

УДК 159.937.53.

Ю. М. Андрієць, здобувач

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова,
кафедра диференціальної і експериментальної психології

ЯКОСТІ ПОВЕДІНКИ І КОЛЬОРОГЕОМЕТРИЧНИЙ ВИБІР СУБ'ЄКТА

У статті розглядається тестування проективної методики Кольорогеометричний вибір, яка застосовувалась із вербальною методикою баготофакторного опитувальника Кеттелла. В ході тестування одержали докладну інформацію зацікавлених нас особистостей, особливості їх поведінки в різноманітних ситуаціях. Кольорогеометричний вибір добре використовувати у поєднанні з не проективною методикою.

Ключові слова: особистість, якості поведінки, кольорогеометричний вибір, вербальна методика, проективна методика, песиміст, оптиміст, мотивація.

У психології існують різноманітні діагностичні методики, які виявляють індивідуально-психологічні особливості суб'єкта. Розрізняють вербальні — невербальні. Прикладом вербальної методики є тест особливих якостей Р. Кеттелла, а невербальної — Кольорогеометричний вибір. Скорочений варіант опитувальника Р. Кеттелла містить 105 питань та діагностує риси особистості, які Р. Б. Кеттелл називає конституційними факторами [6].

У Кольорогеометричному виборі необхідно проранжирувати по черзі переваги кольорових геометричних фігур та записати їх під відповідними номерами.

Було протестовано 278 осіб різноманітної вікової категорії. Надавались методики: опитувальник Р. Кеттелла і Кольорогеометричний вибір.

За допомогою вербальної методики відзначили наступні блоки:

1. Інтелектуальні особливості;
2. Емоційно-вольові особливості;
3. Комунікативні властивості та особливості міжособистісної взаємодії.

Проективна методика надає детальну характеристику особливостей поведінки для кожного типу особистості в типових ситуаціях. Геометрична фігура, яку розташували на першому місці, дає можливість відзначити головні, домінуючі риси характеру та особливості поведінки. Інші чотири фігури — це своєрідні модулятори, які доповнюють особливості поведінки [8].

У сукупності вербальна та проективна методики виконують об'єктивну інформацію зацікавленої нас особистості. У наслідку ми отримали характеристику якостей та особливості поведінки суб'єктів різних вікових категорій (рис. 1).

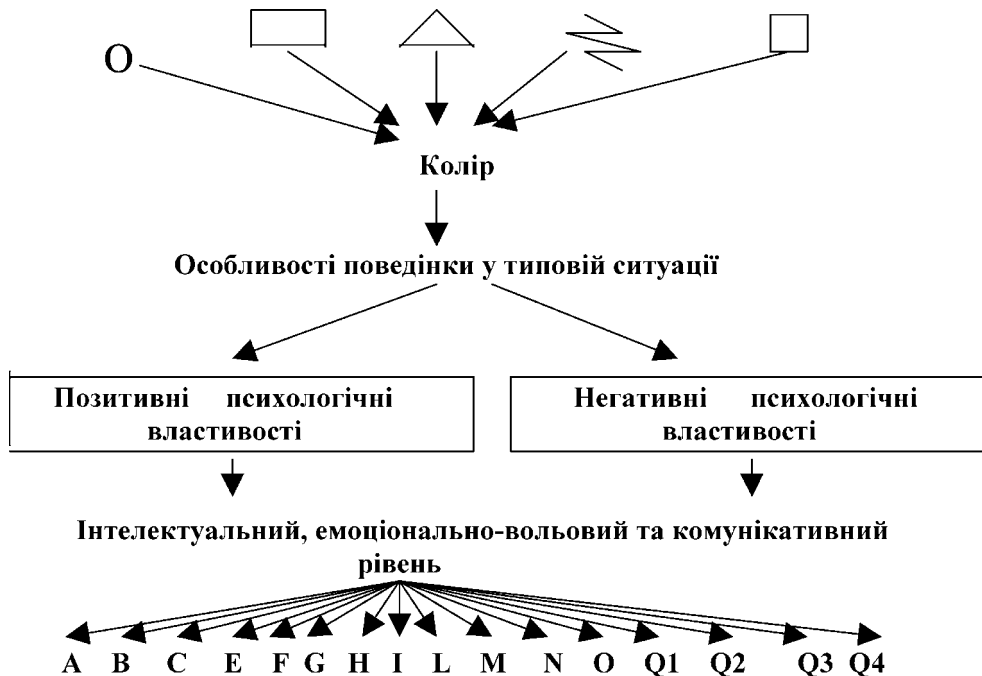


Рис. 1. Складова частина двох методик у сукупності

Вербальна методика складає 16 факторів, що виявляють ті чи інші особливості [7].

