МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВПО "МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ДИЗАЙНА И ТЕХНОЛОГИЙ"

Кафедра политологии и социологии

Эмпирическое исследование описания поведения c помощью теста Томаса

Подготовила: студентка I курса факультета бизнеса и маркетинга

Никонова П.А.

Группа: 46/12

Преподаватель: Медведева Г.И.

Москва 2013

***Содержание***

1. История создания Системы

1.1 Истоки создания теории DISC

1.2 Теория Моултона Марстона

1.3 Развитие теории

1.4 Создание тестинговой Системы Томаса

2. Описание методики

3. Теоретические основы

3.1 Пять способов урегулирования конфликтов

4. Валидность Системы Томаса

5. Процедура проведения

6. Интерпретация результатов

Список литературы

# ***1. История создания Системы***

# ***1.1 Истоки создания теории DISC***

Происхождение языка ДИСК, хотя он раньше так не назывался, берет свое начало во времена Эмпедокла в 444 году до н.э.

Эмпедокл 444 год до н.э. Эмпедокл был основателем школы медицины на Сицилии. Он утверждал, что все вещи в мире, в том числе и человек, состоят из четырех "основных" элементов: огня, земли, воды и воздуха. Эти четыре элемента, по его мнению, имеют бесконечное множество выражений, как, например, художники могут создать бесконечное множество оттенков из четырех цветов, так и в человеке сочетаются четыре основных типа поведения…

Гиппократ 400 год до н.э. Гиппократ заметил влияние климата и местности на человека. Выделив четыре типа климата, он охарактеризовал поведение и внешний вид человека в зависимости от климатической зоны, и даже предполагал, какие люди смогут побеждать в битвах в зависимости от местности, в которой они выросли.

**1. Климат и Местность:** Горная страна. Суровые условия жизни. Местность возвышается над уровнем моря, достаточное количество воды. Времена года сильно отличаются.

*Люди: Дикие и жестокие по своей природе. Сильно отличаются внешне друг от друга. Воинственные.*

**2. Климат и Местность:** Низины. Луга. Теплые источники воды. Ветер больше теплый, чем холодный, воздух застойный. Времена года равномерные.

*Люди: Тело некрупное, непропорциональное, широкое. Темные цвет волос. Отсутствие храбрости. Люди менее флегматичные и более раздражительные. Эмоциональные. Не придают большого значения труду. Вспыльчивые.*

**3. Климат и Местность:** Возвышенность. Равнина. Достаточное количество воды. Ветрено.

*Люди: Статные. Внешне похожи один на другого. Приветливые и невоинственные.*

**4. Климат и Местность:** Скудная, неплодородная почва, недостаточное количество воды. Времена года сильно отличаются. Незащищенная местность. Лютый холод зимой и жара летом.

*Люди: Крепкие. Хорошо сложенные. Светлый цвет волос. Заносчивые и своевольные.*

**Сангвиник - Меланхолик - Холерик - Флегматик**

После определения четырех типов климата и местности и их влияния на поведение, Гиппократ выделил четыре типа темперамента (сангвиник, меланхолик, холерик, флегматик) и связал их с жидкостями тела (кровь, черная желчь, желчь, слизь).

Карл Густав Юнг

год В 1921 году Юнг опубликовал книгу "Психологические типы". Он выделил и описал четыре "типа". Эти четыре типа в основном ориентированы на четыре физиологических функции: мышление, чувство, ощущение и интуицию. Далее эти четыре типа подразделяются на "либидо" и "энергию", а также "интроверсию" и "экстраверсию". Юнг полагал, что интровертные и экстравертные типы являются категориями, превосходящими другие четыре функции.

# ***1.2 Теория Моултона Марстона***

Основным разработчиком языка ДИСК стал Вильям Моултон Марстон (1893-1947). Доктор Марстон родился в Клиффондейле, штат Массачусетс в 1893 году. Окончил Гарвардский университет. Наиболее известной работой Марстона стали его исследования в области определения лжи. Он провел эту работу в Гарвардском университете и в 1938 году опубликовал книгу "Детектор лжи". Детекторы лжи, включая те, что были разработаны доктором Марстоном, использовались правоохранительными органами в разных странах в течение многих лет.

