

Научная статья

УДК 159.9.072.59

<https://doi.org/10.21702/rpj.2025.3.8>

Адаптация и валидизация русской версии шкалы уверенности в проактивной аттрибуции (CL7) Г. Клэттербака: психометрические характеристики и инвариантность

Арсений В. Леонтьев^{1*} , Элина С. Цигеман² , Лариса В. Марарица² 

¹ Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург,
Российская Федерация

² Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

*Почта ответственного автора: arsleokan@gmail.com

Аннотация

Введение. Среди русскоязычных методик отсутствуют инструменты, позволяющие оценить уверенность в прогнозе реакций другого человека, а также точности представления о нем. Между тем теория снижения неопределенности и теория управления тревогой и неопределенностью предполагают, что атрибутивная уверенность является показателем качества межличностного общения и может выступать в качестве предиктора продолжения или прекращения диалога. В исследованиях с измерением атрибутивной уверенности чаще всего используют шкалу уверенности в проактивной атрибуции CL7 Г. Клэттербака, которая зарекомендовала себя как валидный и надежный инструмент. **Методы.** Цель исследования — провести адаптацию и валидизацию опросника шкалы уверенности в проактивной атрибуции (CL7) Г. Клэттербака. Эксплораторный факторный анализ и конфирматорный факторный анализ проводились на выборке из 166 респондентов. Анализ критериальной и дивергентной валидности опросника производился

на двух выборках ($N = 82$ и $N = 81$). **Результаты.** Были получены убедительные доказательства одномерности структуры опросника и ее оптимальности. Также была подтверждена высокая внутренняя согласованность. Проверка критериальной и дивергентной валидности показала противоречивые результаты по некоторым шкалам. **Обсуждение результатов.** Шкала отвечает требованиям внутренней согласованности, отличается высокой надежностью и достаточной валидностью, и имеет однофакторную структуру, что указывает на ее соответствие основным психометрическим требованиям и потенциальную применимость в научных исследованиях. Была подтверждена гендерная инвариантность шкалы и дивергентная валидность. Вместе с тем были получены нестабильные результаты в отношении конструктивной валидности опросника.

Ключевые слова

социальная перцепция, атрибутивная уверенность, неопределенность, теория снижения неопределенности, валидизация, адаптация, ментализация

Финансирование

Статья была подготовлена в ходе исследования в рамках проекта «Зеркальные лаборатории» НИУ ВШЭ.

Для цитирования

Леонтьев, А. В., Цигеман Э. С., Марарица, Л. В. (2025). Адаптация и валидизация русской версии шкалы уверенности в проактивной атрибуции (CL7): психометрические характеристики и инвариантность. *Российский психологический журнал*, 22(3), 131–152. <https://doi.org/10.21702/rpj.2025.3.8>

Введение

Постановка проблемы

Атрибутивная уверенность – это субъективная оценка адекватности имеющейся информации для оценки и прогнозирования поведения других людей (Clatterbuck, 1979). Г. Клеттербак определяет атрибутивную уверенность через неопределенность, которая возникает в начале коммуникации с незнакомцами (Berger & Calabrese, 1975; Clatterbuck, 1979; Gudykunst & Nishida, 1986; Samochowiec & Florack, 2010). Согласно теоретическим предпосылкам (Berger & Calabrese, 1975; Gudykunst, 2005; Neuliep, 2012, 2017) и эмпирическим данным (Gudykunst & Nishida, 2001; Nadeem & Koschmann, 2023; Presbitero & Attar, 2018), атрибутивная уверенность связана как с субъективной

эффективностью коммуникации ($r = 0.43$ до 0.73), так и с действиями, отражающими желание продолжить общение (Duronto et al., 2005; Samochowiec & Florack, 2010). Этот конструкт рассматривается как фактор влияния на удовлетворённость отношениями (Imai et al., 2021), на привлекательность человека (Baruh & Cemalcilar, 2018) или медиатор между схожестью и удовлетворённостью отношениями (Lee & Ng, 2024). Помимо этого, атрибутивная уверенность рассматривается как переменная для сравнения информационно богатых и бедных каналов коммуникации (Wagner, 2018) и в целом то, как люди воспринимают друг друга в онлайн-сетях (Antheunis et al., 2010; Orben & Dunbar, 2017). Атрибутивная уверенность позволяет оценить субъективные представления о своих знаниях относительно собеседника, возможности предсказать его реакции и действия и рассматривать полученный результат как один из важных показателей качества коммуникации. Наиболее используемым инструментом для измерения атрибутивной уверенности является англоязычный опросник CL7, который был разработан и валидизирован на американской выборке Г. Клеттербаком (Clatterbuck, 1979).