Фактор "А" — орієнтований на визначення ступеня товариських відносин людини у групі. При низьких балах — прихований, нетовариський, а при високих балах — безтурботний, товариський.

Фактор "В" — орієнтований на інтелектуальний рівень. При низьких балах розумові здібності — низькі, а при високих балах, відповідно, — високі.

Фактор "С" — орієнтований на емоційну стійкість. При низьких балах — слабкість, завжди засмучений, а при високих балах — сила, реально оцінює обставини, керує ситуацією.

Фактор "Е" — орієнтований на впевненість у собі. При низьких балах — соромлива та поступлива натура, а при високих балах — впевненість у собі.

Фактор "F" — орієнтований на емоційний стан. При низьких балах — песиміст, а при високих — оптиміст.

Фактор "G" — орієнтований на силу характеру. При низьких балах — ледар, схильний до впливу подій та обставин. А при високих балах — завзятий, згуртований, наполегливий у досягненні цілі.

Фактор "H" — орієнтований на рівень активності. При низьких балах характерна соромливість, невідповідальний до своїх сил. А при високих балах — сміливий, схильний до ризику.

Фактор "I" — орієнтований на рівень чутливості. При низьких балах жорстка натура, самовпевнений. А при високих балах — ніжна натура, чутливість.

Фактор "L" — орієнтований на рівень внутрішнього напруження. При низьких балах характерна внутрішня розслабленість. А при високих балах — внутрішня напруженість.

Фактор "M" — орієнтований на рівень мислення. При низьких балах — земні принципи, дрібні думки. А при високих балах суб'єкту властиво мріяти, багато міркувати.

Фактор "N" — орієнтований на рівень дипломатичності. При низьких балах суб'єкту властива наївність, щиросердність та відвертість. А при високих балах — проникливий, хитрий та ощадливий.

Фактор "O" — орієнтований на рівень енергійності. При низьких балах суб'єкт енергійний, життєрадісний. А при високих балах властиве почуття вини, пригнічений.

Фактор "Q1" — орієнтований на рівень довіри до оточуючих. При низьких балах суб'єкт знає, де повинен вірити та не шукати нових ідей, з ваганням відноситися до нового. А при високих балах — людина критичного настрою, не довірятиме авторитетам та спокійно сприйматиме нові погляди.

Фактор "Q2" — орієнтований на рівень залежності до групи. При низьких балах — залежний. А при високих — незалежний, приймає рішення самостійно.

Фактор "Q3" — орієнтований на рівень самоконтролю. При низьких балах — недисциплінованість. А при високих балах — розвинений самоконтроль, суб'єкт добре контролює свої емоції та поведінку.

Фактор "Q4" — орієнтований на рівень мотивації. При низьких балах — низька мотивація, суб'єкту властива лінь. А високі бали показують напруженість, наявність занепокоєння [2].

У тестуванні було встановлено, що з усього числа діагностованих 23% показали високі показники в інтелектуальних особливостях (Фактори "A", "B", "Q1"). У цих суб'єктів спостерігались здогадливність та швидке навчання, надмірна уважність до дрібниць. Вони орієнтовані на зовнішню реальність та слідуєть загальноприйнятим нормам. Практичні і добросовісні. Такі особистості намагаються бути добре інформованими, спокійно сприймають нові не тривалі погляди та зміни, на віру нічого не приймають, доки самі не перевірять.

Лише 5% опитаних властива конкретність і деяка ригідність думки. У цих суб'єктів розвинута уява, вони орієнтуються на свій зовнішній світ та мають високий творчий потенціал. Вони протидіють змінам та їх не цікавлять інтелектуальні міркування. Останній відсоток опитаних не проявили особливо свої інтелектуальні здібності.

Зауважимо, що ті, які інтелектуально грамотні, віддали перевагу прямокутній та квадратній геометричній формі. Квадрат як геометрична фігура символізує невгамовне споживання інформації. Люди, що обирають квадрати — колекціонують усілякі дані. Усі знання — систематизовані, розкладені по полицях. Вони здатні дати необхідну інформацію ментально. Як правило, вони мислять, аналізуючи, це їх

сильна сторона. Вони скоріше "обчислюють" результат, ніж здогадуються про це, надзвичайно уважні до деталей [1].

