

## Разработка и апробация метода диагностики особенностей развития субъекта общения (ОРСО)

Лиознова Е.В.,

кандидат психологических наук, доцент, педагог-психолог ОУ № 457, Санкт-Петербург, Россия, [toana@yandex.ru](mailto:toana@yandex.ru)

Цель статьи – ознакомление с разработкой методики «Особенности развития субъекта общения» (ОРСО). Это новый психодиагностический инструмент для оценки коммуникативных свойств личности – ее характеристики как субъекта общения. Представлены теоретические основания подхода к личности как субъекту общения, предложена структура такого субъекта, включающая два уровня свойств: родовые и видовые. К последним относятся: ответственность в общении, безусловное принятие себя, отношение к партнеру как к безусловной ценности. Методика содержит пять шкал и измеряет степень выраженности этих свойств, а также интегральный уровень успешности общения. Достоверность ответов контролируется шкалой адекватности самооценки. Описаны коммуникативные стили, выявляемые по соотношению видовых свойств. Тест предназначен для мужчин и женщин старше 12 лет и позволяет прогнозировать успешность коммуникации с разными партнерами в различных ситуациях и особенности коммуникативного поведения, взглядов, переживаний респондента. Представлены удовлетворительные показатели критериев качества теста: надежности, валидности и репрезентативности методики ОРСО. Приведены примеры ее применения в научных и прикладных целях и перспективы дальнейшей работы.

**Ключевые слова:** диагностика, субъект, общение, коммуникативный уровень, стиль общения, эффективность тренинга.

Во многих сферах практической жизни в современном мире все большее значение приобретает умение личности успешно взаимодействовать с другими людьми [16]. Это важно для решения целого ряда прикладных задач. Например, поддержание здоровья человека предполагает сохранение, в том числе, его психического благополучия [10], которое нарушается при конфликтах и дискомфорте во взаимодействии с окружающими. Профессиональная карьера в настоящее время все больше зависит не только от специальных знаний и умений, но и от способности работать в команде, выстраивать позитивные отношения с коллегами, находить наставников. Это важно для представителей любых профессий, однако на первый план это умение выходит в целой группе субъектов центрированных специальностей [8], ориентированных на реализацию изменений в другом человеке. Сюда относятся преподаватели [15], управленцы, врачи, секретари и т. д. Для них успешное взаимодействие – основной рабочий инструмент. И, конечно, определяющее

**Для цитаты:**

Лиознова Е.В. Методика диагностики особенностей развития субъекта общения [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование psyedu.ru. 2014. №1. URL: <http://psyedu.ru/journal/2014/2/Lyosnova.phtml> (дата обращения: дд.мм.гггг)

### For references:

Lioznova E.V. The diagnostic method of communication subject development features [Elektronnyi resurs] *Psikhologicheskaya nauka i obrazovanie PSYEDU.ru [Psychological Science and Education PSYEDU.ru]*, 2014, no. 1. Available at: <http://psyedu.ru/journal/2014/2/Lyosnova.phtml> (Accessed dd.mm.yyyy). (In Russ., Abstr. in Engl.)

значение коммуникативные свойства имеют для благополучной частной жизни: комфортного взаимодействия с соседями, семьей, друзьями и близкими.

В связи с важностью проблемы реализуются разные теоретические подходы к пониманию и, соответственно, измерению коммуникативных особенностей личности, успешности ее общения. Активно исследуются как общие закономерности процесса общения ([2; 4 и др.], так и его структурные составляющие [1; 3], характеристики трудных партнеров [5] и другие аспекты.

В нашей работе мы абстрагируемся от ситуации взаимодействия, особенностей партнера. Акцент делается на рассмотрении человека как субъекта общения, структуре этой личностной ипостаси, прогнозировании достижения им успешности в общении, выявлении ресурса развития человека в этой области. При этом мы исходим из понимания субъекта общения как индивида, организующего «процесс влияния знаковыми средствами на выбранного им подобного себе партнера, направленный на согласование намерений и проявляющий взаимоотношения» [6, с. 96]. Говоря об успешном общении, мы учитываем его специфику по сравнению с успешностью деятельности, поскольку «показатели успешности общения и деятельности имеют разную иерархическую структуру» [12, с. 102]. «Ведущими показателями успешности общения могут считаться субъективные оценки самих участников процесса, и в некоторых, частных, случаях к ним добавляется объективное соотношение цели и результата» [12, с. 102]. То есть под успешным общением мы понимаем субъект-субъектное взаимодействие знаковыми средствами, удовлетворяющее каждого из партнеров. Это и есть наиболее адекватное, оптимальное общение, которое свободно реализует развитый субъект. И чем лучше он организует процесс общения, тем успешнее оно становится.

