
Проективный тест «Согласованность и преимущества»

Шамликашвили Ц. А., кандидат медицинских наук, профессор, заведующая кафедрой медиации в социальной сфере факультета юридической психологии, ФГБОУ ВО МГППУ (office@mediacia.com)

Харитонов С. В., доктор медицинских наук, профессор кафедры медиации в социальной сфере факультета юридической психологии, ФГБОУ ВО МГППУ (sergeyhar@mail.ru)

Пчелинцева Д. Н., методист, Федеральный институт медиации (saphirdinara@mail.ru)

Графский В. П., преподаватель кафедры медиации в социальной сфере факультета юридической психологии, ФГБОУ ВО МГППУ, методист, Федеральный институт медиации (v.grafskiy@fedim.ru)

В статье приводятся результаты пилотного исследования, разработанного авторами проективного теста «Согласованность и преимущества». Целью исследования являлось изучение основных психометрических свойств теста. Выборка, в которой проведено исследование, включала 68 человек, мужчин и женщин, в возрасте старше 18 лет. По результатам исследования определено, что тест «Согласованность и преимущества» с точки зрения содержательной валидности, определенной Дельфийским методом, позволяет осуществлять оценку выраженности двух характеристик испытуемых — возможные предпочтения испытуемыми поведения, направленного на приобретение преимуществ, и предпочтение испытуемыми поведения, направленного на соотнесение своего выбора с интересами других людей и/или обстоятельствами. Критериальная валидность теста определена как достаточно высокая. По шкале предпочтения преимуществ коэффициент R Спирмена = 0,77 (при $p < 0,0001$). По шкале согласованности своего поведения с окружающими R Спирмена = 0,68 (при $p < 0,0001$). Ретестовая надежность после исследования методами ранговой корреляции показала значения по коэффициенту R Спирмена = 0,83 (при $p < 0,005$). Также при обработке результатов мониторинга за склонностью сторон нарушать уже достигнутые соглашения установлено, что существует заметная корреляционная связь между показателями теста «Согласованность и преимущества» и количеством нарушений достигнутых соглашений. Коэффициент R Спирмена = 0,69 (при $p = 0,0001$). Таким образом, тест «Согласованность и преимущества» может быть полезен в практике медиации, как для предсказания склонности сторон к согласованию своих действий с другой стороной, либо предпочтения преимуществ для себя, так и для прогнозирования вероятности сохранения уже достигнутых соглашений.

Ключевые слова: проективный тест, согласованность, преимущества, медиация, психометрические свойства.

Для цитаты:

Шамликашвили Ц.А., Харитонов С.В., Пчелинцева Д.Н., Графский В.П. Проективный тест «Согласованность и преимущества». [Электронный ресурс] // Психология и право. 2019(9). № 2. С. 222-231.
doi: 10.17759/psylaw.2019090215

For citation:

Shamlikashvili C.A., Kharitonov S.V., Pchelintseva D.N., Grafskiy V.P. Projective test «congruity and advantages». [Elektronnyi resurs]. Psikhologiya i pravo [Psychology and Law], 2019(9), no. 2. pp.222-231.
doi: 10.17759/psylaw.2019090215

Введение

Актуальность создания инструментов исследования являющихся релевантными, как поставленным задачам, так и теоретическим положениям, применяемым в отношении того или иного объекта исследования, очень высока, особенно в новых областях знания, в частности, в медиации, где пока таких инструментов нет. Имеющаяся практика использования в медиации психологического инструментария имеет массу оговорок и не всегда может быть применена, тем более что и в этой дисциплине существует масса проблем и несогласованностей в части применения тестового инструментария [1]. Тем более, валидных и надежных тестовых методик пригодных для целей и задач медиации очень мало.

Проведенные нами ранее исследования позволяют допускать влияние на процедуру урегулирования споров ряда психологических факторов [4; 6]. Некоторые из них имеют больший вес, другие меньший [5]. Однако, средств, позволяющих в какой-либо стандартизированной форме осуществлять оценку влияния этих факторов, пока нет.

В свою очередь, простые тестовые методики, позволяющие быстро и без значительных затрат времени оценить возможные сложности в ходе предстоящего урегулирования спора, могут помочь не только в научно-исследовательской, но и в практической работе медиатора. Тем более, представляется важным иметь хотя бы приблизительные гипотезы о вероятности сохранения условий достигнутых соглашений и рисках их нарушения.

