

Опыт использования опросника Д. Басса «События и факты, влияющие на статус и репутацию» на российской выборке

Т. В. Кочетова

кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии управления факультета социальной психологии Московского городского психолого-педагогического университета

В статье излагается материал, раскрывающий результаты использования опросника Д. Басса «События и факты, влияющие на статус и репутацию», позволяющего измерять различные проявления статусности и прогнозировать формирование тактических приемов и стратегий статусного поведения, которые направлены на завоевание и поддержание положения индивида в иерархически организованной структуре общества. Основной целью настоящего исследования явилась апробация опросника Д. Басса на российской выборке, а также последующая пилотажная стандартизация опросника: определение консистентности шкал, сравнение с данными по американской выборке, что послужило основанием для постановки вопроса относительно валидности и надежности данного психодиагностического инструмента.

Ключевые слова: статусное поведение, статус, репутация, психодиагностика, тест-опросник, валидность, надежность, кросс-культурные различия.

На сегодняшний день в работах отечественных авторов по социальной психологии можно наблюдать интересную и отчасти парадоксальную тенденцию: с одной стороны, появляется все больше и больше различных теоретических конструкторов, характеризующих тот или иной социально-психологический феномен и нуждающихся в дальнейшей операционализации. С другой же стороны — разработок, которые бы смогли существенно расширить традиционный психодиагностический инструментарий социального психолога, по-прежнему явно недостаточно.

В этой связи особенно важным и полезным представляется опыт апроба-

ции и стандартизации на российской выборке некоторых зарубежных психодиагностических методик, направленных на исследование, например, особенностей социального поведения. Не уходя в содержательные подробности исследования такого инварианта социального поведения, как статусный*, необходимо сказать, что опыт использования опросника Д. Басса «События и факты, влияющие на статус и репутацию» для изучения индивидуальных различий в статусности оказался весьма эвристичным, поскольку позволил приблизиться к рассмотрению проблемы статусного поведения в кросс-куль-

* Методология изучения статусного поведения представляет собой отдельную серьезную проблему, рассмотрение которой выходит далеко за рамки настоящей статьи.

турном аспекте. Опросник был создан в начале 90-х годов XX века и предназначался для исследования стратегий статусного поведения, используемых представителями обоих полов. В его основе лежит функциональная модель индивидуальных различий в стратегиях социального поведения, используемых представителями обоих полов при решении различных адаптационных проблем повторяющегося характера [8]. Согласно данной модели, имеется определенное количество тактических приемов и способов, комбинации которых выступают как интегральные характеристики стратегических поведенческих особенностей, направленных на решение проблем социальной адаптации [8; 9]. Эти наборы приемов и способов, с помощью которых индивид добивается определенного места в иерархической структуре общества, обладают определенной степенью универсальности и относительной независимостью от социального положения человека [9; 12].

В конце 90-х годов XX века англоязычная версия опросника была получена нами в ИП РАН с целью апробации данного психодиагностического инструмента в России. В течение последующих лет нами постоянно велась переписка с автором данной методики, в ходе которой были согласованы перевод, обратный перевод, а также некоторые утверждения опросника, имеющие кросс-культурный аспект (например, изначальный вариант «driving a rusted-out used car» в российской версии был изменен на «водит старую машину марки “Москвич” или “Жигули”»).

В ходе анализа данных исследования на российской выборке численностью 439 человек (средний возраст 37,2 ($\pm 5,04$) года, половой состав выборки: 296 женщин и 143 мужчины) наборы событий и фактов, диагностируемые с помощью опросника, были «сгруппированы» в шкалы, характеризующие тактические приемы, необходимые для завоевания и поддержания положения в статусной иерархии [4; 5]. Описательная статистика этих шкал представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Описательная статистика шкал опросника Д. Басса
«События и факты, влияющие на статус и репутацию»**

| Шкалы | Среднее значение | Стандартное отклонение | Асимметрия | Экссесс | Дисперсия |
|---|------------------|------------------------|------------|---------|-----------|
| Умение ориентироваться в пространстве | 50,57 | 10,46 | -0,46 | 0,23 | 109,37 |
| Вербальная активность | 50,92 | 10,15 | -0,63 | 0,34 | 102,95 |
| Поддержка семейных отношений | 50,64 | 10,54 | -0,43 | 0,86 | 111,16 |
| Использование связей для статусного продвижения | 50,57 | 10,31 | -0,18 | 0,28 | 106,40 |
| Материальная незащищенность | 47,85 | 10,21 | -0,26 | -0,71 | 104,20 |
| Щедрость и оказание материальной помощи другим | 51,00 | 10,23 | -0,61 | 1,63 | 104,61 |
| Лидирующая позиция по отношению к другим | 50,36 | 10,47 | -1,03 | 2,34 | 109,67 |

| | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|--------|
| Автономия/обособленность | 50,31 | 11,00 | 0,39 | 1,18 | 121,10 |
| Внешняя привлекательность | 50,65 | 10,79 | -0,24 | 0,02 | 116,39 |
| Контактность/поддержка социальных контактов | 51,21 | 10,99 | -0,30 | 0,09 | 120,85 |
| Использование провокаций для привлечения внимания | 49,93 | 10,79 | 0,18 | -0,45 | 116,35 |
| Демонстрация социально-отрицательных качеств | 49,82 | 10,57 | 0,20 | 0,66 | 111,63 |
| Материальное благополучие, состоятельность | 51,43 | 10,56 | 0,04 | -0,34 | 111,54 |
| Ленность | 50,99 | 11,40 | 0,40 | 0,33 | 129,89 |
| Невоспитанность и дурные манеры | 50,33 | 10,84 | 1,76 | 1,97 | 117,58 |
| Непринятие другими | 48,63 | 9,97 | 0,53 | 0,36 | 99,50 |
| Агрессивность | 50,27 | 11,23 | 1,44 | 2,43 | 126,18 |
| Неудачи в профессиональной сфере | 49,99 | 10,21 | 0,35 | 0,97 | 104,30 |
| Активное отвержение другими | 49,63 | 10,93 | 0,70 | 1,97 | 119,38 |
| Поддержка дружеских отношений | 49,62 | 10,82 | -0,69 | 1,35 | 117,05 |
| Поддержка физической формы и физическое доминирование | 50,27 | 10,68 | -0,26 | 0,02 | 114,03 |
| Использование секса для статусного продвижения | 51,09 | 10,28 | 0,07 | -0,03 | 105,59 |
| Профессиональное продвижение | 50,18 | 11,60 | -1,62 | 2,04 | 134,66 |

Из данных табл. 1 видно, что все шкалы опросника имеют нормальное распределение, так как значение эксцесса по модулю $< 2,5$. Графическое представление описательной статистики полученных шкал представлено на рис.

Далее нами было принято решение подвергнуть шкалы сравнительному анализу, чтобы выявить кросс-культурные различия между американской и российской версиями опросника, а также поставить вопрос о валидности и надежности переведенной на русский язык версии данного психодиагностического инструмента [1].

Стоит отдельно подчеркнуть, что настоящий тест-опросник впервые использовался в российских психологических

исследованиях и представляет значительный интерес в деятельности практического психолога, занимающегося психологической диагностикой различных проявлений статусности (например, при планировании профессиональной карьеры, оценке лидерского потенциала человека и т. п.) [3].

Методическое обеспечение исследования

Описание опросника. Тест включает в себя 216 утверждений, содержащих представления (обобщенные конструкты) о различных событиях и фактах в жизни индивида, оказывающие влияние

