому предлагается ролевой список, который включает лиц из ближайшего окружения, и испытуемый должен подобрать конкретных людей, выполняющих эти роли. Ролевой список должен включать лиц из семейной, дружеской и деловой сфер общения, как и в предыдущих методиках.

На втором этапе испытуемому предлагался список из 50 черт личности, и давалась инструкция представить мысленно общение с каждым человеком из ролевого списка и подумать, какое качество он демонстрирует в общении с ним в первую очередь. Затем испытуемый должен был оценить, насколько он стремится выглядеть таким же в общении с другими людьми, пользуясь оценками:

2 балла – очень важно выглядеть таким;

1 балл – иногда важно выглядеть таким;

0 – совсем неважно выглядеть таким.

Чтобы повысить надежность теста, испытуемому предлагалось повторить эту процедуру дважды, т.е. для каждого партнера назвать по два предъявляемых ему качества.

Таким способом испытуемый заполнял таблицу оценок, в которой строками были предъявляемые качества, а столбцами люди, в адрес которых они предъявляются.

В последнем столбце таблицы испытуемый записывал, насколько эти качества у него реально выражены, пользуясь оценками:

2 балла – качество сильно выражено,

1 балл – средне выражено,

0 – слабо выражено.

Этот столбец с самооценкой позволял при обработке оценить величину расхождения, между самооценкой и предъявляемым образом в общении с разными людьми.

В качестве примера для рассмотрения обработки и интерпретации данных теста СПО мы возьмем результаты тестирования Натальи 21 года.

Таблица 12.

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ

Имя— Наталья _____

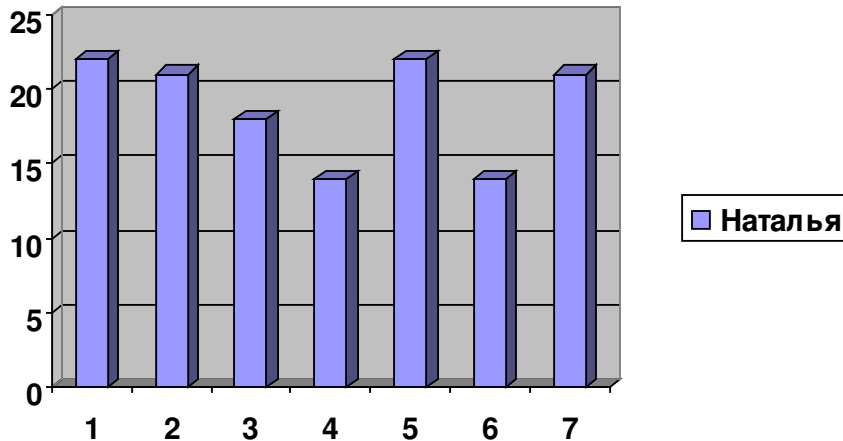
Возраст 21 год замужем _____

| № | КАЧЕСТВА (Общаясь с этим человеком, я стремлюсь выглядеть в его глазах ...) | РОЛИ | | | | | | | Самооценка | сумма |
|----|--|-------|-------|--------|-------|---------|--------------|------------|------------|-------|
| | | Муж | Мать | Отец | Друг | Подруга | Руководитель | Сотрудница | | |
| 1 | Любящей | 2 | 2 | 1 / -1 | 1/ -1 | 1/ -1 | 0/-2 | 1/ -1 | 2 | 8 |
| 2 | Заботливой | 2 | 2 | 2 | 1/ -1 | 2 | 1/ -1 | 1/ -1 | 2 | 11 |
| 3 | Смелой | 2/+1 | 2/+1 | 2/+1 | 2/+1 | 2/+1 | 1 | 2/+1 | 1 | 13 |
| 4 | Помогающей | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1/ -1 | 2 | 2 | 13 |
| 5 | Понимающей | 2/+1 | 2/+1 | 1 | 1 | 2/+1 | 1 | 2/+1 | 1 | 11 |
| 6 | Уверенной в себе | 2/+1 | 2/+1 | 2/+1 | 2/+1 | 2/+1 | 2/+1 | 2/+1 | 1 | 14 |
| 7 | Открытой | 2 | 1/ -1 | 1/ -1 | 1/ -1 | 2 | 1/ -1 | 2 | 2 | 10 |
| 8 | Верной | 2 | 1/ -1 | 1/ -1 | 0/-2 | 1/ -1 | 0/-2 | 1/ -1 | 2 | 6 |
| 9 | Сочувствующей | 0/ -1 | 2/+1 | 1 | 0/ -1 | 1 | 0/ -1 | 1 | 1 | 5 |
| 10 | Самостоятельной | 1 | 1 | 2/+1 | 0/ -1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 |
| 11 | Деловой | 0 | 0 | 0 | 2/+2 | 1/+1 | 2/+2 | 1/+1 | 0 | 6 |
| 12 | Дружелюбной | 2/+1 | 1 | 1 | 1 | 2/+1 | 1 | 2/+1 | 1 | 10 |
| 13 | Увлеченной делом | 1 | 1 | 1 | 0/ -1 | 1 | 2/+1 | 1 | 1 | 7 |
| 14 | Искренней | 2 | 2 | 1/ -1 | 1/ -1 | 2 | 1/ -1 | 2 | 2 | 11 |
| | Сумма | 22 | 21 | 18 | 14 | 22 | 14 | 21 | 19 | |
| | Преувеличение/ | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | | 25 |
| | Приуменьшение | 1 | 2 | 4 | 7 | 2 | 7 | 3 | | 26 |

Первый этап. Анализ величины самопредъявления в адрес разных людей.

Мы исходим из того, что чем более хорошее впечатление человек хочет произвести на своего партнера по общению, тем большее число социально желательных качеств он будет стремиться ему предъявить. Суммируя баллы по

столбцам, мы получаем информацию о том, каким лицам испытуемый стремится предъявить максимальное число качеств в максимальном объеме, т.е. хочет произвести наилучшее впечатление.



1 - муж; 2 – мать; 3 – отец; 4 – друг; 5 – подруга; 6 – руководитель;
7 – сотрудница

Рис. 7 . Величина самопредъявления Натальи в адрес разных лиц.

Диаграмма свидетельствует о том, что Наталья стремится произвести благоприятное впечатление прежде всего на мужа, подругу, мать и сотрудницу. Отец занимает несколько меньшую позицию. Еще меньше стремление выглядеть таким образом в глазах друга и руководителя.

Теперь перейдем к содержательному анализу образа, предъявляемого Натальей в адрес окружающих ее людей.

Второй этап. Содержательный анализ предъявляемого образа.

Все перечисленные в списке характеристики нами разделены на семь групп.

1. Деловые характеристики: ответственный, успешный, сильный, уверенный, серьезный, самостоятельный, энергичный, надежный, независимый.

2. Интеллектуальные характеристики: умный, способный.

3. Альтруистические характеристики: заботливый, дружелюбный, понимающий, сочувствующий, внимательный, щедрый, готовый помочь.

4. Характеристики, указывающие на близость в отношениях респондента с другими людьми: любящий, откровенный, открытый, доверчивый, ласковый.

5. Характеристики, являющиеся социально одобряемыми: аккуратный, воспитанный, послушный, взрослый, вежливый, скромный.

6. Характеристики привлекательности: обаятельный, остроумный, оптимистичный, веселый, современный, привлекательный, модный, смешной.

