

Актуальные вопросы применения опросника Д. Басса «События и факты, влияющие на статус и репутацию» в России

Кочетова Т. В.,

старший преподаватель кафедры психологии управления факультета социальной психологии МГППУ

Цель статьи – рассмотрение некоторых методических вопросов, возникающих при использовании в практической деятельности опросника Д. Басса «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию», а также тем ответам, которые можно получить с помощью статистического анализа накопленной в течение пяти лет базы индивидуальных профилей. Наиболее важными вопросами в этой связи являются следующие: 1) валидность и надежность шкал опросника; 2) устойчивость шкал к временному параметру, измеряемая с помощью тест-ретестового исследования. Настоящий опросник не имеет аналогов в мировой психологической практике, впервые использовался в отечественной психологии и представляет значительный интерес для использования в деятельности практического психолога.

Ключевые слова: апробация опросника, психодиагностический инструмент, валидность и надежность, статусное поведение, выборка, факторный анализ, тест-ретестовое исследование.

Проведенный анализ литературы по социальной психологии личности позволяет сделать вывод о том, что в последние годы особую актуальность приобретают исследования, посвященные изучению различных приемов и способов статусного поведения. Проблема разработки эффективных психодиагностических методов, позволяющих измерять образцы данных поведенческих паттернов, становится особенно явной и требует решения. Именно поэтому, на наш взгляд, значительный интерес представляют исследования поведенческих особенностей, связанных с со-

циальным статусом и репутацией [2, с. 25–26].

В этой связи апробация опросника Д. Басса «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию», является весьма своевременной и имеет важное практическое значение, поскольку с помощью данной методики можно диагностировать различные проявления статусности и прогнозировать формирование стратегий, направленных на завоевание и поддержание своего положения в сложившейся иерархической структуре общества [3, с. 4–5].

kochetova@rbcmil.ru

Этот опросник был создан автором в начале 90-х гг. XX века и предназначался для исследования стратегий статусного поведения, используемых представителями обоих полов. В 1998 г. англоязычная версия опросника была получена нами с целью перевода и *апробации* данного психодиагностического инструмента в России.

В основе данного опросника лежит функциональная модель индивидуальных различий в стратегиях социального поведения [5, с. 121–137]. Согласно данной модели, имеется определенное количество тактических приемов статусного поведения, комбинации которых выступают как интегральные характеристики стратегических поведенческих особенностей.

Тест включает в себя 216 утверждений, содержащих представления (обобщенные конструкты) о различных событиях и фактах в жизни индивида, оказывающие влияние на его положение в обществе. Это позволяет исследовать экспектации, которые «носят неформализованный и не всегда осознаваемый характер» [4, с. 403] относительно универсальных проявлений статусности и, тем самым, определить вероятностный характер его статусного поведения в различных социальных ситуациях.

Опросник дает возможность также точно оценивать степень влияния (дифференцированная система оценки каждого пункта от –4 до +4) отдельных психодинамических свойств (например, эмоциональной устойчивости), свойств личности (общительности, социального доминирования и др.), а также различных средовых параметров (например, уровня образования, материального благополучия и др.), на статусное поведение мужчин и женщин. Это позволило получить значения по

различным проявлениям «статусности», на основании которых могут быть вычислены показатели 23 тактических приемов, определяющих тип стратегий статусного поведения.

Этот инструмент не имеет аналогов в мировой психологической практике и впервые использовался в отечественной психологии, а потому может представлять значительный интерес в деятельности практического психолога.

Цель настоящей статьи состоит в том, чтобы рассмотреть некоторые методические вопросы, которые могут возникать при использовании в практической деятельности данного теста. Такая работа проделана нами с помощью статистического анализа накопленной в течение пяти лет базы индивидуальных профилей.

Наиболее важными вопросами в этой связи являются следующие:

- 1) валидность и надежность шкал опросника;
- 2) устойчивость шкал к временному параметру, измеряемая с помощью тест-ретестового исследования¹.

Ответы на эти вопросы дают результаты статистического анализа, проведенного на материале 562 индивидуальных профилей. В данную выборку вошли представители коммерческих организаций – 24,3%, государственные служащие – 17,6 %, студенты различных вузов – 41,2 %, представители рабочих специальностей и временно неработающие – 16,9 %, проходивших тестирование с 2003 по 2006 г. Возраст испытуемых 17–56 лет, половой состав выборки: 327 женщин, 235 мужчин.

Исследование проводилось в два этапа.

