

Исследование свойств межличностных коммуникаций личности по методике «РУБАТ»

Горячев Игорь Владимирович | Менеджер по продажам | ИНВАЙТ ТРЭВЕЛ

Шкалы

- Физическая агрессия
- Косвенная агрессия
- Раздражение
- Негативизм
- Нейротизм
- Обида
- Подозрительность
- Вербальная агрессия
- Чувство вины
- Предметная эргичность
- Социальная эргичность
- Пластичность
- Социальная пластичность
- Темп
- Социальный темп
- Эмоциональность
- Социальная эмоциональность
- Темпераментальные особенности
- Предрасположенность к сотрудничеству
- Предрасположенность к компромиссу
- Предрасположенность к конкуренции
- Предрасположенность к уступчивости
- Предрасположенность к избеганию
- Общий уровень конфликтности
- Искренность ответов

Описание методики

Целью исследования является получение результатов, позволяющих максимально точно определить структуру коммуникационных составляющих личности, индивидуальный уровень конфликтности и сделать выводы относительно соответствия трестируемого текущему или предполагаемому виду деятельности.

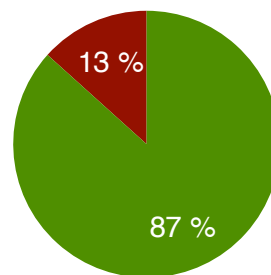
Модель «РУБАТ» состоит из 4 блоков и 262 вопросов, включающих в себя четыре уровня анализа, позволяющие комплексно оценить личность вне зависимости от ситуационных эффектов:

- психофизиологические особенности,
- личностные особенности,
- поведенческие паттерны в конфликте,
- деструктивная направленность личности.

Для обеспечения валидности результатов методика включает в себя шкалу искренности ответов. При значениях искренности 35% и ниже полученные данные не могут быть признаны достоверными.

Показатель искренности ответов Горячева И.В. = 87%.

Шкала искренности- Горячев И.В.



- Искренность
- Искажение



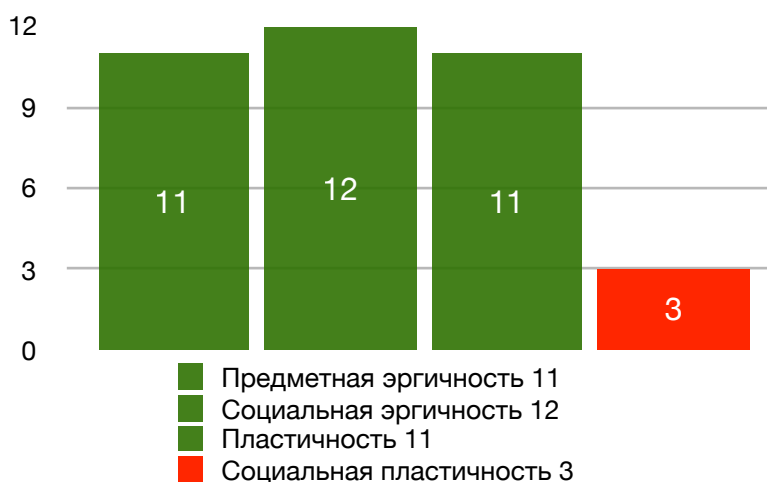
Результаты исследования

Предметная эргичность - в самом общем виде отражает активность человека, а именно: выраженность потребности в освоении предметного мира, наличие или отсутствие стремления к деятельности, к напряженному умственному и физическому труду, а также уровень тонуса и вовлеченности в процесс деятельности.

Социальная эргичность - потребность в социальном контакте, желание исследовать социальные формы деятельности, стремление к лидерству, общению, к приобретению высокого ранга при освоении мира через коммуникацию.

Пластичность - выражается в скорости переключения с одного вида деятельности на другой, перехода от одних форм мышления к другим в процессе взаимодействия с предметной средой, в стремлении к разнообразию или однообразию форм предметной деятельности.

Социальная пластичность - степень легкости или трудности переключения в процессе общения от одного человека к другому, склонности к разнообразию коммуникативных программ.



Предметная эргичность: высокоактивен, работоспособен, полон энергии. Предпочитает деятельность, требующую полного напряжения сил и способностей. Инициативен в поисках сфер приложения своей энергии. Способен долго и продуктивно заниматься делом, не чувствуя усталости. Сохраняет работоспособность и после продолжительной деятельности. Жажда деятельности подталкивает к работе даже во время отдыха. Настойчив в достижении цели и в поисках путей преодоления препятствий.

Социальная эргичность: испытывает потребность в людях. Имеет широкий круг общения. Инициативен, быстро и легко устанавливает контакты с разными людьми. Сохраняет обычный стиль общения в кругу незнакомых людей. Спокоен, уверен в себе при общении с авторитетными людьми, большой аудиторией, а также с лицами противоположного пола. Любит бывать в компаниях, стремится занять лидирующее положение в группе. Высоко ценит собственную точку зрения. Критические замечания не мешают ее отстаивать. Социально активен, часто участвует в общественных мероприятиях, охотно выступает на семинарах, собраниях, участвует в дискуссиях. Эффективно работает в коллективе, менее эффективен, если приходится работать индивидуально. Легко срабатывается с партнерами по совместной работе.