7. Социально неодобряемые качества: равнодушный, пассивный, слабый, ранимый, скрытный.

Рассмотрим, в какой степени каждая категория оказалась представленной в образе Натальи.

Ею были взяты из деловых характеристик 5 качеств: уверенный в себе, самостоятельный, увлеченный делом, деловой, смелый. Трех последних не было в списке, но по смыслу они явно входят в эту категорию.

Из альтруистических характеристик ею взяты тоже 5 качеств: заботливый, дружелюбный, понимающий, сочувствующий, помогающий.

Из характеристик, указывающих на близость в отношениях респондента с другими людьми, взято 4 качества: любящий, открытый, искренний, верный.

Остальные категории остались не представленными в ее образе.

Можно найти числовое выражение величины самопредъявления этих категорий качеств. Для этого надо просуммировать их значения, опираясь на следующую таблицу. Деловые характеристики в сумме дают 27 баллов, альтруистические – 50 баллов, проявления близости в отношениях – 39 баллов.

Самооценки этих же категорий качеств таковы: деловые характеристики - 4 балла, альтруистические – 7 баллов, проявления близости в отношениях – 8 баллов. Эти данные говорят о том, что Наталья считает наиболее характерными для себя качества, связанные с проявлениями близости в отношениях и с альтруизмом. Эти же качества она стремится предъявить в первую очередь в общении с близкими людьми.

Таблица 13.

Самооценка степени выраженности личностных характеристик Натальи и их суммарное самопредъявление

| № | Качества | Само-оценка | Сумма | Преувеличение | Приуменьшение |
|----|------------------|-------------|-------|---------------|---------------|
| 1 | Любящей | 2 | 8 | 0 | 6 |
| 2 | Заботливой | 2 | 11 | 0 | 3 |
| 3 | Смелой | 1 | 13 | 6 | 0 |
| 4 | Помогающей | 2 | 13 | 0 | 1 |
| 5 | Понимающей | 1 | 11 | 4 | 0 |
| 6 | Уверенной в себе | 1 | 14 | 7 | 0 |
| 7 | Открытой | 2 | 10 | 0 | 4 |
| 8 | Верной | 2 | 6 | 0 | 8 |
| 9 | Сочувствующей | 1 | 5 | 2 | 3 |
| 10 | Самостоятельной | 1 | 7 | 1 | 1 |
| 11 | Деловой | 0 | 6 | 6 | 0 |
| 12 | Дружелюбной | 1 | 10 | 3 | 0 |
| 13 | Увлеченной делом | 1 | 7 | 1 | 1 |
| 14 | Искренней | 2 | 11 | 0 | 3 |

Третий этап. Определение фемининности и маскулинности предъявляемого образа

Пол и социальные ожидания с ним связанные накладывают существенный отпечаток на самопредъявление личности. Можно выделить три направления влияния пола и гендера личности на процесс самопредъявления.

1. Пол и гендер личности определяют содержание создаваемого образа. Каждый человек предъявляет преимущественно такие личностные качества, которые одобряются социумом у представителей его биологического пола.
2. Пол и гендер влияют на выбор предпочитаемых стратегий и тактик самопредъявления.
3. Мужчины и женщины по-разному используют средства самопрезентации. Это проявляется в оформлении собственной внешности, в построении речевых конструкций, в использовании команды и интерьера для предъявления себя окружающим людям.

В исследовании И.П. Шкуратовой и Ю.А.Гоцевой исследовались содержательные характеристики образов самопредъявления подростков старшеклассников (16). Результаты показали, что наиболее часто избираемыми качествами у юношей оказались следующие характеристики: взрослый (82% респондентов указали его в ответах), сильный (80%), умный (66%), уверенный (62%), способный (56%), ответственный (48%), дружелюбный (42), воспитанный и независимый (по 36%), современный (34%). В сумме на эти качества приходится 60% всех выборов, поэтому можно считать, что они являются основой обобщенного образа, предъявляемого юношами в общении.

Девушки в общении с окружающими наиболее часто предъявляют следующие качества: дружелюбная (отметило 66% респонденток), понимающая (56%), надежная (54%), способная (48%), эмоциональная (40%), внимательная (40%), общительная (36%), откровенная (35%), ответственная (34%), современная (33%). Именно эти качества можно считать базовыми в образе, предъявляемом девушками в отношении разных лиц из ближайшего окружения.

Нетрудно заметить, что набор этих качеств отражает стремление юношей выглядеть более маскулинными, а девушек - более фемининными.

Рассмотрим, насколько эти качества присущи Наталье. Из фемининных качеств ею были выбраны следующие: заботливый, понимающий, помогающий, сочувствующий, дружелюбный, искренний. Маскулинные качества, выбранные ею таковы: смелый, уверенный в себе, самостоятельный, деловой, увлеченный делом. Любящий, открытый и верный считаются нейтральными качествами. Если сложить величину самопредъявления этих групп качеств, то окажется, что фемининные качества дают в сумме 61 балл, а маскулинные - только 47 баллов. Это означает, что в общении с разными партнерами Наталья стремиться предъявить в первую очередь фемининные качества, чтобы выглядеть более женственной.

Четвертый этап обработки данных. Определение величины искажения черт личности в процессе самопредъявления.

Известно, что в разных ситуациях взаимодействия с разными людьми мы одни качества демонстрируем более открыто и даже преувеличиваем их, а другие стараемся приуменьшить, или вообще скрыть.

Данная методика позволяет это увидеть. В процессе заполнения бланка для ответов испытуемого просили оценить, насколько каждое из выбранных им качеств ему присуще. Таким образом, мы получали самооценку испытуемого. Сравнивая эти оценки с величиной самопредъявления этих же качеств, можно определить, насколько точно каждое качество предъявляется в общении с разными людьми. Возможны три случая:

- качество предъявляется в соответствии с тем, насколько оно выражено;
- качество преувеличивается
- качество приуменьшается.

В таблице ответов различия между самооценкой и самопредъявлением внесены рядом с величиной самопредъявления. Можно проводить анализ искажения качеств как по столбам (применительно к разным партнерам по общению, так и по строкам (т.е. по отдельным качествам).

Анализ по ролям показывает, что Наталья в целом выдерживает баланс по преувеличению и приуменьшению качеств. Тенденция к преувеличению наиболее выражена в общении с подругой и сотрудницей, а тенденция к приуменьшению – в отношении друга и руководителя.

Если анализировать отдельные свойства, то наиболее преувеличивает Наталья такие качества как смелость, уверенность в себе и деловые качества (все маскулинные). В общении с некоторыми людьми она стремится выглядеть менее любящей и верной, чем есть на самом деле.

Пятый этап. Анализ взаимного самопредъявления в паре.

Данная методика, как и предыдущие, позволяет выяснять взаимные отношения в паре через анализ самопредъявления. С этой целью из бланков отве-

тов выписываются качества, которые предъявляют члены пары друг другу, а также величины их предъявления.

Вначале подсчитывается количественное соотношение этих качеств (так как некоторые могут не предъявляться данному партнеру по общению) и их степень выраженности. Иногда эти величины очень различаются у супругов, особенно, когда в семье наблюдается конфликтная ситуация.

Анализ может идти по нескольким направлениям.

- Определение ведущих предъявляемых категорий качеств (деловые, аттрактивные и пр.).
- Определение степени фемининности / маскулинности образов, предъявляемых каждым членом пары.
- Выявление величины искажения черт личности в процессе самопредъявления каждым членом пары.