Прямокутник як геометрична фігура символізує стан мінливості та переходу. Це люди, не задоволені тим способом життя, який вони ведуть у даний момент часу, і тому зайняті пошуком кращого положення. Їм властиві такі особові якості, як допитливість, живий інтерес до того, що відбувається, сміливість. Прямокутники намагаються робити те, що ніколи раніше не робили. Вони проявляють ініціативу, відкриті для нових ідей, цінностей, способів мислення, легко засвоюють все нове. Але зворотною стороною цього є надмірна довірливість, навіюваність, наївність. Тому прямокутниками легко маніпулювати (рис. 2).

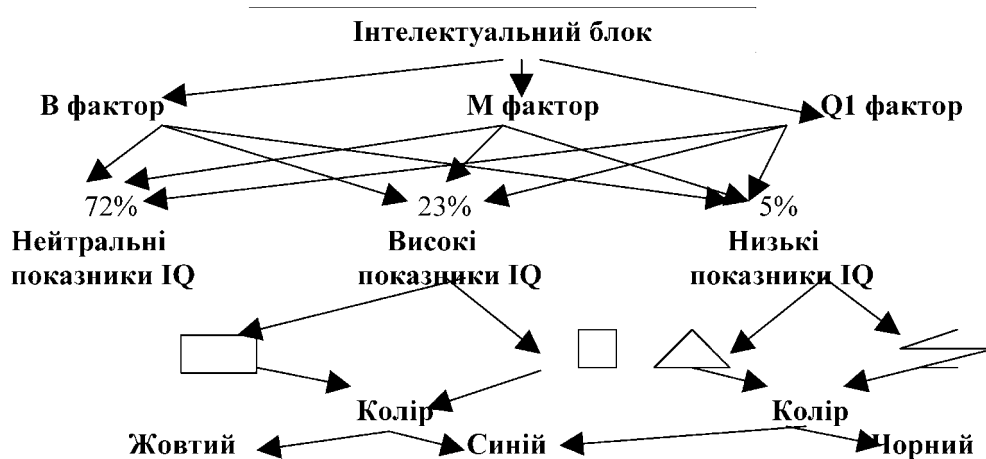


Рис. 2. Інтелектуальні особливості

Колір цих геометричних фігур частіше вибирався жовтий або синій, що говорить про потребу спокійного, "тихо-мирного" стану за наявності гармонії у відносинах [9].

Такі чинники, як "С", "G", "I", "O", "Q3", "Q4" у вербальній методиці характеризують емоційно-вольові особливості тих, що психодіагностуються. Чинники: "С" — рівень емоційної стійкості, "G" — нормативність поведінки, "I" — рівень чутливості, "O" — рівень упевненості, "Q3" — рівень самоконтролю, "Q4" — рівень мотивації (напруги) [3].

З обстежених 23% мають високі показники за цими чинниками. Це працездатні, витримані, мужні з деякою жорсткістю особи. Вони холоднокровні, спокійні і упевнені в собі. Слідують своєму уявленню про себе, добре контролюють свої емоції і поведінку. Серед опитаних суб'єктів, згідно з результатами психодіагностики, незначний відсоток (1%) з низькими показниками за чинниками тих, що характеризують емоційно-вольові особливості.

Отже, високі емоційно-вольові суб'єкти в кольорогеометричному виборі частіше віддавали перевагу зигзагоподібній формі. Особи, що вибирають зигзаг, зовсім не зацікавлені в консенсусі і добиваються синтезу не шляхом уступок, а навпаки — загостренням конфлікту ідей і побудовою нової концепції, в якій цей конфлікт знімається. Причому, використовуючи свою природну дотепність, вони можуть бути вельми уїдливіми, "розплющуючи очі іншим" на можливість нового рішення. Їм складно продуктивно творити в добре структурованих ситуаціях. Їх дратують строго фіксовані обов'язки і постійні способи роботи. Їм необхідно мати велику різноманітність і високий рівень стимуляції на робочому місці. Зигзагоподібна форма символізує "прямолінійного" співбесідника, який "ріже правду в очі", що часто заважає втілювати свої ідеї в життя. Такі особи не сильні в опрацюванні конкретних деталей і не дуже настирні в доведенні справи до кінця, оскільки зі втратою новизни втрачається і їх інтерес до ідеї (рис. 3).

