

МЕТОДЫ
И МЕТОДИКИ

РАЗРАБОТКА ВАЛИДНОЙ ПРОЦЕДУРЫ
ОЦЕНКИ САМОУТВЕРЖДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ¹

© 2000 г. Н. Е. Харламенкова*, Е. П. Никитина**

* Канд. психол. наук, ст. науч. сотр. ИП РАН, Москва

** Канд. физ.-мат. наук, научн. сотр. биологического фак-та МГУ, Москва

Самоутверждение личности описывается как теоретический и эмпирический конструкт. Обсуждается вопрос об операционализации теоретического конструкта и его описании с помощью четырех концептов: способностей сказать “нет”, обратиться с просьбой в “сервисной” ситуации, выразить позитивные и негативные эмоции и чувства, а также умения инициировать общение. Анализируются результаты конструирования и апробации теста, направленного на оценку типа самоутверждения личности: неуверенной, конструктивной и доминантной стратегий.

Ключевые слова: самоутверждение, неуверенная, конструктивная, доминантная стратегии.

Строго научный анализ и интерпретация любого психологического феномена возможны только при применении валидных методов его оценки, т.е. таких техник, которые обладают способностью наиболее точно измерять исследуемое свойство. Однако наряду с осуществлением контроля валидности теста необходимо учитывать сложность операционализации некоторых теоретических конструктов, относящихся в психологии к разряду гипотетических. “Гипотетический конструкт есть условная, по Толмену – “промежуточная”, переменная, которая может вставляться в схему объяснения действия между исходными наблюдаемыми обстоятельствами ситуации и последующими наблюдаемыми явлениями в самом поведении” [8, с. 37–38].

Последнее высказывание Х. Хекхаузен относит к феноменам мотива и мотивации. Мы полагаем, что самоутверждение личности также следует рассматривать в качестве одного из феноменов гипотетического порядка, поскольку суждение о его особенностях выносится, как правило, на основе наблюдения лишь за некоторыми поведенческими реакциями. Эмпирическая оценка и анализ психических процессов, особенно таких, которые заведомо не являются элементарными, возможны: 1) при построении гипотетической концепции данного явления, основанной на интуитивном понимании его основных компонентов; 2) при выборе отдельных, легко оцениваемых психических содержаний в целях упрощения процедуры диагностики универсального, гипотетического конструкта.

Подобная замена сложного явления простым была в свое время осуществлена в исследовании стратегий самоутверждения личности, когда главным предметом анализа стал феномен “уверенность человека в себе” (*self-assertion*). Особенно активно эта проблема изучалась в рамках направления, ориентированного на бихевиористическую традицию в психологии, где “уверенность в себе” определялась как “социально приемлемое выражение своих прав и чувств” (Дж. Вольп, А. Лазарус) [19], или как “способность к самовыражению” (Р. Либерман) [16], или как “привычка к эмоциональной свободе” (А. Лазарус) [15] и практически сводилась к экспрессивным поведенческим реакциям.

Ранее [7] мы указывали на несостоятельность идеи, в соответствии с которой происходит отождествление феноменов самоутверждения личности и уверенности человека в себе. Подобное упрощение может приводить к снижению конструктивной и операциональной валидности исследования, определяющей степень адекватности перехода от одного уровня обобщения к другому, и к ряду других негативных явлений, ошибок и артефактов. Зная об отрицательных последствиях отождествления феномена самоутверждения личности с уверенностью в себе, отметим некоторые, с нашей точки зрения, позитивные результаты подобного исследования.

Первый результат – попытка определить основные концепты базисного гипотетического конструкта, которыми являются: способность 1) сказать “нет”, 2) обратиться с просьбой, 3) выразить позитивные и негативные эмоции и чувства, 4) умение инициировать общение.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 96-03-04526).

Второй результат – осознанное стремление к анализу проблемы уверенности в себе с позиций типологического подхода. В работе Р. Альберти и М. Эммонса [1] выделены три основных способа самоутверждения личности: 1) неуверенное поведение, для которого характерны ориентация личности на конформность, тенденция скрывать собственное мнение и сдерживать эмоциональные реакции, выбор неопределенных и невыразительных форм речевого общения; 2) ассертивное поведение как умение “отвечать без заминки”, говорить “достаточно громко и естественным для себя тоном”, не избегать “смотреть на собеседника, охотно обсуждать предложенную тему, открыто давать знать о своих чувствах... и высказывать свое мнение...” [1, с. 18]; 3) агрессивный стиль поведения как умение “отвечать прежде, чем собеседник успел закончить свою мысль”, громко говорить вызывающим тоном, смотреть на других свысока, пренебрежительно отзываться о предмете разговора (осуждать, порицать, принижать), навязывать собственное мнение, быть чрезмерным в выражении чувств, ставить себя выше всех и нередко причинять боль другим.

Третий результат – разработка валидных и надежных методов диагностики стратегий уверенности человека в себе. Назовем лишь некоторые из них: опросник П. Лоуренса – Lawrence Assertive Inventory [14]; шкала измерения уверенности С. Рейтаса – Rathus Assertiveness Scale [18]; опросник Дж. Волпы и А. Лазаруса – Wolpe – Lazarus Assertiveness Questionnaire [19]; опросник Е. Гембрилл и К. Ричи – Gambrell, Richey Assertion Inventory [13]; опросник “Реакция–ситуация” П. Фридмана – Friedman Action-Situation Inventory [11]; шкала оценки неуверенного поведения Х. Бейтс и С. Зиммерман – Bates, Zimmerman Construction Scale [9]; шкала самовыражения для студентов Дж. Галасси и др. – Galassi et al., College Self-Expression Scale [12].