Из всего многообразия подходов к формированию оценок рисков и тестированию, с учетом специфики медиации, отдельного внимания заслуживают проективные тесты [3], особенно с применением рисунков, когда рисованный материал выступает в качестве стимульного и является той информативной характеристикой, благодаря которой можно судить об исследуемых аспектах психической деятельности [2]. И что особенно важно, такие тесты могут проводиться достаточно быстро и включать повторное тестирование, если подтверждена их ретестовая надежность.

Цель исследования — провести пилотное исследование некоторых психометрических свойств разработанного авторами проективного теста «Согласованность и преимущества».

Материал исследования. Разные этапы исследования проводились на разном по числу и характеристикам материале.

В первой части исследования при конструировании теста и для оценки его содержательной валидности (использован Дельфийский метод) авторами были приглашены 10 экспертов и три аналитика.

При конструировании данного теста авторы исходили из нескольких посылок, на основе которых и строилась разработка стимульного материала.

Во-первых, в урегулировании споров стремление установить влияние и доминировать является одной из наиболее существенных психологических характеристик сторон и влияет на динамику урегулирования и результат, что было установлено в наших предыдущих работах [4].

Во-вторых, данные этологических исследований показывают, что для доминантного поведения имеются характерные ситуации, позы и жесты по которым можно распознавать это поведение.

Таким образом, оказалась возможной разработка стимульного материала представленного графически, в виде рисунков, где испытуемым может предлагаться тот или иной вариант выбора поведения, который им кажется наиболее предпочтительным. На основе сделанных выборов представлялась возможной оценка таких аспектов, как предпочтение доминировать, находиться в равном положении с большинством, уклоняться и противодействовать лидеру. В виду того, что уклоняющаяся форма активности не представляется адекватной для условий медиации, а именно — для выполнения принципа добровольности, эта форма была сразу исключена и такие ситуации не рисовались.

На следующем этапе были разработаны несколько рисуночных сюжетов, позволяющих в достаточно явной форме демонстрировать варианты доминантного поведения — доминировать, противодействовать лидеру или быть, как большинство. Всего было разработано 14 сюжетов.

На втором и третьем этапах исследования была проведена оценка критериальной валидности теста и ретестовая надежность. Материалом исследования послужили данные от 68 испытуемых обоего пола (39 женщин, 29 мужчин); рандомизация осуществлялась с помощью генератора случайных чисел в генеральной совокупности 140 человек. Двое испытуемых по разным причинам выбыли из исследования.

Возраст участников исследования — от 18 до 65 лет, в среднем по группе он составил $35,4 \pm 6,7$ года. Ретестовое исследование прошли все испытуемые спустя три недели после первого тестирования.

Результаты исследования

Содержательная валидность теста.

Для оценки содержательной валидности теста и более точного формулирования названия шкал нами был использован Дельфийский метод экспертных оценок.

Группа экспертов состояла из 10 человек — специалистов с психологическим образованием и опытом работы с тестовыми методиками не менее трех лет. Эксперты не знали друг друга, и их опрос проводился изолировано друг от друга с тем, чтобы минимизировать возможности групповых влияний на принятие решения.

Аналитиков было трое, это лица, имеющие психологическое образование и опыт работы с тестовым материалом. Аналитики принимали решения совместно.

Выработка решения экспертами осуществлялась в несколько этапов. На первом этапе им был разослан вопрос «Какие особенности поведения можно оценить по данным рисункам?» Соответственно, к вопросу прилагался разработанный стимульный материал с указанием вариантов выбора. Названия шкал и их количество, которое закладывали разработчики при создании теста, не сообщалось ни экспертам, ни аналитикам.

После того, как эксперты скорректировали вопрос, присланный им от координатора исследования, было получено 10 вопросов от каждого эксперта. Но так как два вопроса повторяли друг друга слово в слово, далее использовались 9 вопросов.

На втором этапе аналитики, обобщив данные от экспертов, пришли к выводу, что следует получить ответ на серию новых вопросов. На третьем этапе вопросы вновь уточнялись, на пятом этапе удалось все свести к двум вопросам, что и позволило аналитикам обобщить ответы экспертов. На этом этапе был сделан вывод, который удовлетворил всех экспертов. А именно:

«Представленный стимульный материал содержит для выбора испытуемых различные варианты поведения, которые позволяют оценить возможные предпочтения исследуемых участников к осуществлению поведения или предрасположенности к определённым действиям.

При этом участники исследования могут либо соотносить своё поведение с другими людьми или обстоятельствами, либо нет».

Таким образом, экспертный метод позволил выделить не три, а две шкалы теста. Они были обозначены как шкала «А» и шкала «В».

Шкала «А», согласно определению экспертной группы, позволяет оценивать возможные предпочтения испытуемыми поведения, направленного на приобретение преимуществ.