В процессе анализа этих данных надо обращать внимание прежде всего на степень социальной желательности предъявляемых друг другу членами пары, их симметричность, синтонность.

Заключение

Разработка диагностических методов представляет собой очень трудную и ответственную работу, поскольку, предлагая свой метод, ее автор несет ответственность перед теми, кто пожелает воспользоваться данной диагностической процедурой.

Методики, выполненные в технике репертуарных решеток, требуют меньшего объема проверок на валидность и надежность, поскольку они претендуют на способность отражать субъективные представления тестируемого

об окружающем мире. У них нет нормативных данных. Таблицы, приводимые в приложении, даны лишь для того, чтобы дать возможность интерпретатору сравнить данные своего испытуемого с тем, как отвечают другие люди. В этих тестах нет правильных и неправильных ответов. Мы не можем сказать, что является идеальным мировосприятием, поскольку таковое вообще не существует. Но, видя мировосприятие человека и восприятие им самого как субъекта самовыражения, психолог может указать ему на те вещи, которые ускользали от его самосознания. Это поможет ему расширить горизонты представления человека о самом себе и характере его отношений с окружающими его людьми, что поможет ему в дальнейшем действовать более целенаправленно и осознанно в процессе своего самовыражения.

Пользователю данных методик надо непременно быть творческим человеком с развитым воображением. Тому, кто привык дать заполнить опросник испытуемому, обработать по ключу данные, получить результат и на этом остановиться, лучше не браться за эти громоздкие процедуры обработки данных. Но для тех, кто хочет идти вглубь, анализировать, что стоит за конструктами, используемыми испытуемым, открывается широкое поле для деятельности. В этом пособии совсем не были рассмотрены процедуры, основанные на вычислении связей между столбцами и строками, которые выводят на понятие когнитивной сложности личности. Но эти процедуры применимы ко всем рассмотренным методикам, поскольку они основаны на матричном представлении данных.

Автор желает всем пользователям этих методик творческого вдохновения при интерпретации результатов их испытуемых.

Список рекомендуемой литературы

1. Бородина М.В. Мотивация самораскрытия личности в юношеском возрасте. Дисс. ...канд. психолог. наук. Ростов-на-Дону: РГУ, 2001.
2. Бородина М.В. Особенности самораскрытия студентов в межличностном общении // Психологический вестник. Вып. 3. Ростов н/Д: РГУ, 1998. С. 323-331.
3. Зинченко Е.В. Самораскрытие личности как социально-психологический феномен. / Психологический вестник РГУ. - Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1997. Вып. 2. С.404-419.
4. Зинченко Е.В. Самораскрытие и его обусловленность социально-психологическими и личностными факторами. Дис. ... канд. психол. наук. Ростов-на-Дону. 2000. 256 с.
5. Зинченко Е.В. Межличностные отношения и самораскрытие личности // Психологический вестник РГУ. - Ростов-на-Дону, 2000. – Вып.5. – С. 250-253.
6. Новокшенова Н.В. Влияние личностных черт старшеклассников на особенности их самораскрытия // Психологический вестник РГУ, вып. 5, Ч 1-2 . Ростов-на-Дону. 2000.С.237-249.
7. Перепелица Н.В. Самораскрытие взрослых людей и его связь с Я-концепцией. Дис. ... канд. психол наук . Ростов-на-Дону, 2003. 256с.
8. Тепина М.Н. Эмоциональное самораскрытие личности в адрес разных партнеров по общению. Дис. ... канд. психол. наук. Ростов-на-Дону. 2008. 236 с.

9. Шемякина Н.В. Я-внешнее и Я-внутреннее: самораскрытие и Я-концепция // Психологический вестник РГУ. Вып. 5. Ростов н/Д., Изд-во РГУ. 2000. С. 284-287.
10. Шкуратова И.П. Мотивация самораскрытия в межличностном общении // Психологический вестник РГУ. Вып. 3. Ростов-на-Дону, 1998. С. 315-322.
11. Шкуратова И.П. Руководство по применению репертуарного теста Д. Келли для диагностики межличностных отношений. Пособие по спецкурсу «Диагностика индивидуальных особенностей общения» для студентов дневного отделения факультета психологии. Ростов-на-Дону.: Изд-во РГУ, 1998. 30 с.
12. Шкуратова И.П. Мотивационная модель общения и попытка ее экспериментального изучения // Психологический вестник. Ростов-на-Дону, изд-во РГУ, 1996.
13. Шкуратова И.П. Мотивация межличностного общения и метод ее диагностики. Методическое пособие по спецкурсу «Диагностика индивидуальных особенностей общения». Ростов-на-Дону, РГУ, 1998.
14. Шкуратова И.П. Диагностика межличностных отношений с помощью техники репертуарных решеток. Методическое пособие по спецкурсу «Диагностика индивидуальных особенностей общения». Ростов-на-Дону.РГУ, 2000.
15. Шкуратова И.П. Индивидуальные особенности самовыражения личности в общении // Психология общения: социокультурный анализ. Ростов-на-Дону. Изд-во РГУ, 2003, с.335-337.

16. Шкуратова И.П., Гоцева Ю.А. Самопредъявление подростков в межличностном общении // Прикладная психология: достижения и перспективы. Ростов-на-Дону, ЮРГИ, 2004, с.267-283.
17. Шкуратова И.П. Самовыражение личности в общении. Методическое пособие по спецкурсу для студентов дневного и заочного обучения. Ростов-на-Дону, РГУ, 2006. 68 с.
18. Шкуратова И.П., Тепина М.Н. Эмоциональное самораскрытие мужчин и женщин в общении с разными партнерами // Российский психологический журнал, 2007, т.4, №1, с.8-16.
19. Шкуратова И.П. Самовыражение личности в общении // Психология личности. Учебное пособие под ред. П.Н.Ермакова и В.А.Лабунской. М.: ЭКСМО, 2007, с.241-265.

Вопросы для самопроверки

1. Какие категории самораскрытия диагностируются в тесте Джурарда?
2. Какой прием используется при определении глубины самораскрытия в тесте Джурарда?
3. Как осуществляется анализ взаимного самораскрытия в паре с помощью теста Джурарда?
4. Какие эмоции и чувства анализируются в тесте диагностики эмоционального самораскрытия?
5. Как осуществляется процедура выявления искажения эмоций в тесте диагностики эмоционального самораскрытия?
6. Как осуществляется содержательный анализ мотивов самораскрытия в тесте на диагностику мотивации самораскрытия?

7. Что такое эгоцентрические и альтероцентрические мотивы?
8. Как определяется величина искажения черт личности в процессе самопредъявления в тесте СПО?
9. Как осуществляется содержательный анализ предъявляемого образа в тесте СПО?
10. Как осуществляется анализ взаимного самопредъявления в паре с помощью теста СПО?