Разрабатывая этот подход, мы пришли к построению теоретической модели субъекта общения, описывающей наиболее общие характеристики психики, которые определяют успешность общения [11].

В структуре субъекта общения было выделено «две группы свойств: родовые – характеристики субъекта любого вида жизнедеятельности и видовые – специфичные для субъекта именно общения» [11, с. 40]. К родовым свойствам развивающегося субъекта, на наш взгляд, относятся: 1) наличие внутренне обусловленной направленности активности (все более осознаваемой); 2) способность ориентироваться на существенные связи и отношения, формирующая адекватные когнитивные установки, включая объективно интернальную; 3) рост свободы выбора поведения за счет снижения эмоциональной загруженности. К видовым свойствам относятся: 1) субъективное принятие на себя ответственности за процесс и результат взаимодействия; 2) безусловное самопринятие; 3) отношение к партнеру как к безусловной ценности. «Формирование именно этих свойств, на наш взгляд, является необходимым и достаточным условием становления субъекта общения» [11, с. 45].

Сравним предложенные характеристики с основополагающими параметрами личности, которые характеризуют ее как субъекта [17], выделенными другими авторами на основе анализа ряда работ философско-психологического плана. «К ним относятся: преобразовательная активность, целенаправленность, осознанность, целостность, автономность, свобода, гармоничность» [17, с. 218].

Как видим, наши характеристики лишь частично перекрываются предложенными другими авторами (в части активности, целенаправленности, осознанности и свободы). Автономность, на наш взгляд, во-первых, не характерна для субъекта общения, а, во-вторых, может являться и характеристикой объекта, например в замкнутой системе. Целостность и гармоничность для нас являются скорее следствием, чем условием развития субъекта общения.

В целях измерения как уровня развития субъекта общения (позволяющего прогнозировать успешность общения данного человека в разных ситуациях, с разными партнерами), так и уровней развития видовых свойств субъекта общения (структура которых демонстрирует типичные формы поведения и перспективы личностного развития) нами разработана методика «Особенности развития субъекта общения» (ОРСО) [12].

Методика представляет собой опросник, включающий 45 высказываний. Испытуемому надо оценить свое согласие или не согласие с каждым из предложенных высказываний и степень уверенности в ответе (от 1 – сомневаюсь, до 3 – точно). Время заполнения – 10–12 мин. Отвечать можно как письменно, так и устно (возможны разные формы фиксации ответов), как «на слух», так и при визуальном предъявлении, как в группе, так и индивидуально. Опросник рассчитан на лиц обоих полов, начиная с подросткового возраста (с 12 лет).

Методика содержит пять шкал, каждая из которых состоит из двух подшкал, позволяющих дать более содержательную характеристику испытуемого.

Первая шкала – *Адекватность самооценки*. Ее задача – оценить достоверность, степень соответствия ответов реальности. При этом не разделяются неадекватность, связанная с неискренностью оценок, и неадекватность, обусловленная недостаточностью рефлексии испытуемого или невнимательным прочтением утверждения: здесь не важно, обманывает он нас сознательно или обманывается сам. Шкала включает в себя пять высказываний, представленных двумя подшкалами: *Адекватность относительно прошлого* – три предложения (например: «Я – человек, который ни разу ни в чем не солгал») и *Адекватность относительно настоящего* – два предложения (например: «Я всегда воспринимаю человека совершенно объективно – независимо от моей к нему симпатии или антипатии»).

Низкие оценки по этой шкале требуют дополнительного рассмотрения ответов с целью определить, старается ли респондент показать себя в более привлекательном свете, обманывается ли на свой счет или имеет место невнимательное заполнение бланка ответов. При низких оценках тестирование можно повторить, создав более мотивирующую и доверительную обстановку.

Высокие оценки по этой шкале свидетельствуют о добросовестном, искреннем выполнении теста, о высказывании суждений на основе своего максимально широкого социального опыта; повышают уверенность в достоверности результатов методики.