На данный момент на русском языке есть дефицит диагностических инструментов, позволяющих оценить субъективную меру неопределенности при прогнозе действий другого человека. Такие методики, как «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири (Собчик, 2005), или «Опросник межличностного доверия» (Разваляева & Польская, 2021) нацелены на оценку совершенно других аспектов межличностного общения (доверие, представления о себе). Стоит отметить, что в исследовании О. Хухлаева и М. Браткиной описан опыт апробации модифицированной при адаптации русскоязычной версии опросника CL7 Г. Клеттербака (Хухлаев, Браткина, 2021). Авторы внесли существенные изменения в структуру опросника, например, количество вопросов было сокращено до четырех. Помимо этого, в исследовании не было представлено описание методики перевода, самого текста опросника, не проводился анализ факторной структуры и оценка влияния социально-демографических факторов. Вместе с тем, валидность шкалы была проверена: была установлена положительная связь с субшкалой позитивного аффекта и воспринимаемой эффективностью коммуникации. Следующая русскоязычная версия была выпущена в 2022 году: по количеству вопросов и ответным категориям она отличается как от версии 2021 года, так и от оригинального опросника (Хухлаев и др., 2022). Как и в случае с первой версией, не приводилось ни обоснование изменений, ни текст модифицированной русскоязычной версии.

Таким образом, цель нашей исследовательской работы — описание теоретической основы методики CL7 Г. Клеттербака, а также адаптация ее русскоязычной версии.

Теории снижения неопределенности в общении

Атрибутивная уверенность, измеряемая с помощью опросника CL7 Г. Клеттербака, является одним из ключевых понятий в рамках теорий снижения неопределенности.

В числе первых примеров рассмотрения неопределенности как центрального компонента коммуникации — математическая теория коммуникации Шеннона, в которой процесс общения рассматривается через компьютерную метафору (Shannon & Weaver, 1949). Под общением понималась передача закодированной информации от источника к приемнику, который декодирует сообщение и доводит информацию до адресата (Shannon & Weaver, 1949). В этой теории закодированная информация характеризуется энтропией — количественной мерой неопределенности сообщения. Чем выше энтропия, тем больше возможных интерпретаций сообщения.

В дальнейшем конструкт неопределенности был рассмотрен Ч. Бергером и Р. Калабрезом в теории снижения неопределенности (TCH) (Berger, 2005). Согласно TCH, уровень предиктивной неопределенности влияет на желание узнать о другом человеке больше, определяет формат и темы разговора, и в конечном итоге, существенно влияет на эффективность коммуникации — чем меньше неопределенности, тем более успешным становится общение (Berger & Calabrese, 1975). Поэтому в процессе коммуникации люди стремятся снизить неопределенность и повысить атрибутивную уверенность через два параллельных процесса: снижение неопределенности в отношении возможного поведения нового собеседника (предиктивная) и неопределенность в отношении причин поведения в прошлом (ретроактивная неопределенность) (Berger & Calabrese, 1975). Ретроактивная атрибуция — объяснение прошлых действий партнера на основе текущей информации. Проактивная атрибуция, также основанная на текущей информации, предсказывает его возможные будущие действия (Berger & Calabrese, 1975; Clatterbuck, 1979). Такой взгляд на общение является альтернативой теории социального обмена (ТСО), которая рассматривает человеческие взаимодействия как обмен ресурсами, где каждый участник оценивает свои действия с точки зрения потенциальных выгод и издержек, стремясь к удовлетворению личных интересов (Homans, 1958). Важным отличием между теориями TCH и ТСО является то, что уменьшение неопределенности нельзя рассматривать как личную выгоду, так как слишком большое ее снижение может привести к скуке. Более того, на этапе первого знакомства сложно определить, что именно можно считать «выгодой», поэтому авторы полагали, что объяснение общения в терминах «выгод и издержек» недостаточно эффективно для предсказания поведения в процессе взаимодействия (Berger & Calabrese, 1975). Теория коммуникации Ньюкомба, описывающая процесс знакомства через формирование мнений и чувств к общему объекту (Newcomb, 1961), также имеет свои ограничения в интерпретации взаимодействия людей, так как не акцентирует внимание на самом процессе коммуникации между людьми (Berger & Calabrese, 1975).

Теория управления тревогой/неопределенностью (УТН) является расширением TCH (Gudykunst, 1995; Gudykunst, 2005; Neuliep, 2017): при знакомстве основным мотивом здесь также будет снижение неопределенности, но при продолжении

общения произойдет переход от стремления к постоянному сокращению к управлению уровнем неопределенности. Когда уровень неопределенности выше максимально допустимого, люди будут чувствовать себя слишком неуверенно, чтобы начинать или продолжать общение (Gudykunst & Nishida, 2001). В то же время, если неопределенность будет ниже минимального уровня, люди могут потерять интерес и мотивацию продолжать взаимодействие (Gudykunst, 1993; 1995). Еще одним дополнением стало добавление конструкта «Тревожность», которая рассматривалась как эмоциональный эквивалент неопределенности, под которым понималось «общее или неспецифическое нарушение равновесия» (Stephan & Stephan, 1985; Stephan, 2014). По данным многочисленных исследований, атрибутивная уверенность отрицательно коррелирует с тревожностью, в свою очередь, эффективность общения положительно коррелирует с атрибутивной уверенностью и негативно — с тревожностью (Gudykunst & Shapiro, 1996; Gudykunst & Nishida, 2001; Nadeem & Koschmann, 2021). При этом важно отметить, что стратегии повышения атрибутивной уверенности и факторы, которые могут на нее влиять, зависят от особенностей коммуникации в отдельно взятой стране (Gudykunst & Nishida, 2001). Поэтому очень важны исследования как по подтверждению базовых положений теории на выборках разных культур (Nadeem & Koschmann, 2021), так и проверка валидности и внутренней структуры методики при ее адаптации на другом языке.