Шкала «В» — позволяет оценивать предпочтение испытуемыми поведения направленного на соотнесение своего выбора с интересами других людей и/или обстоятельствами.

Критериальная валидность теста.

Критериальная валидность определялась экспериментальным путем ввиду того, что более предпочтительным выдвинулось установление соответствий между тестом и реальными оценками участников переговоров, направленных на урегулирование споров между ними, а не на поиск соответствия теста психологическим методикам.

С этой целью из состава участников исследования были выделены 30 человек, включенные в групповое исследование, предполагавшее реальное, длительное взаимодействие (одна неделя), где участники вели переговоры друг с другом с целью урегулирования имевшихся между ними споров, касающихся взаимоотношений и способов взаимодействия в быту (при наличии действительных расхождений) таким образом, что каждый участник, в итоге знал каждого.

Все участники проходили тестирование по исследуемому тесту и по окончании процедуры урегулирования спора давали оценку собеседнику в баллах — от 0 до 10 (визуально-аналоговая шкала) по двум характеристикам: «насколько Ваш собеседник склонен к поведению без соотнесения своего выбора с Вами», и «насколько Ваш собеседник пытается соотносить свое поведение с Вами?»

После заключения соглашений все участники продолжали общаться друг с другом (в условиях неструктурированной психологической группы) на протяжении одной недели. И каждый фиксировал количество случаев нарушения достигнутых соглашений, если соглашение было достигнуто.

Сопоставление оценок участников переговорных взаимодействий с оценками, полученными по тесту, осуществлялось с помощью метода ранговых корреляций. Определена высокая теснота связи между субъективными оценками склонности собеседника к приобретению преимуществ (и отсутствию склонности к формированию равного партнерства), по мнению одного из участников этих переговоров, и набранными баллами по шкале «А» вторым участником (тем, с которым взаимодействовал оценивающий) переговоров. Коэффициент R Спирмена = 0,77 (при $p < 0,0001$), Тау Кендалла = 0,58 (при $p < 0,0001$), Гамма = 0,77 (коэффициент корреляции Пирсона = 0,73).

Оценка корреляций между склонностью формировать равное партнерство, по мнению одного из участников переговоров, с деятельностью партнера и набранными баллами по шкале «В» этим партнером, позволила установить выраженную отрицательную связь между показателями. R Спирмена = - 0,57 (при $p < 0,0019$), Тау Кендалла = - 0,42 (при $p < 0,0019$), Гамма = - 0,58 (коэффициент корреляции Пирсона = - 0,61).

Корреляционная связь между оценками склонности партнера к формированию равного партнерства с набранными этим партнером баллами по шкале «В» являлась достаточно высокой и составила по коэффициенту R Спирмена 0,68 (при $p < 0,0001$), Тау Кендалла = 0,5 (при $p < 0,0002$), Гамма = 0,68 (коэффициент корреляции Пирсона = 0,7).

В свою очередь, корреляционная связь между оценками склонности партнера не формировать равное партнерство и набранными этим партнером баллами по шкале «В» тоже являлась достаточно заметной, но имела отрицательный характер. Коэффициент R Спирмена = - 0,39 (при $p < 0,05$), Тау Кендалла = - 0,28 (при $p < 0,05$).

Ретестовая надежность теста.

Надежность любого психодиагностического теста должна предсказывать изменчивость показателей данного теста через некоторое время. В нашем случае повторное тестирование осуществлялось через 3 недели после первого тестирования. О том, что будет повторное тестирование, никто из участников исследования заранее не извещался. Всего в исследовании приняли участие 68 испытуемых. Полученные в результате повторного тестирования значения по обеим шкалам были одинаковыми (так как шкалы взаимозависимы, и прирост значений по одной шкале сопровождается снижением значений по другой шкале). После исследования методами ранговой корреляции определено, что коэффициент R Спирмена = 0,83 (при $p < 0,005$), Тау Кендалла = 0,73 (при $p < 0,006$), Гамма = 0,92 (коэффициент корреляции Пирсона = 0,89). Таким образом, значения по ретестовой надежности исследуемого теста, с учетом общепринятого понимания, что корреляция 0,8—0,9 является хорошей, можно считать вполне приемлемыми для практики повторных тестирований.

Устойчивость заключенных соглашений и значения по тесту.

Испытуемые, как уже говорилось ранее, были распределены в пары. Каждая пара заключала между собой соглашение, касающееся поведения в отношении друг друга; и на протяжении одной недели, следующей после заключения соглашения, испытуемые фиксировали факты нарушения соглашений со стороны своего партнера по коммуникациям.