В настоящей работе мы предприняли попытку показать, что самоутверждение личности не сводится к феномену уверенности человека в себе как умению выражать чувства. Оно включает и экспрессивные, и когнитивные, и поведенческие аспекты и в целом определяется как стремление человека к высокой оценке и самооценке своей личности и вызванное этим стремлением поведение. В такой трактовке самоутверждение рассматривается шире, чем “самовыражение”, или “привычка к эмоциональной свободе”, или уверенность в себе.

Задачи исследования: 1) разработать опросник, предназначенный для диагностики типов самоутверждения личности, оценить его валидность и воспроизводимость, проверить оправданность

включения в опросник пяти шкал; 2) осуществить анализ и интерпретацию данных в соответствии с тремя выделенными типами самоутверждения личности, определить степень их дифференцированности по экспериментальным данным и возможность предсказания типа по результатам тестирования.

МЕТОДИКА

Диагностика особенностей и уровня самоутверждения личности проводилась с помощью разрабатываемой нами методики. Это – опросник, который позволяет оценить стратегию самоутверждения личности по пяти шкалам: умение отказывать в просьбе (шкала 1 – 8 утверждений); общее самоутверждение: умение обратиться с просьбой, попросить о помощи в “сервисных” ситуациях (шкала 2a – 6 утверждений) и выражение негативных чувств и мыслей (критика, недовольство, гнев) (шкала 2b – 8 утверждений); выражение положительных чувств (радости, сочувствия) (шкала 3 – 8 утверждений); инициация социального общения (шкала 4 – 6 утверждений). За основу были взяты концепты самоутверждения личности, описанные в литературе [10]. На первом этапе разработки методики (1996 г. – эксперимент 1) в исследовании участвовали 236 чел. (114 мужчин и 122 женщины), средний возраст которых составил 23 года. Первоначальный вариант опросника включал 39 утверждений, 5 из которых не вошли во вторую (усовершенствованный) вариант методики. В соответствии с уровнем дискриминативной способности утверждений теста часть из них после первоначального статистического анализа была переформулирована. Корректировке подверглись и ответы, которые исследователь предлагал испытуемому по каждому вопросу. Модифицированный опросник был апробирован на выборке, состоящей из 213 чел. (1997 г. – эксперимент 2), из них 167 чел. в возрасте 23 лет и 46 чел. в возрасте 36 лет, 146 женщин и 67 мужчин. Окончательный (второй) вариант опросника составили 36 утверждений, к каждому из которых прилагалось 5 вариантов ответа. Ответы, оцениваемые 1 и 2 баллами, соответствуют неуверенному поведению, 3 и 4 балла получают разные типы конструктивного самоутверждения (ассертивного поведения), 5 баллов – агрессивное поведение с тенденцией к доминированию в ситуации межличностного общения. Идея формулировки утверждений с пятью заданными ответами-фразами позволяет разрешить часть проблем, нередко возникающих при разработке личностного теста: снизить установку на социально одобряемые ответы, снять проблему выбора “средних” ответов, ослабить установку на согласие [2].

Для каждого испытуемого в первом и втором экспериментах подсчитывались следующие признаки: количество ответов, оцениваемых 1 баллом (аналогично 2, 3, 4 и 5 баллами), которые обозначались соответственно V_1, V_2, V_3, V_4, V_5 ; общая сумма оценок ответов по опроснику (S); сумма оценок на вопросы очередной шкалы у испытуемого: S_1 (по шкале 1), S_{2a} (по шкале 2a), S_{2b} (по шкале 2b), S_3 (по шкале 3), S_4 (по шкале 4); суммы количеств следующих ответов: 1 и 2, 3 и 4, 4 и 5, обозначенные соответственно $v_{1i2}, v_{3i4}, v_{4i5}$.

Методы статистического анализа данных. Статистический анализ экспериментальных данных проведен с помощью пакета программ “Statgraphics”. Обработаны результаты тестирования двух независимых выборок в двух экспериментах (1996 и 1997 гг.). Применялись методы описательной статистики (построение гистограмм и диаграмм рассеяния, предварительное разбиение испытуемых на три группы по значению S -суммы оценок на все вопросы; корректировка разбиения в соответствии с наметившейся моделью реакций различных типов испытуемых на вопросы; анализ каждого вопроса на степень дискриминативной способности разделять испытуемых на группы). Распределения всех введенных