Пластичность: легко переключается с одного вида деятельности на другой, быстро переходит с одних форм мышления на другие в процессе взаимодействия с предметной средой, стремится к разнообразию форм предметной деятельности.

Социальная пластичность: трудность в подборе форм социального взаимодействия, низкий уровень готовности к вступлению в социальные контакты, стремление к поддержанию монотонных контактов.

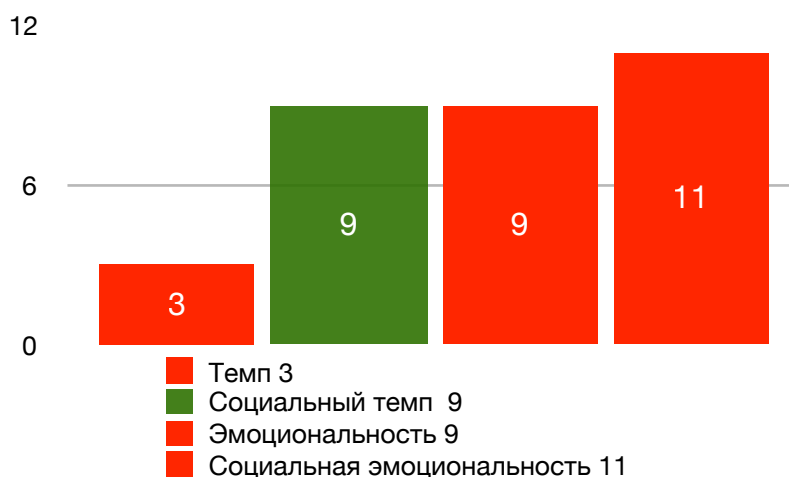
Результаты исследования

Темп - быстрота моторно-двигательных актов при выполнении предметной деятельности.

Социальный темп - скоростные характеристики речедвигательных актов в процессе общения.

Эмоциональность - чувствительность к неудачам в работе.

Социальная эмоциональность - эмоциональная чувствительность в коммуникативной сфере.



Темп: замедленность механических действий, низкая скорость моторно-двигательных операций.

Социальный темп: речедвигательная быстрота, быстрота говорения, высокие скорости и возможности речедвигательного аппарата.

Эмоциональность: высокая чувствительность к расхождению между задуманным и ожидаемым, планируемым и результатами реального действия, ощущения неуверенности, тревоги, неполноценности, высокое беспокойство по поводу работы, чувствительность к неудачам, к несовпадению между задуманным, ожидаемым, планируемым и результатами реального действия.

Социальная эмоциональность: высокая эмоциональность в коммуникативной сфере, высокая чувствительность к неудачам в общении.

Результаты исследования

Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.

Косвенная агрессия – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.

Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).

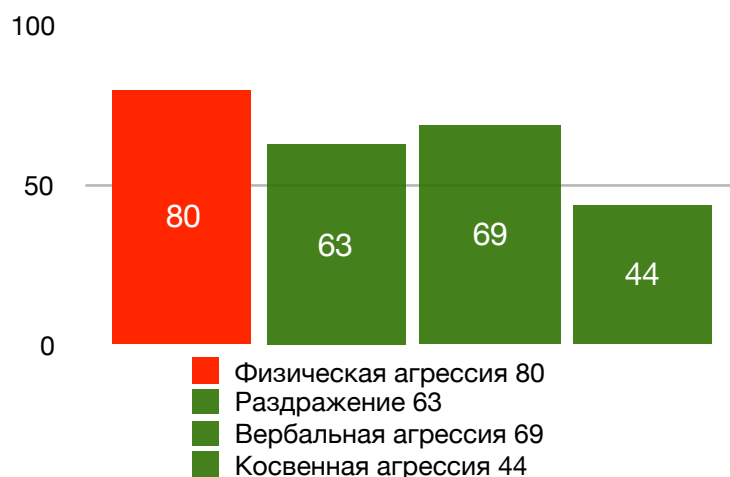
Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.

Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.

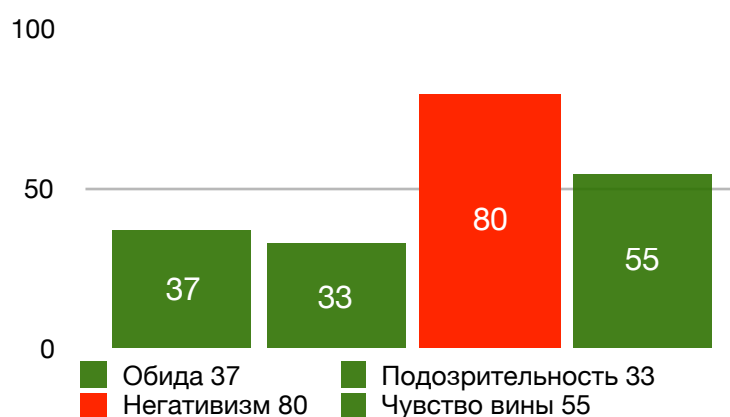
Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.

Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта в том, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызания совести.



Агрессивность (качество личности, измеряется по показателям «физическая агрессия», «раздражение» и «вербальная агрессия»): **71 балл**, норма. Предрасположенности к агрессии и конфликтности личности не выявлено.



Враждебность (эмоциональное состояние, измеряется по показателям «обида» и «подозрительность»): **35 баллов**, норма. Деструктивное отношение к окружающему социуму не выявлено.

Результаты исследования

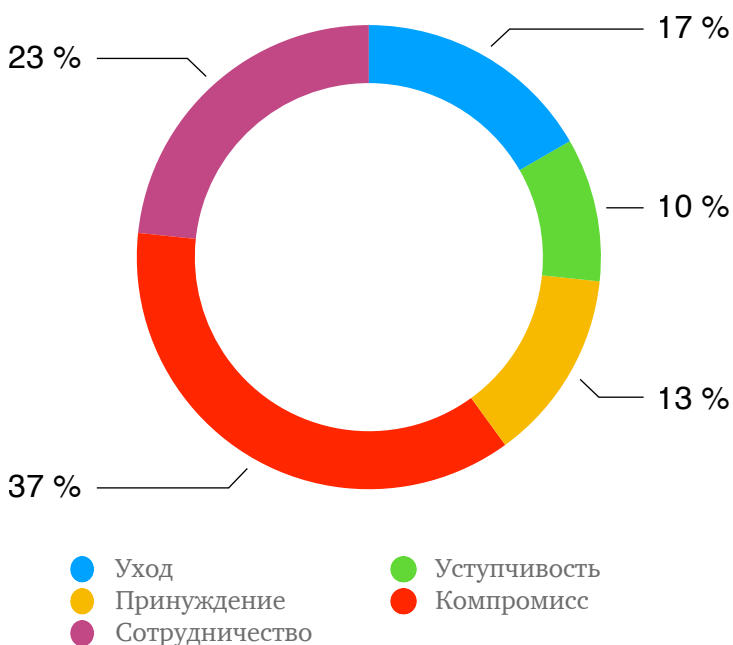
Стратегия уход - стремление избежать конфликта любой ценой.

Стратегия уступчивость - стремление удовлетворить потребности других в ущерб собственным интересам.

Стратегия принуждение - стремление удовлетворить собственные потребности в ущерб интересам других.

Стратегия компромисс - стремление найти взаимоприемлемое решение, частично удовлетворяющее интересы обеих сторон.

Стратегия сотрудничество - стремление выработать решение, полностью удовлетворяющее интересам обеих сторон.



Предпочитаемая стратегия поведения в конфликте: **компромисс.**

Компромисс эффективен в случаях:

- понимания оппонентом, что он и соперник обладают равными возможностями;
- наличия взаимоисключающих интересов;
- удовлетворения временным решением; угрозы потерять все.

Компромисс является наиболее часто используемой стратегией поведения в конфликте, по уровню уступающей только стратегии сотрудничества. Важно понимать, что при компромиссе каждый из участников не получает в итоге 100% желаемого, а ограничивается половиной.

Стратегия сотрудничество является для испытуемого второй по значимости, что также является позитивным показателем как при решении конфликтов, так и в переговорах.

Результаты исследования

- **Физическая агрессия**
- Косвенная агрессия
- Раздражение
- **Негативизм**
- Нейротизм
- Обида
- Подозрительность
- Вербальная агрессия
- Чувство вины
- Предметная эргичность
- Социальная эргичность
- Пластичность
- **Социальная пластичность**
- **Темп**
- Социальный темп
- **Эмоциональность**
- **Социальная эмоциональность**
- Темпераментальные особенности
- Предрасположенность к сотрудничеству
- Предрасположенность к компромиссу
- Предрасположенность к конкуренции
- Предрасположенность к уступчивости
- Предрасположенность к избеганию
- **Общий уровень конфликтности**
- Искренность ответов

Темпераментальные особенности: **слабовыраженный холерик.**

Общий уровень конфликтности (вероятность конфликтного поведения): 35%, в пределах нормы.

Сильные стороны :

Умеренный экстраверт, достаточно общительный человек, открытый миру, направленный к людям, склонный проявлять инициативу и быть в центре внимания. Активен, легко переносит напряженную, не однообразную работу. Дипломатичен, не склонен проявлять жёсткость в переговорах. Предпочитает предупреждать конфликты. Амбициозен, обладает лидерскими качествами, заинтересован в развитии.

Зоны риска:

Высокий уровень негативизма может выражаться в сложностях адаптации, принятии установленных норм и правил. Длительная монотонная работа вызывает напряжение. Высокая чувствительность к неудачам в работе и коммуникациях, требуется поддержка. В исключительных случаях возможно проявление физической агрессии.

