

# ОПРОСНИК СТРАТЕГИЙ И АТРИБУЦИЙ (SAQ): описание, адаптация, применение

На данном этапе развития психологической практики сложилась ситуация, когда практикующие психологи и, к сожалению, просто люди, занятые в различных областях психологической практики, но не имеющие должной подготовки, широко используют различный психодиагностический инструментарий. Преобладающее большинство психологических методик (тестов) нуждаются в проверке их психометрических свойств [2; 3]. Кроме того, всё ещё существует дилетантский подход к использованию психологического инструментария [4]. К этому следует добавить и отсутствие нормативных данных, полученных на репрезентативных выборках. В связи с этим представляется проблемным вообще использование этих методик. Вызывает сожаление и тот факт, что большинство широко применяемых и известных на Западе инструментов у нас не только не используются, но и вообще не упоминаются в специальной литературе.

В этой работе мы хотим представить читателю одну из недавних разработок наших финских коллег *Jari-Erik Nurmi, Katariina Salmela-Ago и Tarja Haavisto* [10] — опросник стратегий и атрибуций (в дальнейшем — SAQ — «The strategy and attribution questionnaire»).

SAQ предложен авторами в 1995 году. Опросник базируется на представлении о том, что способ мышления и поведения человека в определённых ситуациях влияет на степень успеха, с которой он справляется с различными проблемами. Эти когнитивные, или поведенческие модели стали характеризоваться как когнитивные и атрибутивные стратегии (стратегии приписывания), такие как «самопрепятствование», «обманчивый подъём» оптимизма и защитный пессимизм. Типичным для этих стратегий является то, что они различаются по числу психологических компонентов, таких как провал надежд, уровень при-

лагаемых усилий и целей, планирование задачи, нерелевантное (несоответствующее) задаче поведение<sup>1</sup>, соответствующая каузальная атрибуция. Под каузальной атрибуцией понимается система взглядов, оценок, суждений и т. д. субъекта, которые влияют на его восприятие ситуации. При этом осуществляется приписывание некоторых особенностей ситуации людям.

Говоря другими словами, люди склонны приписывать друг другу и самим себе как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения или какие-то более общие характеристики. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации. Но так или иначе возникает целая система такого приписывания (атрибуции).

В литературе были предложены различные типы стратегий. Например, Джонс и Берглас (1978) рассматривали самопрепятствование как пример стратегии неприспособленности в ситуации достижения. Так как люди, препятствующие себе, ожидают неудачу, то они сосредотачиваются на поведении, несоответствующем задаче, чтобы оправдать себя. Позже, если их постигает неудача, они используют это поведение как атрибутивное оправдание (то есть находят «причину» своей неудачи и таким образом оправдывают себя). Другим типичным случаем стратегии неприспособленности является «заученная» беспомощность (Кантор, 1990). Беспомощные индивиды проявляли недостаток уверенности в самоконтроле и поэтому были скорее пассивны в ситуациях достижения, чем строили планы, ориентированные на задачу.

С другой стороны, Кантор вместе с коллегами дифференцировал два типа адаптивных стратегий в учебных ситуациях. Оптимистическая стратегия характеризовалась целенаправленной борьбой за успех, основанной на высоком уровне ожиданий, исходящих из прошлого опыта, и желанием повысить уже сложившийся имидж ком-

<sup>1</sup>В данном случае имеется в виду поведение, которое не соответствует задаче. Например, когда необходимо проявить большую настойчивость, требовательность (скажем при принятии решения), человек, наоборот, проявляет мягкость и иногда даже безволие.

петентности. В противоположность этому, для студентов, использующих пессимистическую стратегию, типичными были установка защитного низкого уровня ожиданий, чувство сильной тревоги и выход из-под контроля перед выступлением. Однако эти негативные ожидания не оправдываются, а служат своеобразным защитным атрибутивным прикрытием и мотивом перед выступлением, таким образом приводя в итоге к успеху.