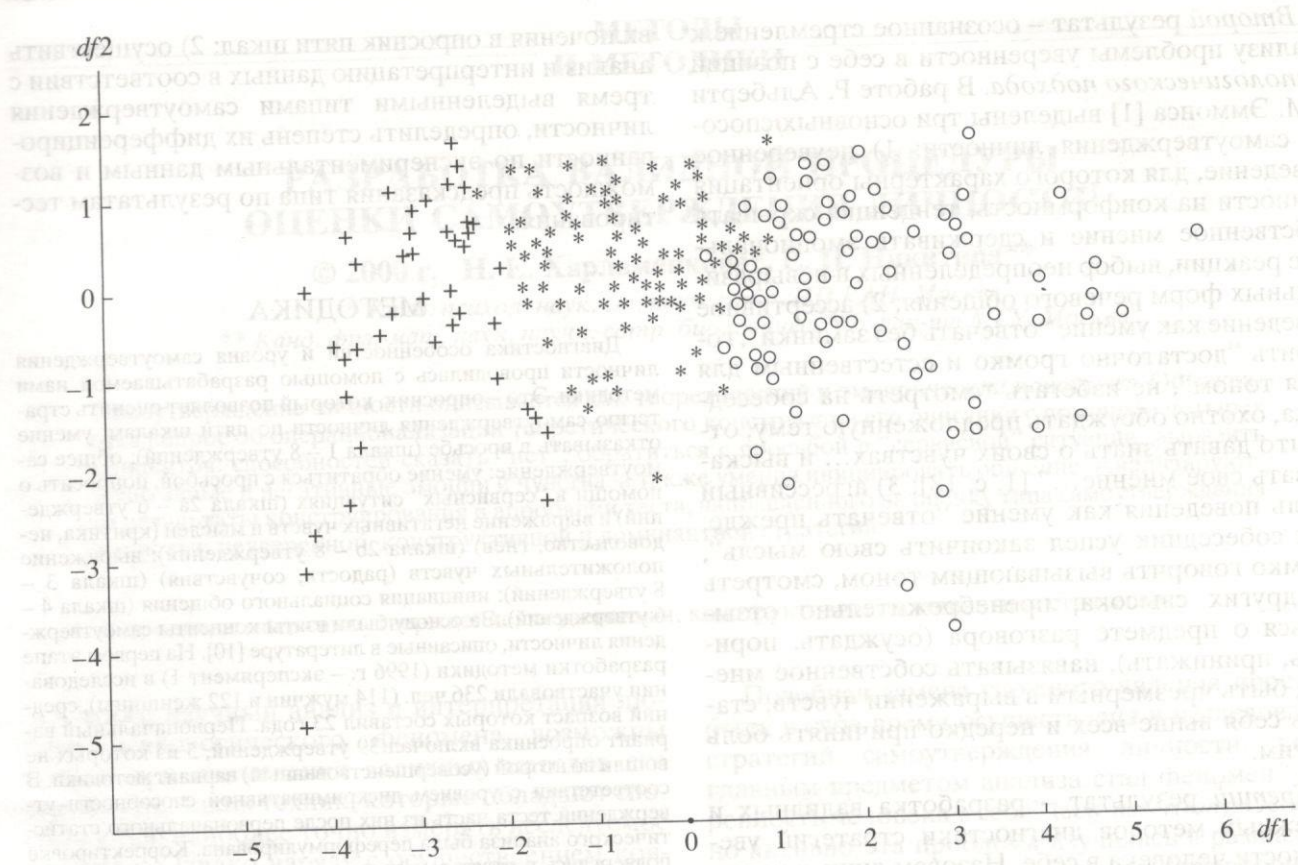


Рис. 1. Дискриминантный анализ по V_1, V_2, V_3, V_4 . Ось абсцисс – значение дискриминантной функции 1, ось ординат – значение дискриминантной функции 2. Кružок – 1-й тип, звездочка – 2-й тип, плюс – 3-й тип.

признаков в каждой группе оказались унимодальными и близкими к симметричным, что позволило нам использовать параметрические методы статистики, базирующиеся на нормальности экспериментальных данных: дисперсионный анализ всех исходных и введенных признаков по группам испытуемых; дискриминантный анализ по группам испытуемых в различных пространствах, определяемых совокупностями исходных и введенных признаков; факторный анализ и метод главных компонент. Подсчитан также коэффициент ранговой корреляции по Спирмену (r_s) двух способов группировки: экспертной (до анализа данных) и соответствующей предлагаемой модели самоутверждения. Высокозначимый ($\alpha < 0.00005$) результат $r_s = 0.68$ ($n = 101$) – свидетельство качества предложенной модели самоутверждения личности и высокой валидности опросника.

РЕЗУЛЬТАТЫ

1. *Воспроизводимость эксперимента.* Сравнение результатов статистического анализа данных по экспериментам 1 и 2 позволило подтвердить воспроизводимость эксперимента. Она подтверждается следующими фактами:

– соотношение количества вопросов, совпавших по значимости–незначимости разделения испытуемых на несколько типов в экспериментах 1 и 2, к числу несовпавших равно 27 : 7;

– проекции точек ($v1i2, v3i4, v4i5, S$) на плоскости двух первых дискриминантных функций в дискриминантном анализе по V_1, V_2, V_3, V_4 результатов каждого из двух экспериментов с группирующей “тип” (рис. 1), а также проекции точек ($S1, S2a, S2b, S3, S4$) на плоскость первых двух факторов в факторном анализе совпадают (рис. 3);

– средние и доверительные интервалы для “средних” в группах сходны в экспериментах 1 и 2; сходны точечные диаграммы для V_1, V_2, V_3, V_4, V_5 по группам и диаграммы для $v1i2, v3i4, v4i5$;

– среднее (по испытуемым) число ответов с оценкой 1, 2, 3, 4, 5 баллов и сумм количеств ответов 1 и 2 ($v1i2$), 3 и 4 ($v3i4$), 4 и 5 ($v4i5$) (рис. 2в и 2г), а также средние суммы ответов по шкалам в группах сходны (рис. 2д и 2е);

– шкалы 1, 2а и 2б по соотношению значимых и незначимых вопросов идентичны в экспериментах 1 и 2;

– ранжировки числа ответов с оценкой 1, 2, 3, 4, 5 баллов в группах совпадают;