"Эмоции нормальных людей"

В 1928 году Доктор Марстон опубликовал книгу "Эмоции нормальных людей", в которой описал теорию, рассматривающую поведение нормального человека как реакцию на благоприятную и неблагоприятную внешнюю среду. В условиях окружающей среды, где поведение человека маркируется на шкале реакции от пассивной до активной, в зависимости от индивидуального восприятия окружающей среды как благоприятной или враждебной.

Данный принцип получил свое отражение в матрице отношений:

от антагонистических отношений: негативные, враждебные;

до приятных отношений: позитивные, дружественные.

*В зависимости от личных особенностей каждый человек выбирает свою стратегию существования и выживания. В дальнейшем было выделено четыре основных типа поведения:*

**ДОМИНИРОВАНИЕ (DOMINANCE) -** активное позитивное поведение в антагонистической обстановке. Стремление к достижению целей вопреки противодействию среды.

**ВЛИЯНИЕ (INFLUENCE) -** активное позитивное поведение в благоприятной обстановке. Влияние на окружающих для получения позитивного отклика.

**СТАБИЛЬНОСТЬ (STEADINESS) -** пассивное понимающее поведение в благоприятной обстановке. Стабильность в выполнении задач для поддержания "статус-кво".

**АДАПТИВНОСТЬ (COMPLIANCE) -** пассивное приспосабливающееся поведение в антагонистической обстановке. Действия в соответствии с высокими стандартами, чтобы избежать проблем или ошибок.

Доктор Марстон полагал, что люди стремятся изучать представление о собственной личности, которое в основном соответствует одному из четырех факторов. Таким образом, используя теорию Марстона, становится возможным применять силу научных наблюдений к поведению человека, что является скорее ***объективным и образным***, чем ***субъективным и зависящим*** от суждений.

# ***1.3 Развитие теории***

Теория ДИСК получила активное развитие в дальнейшем - многие ученые расширяли ее положение:

Сулливан (1935) и Роджерс (1951) подчеркнули, что предпочтение индивидуумом тех или иных характеристик зависит от реакции окружающих на его действия

Леки (1945) отметил, что результатом реакции окружающих на внешнюю обстановку становится изменение его представлений о себе. Каждый из нас вырабатывает это представление о себе и поддерживает его

Сарджин (1945) и Супер (1957) подчеркнули, что каждый ищет тот род деятельности, который соответствует его представлению о себе.

Хорни (1950), одновременно с развитием теории Марстона, выдвигает теорию о способах взаимодействия индивида с внешней средой (адаптивность, агрессивность или доминантность, отчужденность)

Фергюсон (1954) формулирует предположение о том, что группы различаются по степени давления на них со стороны внешней среды, общество определяет, что будет существенно для выживания, и как должны вести себя индивиды в различных культурных и социальных группах.

Берри (1986), используя значительный эмпирический материал, выдвигает теорию о социальном поведении групп, необходимом для их приспособления к требованиям окружающей среды.

# ***1.4 Создание тестинговой Системы Томаса***

Томас Хендриксон (1956) разработал тест для определения личностных характеристик человека на основе теории "Об эмоциях нормальных людей". Основным постулатом данной теории является предположение, что все люди каким-либо образом ведут себя в каждом измерении. Четыре измерения являющиеся основой Системы Томаса (и ее различных форм и видов применения), попадают в следующие категории:

**Доминирование - Побудительный потенциал** Как вы относитесь и реагируете на проблемы и трудности, и осуществляете полномочия

**Влияние - Контакты** Как вы взаимодействуете и пытаетесь влиять на других с вашей точки зрения

**Стабильность - Постоянство** Как вы реагируете на изменения, неустойчивость и темп окружающей обстановки

**Адаптивность - Принуждение** Как вы реагируете на правила и процедуры, установленные другими людьми, а также на власть.

темперамент оценка поведение томас

# ***2. Описание методики***

Опросник личностный, разработан К. Томасом и предназначен для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации. Методика может использоваться в качестве ориентировочной для изучения адаптационных и коммуникативных особенностей личности, стиля межличностного взаимодействия.

В России тест адаптирован Н.В. Гришиной.