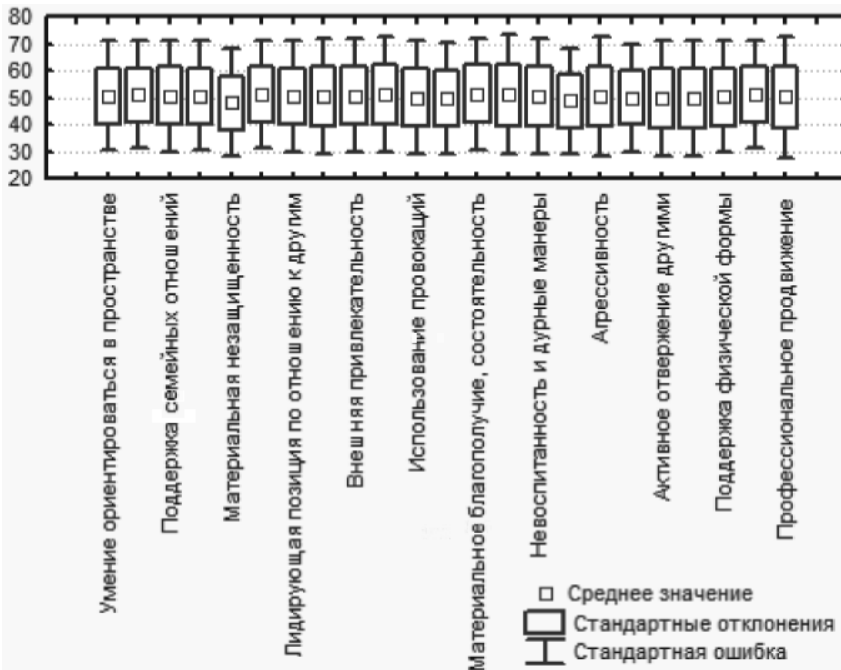


Рис. Описательная статистика шкал опросника Д. Басса «События и факты, влияющие на статус и репутацию»: средние значения, стандартные отклонения, асимметрия, эксцесс шкал опросника

на его положение в обществе. Это позволяет исследовать экспектации, которые «носят неформализованный и не всегда осознаваемый характер» [6, с. 403] относительно универсальных проявлений статусности, и тем самым прогнозировать и определять вероятностный характер статусного поведения индивида в самых различных ситуациях социального взаимодействия [8; 11].

Кроме того, опросник дает возможность оценивать степень влияния (дифференцированная система оценки каждого пункта от «-4» до «+4») отдельных психодинамических свойств (например, эмоциональной устойчивости), свойств личности (например, общительности, социального доминирова-

ния), а также различных средовых параметров (например, уровня образования, материального благополучия) на статусное поведение мужчин и женщин.

Все это позволяет получить значения по различным проявлениям статусности, на основании которых могут быть вычислены показатели 23 тактических приемов, определяющих стратегии статусного поведения: «умение ориентироваться в пространстве» (1); «вербальная активность» (2); «щедрость/оказание материальной помощи другим» (3); «лидирующая позиция по отношению к другим» (4); «материальное благополучие» (5); «поддержка дружеских отношений» (6); «профессиональное продвижение» (7); «поддержка физической формы/фи-

зическое доминирование» (8); «демонстрация социально-отрицательных качеств» (9); «ленность» (10); «агрессивность» (11); «использование секса для статусного продвижения» (12); «материальная незащищенность» (14); «использование провокаций для привлечения внимания» (15); «невоспитанность/дурные манеры поведения» (16); «неудачи в профессиональной сфере» (17); «активное продвижение по службе» (18); «поддержка семейных отношений» (19); «использование личных связей для завоевания статуса» (20); «внешняя привлекательность» (21); «контактность/поддержка контактов с окружающими» (22); «автономия/обособленность от других» (23).

Характеристика выборки. Выборка испытуемых формировалась по принципу добровольного участия, в нее вошли граждане России (г. Москва) и США (г. Питсбург), имеющие различное социальное положение — всего 185 человек, из которых 26 % занимают высокое социально-экономическое положение (т. е. менеджеры высшего звена); 44 % — менеджеры среднего звена и студенты; 30 % — представители рабочих специальностей.

По половому признаку — 62 мужчины и 123 женщины в возрасте от 17 до 56 лет, среди которых 24 % имеют высшее, 55 % — неоконченное высшее и 21 % — среднее образование. Граждане России — 104 человека и граждане США — 81 человек. Все американские испытуемые — сотрудники одной коммерческой организации, находятся на различных уровнях организационной иерархии. Среди российской части вы-

борки 79 человек также являются сотрудниками одного производственно-торгового холдинга.

Исследование граждан США не представляло особой трудности, поскольку они заполняли оригинальную версию опросника*.

В целом, наличие в выборке представителей различных национальностей было обусловлено как целями и задачами исследования (валидность и надежность психодиагностического инструмента), так и необходимостью определения набора факторов универсального характера, влияющих на статус и репутацию. Поскольку опросник разрабатывался непосредственно в американской культуре, наличие среди испытуемых граждан этой страны представляется вполне обоснованным.

Для компьютерной обработки данных исследования применялся статистический пакет «Статистика» («STATISTICA for Windows», Release 6.0).

С целью определения консистентности и внутренней согласованности шкал была использована процедура анализа достоверности/элемента (Reliability/Item Analysis). Для решения задач сравнения приемов и способов статусного поведения российской и американской частей выборки была использована процедура измерения *t*-критерия Стьюдента для независимых переменных (*t*-test for independent samples).

Результаты исследования

На первом этапе работы была проведена проверка внутренней согласованно-

* Исследование проводилось российским специалистом, выехавшим на постоянное место жительства в США.