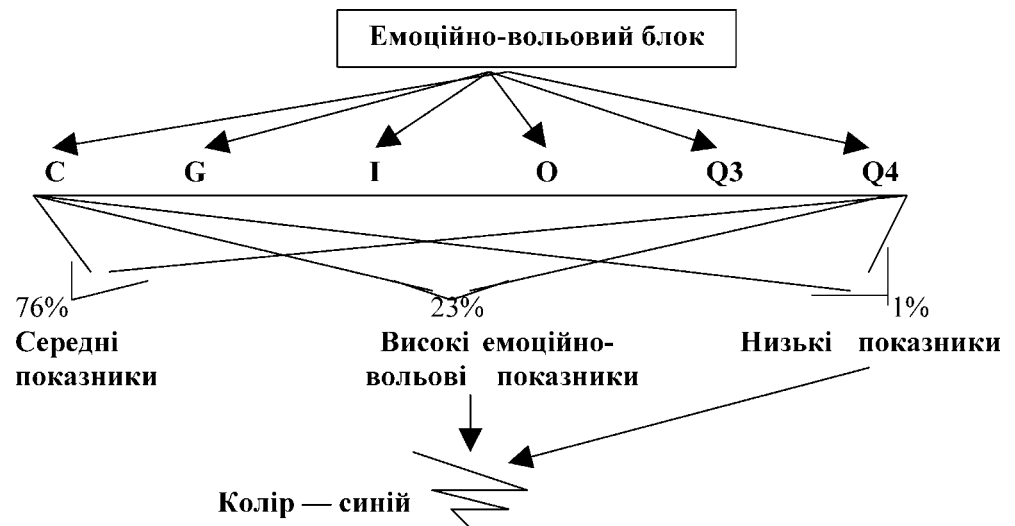


Рис. 3. Емоційно-вольові особливості

Колір геометричної фігури у виборі частіше вибирався синій. Це говорить про те, що таким особам властиве відчуття спільності. Вони залежні від прихильності до значущих людей або ситуації. У них буває сильна напруга, і прагнення позбавитися негативного стресового стану, потреба в увазі з боку інших. Щоб не впасти в стан депресії, вони підтримують себе в активному стані. Їм не подобається, коли інші здогадуються про їх раниму душу. А коли це відбувається, вони стають дратівливими і нетерплячими. Коли має місце депресія, вони поряд із синім кольором вибирали геометричну фігуру чорного кольору. Це колірне поєднання символізує стан занепокоєння і нездатність зосередитися. При цьому вони можуть бути нещирими і прагнуть ухилятися від спілкування [4].

Блок комунікативних властивостей і особливостей міжособової взаємодії у вербальній методиці полягає в чинниках: "А", "Н", "F", "Е", "Q2", "N", "L". Вони символізують: "А" — рівень товарищкості, "Н" — рівень упевненості, "F" — рівень енергійності, "Е" — рівень упевненості в собі, "Q2" — рівень незалежності від інших, "N" — підхід до подій, "L" — символізує емоційне відношення до людей.

Серед досліджених 15% опитаних набрали високі бали по вище перерахованих чинниках, 5% — низькі, та інші 80% — усереднені бали.

Ті, що набрали високі бали в тестуванні, достатньо товариські особи, для яких не складе труднощів заговорити з малознайомими їм людьми. Вони незалежні в своїх думках і поведінці. Їм властива сміливість, готовність мати справу з незнайомими обставинами, схильні до ризику, тримаються вільно. У них позитивне емоційне відношення до людей і в той же час вони не потребують їх схвалення і підтримки (рис. 4).