Большинство стратегий описаны в контексте учебной ситуации или ситуации достижения. Единственным исключением является стратегия социальной скованности (напряженности), которая предположительно включает в себя негативные оценки задачи и собственных способностей, тревожность, чувство дискомфорта в социальном окружении (Лангстон, Кантор, 1989). К тому же, хотя такие свойства как застенчивость и социальное избегание не охарактеризованы в стратегии, они также могут быть включены в когнитивные и поведенческие модели, которые влияют на социальный успех. Например, атрибутивные модели, используемые застенчивыми людьми, частично совпадают с моделями, используемыми унылыми людьми (Джонсон, Петзел и Джонсон, 1991). Возможны и случаи, когда некоторые из стратегий, описанных в ситуации достижения, такие как самопрепятствование, беспомощность, защитный пессимизм могут быть применимы к социальным ситуациям. Следовательно, одной из целей этого подхода была разработка шкал, которые могли бы также оценивать стратегии в социальной ситуации.

Было предположено, что на выбор различных типов стратегий влияют некоторые личностные характеристики, такие как самооценка, уверенность в «Я-концепции» (в общем представлении о себе) и подверженность депрессиям. Например, наличие позитивного Я-имиджа предполагает применение в основном стратегий самопрепятствования и защитного пессимизма (Джонс, Берглас, 1978; Норме, Кантор, 1986; Снайдер, Франкел, 1989). Было также показано, что люди с нестабильной самооценкой применяют чаще стратегию самопрепятствования, чем те, у которых самооценка более устойчивая (Харрис, Снайдер, 1986). Кроме того, оба индикатора самопрепятствования: ожидание неуспеха и нерелевантное поведение, больше связаны с низкой и нестабильной самооценкой, чем с высокой самооценкой. В литературе было показано, что нерелевантное поведение положительно коррелирует с депрессивностью в обоих контекстах. Интересно то, что результаты по Шкале избегания были очень похожи на результаты по Шкале нерелевантного поведения в аффилиативном контексте (значение термина «аффилиация» см. в сноске <sup>2</sup>), что в дальнейшем позволило предположить, что оба

<sup>2</sup>Под ситуацией достижения мы понимаем ситуацию, в которой человек поставлен в такие условия, в которых ему необходимо достичь чего-либо. Под аффилиацией мы понимаем стремление к себе подобным. Аффилиация — это всегда обоюдная потребность, которая есть в каждом из нас.

этих стратегических компонента должны иметь одинаковую функцию самопрепятствования в социальной ситуации.

В целом следует отметить, что SAQ представляет собой результат соединения существующих научных взглядов на различные когнитивные и атрибутивные стратегии, используемые людьми в их повседневной жизни [10]. При этом важным представляется тот момент, что авторы конструировали опросник с учётом уже существующих инструментов, учитывая их недостатки.

SAQ включает 10 шкал. Пять из них относятся к ситуации достижения, а другие пять — к аффилиативной ситуации. Детальнее остановимся на них ниже, а здесь просто укажем, какие же это шкалы.

**Шкалы SAQ для ситуации достижения:** (1) шкала ожидания успеха, (2) шкала нерелевантного поведения, (3) шкала поиска социальной поддержки, (4) шкала рефлексивного мышления, (5) шкала ориентации на подчинение себе ситуации. **Шкалы SAQ для аффилиативной ситуации:** (6) шкала ожидания успеха, (7) шкала нерелевантного поведения, (8) шкала избегания, (9) шкала ориентации на подчинение себе ситуации и (10) шкала пессимизма.

Нами была предпринята попытка первичной адаптации опросника стратегий и атрибуций на русскоязычной выборке. С этой целью было обследовано (опрошено) 436 человек (420 мужчин, 16 женщин) в возрасте от 17 до 39 лет. В выборке были представлены несколько различных профессиональных и возрастных групп (абитуриенты, студенты, офицеры вооружённых сил). Все испытуемые отвечали на наш опросник при прохождении тестирования перед поступлением в Военный институт Киевского университета имени Тараса Шевченко. Необходимо отметить, что перед тем, как давать испытуемым опросник, первоначально он был оценен двумя экспертами и только после учёта их замечаний предложен к заполнению испытуемым. В качестве экспертов выступили два практикующих психолога. Студенческая выборка включает студентов 2-х курсов, которые проходили профессиональный психологический отбор перед зачислением в Военный институт для двухгодичной подготовки по программе офицеров запаса; испытуемые-офицеры — это финансовые работники, повышающие квалификацию, и абитуриенты — люди, поступающие на одну из пяти возможных специальностей в Военный институт для подготовки офицеров ВСУ. Необходимо отметить и тот факт, что, к сожалению, не все абитуриенты и студенты, поступающие в Военный институт, отвечали на наш опросник. Поэтому в выборку не попали студенты, представляющие другие профессиональные группы. Кроме того, мы не располагаем информацией о том, кто из представленных в выборке людей не прошёл психологический отбор.