ПРИЛОЖЕНИЕ

Список приложений

Приложение 1. Инструкция к модифицированному варианту опросника самораскрытия С. Джуларда

Приложение 2. Бланк модифицированного варианта методики С. Джуларда

Приложение 3. Пример заполненного бланка теста Джуларда (испытуемая Елена 23 года)

Приложение 4. Пример заполненного бланка теста Джуларда (испытуемый Денис 30 лет)

Приложение 5. Средние значения показателей самораскрытия по темам и партнерам (данные из диссертационного исследования Н.В.Перепелица)

Приложение 6. Средние значения показателей сквозного анализа теста С. Джуларда для всей выборки испытуемых (187 человек) (данные из диссертационного исследования Н.В.Перепелица)

Приложение 7. Средняя частота псевдосамораскрытия по темам (данные из диссертационного исследования Н.В.Перепелица)

Приложение 8. Бланк для ответов теста для диагностики самопредъявления (теста ДЭС)

Приложение 9. Средние значения самораскрытия позитивных и негативных эмоций и чувств мужчинами и женщинами (данные из диссертационного исследования М.Н.Тепиной)

Приложение 10. Самораскрытие эмоций мужчин и женщин в общении с разными партнерами (данные из диссертационного исследования М.Н.Тепиной)

Приложение 11. Инструкция к методике диагностики мотивации самораскрытия в общении (МСР).

Приложение 12. Бланк к тесту для диагностики мотивации самораскрытия

Приложение 13. Пример заполненного бланка испытуемой Кати.

Приложение 14. Степень выраженности мотивов самораскрытия (данные из диссертационного исследования М.В.Бородиной)

Приложение 15. Средняя величина мотивации самораскрытия девушек и юношей в общении с разными партнерами (данные из диссертационного исследования М.В.Бородиной)

Приложение 16. Инструкция к тесту диагностики самопредъявления (тесту СПО).

Приложение 17. Бланк для ответов к тесту СПО

Приложение 18. Список качеств к тесту СПО

Приложение 19. Список фемининных, маскулинных и нейтральных качеств к тесту СПО

Приложение 1.

**Инструкция к модифицированному варианту
опросника самораскрытия С. Джуларда**

(вариант для взрослой выборки)

Для каждого человека нет более интересной темы для разговора, чем он сам. Однако люди очень различаются по стремлению рассказывать о тех или иных сторонах своей жизни. Мы изучаем эти различия. Приглашаем Вас принять участие в нашем исследовании.

Бланк, который Вы видите, имеет колонки с названиями «Мать», «Отец», «Друг», «Подруга», «Супруг», «Коллега», «Руководитель». Выберите людей, которые больше всего подходят на роли друга, подруги, коллеги, руководителя. Это должны быть реальные люди из Вашего окружения. При этом каждой из ролей должен соответствовать только один человек. Если в Вашем окружении нет человека, соответствующего указанной роли (например, супруга), то зачеркните слово супруг и напишите «Любимый человек» или «Брат». Нельзя указывать одного и того же человека под двумя ролями (например, подруга и она же коллега). Все колонки должны быть заполнены, нельзя оставлять пустой ни одну колонку. Если Вам необходимо, напишите для памяти имена или инициалы.

Прочитайте каждый пункт в методике и затем оцените, насколько полно Вы рассказываете об этом каждому человеку из названных выше. Используйте для оценки следующую шкалу:

- 0 баллов – никогда не рассказываю об этом;
- 1 балл – рассказываю в общих чертах;
- 2 балла – рассказываю полно и совершенно откровенно;
- X – даю не совсем верную или ложную информацию об этом.

Если эта проблема Вас не волнует, и Вы ее ни с кем не обсуждаете, вычеркните всю строку. Если такая проблема существует, но Вы ее ни с кем не обсуждаете, то проставьте во всей строчке ноли. Надо заполнить каждую клеточку таблицы.

Вверху бланка напишите свою фамилию.

Благодарим за участие в эксперименте!

| | | | | | | | | | |
|--------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| противоположным полом | | | | | | | | | |
| 28. отношении к политике | | | | | | | | | |

Сумма

| | | | | | | | | |
|---|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| диетах | | | | | | | | |
| 27. отношениях с противоположным полом | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 5 |
| 28. отношении к политике | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| Сумма | 38 | 38 | 28 | 29 | 41 | 22 | 18 | 214 |
| Количество нулей | 1 | 3 | 6 | 3 | 0 | 9 | 12 | |

Приложение 4.

Пример заполненного бланка теста Джурарда

(испытуемый Денис 30 лет)

| Вы рассказываете о чем | кому | мате- ри | отцу | дру- гу | подруге | супругу | колле- ге | руковод. | сумма |
|---|------|-------------|------|------------|---------|---------|--------------|----------|-------|
| 1. своем любимом занятии | | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 13 |
| 2. успехах на работе / в учебе | | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 11 |
| 3. источниках своих доходов | | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 9 |
| 4. своих достоинствах | | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 3 |
| 5. своей внешности | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. конфликтах в общении | | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 11 |
| 7. своих религиозных представлениях | | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 |
| 8. своих вкусах (в пище, напитках, одежде) | | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 12 |
| 9. конфликтах, неудачах на работе | | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 10 |
| 10. распределении своего бюджета | | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 |
| 11. своих недостатках | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| 12. проблемах со здоровьем, болезнях | | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 11 |
| 13. отношениях с родными | | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 8 |
| 14. воспитании детей | | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 15. отношении к искусству | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 |
| 16. отношении к работе | | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 13 |
| 17. финансовых затруднениях | | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 9 |
| 18. чувствах, переживаниях | | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 7 |
| 19. сексуальном опыте | | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 5 |
| 20. отношениях с друзьями | | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 10 |
| 21. отношении к курению, наркотикам, спиртному | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 |
| 22. любимых книгах, фильмах | | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 11 |
| 23. текущих событиях на работе /в учебе | | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 10 |
| 24. отношении к деньгам | | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 |
| 25. жизненных целях и планах | | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 12 |

| | | | | | | | | |
|--|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| 26. своих занятиях спортом, диетах | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 27. отношениях с противоположным полом | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 |
| 28. отношении к политике | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 |
| Сумма | 38 | 26 | 37 | 30 | 39 | 26 | 22 | 218 |
| Количество нулей | 3 | 7 | 1 | 5 | 1 | 9 | 9 | 36 |

Приложение 5.

Средние значения показателей самораскрытия по темам и партнерам

(данные из диссертационного исследования Н.В.Перепелица)

| | | Все | Жен | Муж | < 30 | > 30 | Холост | Семейн |
|---|--------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| | Темы | | | | | | | |
| 1 | Мнения | 18,65 | 18,31 | 19,55 | 18,39 | 19,14 | 17,95 | 20,02 |
| 2 | Интересы и склонности | 26,74 | 27,05 | 25,92 | 27,79 | 24,73 | 26,27 | 27,67 |
| 3 | Работа | 24,93 | 25,28 | 24 | 25,27 | 24,28 | 25,11 | 24,57 |
| 4 | Финансы | 18,96 | 19,44 | 17,69 | 19,25 | 18,41 | 18,48 | 19,9 |
| 5 | Личность | 18,02 | 18,15 | 17,65 | 18,73 | 16,64 | 17,7 | 18,63 |
| 6 | Тело | 16,21 | 16,11 | 16,49 | 17,1 | 14,52 | 16,23 | 16,17 |
| 7 | Отношения с др. людьми | 20,17 | 19,82 | 21,1 | 21,35 | 17,89 | 20,56 | 19,4 |
| 8 | Неприятности | 19,14 | 19,63 | 17,82 | 19,39 | 18,64 | 18,54 | 20,32 |
| | Партнеры | | | | | | | |
| 1 | Мать | 28,52 | 29,34 | 26,33 | 32,57 | 20,73 | 30,06 | 25,48 |
| 2 | Отец | 16,82 | 15,24 | 21,04 | 19,46 | 11,77 | 17,69 | 15,11 |
| 3 | Друг противоп. пола | 20,44 | 19,88 | 21,94 | 22,69 | 18,19 | 24,58 | 12,3 |
| 4 | Друг своего пола | 30,87 | 30,9 | 30,8 | 31,53 | 30,73 | 32,4 | 27,86 |
| 5 | Супруг | 19,74 | 21,94 | 13,88 | 16,33 | 23,11 | 10,24 | 38,44 |
| 6 | Коллега | 17,99 | 17,76 | 18,61 | 17,23 | 19,45 | 18,46 | 17,06 |
| 7 | Начальник | 9,2 | 9,06 | 9,59 | 7,94 | 11,63 | 8,74 | 10,11 |
| | Общие показатели | | | | | | | |
| | Объем самораскрытия | 143,59 | 144,1 | 142,2 | 147,8 | 135,6 | 142,2 | 146,37 |
| | Объем псевдосамораскрыт. | 2,8 | 2,38 | 3,92 | 3,43 | 1,58 | 3,06 | 2,27 |