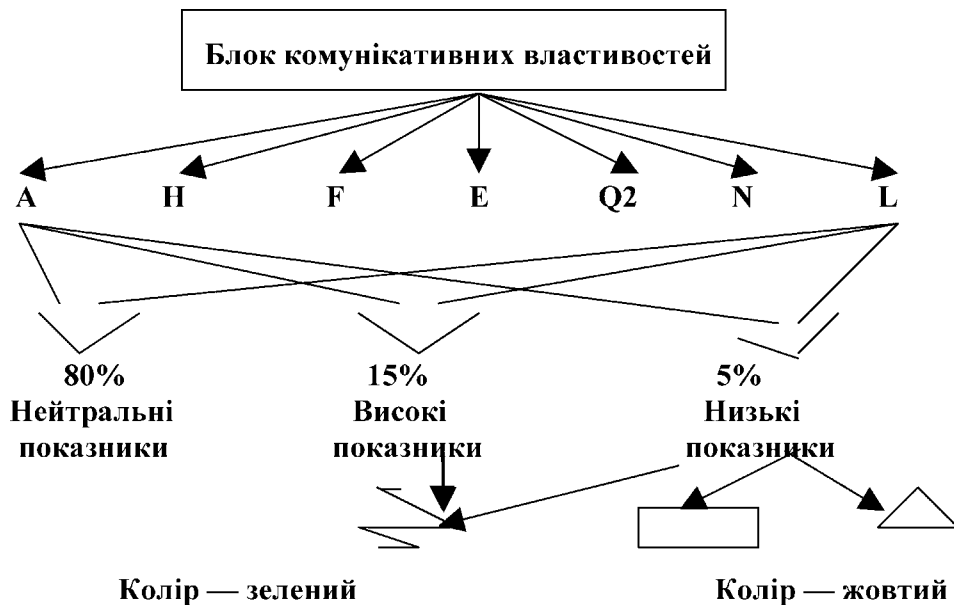


Рис. 4. Особливості міжособової взаємодії

У Кольорогеометричному виборі 15% опитаних віддали перевагу зигзагоподібній формі зеленого кольору, яка символізує рішучість і гнучкість волі, прагнення бути незалежним, добитися визнання [5].

Останні 5% віддали перевагу таким геометричним фігурам як трикутник і прямокутник, що символізує честолюбство, бажання справляти таке враження, щоб на них дивилися знизу вверх. Хочуть бути популярними і викликати захоплення. Вони здатні концентруватися на головній меті і, як правило, досягають її. Дуже не люблять виявлятися неправими і неохоче визнають свої помилки. Можна сказати, що вони бачать те, що хочуть бачити, тому не люблять міняти свої

рішення. Часто категоричні, не визнають заперечень і в більшості випадків поступають по-своєму. Колір цих геометричних фігур частіше вибирався зелений або жовтий, що символізує пильність, спостережливість і волелюбність. Долаючи труднощі, проявляють гнучкість і хорошу пристосованість [10].

У ході проведення тестування ми переконалися, що таку проєктивну методичку як кольорогеометричний вибір можна застосовувати з вербальною методикою (в даному випадку — опитувальник Кеттелла). Це дає не тільки більш важливу інформацію про особу, що цікавить нас, але і показує наскільки кольорогеометричний вибір можна вдало використовувати в поєднанні з не проєктною методикою.

Література

1. Алексеев А. А., Громова Л. А. Психометрія для менеджерів. — Л., 1992. — С. 15.
2. Анастаси А. Психологічне тестування. Т. 2. — М., 1982. — С. 65.
3. Бодаев А. А., Столин В. В. Загальна психодіагностика. — М., 1996. — С. 43.
4. Джос В. В. Практичне керівництво до тесту Люшера. — Кишинів, 1990. — С. 29–54.
5. Люшер М. Сигнали особи. — М., 1993. — С. 87.
6. Пинчук В. А. Аналіз психологічних характеристик, що діагностуються запитальником 16rF Кеттелла/Експериментальні дослідження з проблем загальної і соціальної психології і диференціальної психофізіології. — М., 1979. — С. 27–34.
7. Райгородський Д. Я. Практична психодіагностика. — Самара, 2002. — С. 240–260.
8. Соколова Е. Т. Проєктні методи дослідження особи. — М., 1980. — С. 32.
9. Собчик Л. Н. Психодіагностика: методи і методологія. — М., 1990. — С. 4.
10. Скот Ян. "The Luscher color test". — Нью-Йорк, 1971. — С. 112.

Ю. М. Андриєць, соискатель

Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова,
кафедра дифференциальной и экспериментальной психологии

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ И ЦВЕТОГЕОМЕТРИЧЕСКИЙ ВЫБОР СУБЪЕКТА

Резюме

В ходе проведения тестирования показано, что такую проєктивную методичку как Цветометрический выбор можно использовать с вербальной методикой (в данном случае — опростника Кеттелла). Это дает не только подробную информацию о личности, интересующей нас, но и показывает, насколько цветометрический выбор хорошо использовать вместе с не проєктивной методикой. В тестировании приняло участие 278 человек различной возрастной категории.

Ключевые слова: личность, особенности поведения, цветометрический выбор, вербальная методика, проєктивная методика, пессимист, оптимист, мотивация.

Andriez

Odessa I. I. Mechnikov National University,
The Chair of Differential and Experimental Psychology

**SPECIALS OF BEHAVIOR AND COLOR-GEOMETRY CHOICE
OF PERSON**

Summary

During realization of testing made sure, that such project method as the Color-geometry choice it is possible to be used with a verbal method (in this case is multifactor questionnaire of Kettella). It gives not only the detailed information about personality interesting us but also testifies as far as it is good to use the Color-geometry choice in combination with a not project method. In testing took part 278 employees of MVD of different ages categories.

Keywords: personality, Color-geometry choice, verbal method, project method, pessimist, optimist, motivation, motivation specials.