**Студенты** (все мужчины — 132 человека). Из них: 11 человек — представители факультета социологии и психологии, 23 — факультета

журналистики, 60 — экономического факультета, 28 — философского, 10 — студенты других факультетов.

**Офицеры вооружённых сил Украины:** 42 человека (41 мужчина и 1 женщина).

**Абитуриенты:** 262 человека. Среди возможных вариантов для поступления были представлены следующие специальности: «картография» — 23 человека, «психология» — 36 человек, «правоведение» — 54, «финансы и кредит» — 116 и «перевод» — 33 человека.

В качестве мер первичной адаптации нами был осуществлён перевод опросника на русский язык<sup>3</sup> и анализ данных, полученных в результате исследования, с помощью коэффициента альфа Кронбаха, который, как известно, показывает, насколько внутренне согласованы пункты той или иной шкалы [3; 8].

В таблице 1 приведены данные о внутренней согласованности шкал опросника. Хотелось бы также сравнить их с результатами, полученными авторами опросника на финской выборке, при использовании коэффициента Кронбаха.

жет быть связано с некоторыми культурными различиями.

Хотелось бы также обратить внимание читателя на значения коэффициента альфа, полученные авторами опросника на финской выборке. Как видно из таблицы, 5-я шкала для ситуации достижения — «ориентация на подчинение себе ситуации» — имеет изначально невысокие значения (хотя авторы [10] указывают на высокую её надёжность в случае проверки ретестовой надёжности — 0,7). В нашем же исследовании результаты применения коэффициента альфа показывают даже более высокую внутреннюю согласованность пунктов этой шкалы по сравнению с оригинальной разработкой. Необходимо отметить, что, к сожалению, нами не проводилось исследование ретестовой надёжности, поэтому мы не знаем, какими были бы результаты в этом случае.

Как уже неоднократно мы отмечали ранее [3], одна из проблем, с которой сталкиваются отечественные психологи, — отсутствие нормативных данных, собранных на репрезентативных выбор-

Данные о внутренней согласованности (альфа Кронбаха) для шкал SAQ Таблица 1

№ п/п	Шкала	Значение альфа Кронбаха для русскоязычной выборки	Значение альфа Кронбаха для финской выборки
1	Ожидания успеха	0,64	0,78
2	Нерелевантного поведения	0,54	0,70
3	Поиска социальной поддержки	0,60	0,81
4	Рефлексивного мышления	0,65	0,70
5	Ориентации на подчинение себе ситуации	0,60	0,55
6	Ожидания успеха	0,63	0,82
7	Нерелевантного поведения	0,62	0,72
8	Избегания	0,69	0,83
9	Ориентации на подчинение себе ситуации	0,61	0,72
10	Пессимизма	0,61	0,60

Как видно из представленной выше таблицы, значение коэффициента Кронбаха имеет средние значения для шкал опросника, если учесть, что этот показатель изменяется от 0 до 1. Если анализировать литературу [см., например, 6], то видно, что для шкал опросников наиболее характерны значения в диапазоне 0,6–0,8. Таким образом, шкалы опросника SAQ являются гомогенными, а данные, получаемые при использовании опросника стратегий и атрибуций, являются достаточно надёжными. Только лишь одна из 10 шкал опросника — шкала нерелевантного поведения в ситуации достижения — имеет значение незначительно ниже 0,6, что, на наш взгляд, мо-

ках и представляющих различные группы населения. В этой связи нами было получено среднее и стандартное отклонение (см. таблицу 2) как по всему опроснику, так и для различных групп, представленных в выборке. Эти данные нужны для последующего перевода полученных результатов в стандартную шкалу, удобную для психодиагноста, что также даст возможность сопоставить результаты этого теста с другими методиками<sup>4</sup>.

Таким образом, приведённые в таблице данные позволяют делать заключение о выраженности того или иного качества (стратегии) у испы-

<sup>3</sup>Необходимо отметить, что перед тем, как давать испытуемым опросник, первоначально он был оценен двумя экспертами и только после учёта их замечаний предложен к заполнению испытуемым. В качестве экспертов выступили два практикующих психолога.

