

Метод диагностики межличностных отношений

Источник: Журнал «Школьный психолог» №5, 2003г.

Автор: Л. Собчик

Метод диагностики межличностных отношений представляет собой опросник, в котором короткие характеристики отражают индивидуальный стиль общения конкретного человека с окружающими. В зависимости от заданной инструкции методика может выявлять:

- 1) субъективную оценку Я в сопоставлении с идеалом своего Я;
- 2) оценку других лиц, включенных в эксперимент при изучении малой группы, характеристики которых также можно рассматривать в сравнении с идеалом;
- 3) конгруэнтность или напряженность отношений в малой группе — будь то семья, коллектив, команда и т.д.

Основой для создания методики послужил тест американского психолога Т. Лири (Leary T., Coffey I. «Interpersonal Diagnosis», in: «Theories of Personality Investigation», New York, 1969, p. 73–96), последователя идей Г.С. Салливена.

В процессе взаимодействия с окружением личность проявляется в определенном стиле межличностного поведения. Реализуя потребность в общении и в осуществлении своих желаний, человек соотносит свое поведение с оценками значимых других на уровне осознанного самоконтроля, а также (неосознанно) с символикой идентификации. Основываясь на данной концепции, американский психолог Тимоти Лири систематизировал свои эмпирические наблюдения в виде 16 вариантов межличностного взаимодействия и использовал свою методику в основном в условиях клиники.

Модификация теста и адаптация его к нуждам практического психолога заключается в переработке опросника, представленного в виде 128 характеристик, в разделении факторов на 8 разнонаправленных по своей характерологической сущности октантов, в создании новой сетки, удобной для регистрации ответов и быстрого обсчета полученных данных, в развороте показателей методики по часовой стрелке.

Опросник методики представлен в виде 128 характеристик. Испытуемый должен на регистрационной сетке зачеркивать крестом номера, соответствующие тем чертам, которые он у себя находит, оставляя не зачеркнутыми остальные номера.

Инструкция:

«Перед вами опросник, содержащий различные характеристики. Следует внимательно прочесть каждую и подумать, соответствует ли она вашему представлению о себе. Если да, то перечеркните крестом соответствующую порядковому номеру характеристики цифру в сетке регистрационного листа. Если нет, то не делайте никаких пометок на регистрационном листе. Постарайтесь проявить максимальную внимательность и откровенность,

чтобы избежать повторного обследования. Итак, какой вы человек?»

На следующем этапе исследования испытуемый заполняет этот же опросник относительно своего идеала (Идеальный человек тот, который...).

Стимульный материал

Я — ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ:

1. Умеет нравиться
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявить безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Покладистый
21. Благодарный
22. Восхищающийся и склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Доброжелательный
28. Внимательный и ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый к призывам о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе

38. Самоуверен и напорист
39. Деловитый, практичный
40. Соперничающий
41. Стойкий и крутой, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый и прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скептичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный
49. Легко смущается
50. Неуверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в общении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный и уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный и мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительности
67. Начальственно-повелительный
68. Властный
69. Хвастливый
70. Надменный и самодовольный
71. Думает только о себе
72. Хитрый
73. Нетерпим к ошибкам других
74. Расчетливый
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлоблен
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит обиды
81. Самобичующий
82. Застенчивый

83. Безынициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный
86. Любит подчиняться
87. Предоставляет другим принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбора
92. Всем симпатизирует
93. Прощает все
94. Переполнен чрезмерным сочувствием
95. Великодушен и терпим к недостаткам
96. Стремится помочь каждому
97. Стремящийся к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
99. Распоряжается другими
100. Деспотичный
101. Относится к окружающим с чувством превосходства
102. Тщеславный
103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злой, жестокий
107. Часто гневлив
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный
110. Проникнут духом противоречия
111. Упрямый
112. Недоверчивый и подозрительный
113. Робкий
114. Стыдливый
115. Услужливый
116. Мягкотелый
117. Почти никому не возражает
118. Навязчивый
119. Любит, чтобы его опекали
120. Чрезмерно доверчив
121. Стремится снискать расположение каждого
122. Со всеми соглашается
123. Всегда со всеми дружелюбен
124. Всех любит
125. Слишком снисходителен к окружающим
126. Старается утешить каждого