Вторая шкала – *Уровень развития субъекта общения*. Ее цель – определить степень успешности испытуемого в сфере коммуникации.

Она включает в себя две подшкалы по пять вопросов в каждой. Подшкала *Прямая самооценка коммуникативной успешности* (например: «Общаясь, я обычно чувствую себя свободно и спокойно») отражает высказанную выше идею, что коммуникативно успешный человек доволен своим общением. Подшкала *Проективная оценка собственной успешности* демонстрирует ее проявление через оценку партнеров (например: «Мне часто встречаются неприятные люди»). В ней реализована идея о том, что человек с затруднениями в общении может проецировать свои негативные переживания на партнеров, считая их «плохими», «невоспитанными», «злыми» и т. п.

Низкие оценки по этой шкале говорят о сложностях, возникающих у человека в процессе коммуникации. Общение для него является тяжелой и малоэффективной деятельностью. Он испытывает трудности в выстраивании межличностных отношений.

Высокие оценки по этой шкале говорят о зрелом поведении человека в ситуации межличностного взаимодействия, о том, что и он сам, и его партнеры оценивают общение, как правило, как успешное (создающее доброжелательные отношения, эффективное). Редкие случаи неудачного взаимодействия рассматриваются таким субъектом как ценный опыт для самосовершенствования.

Третья шкала – **Принятие на себя ответственности за процесс и результат взаимодействия** – отражает степень интернальности, осознания своей ответственности в общении.

Если в деятельности интернальность субъекта является объективной характеристикой процесса (в любой деятельности ответственность за результат объективно лежит на субъекте, а не на объекте деятельности), то в общении ситуация иная. Поскольку общение является субъект-субъектным взаимодействием [13], постольку объективно ответственность лежит на каждом из партнеров, каждый из них может изменить ситуацию. Субъективно же люди склонны либо преимущественно перекладывать ответственность на партнера (экстернальный локус-контроля – низкие оценки по шкале), подчеркивая его вину или свою беспомощность, либо принимать ответственность на себя (интернальный локус-контроля – высокие оценки по шкале), фиксируясь на своей вине или на своих возможностях изменить ситуацию. Именно последняя установка – осознание своего вклада в ситуацию – является психологически конструктивной.

Третья шкала разделяется на две подшкалы, содержащие по пять вопросов каждая: *Интернальность в коммуникативных неудачах* (например: «Иногда, именно из-за влияния партнера, я поступаю не так, как надо») и *Интернальность коммуникативных достижений* (например: «Я умею контролировать свои отношения с окружающими»).

Четвертая шкала – **Безусловное самопринятие** – свидетельствует об отношении человека к самому себе.

Она подразделяется на две подшкалы, содержащие по пять вопросов каждая: *Целостное принятие себя без условий и оценок* (например: «Я принимаю себя целиком, не разделяя в себе достоинства и недостатки») и *Страх внешней оценки* (например: «При встрече с новыми людьми я боюсь произвести плохое впечатление»).

Низкие оценки по этой шкале свидетельствуют о том, что человек оценивает себя в зависимости от внешней эффективности, достижения тех или иных принятых в обществе целей (хорошая учеба, одобряемый в его кругу брак, престижная работа, высокая зарплата и т. д.). Отсутствие подобных атрибутов вызывает негативные чувства. В процессе общения это приводит к настойчивым попыткам доказать свою значимость в сравнении с партнером, настоять на своем.

Высокие оценки по этой шкале характерны для человека, уважающего и ценящего себя независимо от мнения окружающих и эффективности деятельности в данное время. Он ориентирован на свои внутренние ценности, которые могут не совпадать с общепринятыми, способен идти по жизни своим уникальным путем. Такой человек не сравнивает себя постоянно с другими, что высвобождает его внимание в общении для фиксации на предмете разговора и реакциях партнера.

Пятая шкала – **Отношение к партнеру как к ценности** – отражает значимость для субъекта другого человека.

Она включает в себя две подшкалы, содержащие по пять утверждений каждая: *Направленность на взаимодействие, интерес к другим людям* (например: «Я скорее углублен в себя, меня мало волнуют другие люди») и *Толерантность, терпимость к иным взглядам* (например: «Меня раздражают люди, нарушающие принятые мною правила и традиции»).