<sup>4</sup>Для получения стандартного показателя из «сырого» балла отнимается среднее и делится на стандартное отклонение по шкале. Показатель в будущем будет использоваться для того, чтобы привести полученные данные к стандартной шкале (Z-score). Это может быть, например, шкала стенов (от 1 до 10, со средним 5,5 и стандартным отклонением 2).

Нормативные данные для шкал опросника стратегий и атрибуций

Таблица 2

№ п/п	Шкала	Среднее (общее)	Стандартное отклонение (общее)	Среднее (абитуранты и студенты)	Стандартное отклонение (абитуранты и студенты)	Среднее (офицеры ВСУ)	Стандартное отклонение (офицеры ВСУ)
1	Ожидания успеха	3.0194	0.6494	3.0232	0.6611	2.9841	0.5197
2	Нерелевантного поведения	1.9707	0.6470	1.9722	0.6454	1.9571	0.6363
3	Поиска социальной поддержки	2.7104	0.6524	2.7177	0.6647	2.6428	0.5118
4	Рефлексивного мышления	3.0076	0.7108	3.0109	0.7202	2.9761	0.6050
5	Ориентации на подчинение себе ситуации	1.6973	0.6868	1.6929	0.6933	1.7380	0.6038
6	Ожидания успеха	3.1599	0.5220	3.1656	0.5357	3.1071	0.3436
7	Нерелевантного поведения	2.2381	0.6743	2.2261	0.6811	2.3503	0.5851
8	Избегания	2.0151	0.6644	1.9993	0.6765	2.1626	0.4795
9	Ориентации на подчинение себе ситуации	3.0535	0.6733	3.0567	0.6832	3.0238	0.5647
10	Пессимизма	2.2927	0.6190	2.2922	0.6303	2.2971	0.5062

туемого. Это может быть построение профиля (после перевода данных тестирования в любую удобную для практика шкалу) и/или простая интерпретация полученных данных. Кроме того, благодаря приведению результатов тестирования к одной из стандартных шкал, можно сопоставлять полученные результаты с другими опросниками и строить прогноз с учётом данных тестовых методик.

Ниже даны описания шкал опросника (в том объёме, который предлагают сами авторы), а также ключи к опроснику.

#### Шкалы SAQ для ситуации достижения

1. Шкала ожидания успеха измеряет степень, в которой люди надеются на успех и не волнуются по поводу возможности неудачи.

2. Шкала нерелевантного поведения измеряет степень, в которой люди больше склонны к поведению, которое препятствует выполнению задачи, чем к поведению, помогающему выполнять задачу. Авторами опросника предполагалось, что эта шкала будет измерять поведенческое самопрепятствование [9]. Хотя атрибутивное оправдание<sup>5</sup> не измерялось, но планировалось, что вопросы будут указывать на поведение, которое позже будет отнесено к оправданию неуспеха.

3. Шкала поиска социальной поддержки измеряет степень склонности индивида искать соци-

альную поддержку у других людей. Хотя такие поведенческие модели отнесены к ситуациям достижения, по своей природе они являются социальными.

4. Шкала рефлексивного мышления измеряет склонность субъекта к рефлексии, то есть планированию, обдумыванию наперёд своих действий, взвешиванию различных вариантов решения при столкновении с выбором или проблемой. Иными словами, шкала измеряет ориентацию на когнитивное планирование в ситуации достижения.

5. Ориентация на подчинение себе ситуации измеряет степень уверенности людей в том, что они лично контролируют ситуацию, а не внешние факторы, случаи или другие люди влияют на неё. В противоположность этому может быть описана беспомощность [7; 11].

#### Шкалы SAQ для аффилиативной ситуации

6. Шкала ожидания успеха измеряет степень, в которой люди надеются на успех и не волнуются по поводу возможности неудачи в ситуации межличностного взаимодействия.

7. Шкала нерелевантного поведения измеряет степень, в которой люди чаще склонны к поведению, препятствующему в ситуации межличностного взаимодействия. Опять же, авторами предполагалось, что такой тип поведения позже будет использован для оправдания неудачи. Эта шкала направлена также на измерение поведенческого самопрепятствования в аффилиативном контексте.

8. Шкала избегания измеряет степень, в которой люди имеют тенденцию избегать социальные

<sup>5</sup>То есть приписывание себе или другим таких особенностей, которые бы «реабилитировали» индивида в своих глазах после того, как его постигла неудача.