127. Заботится о других
128. Портит людей чрезмерной добротой

Бланк ответов

«Актуальное «Я»

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128

«Идеальное «Я»

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128

Обработка и интерпретация результатов

После того как испытуемый оценит себя и заполнит сетку регистрационного листа, подсчитываются баллы по 8 вариантам межличностного взаимодействия. Для этого используется «ключ», с помощью которого выделяются блоки по 16 номеров, каждый блок формирует один из 8 октантов методики. Количество перечеркнутых испытуемым номеров в каждом блоке выносится на таблицу количественных результатов соответственно каждому октанту, отражающему тот или иной вариант межличностных отношений.

Ключ

БЛОК	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128
	I				II				III				IV				V				VI				VII				VIII			

Варианты, отражаемые 16-балльной шкалой по каждому из 8 октантов, следующие.

I октант. Властно-лидирующий тип межличностного поведения в отношении с окружающими. Умеренные показатели (до 8 баллов включительно) выявляют уверенность в себе, умение быть хорошим наставником и организатором, свойства руководителя. При более высоких баллах (до 12 баллов) — нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей, при баллах выше 12 — дидактический стиль высказываний, императивная потребность командовать другими, черты деспотизма. Позитивно коррелирует со шкалой экстраверсии индивидуально-типологического опросника (ИТО).

II октант. Независимо-доминирующий. Выявляет стиль межличностных отношений от уверенного, независимого, соперничающего (при умеренных показателях в пределах 8 баллов) до самодовольного, нарциссического, с выраженным чувством собственного превосходства над окружающими (9–12 баллов), с тенденцией иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, и занимать обособленную позицию в группе — при баллах выше 12. Позитивно коррелирует со шкалой спонтанности ИТО.

III октант. Прямолинейно-агрессивный. В зависимости от степени выраженности показателей этот октант выявляет искренность, непосредственность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели (умеренные баллы) или чрезмерное упорство, недружелюбие, несдержанность и вспыльчивость (высокие баллы). Высокая корреляция со шкалой агрессивности ИТО.

IV октант. Недоверчиво-скептический стиль межличностного поведения. Для него характерна реалистичность базы суждений и поступков, скептицизм и неконформность (до 8 баллов), которые перерастают в крайне обидчивый и недоверчивый модус отношения к окружающим с выраженной склонностью к критицизму, с недовольством другими и подозрительностью (при показателях 12–16 баллов). Позитивная корреляция со шкалой ригидности ИТО.