Целью первого этапа было выделение в опроснике шкал, позволяющих

¹ Для исследуемой выборки были рассчитаны локальные нормы стандартизации: ср. арифметическое и ст. отклонение. Были рассчитаны локальные нормы для мужской и женской выборки в стандартной системе координат для Т-баллов (среднее – 50, ст. отклонение – 10), однако описание полученных стандартизованных баллов требует отдельного обсуждения и выходит за рамки настоящей статьи.

измерять образцы поведенческих паттернов – тактических приемов, влияющих на статус и репутацию. Для проведения тестирования применялась бланковая и компьютерная форма опросника «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию». Тестирование проходило группами до 30 человек и индивидуально, после чего результаты вносились в компьютер, а дальнейшая обработка осуществлялась в автоматическом режиме.

Целью второго этапа было определение психометрических показателей шкал опросника и их дальнейшая факторизация. Для статистического анализа данных была использована программа «Статистика» («STATISTICA for Windows» 6.0).

АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ СОГЛАСОВАННОСТИ ШКАЛ

Так, для исследования однородности и внутреннего постоянства шкал была применена корреляционная проверка пунктов с помощью критерия Кронбаха – α (альфа), или коэффициента синхронной надежности. Показатель данного коэффициента рассматривался, во-первых, как корреляция определенной шкалы с другими шкалами теста, и, во-вторых, интерпретировался в качестве корреляции между баллами испытуемых по данной шкале и баллами, которые испытуемые могли бы получить, если бы ответили на все возможные вопросы, направленные на диагностику конкретного тактического приема [1].

Полученные результаты представлены в табл. 1.

Данные, представленные в табл. 1, указывают на значительную степень однородности шкал опросника «События и факты, влияющие на статус и репутацию» (внутренняя согласованность варьирует в диапазоне 0,47–0,78; исключение составляет только одна шкала: «вербальная актив-

ность» ($\alpha = 0,38$)), что указывает на достаточно высокую надежность данного психодиагностического инструмента.

Для проверки еще одного показателя надежности применяемой методики – коэффициента ранговой корреляции по Спирмену, отражающего временную устойчивость тестовых оценок каждого испытуемого – мы провели повторное исследование части выборки (185 человек) с интервалом в 1–1,5 месяца. В табл. 2 представлены результаты тест-ретестового исследования.

Из представленных таблиц мы видим, что шкалы опросника «События и факты, влияющие на статус и репутацию» достаточно устойчивы к действию посторонних факторов во времени. Максимальная корреляция обнаружена в шкалах «агрессивность» и «поддержка физической формы и физическое доминирование» – 0.90, а минимальная – в шкале «внешняя привлекательность» – 0,67.

АНАЛИЗ ФАКТОРНОЙ СТРУКТУРЫ ТЕСТА

В качестве инструмента факторного анализа использовался метод главных осей с последующим варимакс-вращением. Результаты факторизации шкал, характеризующих тактические приемы статусное поведение, представлены в табл. 3.

В результате факторизации шкал тактических приемов было выделено пять факторов, которые в сумме учитывают 70 % общей дисперсии признаков.

Из табл. 3 видно, что в первый фактор, названный «демонстративным» (display evocative social characteristics), вошли тактики, характеризующие стратегию «вызова реакций» в своем окружении через привлечение внимания посредством провоцирования и непринятие определенных правил, социальных норм и т. п.

Таблица 1

Значения альфа-Кронбаха шкал опросника Д. Басса «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию»

Шкалы	Коэффициент интеркорреляции (r)	α -Кронбаха
Умение ориентироваться в пространстве	0,38	0,78
Вербальная активность	0,15	0,39
Щедрость и оказание материальной помощи другим	0,21	0,56
Лидирующая позиция по отношению к другим	0,18	0,66
Материальное благополучие, состоятельность	0,18	0,72
Поддержка дружеских отношений	0,28	0,73
Профессиональное продвижение	0,21	0,59
Поддержка физической формы и физическое доминирование	0,19	0,77
Демонстрация отрицательных социальных качеств	0,13	0,70
Леность	0,22	0,70
Агрессивность	0,25	0,78
Использование секса для статусного продвижения	0,20	0,78
Материальная незащищенность	0,33	0,71
Использование провокаций для привлечения к себе внимания	0,12	0,47
Невоспитанность и дурные манеры поведения	0,22	0,67
Непринятие другими	0,17	0,64
Неудачи в профессиональной сфере	0,18	0,74
Активное отвержение другими	0,18	0,67
Поддержка семейных отношений	0,22	0,68
Использование связей для завоевания статуса	0,30	0,62
Внешняя привлекательность	0,16	0,59
Контактность (поддержка социальных контактов)	0,13	0,65
Автономия, обособленность от других	0,19	0,53