Низкие оценки по этой шкале говорят о незаинтересованности в других людях, неуважительном отношении к их взглядам и мнениям. При таком подходе человек стремится решить свои проблемы за счет партнера, не учитывая его потребности и интересы.

Высокие оценки свидетельствуют о понимании важности других людей для личности, об уважительном отношении к их опыту и взглядам. При взаимодействии человек стремится найти общие цели, сформировать взаимный интерес.

Если данные первой («адекватность») и второй («уровень») шкал демонстрируют степень развития субъекта общения, то соотношения результатов измерения по третьей, четвертой и пятой шкалам свидетельствуют о коммуникативном стиле личности (по аналогии с интеллектуальным уровнем и когнитивным стилем). То есть один и тот же уровень успешности общения может быть достигнут разными способами. Сумма шкал «адекватности» и «уровня» достоверно (на уровне значимости  $p=0,00$ , при R-Спирмена, равной 0,49 для количества испытуемых  $N=1438$ ) коррелирует с суммой шкал, отражающих видовые свойства (третья, четвертая и пятая шкалы).

Можно выделить семь коммуникативных стилей [9, с. 58–59], каждому из которых для удобства применения даны образные наименования.

При относительно более высоких значениях третьей шкалы («ответственность») по сравнению с четвертой и пятой шкалами стиль называется «виноватый». Представитель этого стиля активно ищет подход к другим людям, активно проявляется в их совместной деятельности, берет на себя даже излишнюю ответственность. При этом он игнорирует как свои интересы, так и интересы партнера. Это приводит к чувству дискомфорта у всех участников взаимодействия.

Второй стиль – «эгоист» – высокие показатели четвертой шкалы («самопринятие») относительно третьей и пятой шкал. Этот человек вполне доволен собой, включая свое умение общаться, а неизбежно возникающие с партнером трудности относит на счет последнего. При этом ни сам партнер, ни поиск путей взаимодействия с ним «эгоиста» не интересуют.

Третий стиль – «слуга» (показатели пятой шкалы – «ценность партнера» выше показателей третьей и четвертой). Это довольно безынициативный в общении человек, не отстаивающий свои интересы, но повышенно ориентированный на мнения и интересы партнера.

Четвертый стиль – «манипулятор». У него относительно высокие показатели по третьей и четвертой шкалам по сравнению с пятой. Это человек, стремящийся достигать своих целей в общении, ищущий подходы к партнеру, ценящий себя. Но свои задачи он решает без учета интересов другого, за счет него, воспринимая партнера как средство для достижения цели.

Пятый стиль – «фаталист». У него относительно низкие показатели по третьей шкале (по сравнению с показателями четвертой и пятой). Такой человек уважает себя и партнера, но не видит своего вклада в ситуацию взаимодействия. При таких условиях он легко общается с людьми, близкими ему по духу, но не ищет подходов ко всем остальным (по возможности просто ограничивает общение с «неподходящими» людьми).

Шестой стиль – «жертва». Здесь относительно высокие показатели по третьей и пятой шкалам по сравнению с показателями четвертой шкалы). С этим человеком хорошо общаться: он ищет подход к партнеру, старается для него, учитывает его интересы. Но поскольку себя «жертва» не ценит, свои интересы она не отстаивает. В результате такие люди часто испытывают дискомфорт, чувствуют себя использованными, не получают удовольствия от взаимодействия с другими.

Последний стиль – «гармоничный» (все три шкалы видовых свойств общения выражены примерно в равной степени). В поведении представители этого стиля не проявляют особую (повышенную или пониженную) выраженность какого-либо свойства. Они могут и свободно, успешно общаться (при высоких значениях каждого из свойств), подобно «маяку», привлекая к себе окружающих, демонстрируя при этом стратегии

развитого субъекта общения, и быть очень неуспешными, одинокими, как заброшенная, никого не заинтересовавшая «ветошь» (при гармонично низких оценках), а также общаться на среднем уровне, если показатели третьей, четвертой и пятой шкал имеют промежуточные значения.

Таким образом, результаты теста не только прогнозируют вероятность успешного общения (высокую у развитого субъекта и низкую при небольших показателях шкалы «успешности» с учетом адекватности), но и демонстрируют, в какой области (ответственности, самооценки или толерантности) находится ресурс развития личности.