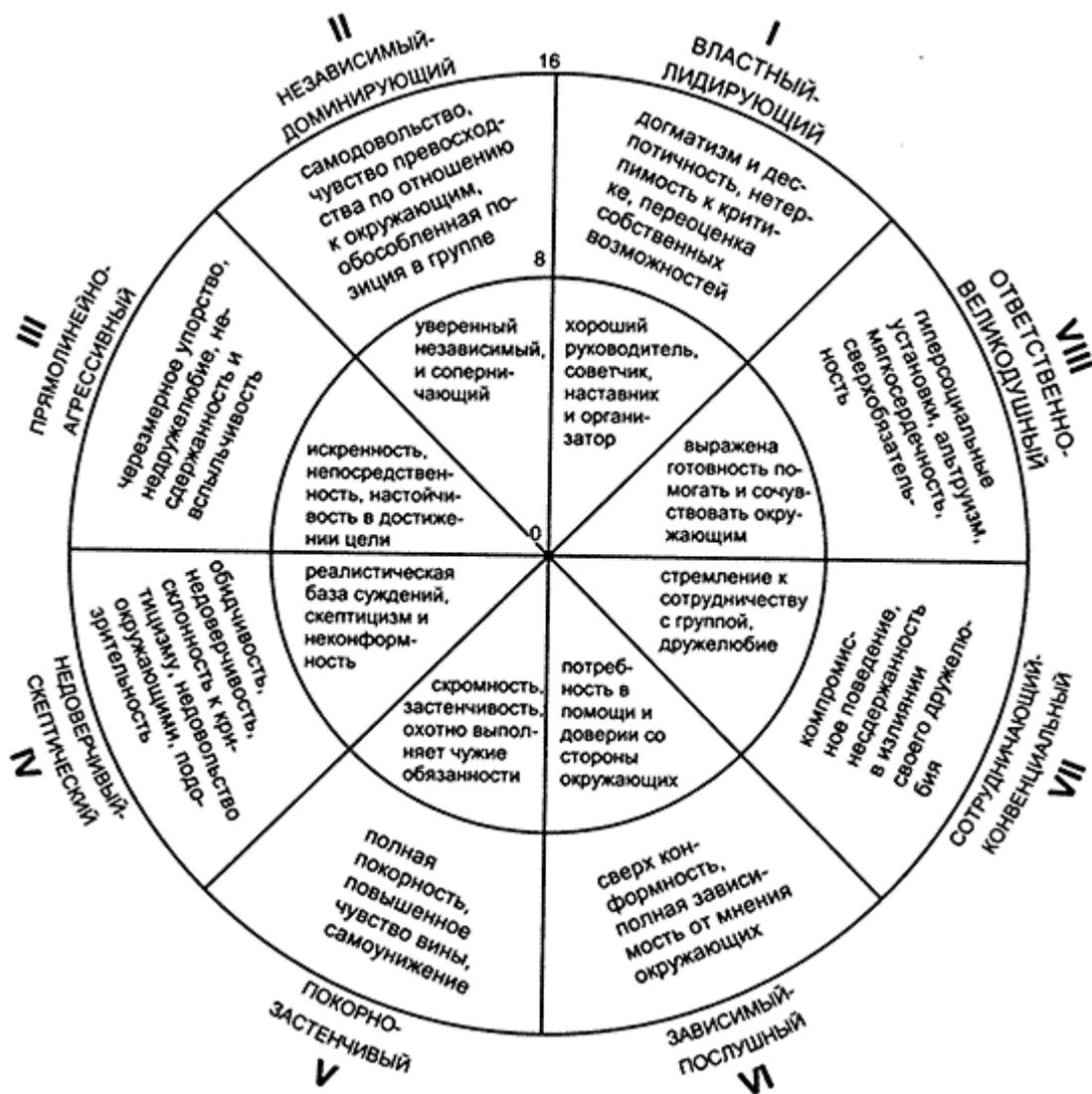
V октант. Покорно-застенчивый. Отражает такие особенности межличностных отношений, как скромность, застенчивость, склонность брать на себя чужие обязанности. При высоких баллах — полная покорность, повышенное чувство вины, самоуничижение. Высокая корреляция со шкалой интроверсии ИТО.

VI октант. Зависимо-послушный. При умеренных баллах — потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании. При высоких показателях — сверхконформность, полная зависимость от мнения окружающих. Коррелирует со шкалой сензитивности ИТО.

VII октант. Сотрудничающе-конвенциональный стиль межличностных отношений, свойственный лицам, стремящимся к тесному сотрудничеству с референтной группой, к дружелюбным отношениям с окружающими. Избыточность степени выраженности данного стиля проявляется компромиссным поведением, несдержанностью в изливаниях своего дружелюбия по отношению к окружающим, стремлением подчеркнуть свою причастность к интересам большинства. Высокая корреляция со шкалой тревожности ИТО.

VIII октант. Ответственно-великодушный вариант межличностного поведения. Проявляется выраженной готовностью помогать окружающим, развитым чувством ответственности (до 8 баллов). Высокие баллы выявляют мягкосердечность, сверхобязательность, гиперсоциальность установок, подчеркнутый альтруизм. Позитивно коррелирует со шкалой лабильности ИТО.

Количественные показатели по каждому из октантов — от 0 до 16 — откладываются на соответствующей номеру октанта ординате.



Людмила СОБЧИК,
доктор психологических наук

На уровне, соответствующем полученным баллам по каждому октанту, проводится дуга. Отделенная дугой внутренняя часть октанта заштриховывается.