– классификационные таблицы в дискриминантном анализе с группирующей “тип” по пере-

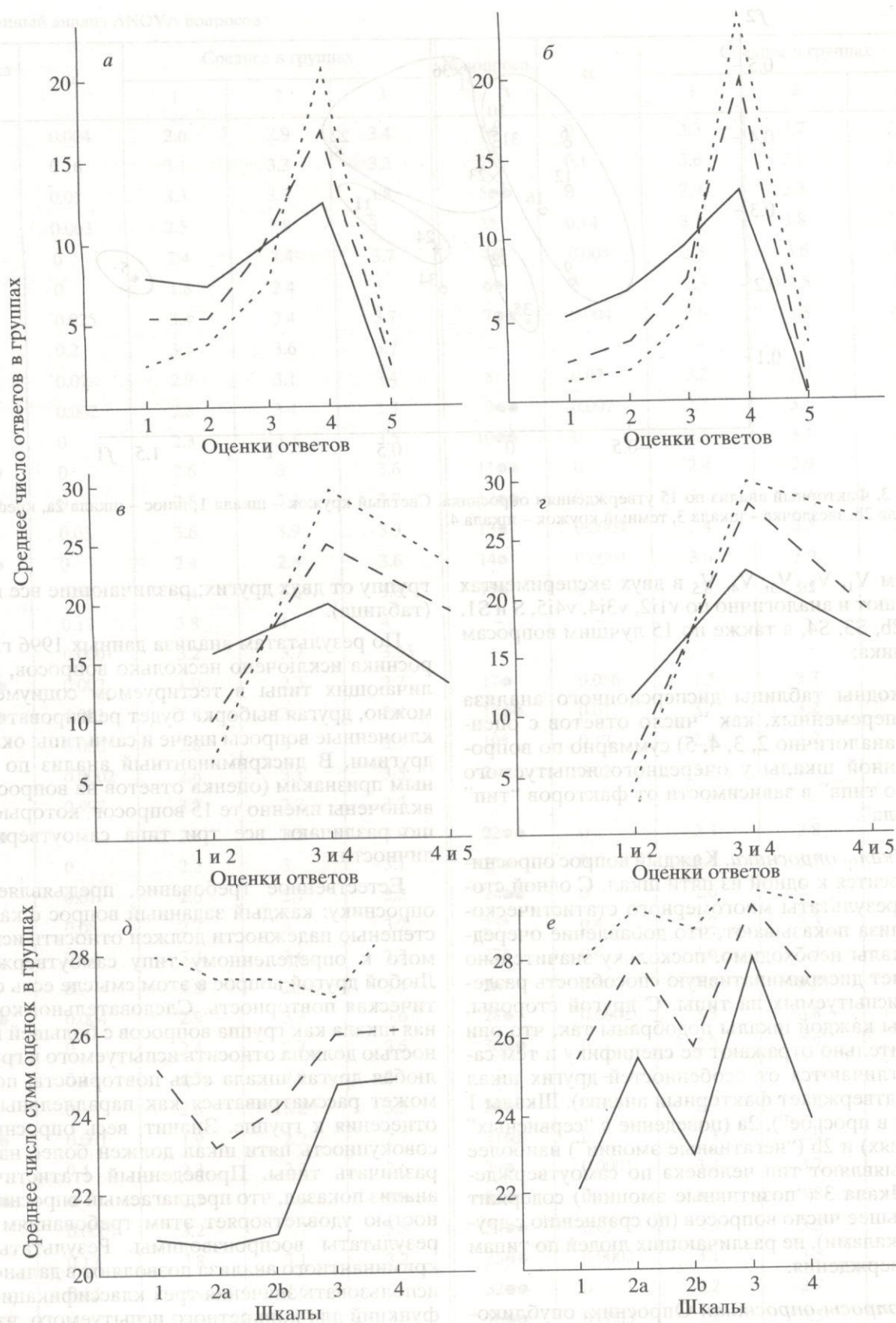


Рис. 2. Диаграммы различных переменных по годам (а, в, д – эксперимент 1; б, г, е – эксперимент 2) и типам. Прямая линия – 1-й тип, пунктирная – 2-й тип, точечная – 3-й тип.

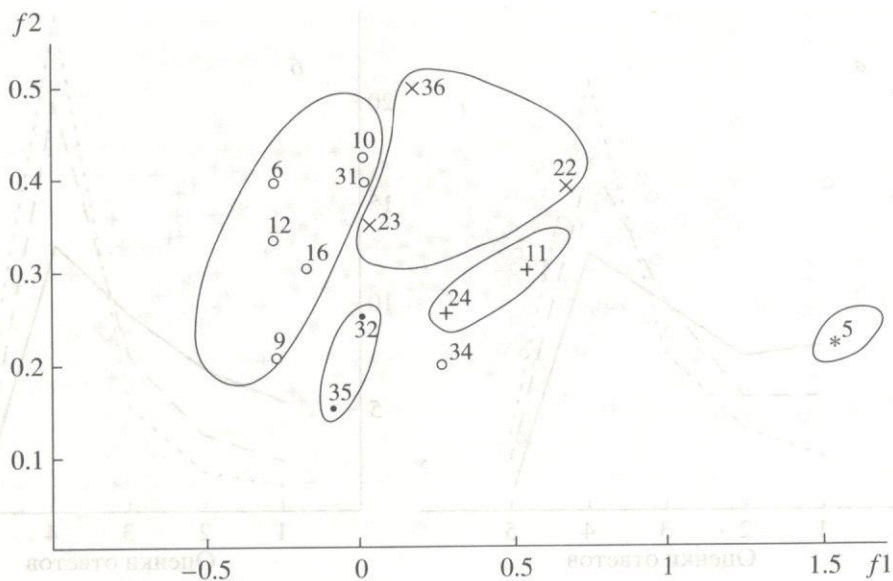


Рис. 3. Факторный анализ по 15 утверждениям опросника. Светлый кружок – шкала 1, плюс – шкала 2а, крестик – шкала 2б, звездочка – шкала 3, темный кружок – шкала 4.