Описание оригинального опросника CL7 Г. Клэттербака

Опросник CL7 был разработан на основе поведенческих индикаторов, которые были выделены в рамки упомянутой выше теории снижения неопределенности (Clatterbuck, 1979). Готовые пункты шкалы предъявлялись испытуемым с вариацией ответных категорий (в большинстве случаев от 0 до 100%, но были примеры с 4- и 9-балльной шкалой). Согласно данным, которые приведены в оригинальном исследовании, для 16 выборок общей численностью 1328 респондента внутренняя согласованность колебалась от 0.763 до 0.975 (Альфа Кронбаха). Для проверки конструктивной валидности производилась проверка связи с следующими конструктами: эмпатия (Mehrabian & Epstein, 1972), экстраверсия (Maudsley Personality Inventory, short form; Jensen, 1958), догматизм (Troidahl & Powell, 1965), толерантность к неопределенности (Martin & Westie, 1959), самооценка (Berger, 1968), нейротизм (Maudsley Personality Inventory, short form; Jensen, 1958), социальная желательность (Crowne & Marlowe, 1960). Не было обнаружено значимой связи ни с одним из указанных конструктов, таким образом, опросник отвечает требованиям дивергентной валидности. Почти во всех исследованиях не было обнаружено статистически значимых различий в выраженности атрибутивной уверенности между мужчинами и женщинами (в 14 из 16 исследований) и между разными возрастными группами (в 13 из 20 выборок) (Clatterbuck, 1979). С использованием этого опросника многократно подтверждалась связь атрибутивной уверенности

с такими конструктами, как эффективность коммуникации ($r = 0.42$ до 0.83) и тревожность ($r = -0.26$ до -0.76) (Gudykunst et al., 1986; Gudykunst & Shapiro, 1996; Gudykunst & Nishida, 2001). Вопрос о связи атрибутивной уверенности с точностью социальной перцепции неоднозначен: реальные знания о другом человеке и уверенность в этих знаниях могут сильно различаться, особенно в начале общения и в условиях отсутствия обратной связи: в ТЧН предполагается, что высокая атрибутивная уверенность совсем не гарантирует отсутствия ошибок в процессе атрибуции (Berger & Calabrese, 1975; Clatterbuck, 1979). Помимо этого, в исследовании с модифицированной версией опросника атрибутивной уверенности была установлена связь с негативным и позитивным аффектом (Хухлаев, Браткина, 2021). Также была продемонстрирована прогностическая валидность опросника: низкие показатели по этому опроснику были хорошими предикторами «избегания коммуникации» или желания закончить диалог (Duronto et al., 2005).

Текущее исследование

Целью настоящего исследования является адаптация и валидизация шкалы «Уверенности в проактивной атрибуции» CL7. Исследование призвано решить четыре задачи:

1. Проверить внутреннюю согласованность шкалы CL7.
2. Определить, является ли структура шкалы однофакторной как в оригинальном исследовании.
3. Оценить конструктивную валидность через проверку четырех гипотез:
 - Гипотеза №1. Уверенность в проактивной атрибуции отрицательно связана с переживанием тревоги и негативного аффекта при общении.
 - Гипотеза №2. Уверенность в проактивной атрибуции положительно связана с удовлетворенностью общением.
 - Гипотеза №3. Уверенность в проактивной атрибуции будет слабо связана с экстраверсией и нейротизмом как чертами личности.
 - Гипотеза №4. Уверенность в проактивной атрибуции будет слабо связана с точностью социальной перцепции личностных качеств после эпизода общения в паре незнакомцев.
4. Проверить гендерную инвариантность опросника

Для реализации указанных задач было проведено два исследования. В рамках первого (онлайн-опрос) проверялась надежность и факторная структура опросника. Второе исследование (экспериментальное, где пара незнакомцев одного пола взаимодействовала друг с другом с последующей оценкой качества этого общения в двух условиях: лицом к лицу и посредством видеоконференции) позволило выполнить задачи, связанные с проверкой дискриминантной и критериальной конструктивной валидности, гендерной инвариантности ответов.

Для обоих исследований было получено одобрение Комиссии по внутриуниверситетским опросам и этической оценке эмпирических исследовательских проектов НИУ ВШЭ, все участники давали информированное согласие на участие, а также на обработку персональных данных.

Далее представим результаты исследований последовательно.

Исследование №1

Методы

Выборка и процедура исследования

Для первого исследования, организованного для апробации методики, данные собирались с помощью онлайн-форм. Приглашение участников происходило через каналы, доступные в университетской среде: социальные сети, чаты и почтовую рассылку. Выборка составила 166 человек, студентов ВУЗов г. Санкт-Петербурга (возраст от 18 до 57, $M(SD) = 20,81 \pm 4,81$, медиана – 20; женщин 80,84%). Большинство респондентов имели на момент исследования законченное среднее общее образование (74,69%). В инструкции респондентов просили обратиться к опыту недавнего разговора, длившегося не менее 15-ти минут, и оценить партнера при помощи опросника, вне зависимости от формата коммуникации (онлайн/лицом к лицу).