После того как отмечены все полученные при обследовании результаты и заштрихована внутренняя, центральная часть круга психогаммы до уровня,

очерченного дугами, получается некое подобие «веера». Максимально заштрихованные октанты (то есть те, по которым баллы оказались высокими) соответствуют преобладающему стилю межличностного поведения. Характеристики, не выходящие за пределы 8 баллов, свойственны гармоничным личностям.

Показатели, превышающие 8 баллов (до 12), свидетельствуют об акцентуации свойств, выявляемых данным октантом. Баллы, достигающие уровня 14–16, свидетельствуют о выраженных трудностях социальной адаптации. Низкие показатели по всем октантам (0–3 балла) могут быть результатом скрытности и неоткровенности испытуемого. Если в психограмме нет октантов, заштрихованных выше 4-х баллов, то данные сомнительны в плане их достоверности: испытуемый не захотел оценить себя откровенно.

Первые четыре типа межличностных отношений — I, II, III и IV — характеризуются преобладанием неконформных тенденций, из них III, IV — склонностью к дизъюнктивным (конфликтным) проявлениям, а I и II — независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию. Другие четыре октанта — V, VI, VII и VIII — являют собой противоположную картину: подчиняемость, неуверенность в себе и конформность (V и VI), склонность к компромиссам, конгруэнтность и ответственность в контактах с окружающими (VII и VIII).

Тест не имеет прямой подстраховки, повышающей надежность результатов в виде шкал достоверности, как, к примеру, шкалы лжи, коррекции и надежности в тесте СМИЛ (ММРІ). Поэтому опора на количественные показатели весьма относительна, и интерпретация данных ДМО в большей степени должна ориентироваться на преобладание одних показателей над другими и в меньшей степени — на абсолютные величины.

При изучении личностных свойств большой интерес представляет разница между показателями реального и идеального образа Я конкретного человека. Наиболее простой и часто встречающийся вариант — наличие незначительных количественных различий, которые позволяют судить о том, какие особенности своего стиля межличностного поведения индивида не устраивают.

Опыт показывает, что образы реального и идеального Я являются неотъемлемой частью структуры целостного Я. Это те противоречивые тенденции, которые нередко затрудняют самопонимание, заставляя человека до конца дней своих размышлять о том, какой же он на самом деле. Окружающими человек чаще воспринимается согласно его идеальному Я, а его актуальное Я нередко представляет собой его внутренние проблемы, в какой-то степени осознанные и взятые под контроль. Умеренное (неконфликтное) расхождение или, скорее, неполное совпадение должно рассматриваться как необходимое условие для дальнейшего развития личности и самосовершенствования.

Неудовлетворенность собой чаще наблюдается у лиц с заниженной самооценкой (V, VI, VII октанты), а также у лиц, находящихся в состоянии

затянувшегося межличностного конфликта (IV октант). Противопоставление в реальном и идеальном Я октантов I и V свойственно лицам с проблемой болезненного самолюбия, нереализованной авторитарности; то же в отношении IV и VIII: они выявляют конфликт между стремлением личности к признанию группой и собственной спонтанной агрессивностью (проблема подавляемой враждебности), III и VII октанты выявляют борьбу разнонаправленных мотивов — самоутверждения и аффилиации (стремления к слиянию с другими); II и VI октанты противопоставляются в реальном и идеальном Я у лиц с проблемой независимости-подчиняемости, возникающей в служебной, учебной или семейной ситуации и вынуждающей повиноваться вопреки внутреннему протесту.

Личности, у которых по данным ДМО обнаруживаются доминантные, агрессивные и независимые черты поведения, значительно реже проявляют недовольство своим характером и межличностными отношениями, однако и у них может выявляться тенденция к совершенствованию своего стиля межличностного взаимодействия с окружением; при этом возрастание показателей того или иного октанта в образе идеала Я определит направление, по которому развивается личность в целях самосовершенствования. Это имеет большое значение для психолога при выборе методов коррекции поведения индивида с учетом личностных ресурсов и степени осознания имеющихся проблем. Наличие выраженного внутриличностного конфликта, проявляющегося значительным расхождением показателей ДМО при оценке реального и идеального Я, является свидетельством высокой невротизации.