При обработке результатов этого мониторинга установлено, что существует заметная корреляционная связь между показателями теста «Согласованность и преимущества» и количеством нарушений достигнутых соглашений. Коэффициент R Спирмена = - 0,69 (при $p = 0,0001$), Тау Кендалла = - 0,56 (при $p < 0,0001$).

При этом самыми надежными «хранителями» договоренностей оказались испытуемые, у которых были сбалансированные показатели по обеим шкалам. Испытуемые, имеющие слишком низкие или слишком высокие значения по шкалам теста, тем более вероятно нарушали договоренности, чем больше различались значения в шкалах теста. Полученные результаты соответствуют предсказаниям математических теорий равновесных сделок.

При оценке нормальности распределения значений не было получено никаких свидетельств, позволяющих отклонить нормальность распределения (критерий Колмогорова—Смирнова/Лиллифорса = 0,06 при уровне значимости =1; критерий Шапиро—Уилка = 0,97 при уровне значимости =0,9). Иначе говоря, распределение может быть признано нормальным. Следовательно, возможен расчет ожидаемых вероятностей нарушения/сохранения соглашений. В результате такого расчета получены следующие ориентировочные значения вероятностей, в зависимости от набранных баллов (таблица).

Таблица

Ориентировочные значения вероятностей, в зависимости от набранных баллов

№ п/п	Баллы по шкале «А»	Баллы по шкале «В»	Вероятность сохранения условий соглашения	Вероятность нарушения соглашений
1	11—10 баллов	1 балл	≈12,7% и ниже	≈87,3% и выше
2	9 баллов	2 балла	≈27—31%	≈73—69%
3	8 баллов	3 балла	≈31—45,5%	≈69—54%
4	7 баллов	4 баллов	≈ 45,5—70%	≈54,5—30%
5	6 баллов	5 баллов	≈70% и выше	≈30% и ниже
6	5 баллов	6 баллов	≈70% и выше	≈30% и ниже
7	4 балла	7 баллов	≈45,5—70%	≈54,5—30%
8	3 балла	8 баллов	≈31—45,5%	≈69—54,4%
9	2 балла	9 баллов	27—31%	≈73—69%
10	1-0 баллов	10 баллов	≈12,7% и ниже	≈87,3% и выше

Понятно, что эти диапазоны вероятностей носят довольно умозрительный характер, основанный на статистических данных, полученных на не большом материале. Но эти сведения представляются существенными для сверки с результатами последующих эмпирических данных и анализом причин возможных отклонений.

Выводы

Полученные результаты позволяют говорить о том, что тест «Согласованность и преимущества» может применяться для предсказания как способности сторон спора достигать соглашение в процедуре медиации, так и склонности этих сторон к сохранению или нарушению уже достигнутых соглашений.

Тест демонстрирует приемлемые значения валидности, он имеет хорошую ретестовую надежность и будет полезен в работе медиаторов для оценки таких аспектов взаимодействия, как ожидаемая склонность сторон к согласованию своих интересов друг с другом и в ориентировочной оценке вероятности сохранения/нарушения достигнутых соглашений. Данные по вероятностям сохранения или нарушения условий соглашения, хотя и имеют расчетную природу, все-таки могут применяться как ориентировочное прогнозирование. Представляется важным дальнейшее накопление эмпирических данных и анализ причин вероятных расхождений с ожидаемыми теоретическими предсказаниями, если таковые будут обнаружены.

В тесте еще не исследована факторная нагрузка по каждому из выборов и не проведены исследования по ряду других психометрических свойств. Для решения этой проблемы необходимо накопление существенного объема статистики и проведение тестирования в разных группах испытуемых, что, судя по данным настоящего исследования, представляется целесообразным.

Литература

1. Батурин Н.А., Вучетич Е.В., Костромина С.Н. и др. Российский стандарт тестирования персонала (временная версия, созданная для широкого обсуждения в 2015 году) (рус.) // Организационная психология. 2015. Т. 5. Вып. 2. С. 67—138.
2. Венгер А.Л. Психологические рисуночные тесты: Иллюстрированное руководство. М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. С. 160
3. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: учеб. пособие. Самара: Издательский Дом «БАХРАХ-М», 2001. С. 672
4. Шамликашвили Ц.А., Харитонов С.В., Пчелинцева Д.Н. Результаты анализа осознанного изменения уровня доминирования при моделировании споров. // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 6. С. 19—27.
5. Шамликашвили Ц.А., Харитонов С.В., Пчелинцева Д.Н., Степанищев А.Н. Результаты анализа психологических факторов, влияющих на динамику споров и экспертная оценка их податливости стороннему влиянию // Глобальный научный потенциал. 2015. № 4 (49). С. 25—32.
6. Шамликашвили Ц.А., Харитонов С.В. Роль установок восприятия в достижении соглашений внутри семейных пар // Теория и практика общественного развития. 2013. № 9. С. 112—117.