Методика

Инструкция, шкала оценки и вопросы методики CL7 были переведены на русский язык тремя экспертами, кандидатами наук в области социальной психологии. Перевод производился экспертами независимо, после чего переводы сопоставлялись и, при наличии расхождений, обсуждались до достижения консенсуса между экспертами. Вместо процедуры прямого-обратного перевода применялся подход, нацеленный на поиск смыслового соответствия между утверждениями-стимулами на русском и английском языке с учетом содержания конструкта. Текст русскоязычной версии и ключ методики представлены в Приложении 1.

Инструкция предлагала: «По шкале от 0% уверенности (могут только догадываться) до 100% уверенности (полная уверенность) оцените...». Респондентам предлагалось оценить 7 утверждений с помощью шкалы от 0 до 100, где были доступны значения 0 и кратные 10 (всего 11 вариантов ответа). Это было сделано для удобства работы с опросником в онлайн-формате. Людям предлагалось вспомнить собеседника, с которым они общались последний раз, и отвечать на пункты шкалы, думая о нем.

Результаты исследования №1

Результаты: анализ факторной структуры

Для первичного анализа структуры опросника был проведен эксплораторный факторный анализ (ЭФА) с вращением Varimax, который осуществлялся при помощи Python (пакет factor_analyzer). Результаты представлены в Таблице 1. Было подтверждено наличие единственного фактора, которые описывал 71% дисперсии. Все пункты шкалы имеют факторную нагрузку более 0.8, за исключением пункта шкалы №2 (0.763).

Таблица 1

Описательная статистика и факторная нагрузка пунктов шкалы CL7

Пункты шкалы	М (SD)	Факторная нагрузка
1. Насколько вы уверены в том, что сможете предсказать, как он(она) будут себя вести в той или иной ситуации?	6.77 (2.27)	0.822
2. Насколько вы уверены в своей оценке того, насколько вы ему(ей) симпатичны?	6.91 (2.53)	0.763
3. Насколько точно вы сможете определить, что для него(нее) действительно важно в жизни, а что — нет?	6.50 (2.49)	0.865
4. Насколько точно вы можете спрогнозировать его(ее) мнение по тому или иному вопросу?	6.49 (2.25)	0.845
5. Насколько точно вы можете предвидеть его(ее) эмоциональную реакцию или чувства?	6.71 (2.21)	0.850
6. Насколько хорошо вы чувствуете и понимаете то, как он(она) относится к себе?	6.79 (2.39)	0.874
7. Насколько хорошо вы его/ее знаете?	6.71 (2.58)	0.870

Также для проверки структуры опросника был проведен подтверждающий факторный анализ (КФА). Все регрессионные веса оказались статистически достоверными ($p < 0.001$), экстремальных расхождений между эмпирическими и модельными ковариациями не было обнаружено. Модель отвечала требованиям большинства традиционных критериев соответствия исходным данным ($RMSEA < 0.1$, $CFI > 0.95$, $TLI > 0.95$, $SRMR < 0.08$) (Kline, 2016), за исключением $RMSEA$, чей показатель вышел за пределы рекомендованных значений, отклонение такой метрики от нормы, в случае, если $SRMR < 0.08$ не считается поводом для отказа от модели (Таблица 2) (Kline, 2016).

Таблица 2

Показатели соответствия модели эмпирическим данным

Модель	χ^2 (df, p)	RMSEA (90% CI)	CFI	TLI	SRMR
Первое исследование (N=166)	38.220 (14.000)	0.102 (0.064..0.142)	0.975	0.963	0.0266

Результаты: анализ надежности шкалы

Для проверки надежности полученной однофакторной структуры опросника использовался коэффициент альфа Кронбаха (Cronbach, 1951). Было получено значение 0.94, что говорит о высокой надежности шкалы (Evers et al., 2013). Однако альфа Кронбаха имеет серьезные ограничения: чувствительность к длине шкалы (Cortina, 1993), предположение об одинаковой истинной дисперсии всех пунктов шкалы (Raykov, 1997), чувствительность к искаженным распределениям (Sheng & Sheng, 2012). Поэтому в нашем исследовании мы последовали рекомендациям и произвели дополнительную проверку надежности с помощью омеги Макдональда (Hayes & Coutts, 2020). Значение этого показателя для шкалы равно 0.94, что соответствует высокому уровню. В Таблице 3 представлены значения альфы Кронбаха и омеги Макдональда при исключении конкретного пункта шкалы.

Таблица 3

Показатели Альфа Кронбаха и Омега Макдональда при исключении пунктов шкалы

Пункты шкалы	Альфа Кронбаха	Омега Макдональда
CL_1	0.93	0.93
CL_2	0.94	0.94
CL_3	0.93	0.93
CL_4	0.93	0.93
CL_5	0.93	0.93
CL_6	0.93	0.93
CL_7	0.93	0.93

Исключение любого пункта из шкалы не приводило к улучшению надежности, за исключением пункта №2.