менным V_1, V_2, V_3, V_4, V_5 в двух экспериментах совпадают и аналогично по $v1i2, v3i4, v4i5, S$ и $S1, S2a, S2b, S3, S4$, а также по 15 лучшим вопросам опросника;

– сходны таблицы дисперсионного анализа таких переменных, как “число ответов с оценкой 1 (аналогично 2, 3, 4, 5) суммарно по вопросам данной шкалы у очередного испытуемого данного типа” в зависимости от факторов “тип” и “шкала”.

2. Шкалы опросника. Каждый вопрос опросника относится к одной из пяти шкал. С одной стороны, результаты многомерного статистического анализа показывают, что добавление очередной шкалы необходимо, поскольку значительно улучшает дискриминативную способность разделения испытуемых на типы. С другой стороны, вопросы каждой шкалы подобраны так, что они действительно отражают ее специфику и тем самым отличаются от особенностей других шкал (это подтверждает факторный анализ). Шкалы 1 (“отказ в просьбе”), 2а (поведение в “сервисных” ситуациях) и 2б (“негативные эмоции”) наиболее ярко выявляют тип человека по самоутверждению. Шкала 3 (“позитивные эмоции”) содержит наибольшее число вопросов (по сравнению с другими шкалами), не различающих людей по типам самоутверждения.

3. Вопросы опросника. Опросник, опубликованный в монографии [4], состоит из 36 вопросов, которые разделились на три класса: не различающие группы (типы); различающие одну

группу от двух других; различающие все группы (таблица).

По результатам анализа данных 1996 г. из опросника исключено несколько вопросов, не различающих типы в тестируемом социуме. Возможно, другая выборка будет реагировать на исключенные вопросы иначе и сами типы окажутся другими. В дискриминантный анализ по исходным признакам (оценка ответов на вопрос) были включены именно те 15 вопросов, которые хорошо различают все три типа самоутверждения личности.

Естественное требование, предъявляемое к опроснику: каждый заданный вопрос с какой-то степенью надежности должен относиться испытуемого к определенному типу самоутверждения. Любой другой вопрос в этом смысле есть статистическая повторность. Следовательно, конкретная шкала как группа вопросов с большей надежностью должна относиться испытуемого к группе, а любая другая шкала есть повторность, поэтому может рассматриваться как параллельный тест отнесения к группе. Значит, весь опросник как совокупность пяти шкал должен более надежно различать типы. Проведенный статистический анализ показал, что предлагаемый опросник полностью удовлетворяет этим требованиям и его результаты воспроизводимы. Результаты дискриминантного анализа позволяют в дальнейшем использовать значения трех классификационных функций для конкретного испытуемого, чтобы с большой степенью надежности отнести его (по совокупности ответов на опросник) к определенному типу.

Дисперсионный анализ ANOVA вопросов

№ вопроса 1996 г.	α	Среднее в группах			№ вопроса 1997 г.	α	Среднее в группах		
		1	2	3			1	2	3
1●	0.004	2.6	2.9	3.4	1●	0	3.3	3.7	3.9
2*	0.16	3.1	3.3	3.3	2*	0.1	3.6	3.7	3.8
3●	0.01	3.3	3.3	3.8	5●●	0	2.9	3.3	3.8
4●	0.003	2.5	2.8	3	3*	0.14	3.5	3.8	3.8
5●	0	2.4	3.4	3.7	4●	0.004	3.3	3.6	3.8
6●●	0	1.8	2.4	3	6●	0	2.3	2.5	3.2
7●	0.025	3.4	3.4	3.7	7●●	0.004	3.6	3.8	4
8*	0.2	3.4	3.6	3.7	-	-	-	-	-
9●	0.02	2.9	3.1	3.4	8*	0.07	3.2	3.3	3.5
10●	0.002	2.8	3.4	3.5	9●●	0.007	2.7	3.1	3.5
11●	0	2.3	3.3	3.5	10●●	0	2.6	3.1	3.7
12●●	0	2.6	3	3.6	11●●	0	2.4	2.9	3.5
13●●	0	2.6	3.3	3.7	12●●	0	3	3.4	3.9
14●	0.03	3.6	3.9	3.9	13●	0.0004	3.4	3.7	3.9
15●●	0	2.4	2.8	3.6	14●	0.0003	3.6	3.9	4
16●	0.03	3.4	3.6	3.8	15●	0	2.8	3.5	3.7
17*	0.12	3.8	4	4	-	-	-	-	-
18●	0.0001	3.2	3.7	3.95	-	-	-	-	-
19●●	0.002	1.9	2.3	2.7	17●	0.056	3.5	3.7	3.9
20●●	0.001	2.8	3.1	3.4	18●●	0.01	3	3.2	3.4
21●	0.006	2.8	3	3.3	19*	0.13	2.9	3.2	3.3
22●	0.0002	2.6	3.1	3.5	20●	0.02	3.7	4	4
23*	0.997	3.2	3.2	3.2	-	-	-	-	-
24●●	0	2.8	3.5	3.9	22●●	0	2.3	2.8	3.6
25●	0	2.2	3	3.1	23●	0	2.9	3.5	3.8
26●	0.01	2.6	2.7	3.2	24●●	0	2.6	3	3.5
27*	0.08	2.7	3	3.2	25*	0.4	3.2	3.3	3.4
28●	0.04	3.3	3.6	3.7	27*	0.4	3.6	3.7	3.7
29●	0	2.8	2.8	3.4	26*	0.4	3.2	3.2	3.4
30●●	0.004	2.9	3.3	3.6	28●	0.0002	3.3	3.8	3.8
31●	0	2.4	2.7	3.6	36●●	0	2.3	2.7	3.5
32*	0.17	2.7	2.8	3	-	-	-	-	-
33●	0	2.5	3.2	3.5	30●	0.001	2.7	2.7	3.4
34●●	0.001	1.9	2.2	2.7	31●●	0	2.3	2.9	3.4
35*	0.4	2.3	2.3	2.6	29●	0.0001	3.3	3.7	3.9
36●●	0	2.7	3.3	3.8	33●	0	3	3.8	3.9
37●	0.0001	3.2	3.7	3.8	34●●	0.03	3.3	3.5	3.8
38*	0.12	2.8	3.1	3.2	35●●	0.0002	3.1	3.5	4.1
39*	0.12	3.4	3.6	3.8	32●●	0	2.2	2.7	3.7
-	-	-	-	-	16●●	0.0003	3.2	3.5	3.9
-	-	-	-	-	21●	0.0004	3	3.5	3.7