Тест можно использовать при групповых обследованиях (и тогда стимульный материал зачитывается вслух) и индивидуально (в этом случае необходимо сделать 30 пар карточек с написанными на них высказываниями, а затем предложить испытуемому выбрать из каждой пары одну карточку, ту, которая кажется ему ближе к истине применительно к его поведению). Затраты времени - не более 15-20 мин.

# ***3. Теоретические основы***

В своем подходе к изучению конфликтных явлений К. Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. Указывая, что на ранних этапах их изучения широко использовался термин "разрешение кон-. фликтов", он подчеркивал, что термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешать или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое идеальное бесконфликтное состояние, где люди работают в полной гармонии. Однако в последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов. Оно было вызвано, по мнению К. Томаса, по меньшей мере двумя обстоятельствами: осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов, увеличением числа исследований, указывающих на позитивные функции конфликтов. Отсюда, по мысли автора, ударение должно быть перенесено с элиминирования конфликтов на управление ими.

В соответствии с этим К. Томас считает нужным сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей, какие из них являются более продуктивными или деструктивными; каким образом возможно стимулировать продуктивное поведение.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

. соревнование (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;

2. приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;

. компромисс

. избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;

. сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

# ***3.1 Пять способов урегулирования конфликтов***

К. Томас считает, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха; при таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше. В своем Опроснике по выявлению типичных форм поведения К. Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

# ***4. Валидность Системы Томаса***

**Анализ Профиля Личности (РРА)** по Системе Томаса представляет собой анкету оценки поведения, заполняемую опрашиваемым лицом.

**Методы оценки** с принудительным выбором служат для устранения ошибки предвзятости, присущей индивидуальным ответам. В методах оценки с возможностью свободного ответа социальная желательность может привести к противоречиям в ответах (например, завышение или занижение результата). Принуждение респондентов указывать в ответе наибольшую либо наименьшую величину устраняет это расхождение.

***Фундаментальность РРА***

Изучение валидности и надежности РРА было проведено доктором Расселом Уотсоном. Большой размер выборки (N=2771) говорит о достоверности полученных данных.

Оценка надежности была получена при помощи коэффициента множественной корреляции R. Данный коэффициент отражает степень тесноты связи результирующего признака со всем набором факторных признаков. В данном случае он совпадает с коэффициентом парной корреляции R.

Значения коэффициента корреляции находятся в пределах [+1.00; - 1.00]. Чем ближе коэффициент R к +/-1, тем теснее связь данной пары признаков, тем ближе она к функциональной. Значения R, близкие к нулю, указывают на отсутствие линейной связи признаков.

**Примеры корреляции:**

*+/ - 1.0 = Абсолютная корреляция (крайне редкая)*

+/-0.80 - 0.90 = Необычайно высокая степень корреляции

+/-0.70 - 0.79 = Очень высокая степень корреляции

+/-0.60 - 0.69 = Высокая степень корреляции

+/-0.30 - 0.59 = Средняя степень корреляции

+/-0.20 - 0.29 = Очень низкая степень корреляции

+/-0.00 - 0.19 = Отсутствие корреляции

Коэффициенты корреляции согласно ключевым характеристикам, были следующими:

Абсолютное доминирование 91 %

Абсолютное влияние 94%

Абсолютная стабильность 85%

Абсолютная адаптивность 82%

Из этих коэффициентов становится очевидной необычайно высокая степень тесноты связи ответа на РРА в целом, а также на каждую отдельно взятую характеристику.

# ***5. Процедура проведения***

### Инструкция

"В каждой паре выберите то суждение, которое наиболее точно описывает Ваше типичное поведение в конфликтной ситуации. "

§ А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

§ Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.

§ А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

§ Б. Я пытаюсь уладить дело, учитывая интересы другого и мои.

§ А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

§ Б. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

§ А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

§ Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

§ А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

§ Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.

§ А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

§ Б. Я стараюсь добиться своего.

§ А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

§ Б. Я считаю возможным уступить, чтобы добиться другого.

§ А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

§ Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

§ А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

§ Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

§ А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

§ Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

§ А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

§ Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

§ А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

§ Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

§ А. Я предлагаю среднюю позицию.

§ Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

§ А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

§ Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

§ А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

§ Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

§ А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

§ Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

§ А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

§ Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

§ А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

§ Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

§ А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

§ Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

§ А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

§ Б. Я стремлюсь к лучшему сочетанию выгод и потерь для всех.