ситуации и чувствуют волнение и дискомфорт в них. Авторы приложили массу усилий, чтобы выделить концептуальные различия между этой шкалой и шкалой нерелевантного поведения в социальной ситуации. Шкала избегания измеряет социальный уход или удаление, в то время как шкала нерелевантного поведения направлена на выявление тенденции создавать поведенческие оправдания, чтобы избежать ситуации.

9. Шкала ориентации на подчинение себе ситуации измеряет степень уверенности в личном контроле над ситуацией и влиянии на социальную ситуацию, большем, чем внешних факторов, случаев и других людей. Опять же, противоположностью этому является беспомощность.

Люди, придерживающиеся стратегии социальной скованности, должны иметь высокий уровень избегания и низкий уровень поиска социальной поддержки.

**Выводы**

Этот опросник может быть полезен для различных целей. Его можно применять для более широкого поля исследования, в клинической практике с целью диагностики психологических проблем, имевших место в прошлом в связи со склонностью к неудачам в различных ситуациях. К таким проблемам могут быть отнесены тревожность, неуверенность, застенчивость и т. д. Кроме того, опросник может быть полезен для определения психологического благополучия человека и в соответствии с этим использоваться в кон-

Шкалы опросника стратегий и атрибуций и вопросы, их определяющие

Таблица 3

№ п/п	Шкала	Ключевые ответы	
		«Согласен» и «Полностью согласен»	«Не согласен» и «Полностью не согласен»
1	Ожидания успеха	1, 6, 10, 20, 25	15
2	Нерелевантного поведения	2, 11, 16, 21, 26	
3	Поиска социальной поддержки	12, 17, 22, 27	3, 7
4	Рефлексивного мышления	4, 13, 18, 23, 28	8
5	Ориентации на подчинение себе ситуации	5, 9, 14, 19	24, 29, 30
6	Ожидания успеха	34, 50, 58	49
7	Нерелевантного поведения	32, 42, 47, 52, 56	37, 59
8	Избегания	31, 41, 51, 55	36, 46
9	Ориентации на подчинение себе ситуации	33, 38, 44, 48, 57	39, 43, 53, 60
10	Пессимизма	35, 40, 45, 54	

10. Шкала пессимизма измеряет степень, в которой люди беспокоятся и постоянно думают о возможности неудачи.

В таблице 3 находятся оригинальные «ключи» к шкалам опросника стратегий и атрибуций.

Как указывается авторами опросника, нерелевантное поведение и избегание должны быть присущи одним и тем же людям, и оба этих компонента должны способствовать самопрепятствованию в социальных ситуациях. Кроме того, для идентификации различных стратегий необходимо брать во внимание все уровни отдельных шкал SAQ одновременно. Например, люди, склонные к самопрепятствованию, должны проявлять низкий уровень ожидания успеха и высокий уровень нерелевантного поведения.

Оптимисты должны иметь высокий уровень ожидания успеха, рефлексивного мышления и низкий уровень нерелевантного поведения. С другой стороны, пессимисты должны иметь средний уровень ожидания успеха, высокий уровень рефлексивного мышления и низкий уровень нерелевантного поведения.

У беспомощных людей присутствует низкий уровень ожидания успеха, нерелевантного поведения и ориентации на подчинение себе.

сультативной ситуации, а также при диагностике персонала. Здесь может быть получена интересная информация о индивиде в связи с восприятием им отдельных событий и в целом – восприятия им ситуации.

В работе была предпринята попытка первичной адаптации опросника стратегий и приписываний на русскоязычной выборке. Были рассмотрены проблемы, касающиеся его валидизации и стандартизации; изложены аспекты, касающиеся использования опросника с оригинальными «ключами»; дан сравнительный анализ показателей надёжности на русскоязычной и финской выборках.

Исследование показало, что результаты применения опросника являются достаточно гомогенными и надёжными, что, в свою очередь, позволяет говорить о возможности практического его использования. Были получены нормативные данные для различных групп испытуемых.

Поскольку нами не была проверена ретестовая надёжность опросника, хотим выразить надежду на то, что последующее практическое использование покажет, насколько надёжными являются результаты, диагностируемые с помощью шкалы нерелевантного поведения (что, в свою очередь,

не исключает возможности проверки ретестовой надёжности в будущем). Возможно, впоследствии будет более продуктивным применение факторного анализа для уточнения факторной структуры опросника.