* Не различают группы. ● Различают одну группу от двух других. ●● Различают все группы.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Создание и адаптация средств измерения индивидуально-психологических особенностей личности позволяют совершенствовать и пополнять методический аппарат психологической науки, одновременно расширяя представление об измеряемых качествах.

Существует мнение, что “эмпирический метод характеризуется тем, что ...подвергает фальсификации во всех возможных отношениях данную проверяемую систему”. Кроме того, “цель этого метода ...не спасение несостоятельных систем, а, наоборот, отбор той из них, которая наиболее приспособлена к выживанию, по сравнению с другими” [5, с. 65].

Говоря о некоторой системе, К. Поппер прежде всего имеет в виду научную теорию во всем объеме входящих в нее универсальных высказываний. Он указывает на связь, которая обнаруживается между уровнем теоретического обобщения и свойствами эмпирического метода: последний не только верифицирует, но и фальсифицирует научные высказывания, подтверждая те, которые предназначены улавливать то, что мы называем миром, и опровергая те, которые создают ложное представление о нем.

Приступая к исследованию феномена самоутверждения личности, мы осознавали сложность и противоречивость ситуации, в которой была актуализирована и частично исследована искомая проблема. Нефальсифицируемость получаемых результатов возникла как следствие поиска соотношений между параметрами, которые учитывались при оценке только одного аспекта самоутверждения личности – экспрессивного поведения. Для обоснования данных применялись интерпретационные схемы, собственные бихевиористической традиции в психологии. Допущение фальсификации теории позволило выдвинуть предположение о существовании иного представления о самоутверждении личности. Основываясь на имплицитной концепции самоутверждения человека, в рамках которой данный феномен рассматривается как уникальный способ отстаивания своей ценности в социуме, мы предположили, что это явление включает и экспрессивные и иные психические особенности, а именно коммуникативные, поведенческие стратегии, самооценку и самоотнесение, представление о себе.

Результаты конструирования и апробации теста, полученные на двух независимых выборках (эксперименты 1 и 2), позволили эксплицировать существенные характеристики “исследуемого базисного процесса” и реконструировать “связь фиксируемых показателей и предполагаемых психологических механизмов” [3, с. 98]. Стремление разработать методику в целях актуализации базисного процесса при одновременном выясне-

нии его сущности, особенностей структурной организации и определении уровней проявления было реализовано в настоящем исследовании. Типичные особенности людей с разной потребностью и стратегиями самоутверждения описаны в терминах экспрессивных (шкалы 2b и 3), поведенческих (шкалы 1 и 2a), коммуникативных (шкала 4) и эмоционально-оценочных (шкала 1) реакций. Эмпирически были выявлены три основные стратегии (типа) самоутверждения личности: неуверенное поведение, ориентация на конструктивное самоутверждение и склонность к доминированию в межличностном общении.

Методическая часть работы симультанно сопровождалась содержательным анализом единичных случаев, постепенно формирующих представление о том или ином типе самоутверждающейся личности.

Анализ психических особенностей людей с разной потребностью в самоутверждении позволил сделать следующие выводы. *Неуверенная личность* (тип 1) использует стратегию самоподавления в различных жизненных ситуациях. Общая характеристика людей данного типа определяется своеобразным сочетанием неуверенных (v1i2), конструктивных (v3i4) и агрессивных (v4i5) стратегий (рис. 2в и 2г). По сравнению с типами 2 и 3 – конструктивной и доминантной личностями – у них значительно увеличено количество неконструктивных стратегий (уход, избегание проблем, конформизм) и снижено число конструктивных и доминантных.