Исследование №2

Методы

Выборка и процедура исследования

Выборка включала в себя участников исследования воспринимаемого качества общения в реальных и компьютерно-опосредованных встречах. Участники исследования распределялись на однополые пары. Пары разделялись на две экспериментальные группы: первая осуществляла коммуникацию компьютерно-опосредовано, вторая — в формате «лицом к лицу». Общий размер двух экспериментальных групп после очистки от пропусков в данных составил 163 человек. Возраст участников в группе №1 ($N = 83$) колебался от 18 до 25 (среднее значение — 20.9, медиана — 20, стандартное отклонение — 1.78), 50.6 % были женщинами. Возраст участников в группе №2 ($N = 80$) колебался от 18 до 25 (среднее значение — 20.4, медиана — 21, стандартное отклонение — 2.06), 51.3% были женщинами.

Перед началом эксперимента участники заполняли опросник личностных черт Большой пятерки «Big Five Inventory - 2» (BFI-2) в адаптации Калугина А.Ю. (Калугин и др., 2021). Пара выполняла серию заданий на деловое и социо-эмоциональное взаимодействие. После решения задач участники заполняли: русскоязычную версию шкалы PANAS в адаптации Осина (Осин, 2012), опросник Большой пятерки (но в этот раз за своего партнера по общению), русскоязычную версию шкалы CL7 и 5 вопросов об удовлетворенности общением из опросника удовлетворенности межличностным общением (Interpersonal Communication Satisfaction Inventory, ICSI) (Hecht, 1978).

Партнеры по общению могли повлиять друг на друга, поэтому допущение о независимости наблюдений было нарушено. Для статистического анализа данных участники исследования случайным образом были распределены по двум разным выборкам, с условием, что респонденты из одной пары не могут попасть в одну выборку. Дальнейший анализ проводился для каждой выборки отдельно.

Методики

Атрибутивная уверенность

Использовалась та же версия шкалы CL7, что и в первом исследовании, но с изменением процедуры предъявления: инструкция предполагала оценку партнера по общению в эксперименте.

Нейротизм и Экстраверсия

Для проверки дивергентной валидности мы обращались к показателям шкал «Нейротизм» и «Экстраверсия» опросника Большой пятерки личностных черт (также, как и в случае проверки дивергентной валидности оригинального опросника (Clatterbuck, 1979). Использовалась русскоязычная версия опросника Большой пятерки (Калугин и др., 2021). Опросник содержит 61 пункт и, согласно проведенным психометрическим исследованиям, обладает высокой надежностью и валидностью.

Точность заполнения опросника черт личности за партнера по общению

Если в начале экспериментальной процедуры каждый из участников заполнил опросник Большой пятерки-2 за себя, то по завершении эксперимента участники вновь заполняли этот же опросник, но от лица своего партнера. Далее из показателя по каждой шкале опросника Большой пятерки участника вычитался аналогичный показатель, полученный при заполнении этой же шкалы его партнером, который был проинструктирован отвечать так, как ответил бы участник в конце, после общения. Так происходило с каждой шкалой. Значение не было никак трансформировано. Для каждого участника мы получили 6 оценок (по каждой из шкал Большой пятерки и сумма) — дистанций, отражающих точность социальной перцепции. Методика подсчета была взята из парадигмы self-other discrepancy («Расхождение между самооценкой и оценками других»). Подобная методика использовалась в исследовании асимметрии восприятия личностных расстройств (Carlson et al., 2013), связи асимметрии с осознанностью участников (Birjandi & Siyyari, 2016) и устойчивости различий оценок на протяжении времени (Oltmann et al., 2020).

Тревога после общения

Для проверки критериальной валидности была проверена связь с переживанием тревоги на основе выбранных пунктов шкалы ШПАНА-20 в адаптации Осина (Осин, 2012): № 11, 15, 18 и 20 (раздраженный, нервный, беспокойный, тревожный). Вопросы были отобраны так, чтобы они соответствовали набору негативных эмоций опросника внутригрупповой тревожности в исследовании В. Гудиканста и Т. Нишиды (Gudykunst & Nishida, 2001). Помимо этого, проверялась связь с негативным и позитивным аффектом в целом, так же, как и в исследовании О. Е. Хухлаева и М. А. Браткиной (Хухлаев & Браткина, 2021).

Удовлетворенность общением

Для проверки критериальной валидности была проверена связь с удовлетворенностью, эффективностью общения. Для измерения этого конструкта использовались 5 вопросов об удовлетворенности общением из опросника удовлетворенности межличностным общением (Interpersonal Communication Satisfaction Inventory,

ICSI), этот опросник не переведен на русский язык, поэтому мы переводили и рассматривали его пункты как отдельные вопросы (Hecht, 1978):

№ 1: Собеседник давал мне понять, что я говорю понятно и разговор продуктивен.

№ 2: Мы ни к чему не пришли, ничего не достигли в разговоре.

№ 3: Я очень недоволен/недовольна этим разговором.

№ 4: Я чувствовал, что могу говорить с этим человеком о чем угодно.

№ 5: Мы смогли все обсудить, каждый сказал все, что хотел.