§ А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

§ Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

§ А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посредине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

§ Б. Я отстаиваю свои желания.

§ А. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.

§ Б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

§ А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

§ Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

§ А. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих взглядов.

§ Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

§ А. Я предлагаю среднюю позицию.

§ Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

§ А. Я избегаю позиции, которая может вызвать споры.

§ Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

§ А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

§ Б. Улаживая ситуацию, я стараюсь найти поддержку у другого.

§ А. Я предлагаю среднюю позицию.

§ Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий

§ А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

§ Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

**Обработка результатов**

За каждый ответ, совпадающий с ключом, соответствующему типу поведения в конфликтной ситуации начисляется один балл.

### Ключ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Соперничество | Сотрудничество | Компромисс | Избегание | Приспособление |
| 1 |  |  |  | А | Б |
| 2 |  | Б | А |  |  |
| 3 | А |  |  |  | Б |
| 4 |  |  | А |  | Б |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 6 | Б |  |  | А |  |
| 7 |  |  | Б | А |  |
| 8 | А | Б |  |  |  |
| 9 | Б |  |  | А |  |
| 10 | А |  | Б |  |  |
| 11 | А |  |  |  | Б |
| 12 |  |  |  | Б | А |
| 13 | Б |  | А |  |  |
| 14 | Б | А |  |  |  |
| 15 |  |  |  | Б | А |
| 16 | Б |  |  |  | А |
| 17 | А |  |  | Б |  |
| 18 |  |  | Б |  | А |
| 19 |  | А |  | Б |  |
| 20 |  | А | Б |  |  |
| 21 |  | Б |  |  | А |
| 22 | Б |  | А |  |  |
| 23 |  | А |  | Б |  |
| 24 |  |  | Б |  | А |
| 25 | А |  |  |  | Б |
| 26 |  | Б | А |  |  |
| 27 |  |  |  | А | Б |
| 28 | А | Б |  |  |  |
| 29 |  |  | А | Б |  |
| 30 |  | Б |  |  | А |

# ***6. Интерпретация результатов***

Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях. Доминирующим считается тип (типы) набравшие максимальное количество баллов.

§ **Соперничество:** наименее эффективный, но наиболее часто используемый способ поведения в конфликтах, выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.

§ **Приспособление:** означает, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.

§ **Компромисс:** компромисс как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок.

§ **Уклонение (избегание):** для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тeнденции к достижению собственных целей

§ **Сотрудничество:** когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

**Результаты исследования, интерпретация данных**

**Испытуемый**

Пол: женский

Возраст: 18 лет

Дата исследования: 20.05.2013 год

**Бланк ответов**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Ответ | № п/п | Ответ | № п/п | Ответ |
| 1 | А | 11 | Б | 21 | Б |
| 2 | Б | 12 | Б | 22 | А |
| 3 | Б | 13 | А | 23 | Б |
| 4 | А | 14 | Б | 24 | А |
| 5 | Б | 15 | Б | 25 | Б |
| 6 | А | 16 | А | 26 | А |
| 7 | Б | 17 | Б | 27 | А |
| 8 | Б | 18 | А | 28 | Б |
| 9 | А | 19 | А | 29 | Б |
| 10 | Б | 20 | Б | 30 | А |

**Интерпретация результатов**

1. Избегание

2. Сотрудничество

. Приспособление

. Компромисс

. Избегание

. Компромисс

. Сотрудничество

. Избегание

. Компромисс

. Приспособление

. Избегание

. Компромисс

. Соперничество

. Избегание

. Приспособление

. Избегание

. Приспособление

. Сотрудничество

. Компромисс

. Сотрудничество

. Компромисс

. Избегание

. Приспособление

. Приспособление

. Компромисс

. Избегание

. Сотрудничество

. Избегание

. Приспособление

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Соперничество | Сотрудничество | Компромисс | Избегание | Приспособление |
| 1 | 5 | 7 | 9 | 7 |

Судя по результатам исследования, испытуемый прибегает к избеганию конфликтных ситуаций. В том случае, когда испытуемый попадает в конфликтную ситуацию, он старается принять позицию компромисса или приспособления. Испытуемый готов к сотрудничеству, но практически не имеет склонности к соперничеству.

# ***Список литературы***

1. Интернет источник: www.psylab. info

2. Интернет источник: www.wikipedia.com