**Показатели тест-ретестовой корреляции шкал опросника Д. Басса
«События и факты, влияющие на статус и репутацию»**

Шкала	1-е обследование		2-е обследование		Коэффициент корреляции
	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	
Умение ориентироваться в пространстве	46,24	5,29	44,94	5,03	0,69
Вербальная активность	30,73	3,59	30,62	3,18	0,72
Щедрость и оказание материальной помощи другим	37,84	4,27	37,39	3,90	0,79
Лидирующая позиция по отношению к другим	69,30	7,41	68,17	6,66	0,86
Материальное благополучие, состоятельность	85,57	11,04	82,69	9,07	0,83
Поддержка дружеских отношений	49,66	6,97	49,05	5,44	0,83
Профессиональное продвижение	84,89	9,68	83,28	7,88	0,84
Поддержка физической формы и физическое доминирование	121,24	14,13	118,86	10,90	0,90
Демонстрация отрицательных социальных качеств	58,29	13,59	58,83	10,57	0,79
Леность	26,30	8,78	25,63	6,43	0,89
Агрессивность	32,56	12,81	33,64	8,81	0,88
Использование секса для статусного продвижения	69,56	13,75	68,84	11,20	0,86
Материальная незащищенность	16,01	5,62	17,01	4,44	0,74
Использование провокаций для привлечения к себе внимания	23,90	6,50	24,55	4,77	0,77
Невоспитанность и дурные манеры поведения	21,40	8,45	20,90	6,44	0,87
Непринятие другими	29,92	8,20	31,21	6,68	0,82
Неудачи в профессиональной сфере	46,47	11,38	48,60	8,65	0,82
Активное отвержение другими	31,94	10,17	32,85	7,93	0,82
Поддержка семейных отношений	54,39	8,13	53,44	6,65	0,84
Использование связей для завоевания статуса	24,18	4,43	24,40	3,50	0,80
Внешняя привлекательность	56,89	6,48	56,11	6,11	0,67
Контактность (поддержка социальных контактов)	91,00	10,55	88,20	7,86	0,81
Автономия, обособленность	27,14	5,71	26,80	5,02	0,74

Примечание: \bar{x} – средние значения; σ – стандартные отклонения; r – коэффициент надежности (при $p < 0.05$).

Таблица 3

**Результаты факторизации тактических шкал опросника Д. Басса
«События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию»**

Шкалы (тактики статусного поведения)	Факторы				
	Стратегия демонстративности	Стратегия манипулирования	Стратегия трудолюбия	Автономия/обособленность	Поддержка и помощь
Умение ориентироваться в пространстве	-0,20	-0,45	0,59	0,02	-0,06
Вербальная активность	-0,17	-0,02	0,72	0,10	-0,08
Щедрость и оказание материальной помощи другим	-0,02	-0,49	0,56	0,10	-0,03
Лидирующая позиция по отношению к другим	-0,38	-0,11	0,67	0,15	-0,05
Поддержка дружеских отношений	0,03	-0,51	0,52	0,33	-0,07
Профессиональное продвижение	-0,35	-0,25	0,68	0,19	0,05
Поддержка физической формы и физическое доминирование	-0,47	0,03	0,74	0,02	0,00
Демонстрация отрицательных социальных качеств	0,48	0,68	-0,12	-0,04	0,06
Леность	0,31	0,56	-0,29	-0,16	0,14
Агрессивность	0,27	0,79	-0,21	-0,03	0,08
Использование секса для статусного продвижения	-0,03	0,79	0,13	-0,28	-0,13
Материальная незащищенность	0,75	0,01	-0,07	-0,27	0,17
Использование провокаций для привлечения к себе внимания	0,74	0,08	-0,24	0,23	-0,12
Невоспитанность и дурные манеры поведения	0,41	0,59	-0,24	-0,12	0,18
Непринятие другими	0,68	0,25	-0,17	-0,30	0,11
Неудачи в профессиональной сфере	0,72	0,28	-0,35	0,01	0,13
Активное отвержение другими	0,71	0,23	-0,20	0,01	0,25
Поддержка семейных отношений	0,20	-0,46	0,39	0,44	-0,17
Использование связей для завоевания статуса	-0,08	-0,13	0,02	0,84	0,03
Внешняя привлекательность	0,01	-0,33	0,35	0,53	-0,32
Контактность (поддержка социальных контактов)	-0,12	-0,32	0,50	0,50	-0,07
Материальное благополучие, состоятельность	-0,51	-0,06	0,44	0,54	0,13
Автономия, обособленность	0,15	0,03	0,01	-0,01	0,92
Вес фактора	4,06	3,78	4,09	2,24	1,23
Дисперсия	18%	16%	18%	11%	6%