*Приложение*

## ОПРОСНИК SAQ

Ниже даны различные утверждения. Внимательно их прочитайте. Оцените, насколько они подходят к вам, и выберите соответствующий вариант ответа. Варианты ответа на каждый вопрос следующие:

1. Полностью не согласен.
2. Не согласен.
3. Согласен.
4. Полностью согласен.

## ТЕСТ

1. Когда я приступаю к выполнению задания, я обычно уверен, что я успешно его завершу.
2. Когда передо мной стоит трудная задача, часто случается так, что у меня находится ещё какая-нибудь работа.
3. Мне кажется, что не стоит жаловаться другим на свои неприятности.
4. Когда я сталкиваюсь с трудностями, я часто долго думаю о том, как мне их преодолеть.
5. Мои успехи в делах зависят от случая.
6. Когда я попадаю в новую ситуацию, я обычно ожидаю, что справлюсь со всем.
7. Я нечасто жду большой помощи от других в решении моих проблем.
8. Часто абсолютно бесполезно думать о чём-то долго. Если что-то не получается, лучше об этом забыть.
9. Прогресс в моей учёбе (делах, работе, жизни и т. д.) зависит от обстоятельств.
10. Когда возникают трудности в моей учёбе (делах, работе, жизни), я часто думаю о том, как их преодолеть.
11. Если что-то идёт не так в моей учёбе (делах, работе, жизни), я тут же ищу убежища в кафетерии (буфете) или другом укромном месте.
12. Если дела идут не так, как нужно, лучше поговорить об этом с друзьями.
13. Если что-то идёт не так, лучше остановиться и подумать.
14. У меня нет возможности повлиять на то, как идёт моя учёба (дела, работа, жизнь вообще).
15. У меня часто возникает чувство, что я не смогу справиться с новой ситуацией.
16. Если я чувствую, что могут возникнуть трудности, я обычно нахожу себе другое занятие.
17. Я знаю людей, от которых я могу получить поддержку.
18. Когда всё валится из рук, лучше всего остановиться и подумать.
19. В конечном счёте успех в учёбе (делах, работе, жизни в целом) мало зависит от знаний и способностей.
20. Я часто думаю о том, как мне успевать в учебе (делах, работе, жизни вообще).
21. Если передо мной стоит трудная задача, я замечаю, что часто даже не пробую её выполнить по-настоящему.
22. Если есть определённые трудности, мне кажется, полезным было бы обговорить их с другими людьми.
23. Если возникают трудности, обычно мне помогает то, что я их обдумываю.
24. Я считаю, что тщательная подготовка к экзамену ведёт к хорошим результатам.
25. Обычно я хорошо справляюсь с заданиями, даже если они сложные.
26. Я часто чувствую себя плохо, когда знаю, что на следующий день меня ожидает что-то трудное.
27. Хорошо, когда есть кто-то, с кем можно поговорить.
28. Я провожу много времени в размышлениях о разных вещах, особенно если они сложные.
29. Я верю, что обучение поможет успешно сдать экзамен (справиться с работой).
30. Я считаю, что успех в учёбе (жизни) зависит только от самого человека.
31. Я часто чувствую себя неуютно в большой группе людей.
32. Иногда, как отговорку, я использую незаконченную работу, если у меня нет желания идти куда-то с компанией.
33. На мой взгляд, по-настоящему хорошо можно узнать других людей, только проведя с ними много времени.
34. В большинстве случаев я чувствую, что могу найти общий язык с людьми.
35. Когда я встречаюсь с новым человеком, я ожидаю, что что-то пойдёт не так, хотя и знаю, что всё, возможно, пройдёт нормально.
36. Когда я узнаю, что что-то где-то происходит, я присоединяюсь к происходящему.
37. Когда меня приглашают делать что-то с группой (в команде), я обычно тут же соглашаюсь.
38. Мне кажется, для того, чтобы узнать и понять людей, обычно необходимо время и терпение.
39. Независимо от того, что я делаю, у людей отрицательное мнение обо мне.
40. Я часто думаю о том, что бы было, если бы я не находил общего языка с людьми.
41. Я избегаю общества и предпочитаю проводить время один или с ещё одним человеком.
42. Иногда я намеренно пропускал встречи с друзьями, а после находил подходящее оправдание этому.
43. Если в какой-то компании дела не идут гладко, попробовал бы выслушать и понять других — напрасная трата времени.
44. Если хоть чуть-чуть постараться, можно найти общий язык с другими людьми.
45. Я часто думаю о том, что бы я делал, если бы был непопулярен или меня притесняли.
46. Для меня не представляет трудностей говорить с группой.
47. У меня часто начинает болеть голова, если вокруг находится много людей.