Projective Test «Congruity and Advantages»

Shamlikashvili T.A., *Candidate of Medical Sciences, Professor, Department Head of Mediation in the Social Sphere, Faculty of Juridical Psychology, Moscow State University of Psychology and Education (office@mediacia.com)*

Kharitonov S.V., *Doctor of Medicine, Professor of the Department of Mediation in the Social Sphere, Faculty of Juridical Psychology, Moscow State University of Psychology and Education (sergeyhar@mail.ru)*

Pchelintseva D.N., *Junior Researcher, Federal Institute of Mediation (saphirdinara@mail.ru)*

Grafskiy V.P., *teacher of the chair of mediation in the social sphere of MGPPU faculty of legal psychology, methodist at the Federal Institute of mediation (v.grafskiy@fedim.ru)*

The article presents the results of a pilot study developed by the authors of the projective test “Congruity and Advantages”. The research aims to study the main psychometric attributes of the test. The selection included 68 subjects of both genders at the age over 18. According to the study results, from the point of view of substantive validity, determined by the Delphic method, the “Congruity and Advantages” Test allows assessing the severity of two characteristics of the subjects: 1) subject's possible preferences of behavior aimed at acquiring advantages, 2) subject's preference of behavior aimed at matching one's choice with the interests of other people and/or circumstances. Criterion validity of the test is defined as sufficiently high. On an advantage scale R Spearman = 0,77 (at $p < 0,0001$). On a scale of congruity of their behavior with others Spearman R = 0,68 (at $p < 0,0001$). Retest reliability after the study by the methods of rank correlation indicated R Spearman = 0,83 (at $p < 0,005$). In addition, the monitoring results of the parties' tendency to violate agreements already reached reveal a significant correlation between the indicators of the “Congruity and Advantages” Test and the number of violations of agreements reached - Spearman R = 0,69 (at $p = 0,0001$). Thus, the “Congruity and Advantages” Test can be practical in mediation as both to predict the tendency of the parties to harmonize their actions with others or to prefer their advantages, and to predict the probability of preserving agreements already reached.

Key words: projective test, congruity, advantages, mediation, psychometric attributes.

References

1. Baturin N.A., Vuchetich E.V., Kostromina S.N. et al. Rossijskij standart testirovaniya personala (vremennaya versiya, sozdannaya dlya shirokogo obsuzhdeniya v 2015 godu) (rus.) // Organizacionnaya psihologiya. [Russian standard for personnel testing (temporary version, created for wide discussion in 2015) (Rus.) / / Organizational psychology]. 2015. June (T. 5, V. 2). pp. 67—138.

2. Venger A.L. Psihologicheskie risunochnye testy: Illyustrirovannoe rukovodstvo. [Psychological drawing tests: Illustrated guide.] Moscow: VLADOS-PRESS, 2003.160 p.
3. Rajgorodskij D. YA. Prakticheskaya psihodiagnostika. Metodiki i testy. Uchebnoe posobie. [Practical psychodiagnosis. Methods and tests. Textbook.] Samara: Izdatel'skij Dom «BAHRAH-M», 2001. 672 p.
4. SHamlikashvili C.A., Haritonov S.V., Pchelinceva D.N. Rezul'taty analiza osoznannogo izmeneniya urovnya dominirovaniya pri modelirovanii sporov. //Nauka i biznes: puti razvitiya. [The results of the analysis of conscious changes in the level of dominance in the modeling of disputes. // Science and business: ways of development.] 2015. № 6. pp. 19-27.
5. SHamlikashvili C.A., Haritonov S.V., Pchelinceva D.N., Stepanishchev A.N. Rezul'taty analiza psihologicheskikh faktorov, vliyayushchih na dinamiku sporov i ehkspertnaya ocenka ih podatlivosti storonnemu vliyaniyu. //Global'nyj nauchnyj potencial. [The results of the analysis of psychological factors affecting the dynamics of disputes and expert assessment of their compliance to outside influence. Global scientific potential.] 2015. № 4 (49). pp. 25-32.
6. Shamlikashvili C.A., Haritonov S.V. Rol' ustanovok vospriyatiya v dostizhenii soglashenij vnutri semejnyh par.//Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. [The role of plants in the perception of agreement within couples. // Theory and practice of social development.] 2013. № 9. pp. 112-117.