сти утверждений, составляющих шкалы опросника, характеризующие тактические приемы и способы статусного поведения человека. Проверка проводилась при помощи подсчета альфа коэффициентов надежности Кронбаха [10]. 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. 2.

Данные, представленные в табл. 2, указывают на высокую степень однородности шкал опросника (внутренняя согласованность варьирует в диапазоне 0,44–0,78 среди представителей как российской, так и американской частей выборки). В свою очередь, это позволяет поставить вопрос о надежности данного диагностического инструмента и его возможности измерять различные поведенческие проявления статусности.

Для проверки еще одного показателя надежности опросника мы провели срав-

Таблица 2

Значения альфа-Кронбаха шкал опросника

| Шкала | Выборка | |
|--|------------|--------------|
| | российская | американская |
| Умение ориентироваться в пространстве | 0,78 | 0,71 |
| Вербальная активность | 0,44 | 0,57 |
| Щедрость и оказание материальной помощи другим | 0,56 | 0,65 |
| Лидирующая позиция по отношению к другим | 0,65 | 0,66 |
| Материальное благополучие, состоятельность | 0,64 | 0,48 |
| Поддержка дружеских отношений | 0,74 | 0,68 |
| Профессиональное продвижение | 0,73 | 0,59 |
| Поддержка физической формы и физическое доминирование | 0,78 | 0,71 |
| Демонстрация отрицательных социальных качеств | 0,70 | 0,64 |
| Ленность | 0,71 | 0,58 |
| Агрессивность | 0,79 | 0,64 |
| Использование секса для статусного продвижения | 0,79 | 0,63 |
| Материальная незащищенность | 0,69 | 0,70 |
| Использование провокаций для привлечения к себе внимания | 0,47 | 0,62 |
| Невоспитанность и дурные манеры поведения | 0,50 | 0,66 |
| Непринятие (игнорирование) других | 0,66 | 0,72 |
| Неудачи в профессиональной сфере | 0,75 | 0,67 |
| Активное отвержение других | 0,67 | 0,58 |
| Поддержка семейных отношений | 0,69 | 0,61 |
| Использование связей для завоевания статуса | 0,62 | 0,72 |
| Внешняя привлекательность | 0,61 | 0,55 |
| Контактность (поддержка социальных контактов) | 0,65 | 0,64 |
| Автономия, обособленность от других | 0,51 | 0,69 |

нительный анализ тактических приемов и способов статусного поведения на российской и американской выборках. Результаты сравнительного анализа представлены в табл. 3.

Как видно из данных табл. 3, существуют значимые достоверные различия между российской и американской частями выборки по ряду шкал – тактических приемов, характеризующих прояв-

ления статусности. В числе этих шкал оказались следующие: 1) «щедрость и оказание материальной помощи другим»; 2) «лидирующая позиция по отношению к другим»; 3) «материальное благополучие, состоятельность»; 4) «поддержка дружеских отношений»; 5) «профессиональное продвижение»; 6) «поддержка физической формы и физическое доминирование»; 7) «ленность»;

Таблица 3

Сравнительный анализ средних и стандартных отклонений на российской и американской выборках

| События и факты, влияющие на статус и репутацию | Выборка | | | |
|--|------------|----------|--------------|----------|
| | российская | | американская | |
| | \bar{x} | σ | \bar{x} | σ |
| Умение ориентироваться в пространстве | 46,74 | 5,29 | 44,89 | 5,29 |
| Вербальная активность | 31,73 | 3,59 | 30,62 | 3,28 |
| Щедрость и оказание материальной помощи другим** | 37,84 | 4,27 | 38,69 | 3,90 |
| Лидирующая позиция по отношению к другим* | 69,30 | 6,41 | 68,17 | 6,75 |
| Материальное благополучие, состоятельность * | 86,57 | 10,04 | 85,69 | 9,79 |
| Поддержка дружеских отношений * | 49,76 | 6,92 | 49,15 | 5,54 |
| Профессиональное продвижение * | 81,89 | 9,78 | 82,28 | 8,97 |
| Поддержка физической формы и физическое доминирование ** | 114,24 | 13,21 | 119,86 | 11,90 |
| Демонстрация отрицательных социальных качеств | 58,29 | 13,59 | 58,83 | 10,57 |
| Ленность* | 26,33 | 8,87 | 25,61 | 8,44 |
| Агрессивность | 32,56 | 12,81 | 33,64 | 8,81 |
| Использование секса для статусного продвижения | 69,56 | 13,75 | 68,84 | 11,20 |
| Материальная незащищенность* | 16,11 | 5,63 | 16,92 | 4,54 |
| Использование провокаций для привлечения к себе внимания | 23,91 | 6,50 | 23,59 | 5,77 |
| Невоспитанность и дурные манеры поведения** | 21,40 | 8,45 | 20,91 | 6,43 |
| Непринятие другими | 29,92 | 8,20 | 31,16 | 6,88 |
| Неудачи в профессиональной сфере | 43,47 | 11,38 | 48,60 | 8,65 |
| Активное отвержение другими** | 31,94 | 10,17 | 32,85 | 7,93 |
| Поддержка семейных отношений | 54,39 | 8,13 | 53,44 | 6,65 |
| Использование связей для завоевания статуса* | 23,18 | 9,43 | 23,40 | 8,95 |
| Внешняя привлекательность | 56,89 | 6,48 | 56,11 | 6,11 |
| Контактность (поддержка социальных контактов) * | 90,17 | 9,85 | 78,20 | 8,26 |
| Автономия, обособленность** | 26,14 | 5,78 | 26,80 | 5,03 |