48. Я думаю, что понимание других людей требует времени и терпения.
49. Люди обычно относятся ко мне отрицательно.
50. Обычно я нахожу с другими общий язык.
51. Мне тяжело подружиться с кем-то новым.
52. У меня часто есть более важные дела, чем проводить время в обществе моих школьных друзей.
53. Знакомство с другими и возможность подружиться часто зависят от везения.
54. Когда я нахожу общий язык с людьми, я часто чувствую облегчение.
55. Я часто один, потому что боюсь быть с другими людьми.
56. Часто бесполезно болтать о том, о чём, когда есть много других дел.
57. Если человек достаточно терпелив и настойчив, то он может сблизиться даже с нелюдьми.
58. Я думаю, что нравлюсь людям.
59. Если дружественная компания что-то делает, меня не нужно долго уговаривать присоединиться к ней.
60. Трудно повлиять на то, как мы приобретаем друзей; это просто «случается».

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Анастаси А. Психологическое тестирование. — М.: Педагогика, 1982.
2. Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М. Словарь-справочник по психологической диагностике. — СПб, Питер-пресс, 1998, 518 с.
3. Бурлачук Л. Ф., Духневич В. Н. Акцентуации личности: что диагностируем? // Вопросы психологии. — 1998. — № 2. — С. 134-146.
4. Бурлачук Л. Ф. О дилетантстве в психологической диагностике // Вопросы психологии // 1993. — № 5. — С. 116.
5. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов. Введение в психометрическое проектирование. — Киев, 1994.
6. Общая психодиагностика. Под ред. А. А. Бодалёва, В. В. Столина. — М., МГУ, 1987.
7. Abramson, L.Y., Seligman, M.E.P. & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49-74.
8. Crocker Linda, Algina James. Introduction to classical and modern test theory. — University of Florida, 1986.
9. Diener, G.I. & Dweck C.S. (1978). An analysis of learned helplessness: Continuous changes in performance, strategy, and achievement cognition following failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 451-462.

10. Jari-Erik Nurmi, Katariina Salmela-Ago, Tarja Haavisto. The strategy and attribution questionnaire: psychometric properties — // *European Journal of Psychological Assessment* (1995), vol. 11, Issue 2, pp. 108-121.

11. Leary, M.R. & Shepperd, J.A. (1986). Behavioral self-handicaps versus self-reported handicaps: A conceptual note. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1265-1268.

12. Jones, E. E., & Berglas, S. (1978). Control of attributions about the self through self-handicapping: The appeal of alcohol and the rate of underachievement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 200-206.

13. Johnson, J.M., Petzel, T.P., & Johnson, J.E. (1991). Attributions of lay persons in affiliation and achievement situations. *Journal of Psychology*, 125, 51-58.

14. Langston, C.A., & Cantor, N. (1989). Social Anxiety and Social constrain: When making friends is hard. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56 (4), 649-661.

15. Cantor, N. (1990). From thought to behavior. «Having» and «doing» in the study of personality and cognition. *American Psychologist*, 45, 735-750.

16. Norem, J., & Cantor N. (1986). Anticipatory and post hoc cushionary strategies: Optimism and defensive pessimism in «risky» situations. *Cognitive Therapy and Research*, 10, 347-362.

17. Snyder, M.L., & Frankel, A. (1989). Making things harder for yourself: Pride and joy. In R. Curtis (Ed.), *Self-defeating behaviors. Experimental research, clinical impressions, and practical implications*. New-York: Plenum press.

18. Harris, R.N., & Snyder, C.R. (1986). The role of uncertain self-esteem in self-handicapping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 451-458.

**В. Н. Духневич,**  
аспирант кафедры медицинской психологии  
и психодиагностики факультета социологии  
и психологии, отделение психологии  
Киевского национального университета  
имени Т. Г. Шевченко