Разработка теста проходила в течение почти десяти лет путем последовательного подбора высказываний, в наибольшей степени отражающих теоретические основания. Контингент, на котором обрабатывалась методика, составил порядка 3 000 человек.

Рассмотрим показатели критериев качества теста.

Ретестовая надежность определялась у нескольких групп путем повторного предъявления теста (табл. 1). При этом была получена достоверная корреляция в каждой группе, что свидетельствует об устойчивости, надежности результатов.

Таблица 1

**Ретестовая надежность методики при ее повторном предъявлении**

Номер п/п	Временной интервал	Количество испытуемых	Колебания (по шкалам) R-Спирмена	Уровень достоверности р
1	2 месяца	29 чел.	0,50-0,65	0,006-0,001
2	2 месяца	181 чел.	0,28-0,58	0,0001-0,0000
3	3 месяца	35 чел.	0,57-0,77	0,0003-0,0000

Внутренняя согласованность проявилась в достоверной корреляционной связи двух частей теста (на 183 респондентах R-Спирмена колебался от 0,28 до 0,54, р от 0,0001 до 0,000000 по отдельным шкалам).

Рассмотрим свидетельства репрезентативности теста.

Выборка стандартизации составила около 1,5 тыс. человек. Тестирование проводилось на людях, по разным причинам попавших в сферу деятельности психолога. Это было фронтальное исследование учащихся школ, их родителей, студентов разных специальностей, руководителей и специалистов различных городов РФ и стран ближнего зарубежья, проходивших повышение квалификации. Из них женщины составили 76,5 %, мужчины 23,5 %, что отражает реальное соотношение людей, которым может пригодиться данная методика. В выборку вошли люди от 12 до 85 лет (табл. 2).

Таблица 2

**Распределение выборки стандартизации по возрастам**

Категория	Школьники	Студенты	«Молодежь»	Зрелые	Пожилые
Возраст (лет)	12-17	18-22	23-36	37-60	60-85

Количество (%)	5,3	11,3	37,9	45,4	2,2
----------------	-----	------	------	------	-----

Средний возраст обследуемых составил 35 лет (стандартное отклонение – 10,7).

Проверка репрезентативности по критерию Колмогорова–Смирнова дала коэффициент  $z$  с колебаниями для разных шкал от 1,293 до 3,327, что с достоверностью от 0,000 до 0,071 при  $N=1445$  отвергает гипотезу о нормальности распределения [14, с. 41].

Учитывая, что нормальность распределения показателей не является обязательным условием качества теста [18], было проведено сравнение частей. Весь массив данных испытуемых был случайным образом расщеплен на две примерно равные части. Сравнение этих частей по критерию Манна–Уитни [14, с. 73] показало, что они достоверно не различаются (коэффициент  $u$  Манна–Уитни для разных шкал колебался от 86 до 731, уровень достоверности различий  $p$  – от 0,19 до 0,95). Таким образом, распределение тестовых баллов можно считать устойчивым, относящимся к одной генеральной совокупности, а тестовые нормы репрезентативными.

Рассмотрим показатели валидности.

Оценка конструктивной валидности производилась путем выявления согласованности данных теста ОРСО с внешним критерием – прямой оценкой удовлетворенности общением – и с уже введенными в психологическую практику методами.

Поскольку под успешным общением мы понимаем ситуацию, при которой все участники взаимодействия удовлетворены его ходом, нескольким группам испытуемых было предложено оценить каждого из участников группового взаимодействия с точки зрения его умения успешно общаться, а также дать прямую оценку своей успешности общения. Сумма средних показателей по группе и самооценки была принята за реальный показатель успешности общения человека.

Статистический анализ показал, что на группе из 264 человек существует достоверная связь ( $p=0,0001$  при  $R$ -Спирмена, равном 0,39) между показателем успешности общения и суммой шкал «успешности» и «адекватности» ОРСО. Аналогичные данные получены на другой группе в 42 человека ( $p=0,026$  при  $R=0,34$ ), а также на группе в 52 человека ( $p=0,0004$  при  $R=0,47$ ) и на других группах.

Аналогично были получены данные (на выборке  $N=129$  человек) о достоверной связи шкал методики ОРСО с показателями уже принятых к использованию тестовых инструментов (табл. 3).