Наиболее сильно эти тенденции представлены в ответах на вопросы шкал 1 (умение отказать в просьбе) и 2b (выражение негативных эмоций) (рис. 2д и 2е). Поведение характеризуется неспособностью отказать в необоснованной просьбе, низкой самооценкой, подавленностью негативных эмоций либо “формированием реакции”, т.е. заменой негативных эмоций позитивными. Для этого типа личности характерно говорить “да” в тех случаях, когда следует сказать “нет”, скрывать негативные чувства за выстраданной доброжелательностью, избегать ситуаций, где необходимо брать инициативу на себя, быть неуверенным в условиях с жестко определенными социальными ролями (продавец–покупатель, врач–пациент, мастер–заказчик). В последнем случае, т.е. в так называемых “сервисных” ситуациях (шкала 2a) и когда у многих людей возникают позитивные эмоции (шкала 3), ответы испытуемых данного типа становятся более конструктивными. Такие ситуации мы относим к типичным условиям, в которых неуверенный человек использует стратегии конструктивного самоутверждения. Подобные же реакции возникают тогда, когда отсутствует конкретный партнер по общению. Возможно, конструктивные стратегии рассматриваются

неуверенной личностью как идеальные формы взаимодействия с другими людьми, не выраженные в реальных способах коммуникативного поведения.

Обычно стратегии неуверенного человека довольно однотипны, особенно при ответе на необоснованную просьбу, и лишь иногда и в иных условиях обнаруживается некоторая вариативность поведения. Она отмечается в случае необходимости установить контакт с другим человеком (шкала 4) и проявляется в разнообразных реакциях – от желания убежать, скрыться, обособиться до стремления к активной коммуникации с ориентацией на доминирование и превосходство. Все описанные нами особенности неуверенного человека выявлены и в экспериментах 1 (1996 г.) и 2 (1997 г.) с той лишь разницей, что характер ответов в “сервисной” ситуации во второй выборке существенно изменился по сравнению с первой (рис. 2д и 2е – суммы оценок ответов на вопросы шкалы 2а). Оказалось, что испытуемые этого типа в эксперименте 1997 г. более конструктивны в подобных ситуациях, т.е. способны говорить о своих правах и отстаивать их в случае невыполнения мастером, продавцом и другими людьми вполне обоснованных требований, чем респонденты того же типа, опрошенные в 1996 г. Учитывая тот факт, что данная тенденция сохраняется у всех трех типов испытуемых (неуверенных, конструктивных и доминантных), а вопросы этой шкалы изменены минимально, можно выдвинуть предположение о динамике утверждения личностью своего “Я” в российском обществе в определенный промежуток времени. По-видимому, повышение способности утверждать себя конструктивным путем в “сервисных” (т.е. жестко регламентированных) ситуациях связано с обретением личностью свободы, уверенности в себе, осознанием права человека требовать выполнения ранее согласованных с партнером действий и нести обоюдную ответственность за принятое решение.

По сравнению с неуверенным человеком у конструктивной личности (тип 2) снижаются показатели по переменной $v1i2$ – неуверенные стратегии (рис. 2в и 2г) и повышаются по $v3i4$ и $v4i5$ – соответственно конструктивные и доминантные. Конструктивные реакции возникают чаще, чем у типов 1 и 3, и проявляются в умении отстаивать свои интересы, быть автономным, но не отчужденным, спонтанным, и не импульсивным, критичным, но не агрессивным. Этот тип личности способен уверенно применять конструктивные стратегии (добиваться цели, безоговорочно отказываться от необоснованных просьб, выражать радость, гнев, печаль и другие чувства, требовать соблюдения правил), но тем не менее иногда сомневаться в правильности предпринятых действий (отказывать, испытывая неловкость, проявлять негативные эмоции, сожалая

об этом, отстаивать собственные права, осознавая свое недостаточное внимание к другому человеку).

Анализ результатов экспериментов 1 и 2 показал, что специфические особенности самоутверждения данного типа личности не исключают общей для любого человека тенденции реагировать менее конструктивно в ситуациях отказа от необоснованной просьбы (шкала 1) и проявления негативного отношения к какой-либо проблеме (рис. 2д и 2е). По-видимому, успешность утверждения себя в этих двух ситуациях требует от субъекта умения оценить обстановку, выбрать способ реакции на нее и спрогнозировать последствия своих действий. Вариативность поведения человека в подобных ситуациях снижает спонтанность ответа и уменьшает вероятность конструктивного самоутверждения.

Личность, склонная к доминированию (тип 3), испытывает гиперпотребность в самоутверждении. Она использует агрессивные стратегии в общении с другими людьми в ситуациях, где конструктивная личность ведет себя твердо, но корректно, умеет выразить недовольство или радость, но не злость, злорадство, агрессию, “стремится к людям”, а не “против людей”. Для этого типа свойственна установка на самоутверждение, стремление к демонстрации достоинств своей личности на фоне обсуждения недостатков другого человека, неадекватная и неустойчивая самооценка. Различия в стратегиях поведения испытуемых в разнообразных ситуациях сглаживаются по сравнению с очень контрастными реакциями испытуемых типа 1 (неуверенных) и умеренно контрастными реакциями испытуемых типа 2 (конструктивных). Для этой группы типичен категоричный отказ от выполнения просьбы, сверхуверенное поведение в “сервисных” ситуациях, преимущество негативных реакций над позитивными, стремление устанавливать контакты с намерением всегда быть в центре внимания, властвовать.