Примечание: \bar{x} – средние значения; σ – стандартные отклонения; значимость различий* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

8) «материальная незащищенность»; 9) «невоспитанность и дурные манеры поведения»; 10) «активное отвержение другими»; 11) «использование связей для завоевания статуса»; 12) «поддержка социальных контактов»; 13) «автономия, обособленность».

Важно отметить, что по ряду перечисленных шкал средние значения и стандартные отклонения у представителей российской выборки существенно выше, чем у представителей американской, что, скорее всего, может свидетельствовать о большей выраженности рассматриваемых параметров именно среди российских граждан. Так, например, «ленность» и «невоспитанность и дурные манеры поведения» в большей степени выражены у представителей российской выборки и рассматриваются ими в качестве факторов, негативно влияющих на статус и репутацию. В свою очередь, такие проявления статусности, как «поддержка социальных контактов», «лидирующая позиция по отношению к другим» и «материальное благополучие, состоятельность», рассматриваются в качестве факторов, оказывающих положительное влияние на статус и репутацию человека в иерархически организованной структуре общества.

Однако, на наш взгляд, наибольшего интереса заслуживают шкалы опросника, в которых значимые различия отсутствуют. В их числе оказались: 1) «умение ориентироваться в пространстве»; 2) «вербальная активность»; 3) «демонстрация отрицательных социальных качеств»; 4) «агрессивность»; 5) «использование секса для статусного продвижения»; 6) «использование провокаций для привлечения к себе внимания»;

7) «непринятие другими»; 8) «неудачи в профессиональной сфере»; 9) «поддержка семейных отношений»; 10) «внешняя привлекательность». Таким образом, полученные в ходе сравнительного анализа результаты дают основания предположить, что именно эти тактические приемы — проявления статусности — не подвержены кросс-культурным влияниям. В свою очередь, полученные результаты хорошо согласуются с теоретическими представлениями эволюционной парадигмы в психологических исследованиях о наличии в статусном поведении человека видоспецифических черт, носящих универсальный характер [2; 7; 9].

Выводы

Обобщая вышесказанное, можно констатировать, что установленные факты в силу специфики состава изучаемой выборки, безусловно, накладывают некоторые ограничения на возможные выводы. Тем не менее, результаты проведенного исследования позволяют глубже понять природу статусного поведения, а также конкретные тактические приемы, используемые индивидами для продвижения в иерархически организованных общественных структурах социума.

Как показал сравнительный анализ шкалы опросника на российской и американской выборках, значимые различия существуют в тринадцати из двадцати трех шкал. В десяти шкалах различия несущественны, что дает основания предположить наличие кросс-культурного сходства в части приемов и способов статусного поведения. Вы-

явленные в ходе исследования различия в статусных проявлениях россиян и американцев могут служить аргументом в пользу теоретического представления, что некоторые поведенческие особенности, связанные со статусом и репутацией, в различных культурах существенно различаются [11]. В свою очередь, сходство между определенными тактическими приемами статусности позволяет предположить наличие инвариантных схем — «паттернов» статусного поведения, существующих не-

зависимо от особенностей и специфики культуры.

Подводя итог проделанной работе, подчеркнем, что проблема создания и апробации психодиагностического инструментария для изучения особенностей социального поведения в целом и статусного инварианта находится в начальной стадии своей разработки и требует более глубокого теоретического осмысления и серьезных эмпирических подтверждений на более расширенной выборке (включая другие национальности).