Таблица 3

Связь шкал ОРСО с другими тестами

Номер п/п	Шкала ОРСО	Тест	R-Спирмена	p-уровень
1	2	3	4	5
1.	Уровень развития субъекта общения	Тест психической адаптации Роджерса–Даймонда	0,57	0,000000
2.	Адекватность	Шкала лжи в «Мини-Мульт»	0,51	0,000000
3.	Интернальность	Шкала интернальности в межличностных отношениях «УСК»	0,50	0,000000

4.	Самопринятие	Шкала самопринятия SPS Столина	0,44	0,000000
5.	Отношения к партнеру	Шкала «Взгляд на природу человека» САТ Шострома	0,30	0,00048

Эти данные также свидетельствуют о валидности предлагаемой методики.

Таким образом, методика ОРСО является репрезентативным, надежным и валидным инструментом определения особенностей развития субъекта общения, что позволяет рекомендовать ее к использованию.

В теоретическом плане данная методика может быть применена для установления проявлений коммуникативной субъектности в поведении, переживаниях и взглядах человека. Именно это качественное и количественное своеобразие общения человека, прогнозируемое на основе успешности и коммуникативного стиля, позволяет нам говорить об измерении степени развития общего уровня и отдельных свойств субъекта общения.

Важным может быть вопрос установления факторов развития особенностей субъекта общения, например, путем сравнения этих особенностей у ребенка и его родителя, людей разных возрастов и т. д.

Опыт практического использования методики ОРСО связан с отбором как лиц помогающих профессий (психологов, социальных работников, нянь), так и сотрудников других профессий, чье внимание будет фиксировано на целях деятельности, а не на переживании неудач в межличностных отношениях.

Мы использовали этот метод в консультировании для выявления ведущих зон коммуникативного дискомфорта, а также для скорейшего установления доверительного контакта с клиентом (особенно при его сопротивлении). Например, если клиент обращается с психосоматическими жалобами и отрицает при этом коммуникативные трудности, то методика позволяет дать адекватный социально-психологический портрет клиента, что вызывает доверие к консультанту.

Мы активно использовали методику также при оценке успешности коррекционного воздействия, при фиксации эффективности консультативной и тренинговой работы, предполагающих развитие субъектных свойств. Для этого измерения осуществлялись перед началом и после окончания серии консультаций или тренинга. Полученные различия шкальных значений позволяли участникам процесса объективировать свои субъективные впечатления.

В настоящее время проходит апробацию детская форма этой методики – ОРСОд – для детей от 7 до 12 лет, которая позволит увидеть возрастную динамику становления субъекта общения более целостно.

Учитывая относительную простоту и компактность методики, надеемся, что развитие диагностического инструментария в этой области окажется полезным как психологам, так и специалистам других областей деятельности.

## Литература

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди (Психология человеческих взаимоотношений). Екатеринбург: ЛИТУР, 2000. 162 с.
2. Бодалев А.А. Личность и общение. М.: Педагогика, 1983. 272 с.