| | | | | | | | |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Глубина самораскрытия | 42,88 | 43,35 | 41,63 | 44,37 | 40,02 | 42,59 | 43,44 |
| Сумма отверг. тем | 2,29 | 2,3 | 2,25 | 2,33 | 2,22 | 2,15 | 2,56 |
| Сумма отсут. ролей | 1,1 | 1,11 | 1,08 | 0,9 | 1,49 | 1,16 | 0,98 |

Приложение 6.

**Средние значения показателей сквозного анализа теста С. Джуларда
для всей выборки испытуемых (187 человек)
(данные из диссертационного исследования Н.В.Перепелица)**

| № вопр. | Мать | Отец | Друг пр. пола | Друг св. пола | Супруг | Коллега | Начальник |
|---------|------|------|---------------|---------------|--------|---------|-----------|
| 1 | 1,1 | 0,7 | 1 | 1,5 | 0,9 | 0,9 | 0,4 |
| 2 | 1,4 | 1 | 1 | 1,3 | 0,8 | 0,9 | 0,6 |
| 3 | 1,1 | 0,8 | 0,6 | 0,9 | 0,8 | 0,5 | 0,3 |
| 4 | 0,7 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,5 | 0,4 | 0,2 |
| 5 | 0,9 | 0,3 | 0,5 | 1 | 0,6 | 0,4 | 0,1 |
| 6 | 1 | 0,5 | 0,7 | 1,3 | 0,7 | 0,6 | 0,2 |
| 7 | 0,7 | 0,3 | 0,5 | 0,8 | 0,4 | 0,4 | 0,2 |
| 8 | 1,4 | 0,8 | 1,1 | 1,5 | 0,9 | 0,9 | 0,3 |
| 9 | 1,1 | 0,6 | 0,7 | 1,1 | 0,8 | 0,6 | 0,4 |
| 10 | 0,8 | 0,4 | 0,3 | 0,5 | 0,8 | 0,2 | 0 |
| 11 | 0,9 | 0,4 | 0,3 | 0,9 | 0,4 | 0,3 | 0,1 |
| 12 | 1,3 | 0,7 | 0,4 | 1 | 0,7 | 0,5 | 0,2 |
| 13 | 1,2 | 0,8 | 0,7 | 1,1 | 0,7 | 0,5 | 0,2 |
| 14 | 0,9 | 0,5 | 0,5 | 0,8 | 0,8 | 0,5 | 0,3 |

| | | | | | | | |
|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 15 | 0,9 | 0,6 | 1 | 1,2 | 0,7 | 0,9 | 0,6 |
| 16 | 1,3 | 0,9 | 1 | 1,3 | 0,8 | 1,1 | 0,7 |
| 17 | 1,1 | 8 | 0,6 | 1 | 0,9 | 0,5 | 0,4 |
| 18 | 1,1 | 0,5 | 0,8 | 1,2 | 0,8 | 0,5 | 0,2 |
| 19 | 0,3 | 0,1 | 0,5 | 0,9 | 0,5 | 0,2 | 0 |
| 20 | 1,2 | 0,7 | 1 | 1,3 | 0,8 | 0,7 | 0,2 |
| 21 | 0,9 | 0,7 | 1 | 1,3 | 0,7 | 0,9 | 0,5 |
| 22 | 1,1 | 0,8 | 1,3 | 1,5 | 0,9 | 1,2 | 0,6 |
| 23 | 0,9 | 0,6 | 0,7 | 1 | 0,7 | 1 | 0,6 |
| 24 | 1,1 | 0,7 | 0,7 | 1 | 0,7 | 0,7 | 0,4 |
| 25 | 1,3 | 0,9 | 0,9 | 1,3 | 0,9 | 0,6 | 0,4 |
| 26 | 0,9 | 0,5 | 0,7 | 1,2 | 0,6 | 0,7 | 0,3 |
| 27 | 0,8 | 0,3 | 0,6 | 1,2 | 0,4 | 0,5 | 0,1 |
| 28 | 0,9 | 0,6 | 0,6 | 0,9 | 0,6 | 0,8 | 0,6 |

Приложение 7.

Средняя частота псевдосамораскрытия по темам

(данные из диссертационного исследования Н.В.Перепелица)

| Тема | Об-щая | Ж | М | < 30 | > 30 | Хо-лост | Сем. | Содержание вопроса |
|--------|--------|---|---|------|------|---------|------|-----------------------------|
| Мнения | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | отношение к политике |
| | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | религиозные представления |
| | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | воспитание детей |
| | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | отн.к спиртному, наркотикам |

| | | | | | | | | |
|--------------|----|---|---|---|---|---|---|--------------------------------|
| Интересы | 10 | 6 | 5 | 5 | 3 | 1 | 1 | любимые занятия, хобби |
| | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | вкусы в пище, напитках, одежде |
| | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | отношение к искусству |
| | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | любимые книги, фильмы |
| Работа | 6 | 4 | 4 | 2 | 2 | 0 | 0 | успехи на работе |
| | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | конфликты, неудачи на работе |
| | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | текущие события |
| | 6 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | отношение к работе |
| Финансы | 10 | 6 | 4 | 3 | 3 | 1 | 1 | источники доходов |
| | 10 | 7 | 6 | 5 | 4 | 1 | 1 | распределение бюджета |
| | 7 | 6 | 5 | 5 | 4 | 1 | 1 | финансовые затруднения |
| | 6 | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | отношение к деньгам |
| Личность | 6 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | достоинства |
| | 6 | 3 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | недостатки |
| | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 1 | 1 | чувства, переживания |
| | 5 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | жизненные цели и планы |
| Тело | 6 | 3 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | внешность (вес, фигура) |
| | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | проблемы со здоровьем, болезни |
| | 5 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | сексуальный опыт |
| | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | занятия спортом, диеты |
| Отношения | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | конфликты в общении |
| | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 0 | 0 | отношения с родными |
| | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | отношения с друзьями |
| | 9 | 5 | 4 | 4 | 3 | 1 | 1 | отн. с противоположным полом |
| Неприятности | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | конфликты в общении |
| | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | конфликты, неудачи на работе |
| | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | проблемы со здоровьем, болезни |
| | 7 | 6 | 5 | 5 | 4 | 1 | 1 | финансовые затруднения |

Приложение 8.

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ ТЕСТА ДЭС

ФИО _____ Пол _____ Возраст _____

Для каждого человека характерно делиться своими чувствами с другими людьми, но все это делают по-разному. Одни охотно рассказывают о себе, другие, наоборот, предпочитают держать свои чувства при себе. А как это делаете Вы?