Результаты

Результаты: связь CL7 с тревогой и негативным аффектом

В рамках первой гипотезы нашего исследования мы предполагали, что уверенность в проактивной атрибуции будет отрицательно связана с переживанием тревоги и негативного аффекта при общении. В результате анализа была получена значимая отрицательная связь атрибутивной уверенности с пунктами шкалы негативного аффекта: «Раздраженный», «Беспокойный», «Нервный» и с субшкалой «Негативный аффект» (Таблица 4). Также была установлена положительная связь с субшкалой «Позитивный аффект», которую мы не предполагали, она оказывается незначимой при учете поправки Бонферрони, связь со шкалой «Негативный аффект» остается значимой. В выборке №2 не было получено значимых связей между переменными. В анализе использовался коэффициент корреляции Спирмена.

Таблица 4

Корреляция между шкалой PANAS, ее пунктами и CL7

Пункты шкалы	Коэффициент корреляции (r) и значимость (p)	CL7	
		Выборка №1	Выборка №2
PANAS-20			
Раздраженный	r	- 0.326	- 0.041
	p	0.003	0.722
Нервный	r	- 0.196	0.092
	p	0.077	0.418
Беспокойный	r	- 0.223	- 0.128
	p	0.044	0.259
Тревожный	r	- 0.271	- 0.028
	p	0.014	0.806
Негативный аффект	r	- 0.320	- 0.056
	p	0.003	0.625
Позитивный аффект	r	0.248	0.161
	p	0.025*	0.157

Примечание: *при учете поправки Бонферрони на множественность проверки гипотез статистическая значимость результата пропадает

Результаты: связь CL7 с удовлетворенностью общением

Вторая гипотеза исследования предполагает положительную связь уверенности в проактивной атрибуции с удовлетворенностью общением. При применении поправки Бонферрони в выборке №1 и №2 не было обнаружено значимых связей ни с одним вопросом (Таблица 5). Без применения поправки Бонферрони есть значимая связь CL7 с двумя вопросами из пяти у первой выборки, корреляция с суммой по всем 5 вопросам отсутствует в обеих выборках. Для анализа использовался коэффициент корреляции Спирмена.

Таблица 5

Атрибутивная уверенность и удовлетворенность общением

Вопрос	Коэффициент корреляции (r) и значимость (p)	CL7	
		Выборка №1	Выборка №2
Собеседник давал мне понять, что я говорю понятно и разговор продуктивен.	<i>r</i>	0.271	0.148
	<i>p</i>	0.013*	0.189
Мы ни к чему не пришли, ничего не достигли в разговоре.**	<i>r</i>	- 0.046	- 0.102
	<i>p</i>	0.677	0.370
Я очень недоволен/недовольна этим разговором.**	<i>r</i>	0.032	0.022
	<i>p</i>	0.773	0.849
Я чувствовал, что могу говорить с этим человеком о чем угодно.	<i>r</i>	0.226	0.047
	<i>p</i>	0.039*	0.681
Мы смогли все обсудить, каждый сказал все, что хотел.	<i>r</i>	0.040	- 0.093
	<i>p</i>	0.717	0.412
С суммой по всем вопросам (Альфа Кронбаха - 0.701, Омега Макдональда - 0.721)	<i>r</i>	0.175	- 0.004
	<i>p</i>	0.114	0.970

Примечание: *при учете поправки Бонферрони на множественность проверки гипотез статистическая значимость результата пропадает, ** реверсивный вопрос, значения по шкале перекодированы так, что чем больше значение, тем выше удовлетворенность общением

Результаты: анализ надежности и связи с чертами личности

Так же, как и в первом исследовании, для проверки надежности использовался показатель альфа Кронбаха (для первой выборки – 0,88, для второй выборки – 0,88) и омега Макдональда (для первой выборки – 0,88, для второй выборки 0,88). Оба показателя так же, как и в первом исследовании, демонстрируют высокую надежность шкалы.

Третья гипотеза исследования предполагает, что уверенность в проактивной атрибуции будет слабо связана с экстраверсией и нейротизмом как чертами личности. В соответствии с результатами оригинального исследования не было обнаружено значимых корреляций CL7 с субшкалой «Нейротизм» в обеих выборках. Вместе с тем, в выборке №1 была обнаружена слабая значимая связь с субшкалой «Экстраверсия», которая становится незначимой при применении поправки Бонферрони (Таблица 6). Так же в выборке №2 была обнаружена положительная связь с субшкалой «Открытость опыту». Для статистического анализа применялся коэффициент корреляции Спирмена.

Дополнительно был проведен анализ для проверки разницы в ответах мужчин и женщин с применением t-критерия Стьюдента. Он продемонстрировал отсутствие статистически значимых различий между мужчинами и женщинами в обеих выборках.