Результаты факторизации тактических шкал опросника Д. Басса в ретестовом исследовании «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию»

Шкалы (тактики статусного поведения)	Факторы				
	Стратегия демонстративности	Стратегия манипулирования	Стратегия трудолюбия	Автономия/обособленность	Поддержка и помощь
Умение ориентироваться в пространстве	-0,37	-0,47	0,20	0,19	0,13
Вербальная активность	-0,06	-0,11	0,67	0,12	0,21
Щедрость и оказание материальной помощи другим	-0,09	-0,46	0,39	0,27	-0,18
Лидирующая позиция по отношению к другим	-0,23	-0,08	0,58	0,29	-0,32
Поддержка дружеских отношений	-0,02	-0,50	0,46	0,41	0,12
Профессиональное продвижение	-0,25	-0,16	0,62	0,32	0,01
Поддержка физической формы и физическое доминирование	-0,25	0,01	0,83	0,07	-0,02
Демонстрация отрицательных социальных качеств	0,32	0,63	-0,26	0,14	0,14
Леность	0,04	0,56	-0,40	-0,16	0,45
Агрессивность	0,34	0,73	0,06	-0,11	0,12
Использование секса для статусного продвижения	-0,02	0,72	0,20	-0,18	-0,06
Материальная незащищенность	0,52	-0,22	-0,27	-0,06	0,46
Использование провокаций для привлечения к себе внимания	<u>0,36</u>	0,02	-0,65	0,41	0,12
Невоспитанность и дурные манеры поведения	0,57	0,42	-0,22	-0,09	-0,07
Непринятие другими	0,70	0,14	-0,26	-0,18	0,05
Неудачи в профессиональной сфере	0,65	0,19	-0,41	-0,14	0,20
Активное отвержение другими	0,82	0,11	-0,11	0,04	0,06
Поддержка семейных отношений	0,07	-0,52	0,27	0,29	0,14
Использование связей для завоевания статуса	-0,06	-0,10	0,01	0,78	-0,03
Внешняя привлекательность	-0,04	-0,26	0,20	0,61	-0,09
Контактность (поддержка социальных контактов)	-0,37	-0,26	0,19	0,55	0,29
Материальное благополучие, состоятельность	-0,26	0,01	<u>0,47</u>	0,48	-0,13
Автономия, обособленность	0,13	0,13	0,05	0,06	0,73
Вес фактора	3,08	3,22	3,70	2,41	1,40
Дисперсия	13 %	14 %	16 %	10 %	7 %

Во второй фактор вошли тактические приемы, определяющие стратегию «манипулирования», т. е. приспособления к своему окружению с использованием обмана, агрессии, секса, а также демонстрации социально отрицательных качеств (display negative social characteristics).

Третий фактор – «компетентности и трудолюбия» (knowledge/industriousness), соответствующий стратегии выбора, включает в себя тактики, позволяющие добиться признания через профессиональное продвижение, использование знаний и умений, лидерство, а также «хорошую физическую форму» и «здоровый образ жизни».

В четвертый фактор – индекс статусности – вошла шкала «автономности»/обособленности (autonomy) от различных общественных структур и своего окружения. И, наконец, в последнем, пятом факторе – «поддержка и помощь других» (aid actual) – оказались тактические приемы, позволяющие поддерживать статус и репутацию за счет избирательности в общении, посредством взаимодействия и помощи определенных групп людей (семья, друзья, физически привлекательные или состоятельные/богатые люди).

Результаты факторизации при повторном тестировании, проведенном с интервалом в полтора месяца, представлены в табл. 4.

Анализируя результаты факторизации тактических шкал, представленные в табл. 3 и 4, мы видим, что состав факторной структуры в первом и втором исследованиях практически не изменяется.

Динамика изменения факторной структуры прослеживается на примере лишь двух шкал. Так, при повторном тестировании вес шкалы «материальное благополучие/состоятельность» в первом факторе снизился, но при этом повысился в четвертом – «помощь и поддержка других». По-

добное же изменение произошло со шкалой «использование провокаций»: вес этой шкалы, входящей в состав фактора «стратегия вызова», снизился, и шкала перешла в фактор «помощь и поддержка других».

В целом же необходимо подчеркнуть, что в двух последовательных исследованиях выделяется три (по порядку значимости) фактора, характеризующих основные типы стратегий статусного поведения:

- 1) «компетентность-трудолюбие»;
- 2) демонстративность;
- 3) манипулирование.

Можно заметить также, что каждый из этих факторов (воспроизводимый при повторном исследовании) образован устойчивой группой шкал – тактических приемов, влияющих на статус и репутацию человека.