Оцените, насколько полно и откровенно Вы рассказываете окружающим Вас людям о своих чувствах, причем эти чувства Вы можете испытывать по отношению к ним самим, к другим людям или к событиям жизни.

2 – рассказываю полно и искренно;

1 – рассказываю в общем виде и не все;

0 – никогда об этом чувстве не говорю с данным человеком;

X – скрываю это чувство от данного человека или рассказываю неправду.

| № | ЧУВСТВА Общаясь с этим человеком, я рассказываю ему об этом чувстве | РОЛИ | | | | | | С У М М А | Насколько часто я это чувство испытываю |
|----|--|--------------------|------|------|--------------|----------------------|--------------------------|-----------------------|---|
| | | МУЖ или ЖЕНА | МАТЬ | ОТЕЦ | ЛУЧШ ДРУГ | ЛУЧШ ПОДРУ- ГА | друг из дел. сферы | | |
| 1 | Радость | | | | | | | | |
| 2 | Удивление | | | | | | | | |
| 3 | Тревога | | | | | | | | |
| 4 | Ревность | | | | | | | | |
| 5 | Надежда | | | | | | | | |
| 6 | Обида | | | | | | | | |
| 7 | Любовь | | | | | | | | |
| 8 | Зависть | | | | | | | | |
| 9 | Симпатия | | | | | | | | |
| 10 | Чувство вины | | | | | | | | |
| 11 | Гордость | | | | | | | | |
| 12 | Стыд | | | | | | | | |
| 13 | Гнев | | | | | | | | |
| 14 | Благодарность | | | | | | | | |
| | Сумма | | | | | | | | |

В последней колонке оцените, насколько часто Вы испытываете это чувство:

2 – часто (почти каждый день), 1 – редко (раз в месяц или еще реже), 0 – это чувство я испытывал несколько раз за всю жизнь.

Приложение 9.

Средние значения самораскрытия позитивных и негативных эмоций и чувств мужчинами и женщинами

| Эмоции и чувства | мужчины | женщины |
|-------------------------------|---------|---------|
| радость | 7.7 | 8.04 |
| благодарность | 7.5 | 8,5 |
| симпатия | 6.4 | 6.7 |
| надежда | 6.2 | 6.7 |
| гордость | 6.1 | 6,9 |
| удивление | 5.8 | 7.2 |
| любовь | 4.3 | 4.9 |
| Общая сумма позитивных эмоций | 44.2 | 48.8 |
| тревога | 4.9 | 5.3 |
| гнев | 4.8 | 5.4 |
| чувство вины | 4.6 | 4.2 |
| обида | 4.1 | 5.1 |
| стыд | 3.3 | 3.4 |
| ревность | 1.7 | 2.1 |
| зависть | 1.4 | 2.1 |
| Общая сумма негативных эмоций | 25.06 | 27.6 |

(данные из диссертационного исследования М.Н.Тепиной)

Приложение 10.

Самораскрытие эмоций мужчин и женщин в общении с разными партнерами

(данные из диссертационного исследования М.Н.Тепиной)

| | мать | | отец | | лучший друг | | лучшая подруга | | сотрудник | | сотрудница | | средние значения | |
|-------------------------|------------|------------|------|------------|-------------|------------|----------------|------------|-----------|-----|------------|-----|------------------|-----|
| | М | Ж | М | Ж | М | Ж | М | Ж | М | Ж | М | Ж | М | Ж |
| Радость | 106 | 129 | 90 | 115 | 111 | 102 | 81 | 119 | 66 | 59 | 51 | 79 | 7,7 | 8,0 |
| Надежда | 94 | 127 | 70 | 101 | 86 | 89 | 67 | 86 | 47 | 55 | 39 | 49 | 6,2 | 6,7 |
| Любовь | 72 | 92 | 49 | 68 | 65 | 58 | 48 | 90 | 26 | 24 | 20 | 38 | 4,3 | 4,9 |
| Симпатия | 97 | 112 | 68 | 92 | 94 | 85 | 78 | 65 | 57 | 57 | 48 | 71 | 6,8 | 6,4 |
| Гордость | 84 | 122 | 72 | 109 | 79 | 92 | 61 | 86 | 55 | 51 | 50 | 61 | 6,1 | 6,9 |
| Благодарность | 110 | 138 | 85 | 123 | 104 | 109 | 71 | 108 | 64 | 74 | 57 | 88 | 7,5 | 8,5 |
| Удивление | 78 | 117 | 68 | 96 | 85 | 94 | 57 | 107 | 53 | 57 | 36 | 72 | 5,8 | 7,2 |
| Тревога | 69 | 104 | 57 | 77 | 73 | 66 | 47 | 85 | 47 | 27 | 29 | 39 | 4,9 | 5,3 |
| Обида | 64 | 97 | 42 | 72 | 67 | 75 | 45 | 86 | 25 | 20 | 21 | 33 | 4,1 | 5,1 |
| Зависть | 22 | 48 | 14 | 36 | 24 | 29 | 18 | 30 | 10 | 5 | 6 | 10 | 1,1 | 2,1 |
| Чувство вины | 67 | 87 | 54 | 64 | 67 | 57 | 50 | 71 | 34 | 16 | 29 | 26 | 4,6 | 4,2 |
| Стыд | 47 | 70 | 37 | 55 | 54 | 42 | 43 | 47 | 18 | 16 | 17 | 21 | 3,3 | 3,3 |
| Гнев | 61 | 101 | 60 | 88 | 76 | 73 | 55 | 83 | 38 | 22 | 26 | 41 | 4,8 | 5,4 |
| Ревность | 17 | 21 | 10 | 21 | 41 | 27 | 31 | 64 | 9 | 6 | 8 | 16 | 1,7 | 2,1 |
| Средние значения | 15 | 18 | 12 | 15 | 15,7 | 13 | 11,5 | 15 | 8,4 | 6,5 | 6,7 | 8,5 | | |

Средние значения по строкам и столбцам были получены путем деления сумм на число испытуемых в группах мужчин и женщин.

Приложение 11

Инструкция к методике диагностики мотивации самораскрытия в общении (МСР)

Каждый человек более или менее откровенно рассказывает о себе другим людям. При этом он может раскрывать свой внутренний мир разным собеседникам, руководствуясь различными целями. В одних случаях человек стремится получить помощь и поддержку от других людей, в других - решить важное дело, в третьих - просто развлечь собеседника. То, что побуждает нас рассказывать о себе другим людям, называется мотивом самораскрытия. Вам предлагается самостоятельно проанализировать собственные мотивы, по которым Вы рассказываете о себе людям из Вашего ближайшего окружения.

Первая часть работы заключается в составлении списка людей, входящих в Ваше ближайшее окружение.

В Вашем бланке для ответов уже написаны партнеры, которых Вы будете оценивать. Первый человек в списке - это Ваша мать, затем следует отец, сестра или брат, муж или жена. Если кого-либо из указанных родственников у Вас нет, то впишите вместо него такого человека из Ваших родственников, которому Вы больше всего рассказываете о себе. Следующие четыре позиции в таблице занимают лучшие друзья своего и противоположного пола. Далее идут Ваши знакомые из деловой сферы.

Подбирая людей на эти роли, Вам следует руководствоваться следующими правилами:

1. Это должны быть реальные люди, с которыми Вы часто общались или общаетесь.