Таблица 6

Корреляция CL7 со шкалами BFI-2

Шкалы BFI-2	Коэффициент корреляции (r) и значимость (p)	CL7	
		Выборка №1 (N=83)	Выборка №2 (N=80)
Экстраверсия	<i>r</i>	0.268	0.218
	<i>p</i>	0.014*	0.052
Нейротизм	<i>r</i>	- 0.076	- 0.125
	<i>p</i>	0.492	0.270
Открытость опыту	<i>r</i>	0.202	0.242
	<i>p</i>	0.068	0.030*
Доброжелательность	<i>r</i>	0.165	0.026
	<i>p</i>	0.136	0.821
Добросовестность	<i>r</i>	0.105	0.002
	<i>p</i>	0.347	0.983

Примечание: *при учете поправки Бонферрони на множественность проверки гипотез статистическая значимость результата пропадает

Результаты: связь CL7 с точностью социальной перцепции

Четвертая гипотеза исследования предполагает, что уверенность в проактивной атрибуции будет слабо связана с точностью социальной перцепции личностных качеств после эпизода общения в паре незнакомцев. По результатам анализа значимых корреляций обнаружено не было: ни с суммой модулей разниц субшкал опросника BFI-2, ни с отдельными субшкалами (Таблица 7). Для анализа данных применялся коэффициент корреляции Спирмена.

Таблица 7

Корреляция между результатами опросника CL7 и точностью социальной перцепции черт личности

Модуль разницы для шкал BFI-2	Коэффициент коррелиции (r) и значимость (p)	CL7	
		Выборка №1	Выборка №2
«Экстраверсия»	<i>r</i>	- 0.122	- 0.084
	<i>p</i>	0.280	0.460
«Добросовестность»	<i>r</i>	0.036	0.048
	<i>p</i>	0.748	0.675
«Нейротизм»	<i>r</i>	- 0.008	- 0.036
	<i>p</i>	0.947	0.750
«Открытость опыту»	<i>r</i>	0.199	0.029
	<i>p</i>	0.076	0.797
«Доброжелательность»	<i>r</i>	0.072	- 0.021
	<i>p</i>	0.524	0.853
По сумме всех шкал	<i>r</i>	0.004	0.019
	<i>p</i>	0.975	0.866

Обсуждение результатов

Таким образом, проведенный в первом исследовании эксплораторный факторный анализ (ЭФА) позволил подтвердить одномерность русскоязычной версии. Результаты конфирматорного факторного анализа (КФА) в виде критериев соответствия исходным данным модели позволили подтвердить одномерную структуры шкалы. Это согласуется с результатами, полученными для оригинальной шкалы CL7 (Clatterbuck, 1979). Проверка надежности шкалы была проведена с применением альфы Кронбаха и омега Макдональда, что позволило компенсировать недостатки методов и создать более полное представление о внутренней согласованности шкалы. Показатели надежности можно оценить как высокие и соотносимые с

лучшими результатами оригинальной англоязычной шкалы (Clatterbuck, 1979). Во втором исследовании был проведен повторный анализ надежности, что позволило подтвердить ранее сделанный вывод о высокой внутренней согласованности шкалы.

Для проверки критериальной валидности (гипотеза №1: уверенность в проактивной атрибуции отрицательно связана с переживанием тревоги при общении) использовались отдельные пункты шкалы ШПАНА-20, относящиеся к переживанию тревоги. В первой выборке была получена отрицательная значимая связь с пунктами шкалы «Раздраженный», «Беспокойный», «Нервный», и шкалой «Негативный аффект» в целом, и положительная — со шкалой «Позитивный аффект». Полученный результат согласуется с исследованием О. Е. Хухлаева и М. А. Браткиной на модифицированной версии опросника Атрибутивной уверенности (Хухлаев & Браткина, 2021). В рамках теории управления тревогой и неопределенностью предполагается связь конструкторов тревоги и уверенности в проактивной атрибуции (Gudykunst, 1993, 1995), что было подтверждено и в исследованиях (Gudykunst & Shapiro, 1996; Gudykunst & Nishida, 2001; Хухлаев & Браткина, 2021). Однако этот результат оказался неустойчив: на второй выборке второго исследования нам не удалось получить значимых связей. Все это указывает на то, что связь оказывается слабой, по крайней мере, при исследовании уверенности в проактивной атрибуции на экспериментальных данных в парах незнакомых до этого между собой студентов.

Дополнительно для проверки критериальной валидности была проанализирована связь атрибутивной уверенности с вопросами, отражающими удовлетворенность общением, как компонентом переживаемой эффективности (гипотеза №2: уверенность в проактивной атрибуции положительно связана с удовлетворенностью общением). В первой выборке была получена положительная связь с двумя вопросами из четырех («Собеседник давал мне понять, что я говорю понятно и разговор продуктивен» и «Я чувствовал, что могу говорить с этим человеком о чем угодно.»), что согласуется с теоретическими предпосылками (Gudykunst, 1993, 1995) и другими исследованиями (Gudykunst et al. 1986; Gudykunst & Shapiro, 1996; Gudykunst & Nishida, 2001; Presbitero & Attar, 2018; Nadeem & Koschmann, 2021). Однако, так же, как и в предыдущем случае, во второй выборке не было получено ни одной значимой связи. Стоит отметить, что у нас не было возможности рассматривать эффективность общения напрямую, а только удовлетворенность. Таким образом, мы можем говорить о слабых и неустойчивых связях, которые можно рассматривать только как частичные, ограниченные подтверждения критериальной валидности. Для вынесения суждения о критериальной валидности требуется дополнительное исследование в условиях, отличных от общения незнакомцев в ситуации эксперимента.