ЛИТЕРАТУРА

1. Бодалев А. А., Столин В. В. Общая психодиагностика. М., 2003.
2. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997.
3. Кочетова Т. В. Актуальные вопросы применения опросника Д. Басса «События и факты, влияющие на статус и репутацию» в России // Психологическая наука и образование. 2007. № 5.
4. Кочетова Т. В. К вопросу кросс-культурной адаптации опросника Д. Басса «События и факты, влияющие на статус и репутацию» на российской и американской выборках // Культурно-историческая психология. 2010. № 2.
5. Кочетова Т. В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, стабильности и характера взаимосвязей с индивидуально-психологическими свойствами // Журнал прикладной психологии. 2006. № 4.
6. Краткий психологический словарь / Под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М., 1985.
7. Северцев А. Н. Эволюция и психика // Психологический журнал. 1982. № 4.
8. Buss D. M. Strategic individual differences: The evolutionary psychology of selection, evocation, and manipulation / Twins as a tool of behavior genetics. West Sussex, 1993.
9. Buss D. M. Evolutionary psychology: the new science of the mind. Boston, 2004.
10. Cronbach L. J. Coefficient alpha and the internal structure of tests // Psychometrika. 1951. V. 16.
11. Lund Ole C. H., Tamnes C. K., Moestue C., Buss D. M., Vollbrath M. Tactics of hierarchy negotiation // Journal of Research in Personality. 2007. V. 41.
12. Tooby J., Cosmides L. Psychological foundations of culture // The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture. N. Y., 1992.

Applying D. Buss Questionnaire "Events and Behaviors Affecting Status and Reputation" in the Russian Sample

T. V. KOCHETOVA

Ph.D in Psychology, associate professor at the Management psychology chair of the Moscow State University of Psychology and Education

The article presents the results of a study that involved D. Buss questionnaire "Events and Facts Affecting the Status and Reputation", which is designed to measure various manifestations of status and predict development of tactics and strategies of the status behavior that is aimed at gaining and maintaining the individual's position in a hierarchically organized structure of the society. The main aim of the study was to adapt D. Buss's questionnaire on the Russian sample with the subsequent standardization: determining the internal consistency of the subscales, comparing with the American data and evaluating the validity and reliability of the instrument.

Keywords: *status behavior, status, reputation, psychodiagnostics, questionnaire, validity, reliability, cross-cultural differences.*

REFERENCES

1. Bodalev A. A., Stolín V. V. Obshaya psihodiagnostika. M., 2003.
2. Maiers D. Social'naya psihologiya. Spb., 1997.
3. Kochetova T. V. Aktual'nye voprosy primeneniya oprosnika D. Bassa "Sobytiya i fakty, vliyayushie na status i reputaciyu" v Rossii // Psihologicheskaya nauka i obrazovanie. 2007. № 5.
4. Kochetova T. V. K voprosu kross-kul'turnoi adaptacii oprosnika D. Bassa "Sobytiya i fakty, vliyayushie na status i reputaciyu" na rossiiskoi i amerikanskoi vyborkah // Kul'turno-istoricheskaya psihologiya. 2010. № 2.
5. Kochetova T. V. Strategii statusnogo povedeniya: analiz struktury, stabil'nosti i haraktera vzaimosvyazei s individual'no-psihologicheskimi svoystvami // Zhurnal prikladnoi psihologii. 2006. № 4.
6. Kratkii psihologicheskii slovar' / Pod red. A. V. Petrovskogo, M. G. Yaroshevskogo. M., 1985.
7. Severcev A. N. Evolyuciya i psihika // Psihologicheskii zhurnal. 1982. № 4.
8. Buss D. M. Strategic individual differences: The evolutionary psychology of selection, evocation, and manipulation / Twins as a tool of behavior genetics. West Sussex, 1993.
9. Buss D. M. Evolutionary psychology: the new science of the mind. Boston, 2004.
10. Cronbach L. J. Coefficient alpha and the internal structure of tests // Psychometrika. 1951. V. 16.
11. Lund Ole C. H., Tamnes C. K., Moestue C., Buss D. M., Vollrath M. Tactics of hierarchy negotiation // Journal of Research in Personality. 2007. V. 41.
12. Tooby J., Cosmides L. Psychological foundations of culture // The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture. N. Y., 1992.