2. Нельзя одного и того же человека указывать дважды (например, как друга своего пола и как друга из учебной группы).

Вы можете для себя подписать инициалы или имена людей, которых Вы подобрали на эти роли, чтобы не забыть, кого Вы имеете в виду. После того, как список лиц из Вашего ближайшего окружения будет составлен, можно переходить к основной части работы.

Обратите внимание на обведенные квадраты в каждой строке таблицы. Ими отмечены люди, для которых Вы будете определять, какой мотив более всего побуждает Вас рассказывать о себе этому человеку. Посмотрите на первую строку. В ней отмечен первый человек из Вашего списка. Это - Ваша мама. Представьте ее мысленно и подумайте, что больше всего побуждает Вас рассказывать ей о себе.

Если Вы затрудняетесь сформулировать свою мысль, можно обратиться к ориентировочному списку мотивов. Но не спешите просто переписать оттуда подходящую формулировку. Будет лучше, если Вы выразите свои ощущения своими словами.

Запишите сформулированный Вами мотив в первой строке таблицы справа и поставьте в обведенный квадрат цифру 2. Теперь постарайтесь оценить степень выраженности этого мотива, когда Вы рассказываете о себе остальным людям из составленного списка, пользуясь следующей шкалой:

2 - мотив сильно выражен и часто проявляется, когда Вы рассказываете о себе этому человеку;

1 - мотив не очень сильно выражен и иногда проявляется, когда Вы рассказываете о себе этому человеку;

0 - мотив никогда не проявляется, когда Вы рассказываете о себе этому человеку.

После того, как Вы заполните всю первую строку, переходите ко второй. В ней отмечен второй человек из списка (Ваш отец). Теперь Вы должны решить, какой мотив является главным, когда Вы рассказываете о себе своему отцу. И вновь повторите процедуру оценивания, проведенную в первой строке.

Так заполните всю таблицу.

Будьте внимательны при заполнении таблицы, не оставляйте пропусков.
Заранее благодарим за участие!

Мотивы самораскрытия

Я рассказываю о себе, чтобы (потому что хочу)...

1. Избежать чувства одиночества
2. Откликнуться на чужую откровенность
3. Поделиться своими переживаниями
4. Получить совет
5. Оправдаться в глазах этого человека
6. Выяснить отношения
7. Поделиться опытом, дать совет
8. Понравиться этому человеку
9. Получить подтверждение правильности своего поступка
10. Вызвать ответную откровенность
11. Получить похвалу или одобрение
12. Заполнить паузу в разговоре
13. Похвалиться своими успехами
14. Утвердиться в глазах этого человека
15. Получить нужную помощь
16. Пококетничать
17. Так принято
18. Развлечь собеседника
19. Ответить на расспросы собеседника
20. Подать себя в определенном виде
21. Покаяться, освободиться от чувства вины
22. Узнать реакцию человека на свою информацию
23. Получить моральную поддержку

Приложение 12.

Бланк к тесту для диагностики мотивации самораскрытия

| | Возраст | | Пол | | Мотивы |
|----------------|---------|----|-----|----|--------|
| | № | ВМ | КМ | ВМ | |
| МАТЬ | 1 | | | | |
| ОТЕЦ | 2 | | | | |
| ЛУЧШИЙ | 3 | | | | |
| ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО | 4 | | | | |
| ПРЕПОДАВАТЕЛЬ | 5 | | | | |
| ДРУГ | 6 | | | | |
| ПСИХОЛОГ | 7 | | | | |
| | 8 | | | | |
| | 9 | | | | |
| | 10 | | | | |
| | 11 | | | | |
| | 12 | | | | |
| | 13 | | | | |
| | 14 | | | | |
| | 15 | | | | |
| | КМ | | | | |
| | ВМ | | | | |

Приложение 13.

Пример заполненного бланка испытуемой Кати.

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| М | О | С | Т | Д | Д | П | П | С | С | С | Р |
| А | Т | Е | Е | Р | Р | О | О | О | О | О | У |
| Т | Е | С | Т | У | У | Д | Д | Т | Т | Т | К |
| Ь | Ц | Т | Я | Г | Г | Р | Р | Р | Р | Р | О |

Листок для ответов

Дата _____

Ф.И.О. Катя 22 года_

| | | Р А | | 1 | 2 | У Г А 1 | У Г А 2 | - Ц А | У Д Н И К | У Д Н И К | В О Д И Т | | | | | |
|----|----|--------|----|----|----|------------------|------------------|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----|----|---------|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | № | КМ | В М | Мотивы самораскрытия | |
| 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 9 | 14 | Поделиться своими переживаниями | |
| 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 10 | 13 | Получить совет | |
| 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 | 11 | 16 | Вызвать ответную откровенность | |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 12 | 19 | Получить нужную помощь | |
| 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | 12 | 17 | Понравиться этому человеку | |
| 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6 | 11 | 16 | Утвердиться в глазах этого человека | |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 12 | 20 | Узнать реакцию человека на свою информацию | |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 8 | 9 | 15 | Получить моральную поддержку | |
| 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 9 | 12 | 17 | Подать себя в определенном виде | |
| 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 10 | 10 | 16 | Развлечь собеседника | |
| 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 11 | 10 | 13 | Поделиться опытом, дать совет | |
| 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 12 | 12 | 18 | Ответить на расспросы собеседника | |
| 12 | 11 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 11 | 12 | 9 | 8 | 7 | КМ | | | | |
| 19 | 19 | 20 | 18 | 20 | 15 | 21 | 16 | 15 | 11 | 8 | 11 | ВМ | | 19 3 | | |

Приложение 14.

Степень выраженности мотивов самораскрытия
(данные из диссертационного исследования М.В.Бородиной)

| № | мотивы | девушки | юноши |
|----|--|---------|-------|
| 1 | поделиться переживаниями | 12,7 | 11,5 |
| 2 | получить поддержку | 12,1 | 11,3 |
| 3 | получить помощь | 11,5 | 10,9 |
| 4 | получить совет | 12 | 9,7 |
| 5 | узнать реакцию человека на свою информацию | 9,2 | 9,2 |
| 6 | похвалиться успехами | 9,2 | 8,7 |
| 7 | развлечь собеседника | 7,6 | 10,2 |
| 8 | ответить на расспросы | 7,6 | 9,2 |
| 9 | вызвать ответную откровенность | 7,6 | 7,8 |
| 10 | поделиться опытом | 7,1 | 8,3 |
| 11 | утвердиться в глазах этого человека | 7,3 | 7,9 |
| 12 | понравиться | 6,8 | 8 |
| 13 | получить похвалу | 6,6 | 7,8 |
| 14 | получить подтверждение правильности поступка | 7,3 | 4,9 |
| 15 | откликнуться на чужую откровенность | 6,5 | 5,2 |
| 16 | подать себя в определенном виде | 5,7 | 6,0 |
| 17 | избежать одиночества | 5,8 | 5,3 |
| 18 | покаяться | 5,0 | 4,3 |
| 19 | выяснить отношения | 4 | 4,9 |
| 20 | заполнить паузу | 3,2 | 5 |
| 21 | так принято | 3,3 | 4,4 |
| 22 | пококетничать | 2,3 | 2,5 |
| 23 | оправдаться | 1,7 | 3,0 |

Приложение 15.