Особой областью самоутверждения для обсуждаемого нами типа личности является ситуация инициации общения. Ситуации “сервисные”, с жесткой регламентацией отношений между партнерами (шкала 2а), представляются самоуверенному человеку в качестве идеального условия, позволяющего ему произвольно расширять границы образа Я, интроецируя в него партнера, собеседника, начальника, супруга и рассматривая их как часть себя. В присвоении себе того, что имеет право на самостоятельное существование, видится способ придания значимости своему не столь богатому внутреннему миру. “При ориентации на обладание нет живой связи между мной и тем, чем я владею. И объект моего обладания, и я превратились в вещи, и я обладаю объектом, по-

скольку у меня есть сила, чтобы сделать его моим. Но здесь имеет место и обратная связь: *объект обладает мной*, потому что мое чувство идентичности, т.е. психическое здоровье, основывается на моем обладании *объектом* (и как можно большим числом вещей)" [6, с. 83].

В целом наблюдаются общие закономерности поведения неуверенной, конструктивной и доминантной личностей в различных ситуациях экспериментов 1 и 2. Они обнаружались на фоне снижения уровня самоутверждения в случае отказов от выполнения необоснованной просьбы и выражения негативных эмоций, а также в повышении стремления к самоутверждению при проявлении положительных эмоций и инициации общения. Наряду с общими закономерностями получены и существенные различия между результатами экспериментов 1 и 2, проведенных на трех типах личностей по всем пяти шкалам опросника. В 1997 г. по сравнению с 1996 г. наблюдается общая тенденция к повышению самоутверждения у испытуемых всех трех групп в характерном для каждой из них диапазоне самоутверждения. Изменяется поведение личности любого типа в "сервисной" ситуации (в целом оно становится более конструктивным, хотя различия между группами 1, 2 и 3 сохраняются) – это следующая за выражением положительных эмоций и инициацией общения ситуация, где утверждение себя как личности происходит наиболее успешно.

ВЫВОДЫ

1. Разработанный опросник включает пять шкал (умение отказывать в необоснованной просьбе; общее самоутверждение: поведение в "сервисных" ситуациях и умение выражать негативные эмоции; выражение позитивных эмоций; инициация общения) и обладает высокой валидностью и способностью к воспроизведению данных.

2. Разработанная модель самоутверждения человека позволяет описать три типа личностей – неуверенную, конструктивную и доминантную, общей характеристикой которых является снижение способности к самоутверждению в ситуации отказа выполнять необоснованную просьбу и выражения негативных эмоций.

3. Характерные черты неуверенного человека – это неумение отказывать в необоснованной просьбе, требовать, отстаивать свои права, выражать позитивные и негативные эмоции и устанавливать контакты.

4. Особенности конструктивного поведения состоят в способности давать корректный отказ на необоснованную просьбу, адекватно выражать негативные и позитивные эмоции социально приемлемым способом, повышать уровень самоут-

верждения в "сервисных" ситуациях, иницировать общение.

5. Доминантное поведение характеризуется безусловным отказом в выполнении необоснованной просьбы, демонстративностью, преобладанием негативных эмоций над позитивными, гиперпотребностью в инициации общения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Альберти Р., Эммонс М. Самоутверждающее поведение. СПб., 1998.
2. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов. Киев, 1994.
3. Корнилова Т.В. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Никитин Е.П., Харламенкова Н.Е. Феномен человеческого самоутверждения. СПб., 2000.
5. Поннер К. Логика и рост научного знания. М., 1983.
6. Фромм Э. Иметь или быть? М., 1990.
7. Харламенкова Н.Е. От эффектов самоутверждения личности к его внутриличностным коррелятам: анализ психологических механизмов защиты // Российский менталитет. Психология личности, сознание, социальные представления. М., 1996. С. 108–120.
8. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М., 1986. Т. 1.
9. Bates H.D., Zimmerman S.F. Toward the development of a screening scale for assertive training // Psychological Reports. 1971. V. 28. P. 99–107.
10. Bouchard M.A., Lalonde F., Gagnon M. The Construct Validity of Assertion: Contributions of Four Assessment Procedures and Norman's Personality Factors // J. of Personality. 1988. V. 56. № 4. P. 763–783.
11. Friedman P.H. The effects of modeling and role playing on assertive behavior: Doctoral dissertation. University of Wisconsin, 1968 // Dissertation Abstracts. 1969. V. 29. P. 3557B–4901B.
12. Galassi J.P., DeLeo J.S., Galassi M.D., Bastien S. The College Self-Expression Scale: A Measure of Assertiveness // Behavior Therapy. 1975. № 6. P. 550–561.
13. Gambrill E.D., Richey C.A. An Assertion Inventory for Use in Assessment and Research // Behavior Therapy. 1975. № 6. P. 550–561.
14. Lawrence P.S. The assessment and modification of assertive behavior: Doctoral dissertation. Arizona State University, 1970 // Dissertation Abstracts International. 1970. V. 31. P. 1B–971b.
15. Lazarus A.A. Behavior therapy and beyond. N. Y., 1971.
16. Lieberman R.P. A guide to behavioral analysis and therapy. N. Y., 1972.
17. McFall R.M., Lillesand D.B. Behavior Rehearsal with Modeling and Coaching in Assertion Training // J. of Abnormal Psychology. 1971. V. 77. P. 313–323.
18. Rathus S.A. A 30-item Schedule for Assessing Assertive Behavior // Behavior Therapy. 1973. № 4. P. 398–406.
19. Wolpe J., Lazarus A.A. Behavior therapy techniques. N.Y., 1966.