Таким образом, логично предположить, что комбинация таких тактических приемов, как умение ориентироваться в пространстве, вербальная активность, щедрость и оказание материальной помощи другим, лидирующая позиция по отношению к другим, поддержка дружеских отношений, профессиональное продвижение и поддержка физической формы являются маркерами определенной стратегии статусного поведения, в основе которой лежит компетентность и трудолюбие.

Комбинацию же таких тактических приемов, как демонстрация отрицательных социальных характеристик, лень, агрессивность, использование секса для статусного продвижения – можно рассматривать в качестве маркеров стратегии манипулирования. В свою очередь, материальная незащищенность, невоспитанность и дурные манеры поведения, непринятие другими, неудачи в профессиональной сфере и активное отвержение другими характеризуют стратегии «демонстративности» и провоцирования реакций с целью завоева-

ния и поддержания своего положения в иерархически организованной структуре общества.

На основании сходства факторных структур поведенческих особенностей, выявленных в двух последовательных исследованиях, можно предположить, что стратегии статусного поведения обладают значительной степенью устойчивости во времени и не зависят от ситуативных факторов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги проведенного исследования, необходимо подчеркнуть несколько наиболее важных моментов, связанных с апробацией настоящего опросника.

Так, в ответ на вопрос об уровне надежности шкал и валидности теста следует сказать, что данные показатели достаточно высоки и позволяют рассматривать опросник «События и факты, влияющие на

статус и репутацию» в качестве психодиагностического инструмента, который может быть использован в психологической практике.

В ближайшее время будет завершена работа по исследованию универсальности шкал, измеряющих тактические приемы, а также планируется провести сравнительный анализ результатов тестирования российской и американских выборок. В свою очередь, это поможет существенно повысить эффективность данного психодиагностического инструмента и снять вопрос о точности перевода.

Данные, полученные в ходе настоящего исследования, открывают широкие возможности использования настоящего опросника в практической деятельности в различных областях социальной психологии, затрагивающие в той или иной степени вопросы статуса и репутации.

Литература

1. Бодалев А. А., Столин В. В. Общая психодиагностика. М.: МГУ, 1987.
2. Кочетова Т. В. Некоторые теоретические представления о стратегиях поведения в контексте индивидуализации обучения // Социально-психологические проблемы образования. Вып. 3. М.: МГППУ, 2005.
3. Кочетова Т. В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, стабильности и ха-

- рактера взаимосвязей с индивидуально-психологическими свойствами // Журн. прикладной психологии. 2006. № 4.
4. Краткий психологический словарь / Под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М., 1985.
5. Buss D. M. Strategic individual differences: The evolutionary psychology of selection, evocation, and manipulation / Twins as a tool of behavior genetics. West Sussex, England, 1993.

HIGHLIGHTS OF USING D. BUSS TEST «EVENTS AND BEHAVIOR AFFECTING STATUS AND REPUTATION» IN RUSSIA

Kochetova T.V.,

Senior Teacher, Chair of Management Psychology, Department of Social Psychology, MSUPE

The article describes some methodological questions that arise in the process of using D. Buss test «Events and Behavior Affecting Status and Reputation» in practice. It also discusses what is possible to get with the help of statistical analysis of individual profiles' database collected in five years. The most important questions are the following: 1) validity and reliability of inventory scales 2) reproducibility of scales (stability over time) evaluated by test-retest method. This inventory doesn't have equivalents in the world practice; it is used in Russia for the first time and is of great interest for applied psychologists.

Keywords: approbation of the questionnaire, psychodiagnostic instrument, validity and reliability, status behavior, sample, factor analysis, test-retest method.

References

1. *Bodalev A. A., Stolin V. V.* Obshaya psihodiagnostika. M., 1987.
2. *Kochetova T. V.* Nekotorye teoreticheskie predstavleniya o strategiyah povedeniya v kontekste individualizatsii obucheniya // Social'no-psihologicheskie problemy obrazovaniya. Vyp. 3. M., 2005.
3. *Kochetova T. V.* Strategii statusnogo povedeniya: analiz struktury, stabil'nosti i haraktera

- vzaimosvyazei s individual'no-psihologicheskimi svoystvami // Zhurnal prikladnoi psihologii. 2006. № 4.
4. *Kratkii psihologicheskii slovar' / Pod red. A. V. Petrovskogo, M. G. Yaroshevskogo.* M., 1985.
 5. *Buss D. M.* Strategic individual differences: The evolutionary psychology of selection, evocation, and manipulation / Twins as a tool of behavior genetics. West Sussex, England. 1993.