**Средняя величина мотивации самораскрытия девушек и юношей в
общении с разными партнерами**

(данные из диссертационного исследования М.В.Бородиной)

| № | партнеры | юноши | девушки |
|---|----------------------------|-------|---------|
| 1 | мать | 19 | 19,5 |
| 2 | отец | 17,1 | 16 |
| 3 | друг своего пола | 18,2 | 20 |
| 4 | друг противоположного пола | 18,6 | 18,9 |
| 5 | преподаватель | 12,5 | 11,4 |
| 6 | друг из учебной группы | 15,3 | 16,5 |
| 7 | психолог | 14,1 | 12,5 |

**Средняя интенсивность групп мотивов самораскрытия
юношей и девушек**

(данные из диссертационного исследования М.В.Бородиной)

| категории мотивов | девушки | юноши |
|---------------------|---------|-------|
| эмоциональные | 225 | 194 |
| получения помощи | 305 | 272 |
| интереса | 257 | 237 |
| самопредъявления | 212 | 204 |
| выяснения отношений | 133 | 137 |
| конвенциональные | 142 | 132 |
| развлечения | 166 | 162 |
| эгоцентрические | 235 | 211 |
| альтероцентрические | 221 | 199 |

Приложение 16.

Инструкция к тесту диагностики самопредъявления (к тесту СПО)

В общении с людьми каждый человек ведет себя по-разному. Нас интересует то, каким человеком Вы стремитесь выглядеть в глазах окружающих Вас людей.

В самой верхней части таблицы указаны роли, на которые Вы должны подобрать реальных людей из Вашего ближайшего окружения. Для этого мы просим Вас выступить экспертом и заполнить бланк по следующим правилам.

- **Вы должны их хорошо знать и часто с ними общаться.**
- **Нельзя, чтобы один и тот же человек был указан дважды в Вашем списке.**
- **Если у Вас отсутствует кто-то из указанных членов семьи, замените его другим ближайшим родственником (желательно того же возраста и пола).**

Для себя Вы можете написать инициалы или имена людей, чтобы их не перепутать.

Теперь можно переходить к основной части работы.

Обратите внимание на выделенные квадраты в каждой строке таблицы. Ими отмечены люди, общение с которыми Вы будете оценивать в первую очередь при заполнении строки (в строках 1 и 8 – это муж, 2 и 9 – мать).

Посмотрите на первую строку. В ней отмечен первый человек из Вашего списка – муж. Вспомните, как обычно протекает Ваше общение с ним и подумайте: «КАКИМ человеком Вы стремитесь выглядеть в его

глазах чаще всего? **КАКОЕ** Ваше качество в первую очередь **Вы** хотите продемонстрировать ему?

Пользуясь приведенным списком качеств, выберите подходящий ответ и запишите его в первой строке. Поставьте в выделенный квадрат цифру 2.

Здесь и далее в выделенные квадраты всегда надо ставить 2 балла.

Теперь оцените, насколько **Вы** стремитесь проявить это же качество в общении с другими людьми из Вашего списка, пользуясь оценками:

- 2 – всегда важно выглядеть таким,
- 1 – иногда важно выглядеть таким,
- 0 – совсем неважно выглядеть таким.

В последнем столбце оцените, насколько данное качество реально выражено у Вас, используя следующие оценки:

- 2 – сильно выражено,
- 1 – средне выражено,
- 0 – слабо выражено.

После заполнения первой строки переходите к следующей.

Все строки таблицы заполняются аналогично. Помните, **что качества не должны повторяться**. Все клетки таблицы должны быть заполнены.

В данном исследовании правильных и неправильных ответов нет.

Приложение 17.

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ ТЕСТУ СПО

Имя _____

Возраст _____

Дата _____

| № | КАЧЕСТВА (Общаясь с этим человеком, я стремлюсь выглядеть в его глазах ...) | РОЛИ | | | | | | Насколько это качество реально выражено у меня | |
|---|--|------------------------|------|------|------|-------------|-----|--|---------------------|
| | | МУЖ ИЛИ ЖЕН А | МАТЬ | ОТЕЦ | ДРУГ | ПОДРУ ГА | ШЕФ | | СО- ТРУД- НИК |
| 1 | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 7 | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | | | |

2 – всегда важно выглядеть таким

1 – иногда важно выглядеть таким

0 – совсем неважно выглядеть таким

Приложение 19.

Список качеств к тесту СПО

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1. Самостоятельный | 2. Обаятельный |
| 3. Честолюбивый | 4. Добрый |
| 5. Способный | 6. Вызывающий доверие |
| 7. Любящий риск | 8. Нежный |
| 9. Дружелюбный | 10. Мужественный |
| 11. Приятный | 12. Сочувствующий |
| 13. Решительный | 14. Понимающий |
| 15. Целеустремленный | 16. Мягкий |
| 17. Общительный | 18. Внимательный |
| 19. Умный | 20. Женственный |
| 21. Сильный | 22. Верный |
| 23. Счастливый | 24. Напористый |
| 25. Ласковый | 26. Независимый |
| 27. Жизнерадостный | 28. Помогающий |
| 29. Увлеченный делом | 30. Покладистый |
| 31. Открытый | 32. Смелый |
| 33. Заботливый | 34. Ответственный |

- | | |
|---------------------|--------------------------------|
| 35. Модный | 36. Успешный |
| 37. Слабый | 38. Уверенный в себе |
| 39. Привлекательный | 40. Любящий |
| 41. Деловой | 42. Чувственный |
| 43. Активный | 44. Принципиальный |
| 45. Искренний | 46. Рассудительный |
| 47. Отзывчивый | 48. Практичный |
| 49. Сдержанный | 50. Имеющий способности лидера |

Приложение 20.

Список фемининных, маскулинных и нейтральных качеств к тесту СПО

Маскулинные качества обозначены буквой М, фемининные – буквой Ф.
Остальные качества рассматриваются как нейтральные.

- | | | | |
|--------------------|---|-----------------------|---|
| 1. Самостоятельный | м | 2. Обаятельный | ф |
| 3. Честолюбивый | | 4. Добрый | ф |
| 5. Способный | | 6. Вызывающий доверие | ф |
| 7. Любящий риск | м | 8. Нежный | ф |
| 9. Дружелюбный | ф | 10. Мужественный | м |

| | | | |
|----------------------|---|--------------------------------|---|
| 11. Приятный | | 12. Сочувствующий | ф |
| 13. Решительный | м | 14. Понимающий | ф |
| 15. Целеустремленный | | 16. Мягкий | ф |
| 17. Общительный | | 18. Внимательный | ф |
| 19. Умный | | 20. Женственный | ф |
| 21. Сильный | м | 22. Верный | |
| 23. Счастливый | | 24. Напористый | м |
| 25. Ласковый | ф | 26. Независимый | м |
| 27. Жизнерадостный | | 28. Помогающий | ф |
| 29. Увлеченный делом | м | 30. Покладистый | ф |
| 31. Открытый | | 32. Смелый | м |
| 33. Заботливый | ф | 34. Ответственный | |
| 35. Модный | | 36. Успешный | |
| 37. Слабый | ф | 38. Уверенный в себе | м |
| 39. Привлекательный | | 40. Любящий | |
| 41. Деловой | м | 42. Чувственный | |
| 43. Активный | | 44. Принципиальный | |
| 45. Искренний | ф | 46. Рассудительный | |
| 47. Отзывчивый | ф | 48. Практичный | |
| 49. Сдержанный | м | 50. Имеющий способности лидера | м |