3. *Ивашов А.Н., Заика Е.В.* Методика исследования коммуникативных установок личности [Электронный ресурс]. 2012 г. URL: <http://lib.convdocs.org/docs/index-4413.html> (дата обращения: 01.11.2013).
4. *Куницина В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение. СПб.: «Питер», 2001. 544 с.
5. *Лабунская В.А., Менджерицкая Ю.А., Бреус Е.Д.* Психология затрудненного общения. М.: Издат. центр «Академия», 2001. 288 с.
6. *Лиознова Е.В.* К понятию субъект общения // Вестник СПбГУ. 2006. Сер. 6. № 4. С. 192–198.
7. *Лиознова Е.В.* Методические рекомендации к тесту «Особенности развития субъекта общения» (ОРСО). СПб: ЦНПР ММК-интернейшнл, 2014. 25 с. (в печати).
8. *Лиознова Е.В.* Образовательный консалтинг в повышении квалификации // Материалы межрегиональной научно-методической конференции «От декларативного знания к практике. Дидактические основы проведения тренингов и консалтингов» / Под ред. Н.К. Горшуновой. Курск: КГМУ, 2013. С. 62–67.
9. *Лиознова Е.В.* Развитие коммуникативной культуры: знания через установки // Высшее образование сегодня. 2009. № 8. С. 56–59.
10. *Лиознова Е.В.* Системный подход к сохранению психического здоровья детей в ОУ // Материалы международной научной конференции «Актуальные проблемы психиатрии, психотерапии, клинической психологии семьи и детства: организация, диагностика, лечение, реабилитация, подготовка специалистов и работа в мультидисциплинарной команде». XI Мнухинские чтения / Под ред. Д.Ю. Шигашова др. СПб.: СПбГПМА, 2013. С. 259–263.
11. *Лиознова Е.В.* Структура субъекта общения в свете идей Б.Г. Ананьева о субъекте // Вестник СПбГУ. 2008. Сер. 12. Вып.1. С. 39–45.
12. *Лиознова Е.В.* Успешность общения // Вестник СПбГУ. 2006. Сер. 6. № 1. С. 101–106.
13. *Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984. 445 с.
14. *Митина О.В.* Математические методы в психологии: Практикум. М.: Аспект Пресс, 2008. 238 с.
15. *Петрушихина Е.Б.* Социально-психологические особенности взаимодействия классного руководителя с учащимися [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образования. PSYEDU.ru. 2013. № 2. URL: <http://psyedu.ru/journal/2013/2/index.phtml> (дата обращения: 15.01.2014).
16. *Рыбалко Е.Ф.* Психологическая структура субъекта общения [Электронный ресурс] // psychodic.ru. 2010. URL: <http://www.psychodic.ru/arc.php?page=3266> (дата обращения: 12.01.2014).
17. Субъект общения // Психология общения. Энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.А. Бодалева. М.: Когнито-Центр, 2011. 312 с.
18. *Шмелев А.Г.* Репрезентативность психометрического теста [Электронный ресурс] // Фонд знаний «Ломоносов». Энциклопедия, 2010. URL: <http://www.epistemeana.ru/enc/ru/encyclopedia:0129560> (дата обращения: 29.10.2013).

# The Diagnostic Method Features of Communication Subject Development (ORSO)

Lioznova E.V.,

*PhD (Psychology), Associate Professor, Educational Psychologist, Educational Institution number 457, St. Petersburg, Russia, toana@yandex.ru*

---

The purpose of the article is familiarization with the development of questionnaire "Features of communication subject development" (ORSO). This new psychodiagnostic tool assesses communicative personality traits, its characteristics as the subject of communication. We present the theoretical foundation of the approach to the personality as a subject of communication, propose a structure of such subject, including two levels of properties: generic and specific. The latter include the responsibility in communication, unconditional acceptance of self, attitude to the partner as an absolute value. The questionnaire comprises five scales and measures the level of these features, as well as integrated communication success rate. The accuracy of responses is controlled by the scale of the adequacy of self-esteem. We describe communication styles, revealed by the ratio of the generic properties. The test is intended for men and women older than 12 years and allows to predict the success of communication with different partners in different situations and features of communicative behavior, attitudes, experiences of the respondent. We presented satisfactory performance criteria of test quality: reliability, validity and representativeness of the ORSO technique, provide examples of its application in scientific and applied purposes and prospects for future work.

**Keywords:** diagnosis, subject, communication, communicative level, communication style, effectiveness of the training.

---

## References

1. Bern Ie. Igrы, v kotorye igraiyut liudi (Psihologiya chelovecheskih vzaimootnoshenii) [Games people play (Psychology of human relationships)]. Ekaterinburg: LITUR, 2000. 162 p.
2. Bodalev A.A. Lichnost' i obshhenie. [Personality and communication]. Moscow.: Pedagogika, 1983. 272 p.
3. Ivashov A.N., Zaika E.V. Metodika issledovaniia kommunikativnykh ustanovok lichnosti. [The methodology of the study of communicative settings personality], 2012. [Elektronnyi resurs] Available at: <http://lib.convdocs.org/docs/index-4413.html> (Accessed 01.11.2013).
4. Kunicina V.N., Kazarinova N.V., Pogol'sha V.M. Mezhlichnostnoe obshhenie [Interpersonal communication]. St. Petersburg: Publ. Piter, 2001. 544 p.
5. Labunskaya V.A., Mendzherickaya Iu.A., Breus E.D. Psihologiya zatrudnennogo obshheniia. [Psychology difficulty of communication]. Moscow: Izdatel'skii centr Akademiia, 2001. 288 p.
6. Lioznova E.V. K poniatiiu subekt obshheniia [To the concept of the subject of communication]. *Vestnik SPbGU [Bulletin of St. Petersburg University]*, 2006. Ser. 6, no. 4, pp. 192–198.
7. Lioznova E.V. Metodicheskie rekomendatsii k testu «Osobnosti razvitiia subekta obshheniia» (ORSO). [Methodical recommendations to the test «Peculiarities of the development of the subject of communication» (ORSO)]. St. Peterburg: CNPR MMK – international, 2014. 25 p. (v pechatii).

8. Lioznova E.V. Obrazovatel'nyi konsalting v povyshenii kvalifikatsii [Educational consulting in professional development]. *Materialy mezhhregional'noi nauchno-metodicheskoi konferentsii "Ot deklarativnogo znaniia k praktike. Didakticheskie osnovy provedeniia treningov i konsaltingov"* [Materials of interregional scientific conference "From declarative knowledge to practice. Didactic principles of training and consulting"]. Kursk: KGMU, 2013, pp. 62-67.

9. Lioznova E.V. Razvitie kommunikativnoi kul'tury: znaniia cherez ustanovki [Development of the communicational culture: knowledge through mindsets]. *Vysshee obrazovanie segodnia [Higher education today]*, 2009, no. 8, pp. 56-59.

10. Lioznova E.V. Sistemnyi podhod k sohraneniuiu psicheskogo zdorov'ia detei v OU [A systematic approach to the conservation of mental health of children in the education institution]. *Materialy mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii "Aktual'nye problemy psichiatrii, psihoterapii, klinicheskoi psihologii sem'i i detstva: organizatsiia, diagnostika, lechenie, reabilitatsiia, podgotovka specialistov i rabota v mul'tidisciplinarnoi komande"*. [Proceedings of the international scientific conference "Actual problems of psychiatry, psychotherapy, clinical psychology, family and childhood: the organization, diagnosis, treatment, rehabilitation, training and work in a multidisciplinary team"]. 11 Mnuhinskie chteniia. St. Petersburg, 2013, pp. 259-263.

11. Lioznova E.V. Struktura subekta obshheniia v svete idej B.G.Anan'eva o subekte [The structure of the subject of communication in the light of the ideas B.G.Anan'eva on the subject]. *Vestnik SPbGU [Bulletin of St. Petersburg University]*, 2008. Ser. 12, vip.1, pp. 39-45.

12. Lioznova E.V. Uspeshnost' obshheniia [The success of communication]. *Vestnik SPbGU [Bulletin of St. Petersburg University]*, 2006. Ser. 6, no. 1, pp. 101-106.

13. Lomov B.F. Metodologicheskie i teoreticheskie problemy psihologii. [Methodological and theoretical issues in psychology]. Moscow: Nauka, 1984. 445 p.

14. Mitina O.V. Matematicheskie metody v psihologii: Praktikum. [Mathematical methods in psychology: Workshop]. Moscow: Aspekt Press, 2008. 238 p.

15. Petrushikhina E.B. Social'no-psihologicheskie osobennosti vzaimodeistviia klassnogo rukovoditel'ia s uchashchimisia [Social and psychological characteristics of the class teacher interaction with students]. *Psikhologicheskaiia nauka i obrazovanie PSYEDU.ru. [Psychological Science and Education www.PSYEDU.ru]*, 2013. no.2. Available at:

<http://psyedu.ru/iournal/2013/2/index.phtml> (Accessed 15.01.2014).

16. Rybalko E.F. Psihologicheskaiia struktura subekta obshheniia [The psychological structure of the subject of communication]. *Psychodic.ru*. 2010. Available at: <http://www.psychodic.ru/arc.php?page=3266> (Accessed 12.01.2014).

17. Subiekt obshheniia [The subject of the communication]. *Psihologiia obshheniia. Ienciklopedicheskii slovar' [Psychology of communication. encyclopedic Dictionary]*. Bodalev A.A., ed. Moscow: Kogito-Centr, 2011. 312 p.

18. Shmelev A.G. Rerezentativnost' psihometricheskogo testa [Elektronnyi resurs] [The representativeness of the psychometric test]. *Fond znaniia «Lomonosov». Ienciklopediia [Fund of knowledge "Lomonosov". encyclopedia]*. 2010. Available at: <http://www.epistemeana.ru/enc/ru/encyclopedia:0129560> (Accessed 29.10.2013).