Для проверки дивергентной валидности (гипотезы №3: уверенность в проактивной атрибуции будет слабо связана с экстраверсией и нейротизмом как чертами личности) были использованы субшкалы «Нейротизм» и «Экстраверсия» опросника Большой пятерки (BFI-2). В обеих выборках не было получено значимой

связь с нейротизмом, что согласуется с оригинальным исследованием (Clatterbuck, 1979). В одной из двух выборок была получена слабая значимая корреляция с экстраверсией. В целом можно говорить о том, что связь уверенности в проективной атрибуции с чертами личности отсутствует или является слабой, что позволяет подтвердить нашу гипотезу.

Также не было обнаружено связи между уверенностью в проактивной атрибуции и точностью социальной перцепции черт личности партнера по общению (гипотеза №4: уверенность в проактивной атрибуции будет слабо связана с точностью социальной перцепции личностных качеств после эпизода общения в паре незнакомцев). Это согласуется с теоретическими предпосылками: правильность представлений о человеке и оценка надежности этих представлений могут существенно различаться (Clatterbuck, 1979; Berger & Calabrese, 1975) и могут сходиться в случае наличия обратной связи от собеседника (Samochowiec & Florack, 2010). Также отсутствовали значимые различия между мужчинами и женщинами, что сочетается с теоретическими предпосылками и результатами валидации оригинальной версии шкалы CL7 (Clatterbuck, 1979). Таким образом, мы можем говорить о наличии подтверждений дивергентной конструктивной валидности русскоязычной версии шкалы.

В нашем исследовании не было возможности проверить конвергентную валидность шкалы уверенности в проактивной атрибуции: это связано, в первую очередь, с отсутствием методик на русском языке, позволяющих оценить близкие по содержанию конструкты.

К ограничениям нашего исследования стоит отнести то, что все результаты получены на студенческих выборках, а в случае первого исследования, проверявшего факторную структуру опросника, на смещенной по полу выборке. Свидетельства критериальной и дивергентной конструктивной валидности были получены в рамках лабораторного эксперимента, общение в котором может отличаться от общения в естественной ситуации, также они справедливы только для ситуации начала, первого общения двух незнакомых до этого людей одного пола. При изменении моделируемой ситуации общения могут измениться и результаты по гипотезам, основанным на анализе опыта общения: связь с переживанием тревоги, точностью социальной перцепции черт партнера и удовлетворенностью общением.

Выводы

В результате проведенного исследования удалось подтвердить одномерную структуру русскоязычной версии шкалы уверенности в проактивной атрибуции, что согласуется с оригинальной англоязычной шкалой. Высокие значения надежности шкалы, оцененные с использованием альфы Кронбаха и омега Макдональда, свидетельствуют о хорошей внутренней согласованности и устойчивости измеряемых показателей.

Дивергентная валидность получила надежное подтверждение: уверенность в проактивной атрибуции слабо связана с экстраверсией, нейротизмом как чертами личности и точностью социальной перцепции черт партнера по общению. Критериальная валидность получила некоторое подтверждение: обнаружена слабая и не очень устойчивая отрицательная связь с негативным аффектом и тревогой после общения, с некоторыми аспектами удовлетворенностью общением. Также были получены доказательства о гендерной инвариантности шкалы.

Полученный опросник обладает теоретически предполагаемой однофакторной структурой, высокой надежностью и достаточной валидностью, что указывает на ее соответствие основным психометрическим требованиям и потенциальную применимость в научных исследованиях. Вместе с тем остается пространство для его совершенствования в части проверки связи с другими конструктами, совершенствования ответных категорий и дополнением пунктов шкалы на основе более современных исследований.

Литература

- Калугин, А. Ю., Щебетенко, С., Мишкевич, А. М., Сото, К. & Джон, О. М. (2021). Психометрика русскоязычной версии Big Five Inventory–2. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics*, 18, 7–33. <https://doi.org/10.17323/1813-8918-2021-1-7-33>
- Осин, Е. Н. (2012). Измерение позитивных и негативных эмоций: разработка русскоязычного аналога методики PANAS. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics*, 9, 91–110.
- Разваляева А. Ю., Польская Н. А. (2021). Психометрические свойства русскоязычной трехфакторной версии опросника межличностной чувствительности. *Консультативная психология и психотерапия*, 29(4), 73–94. <https://doi.org/10.17759/cpp.2021290405>
- Собчик Л. Н. (2005). *Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики*. Речь.
- Хухлаев О. Е. & Браткина М. А. (2021). Тревога и неопределенность в межкультурном взаимодействии: экспериментальное исследование. *Российский психологический журнал*, 15(4), 78–90. <https://doi.org/10.21702/rpj.2021.4.6>
- Хухлаев, О. Е., Гриценко, В. В., Дагбаева, С. Б., Константинов, В. В., Корниенко, Т. В., Кулеш, Е. В. & Тудупова, Т. Ц. (2022). Межкультурная компетентность и эффективность межкультурного взаимодействия. *Экспериментальная психология*, 15(1), 88–102. <https://doi.org/10.17759/exppsy.2022150106>
- Antheunis, M., Valkenburg, P. & Peter, J. (2010). Getting acquainted through social network sites: Testing a model of online uncertainty reduction and social attraction. *Computers in Human Behavior*, 26, 100–109. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2009.07.005>
- Baruh, L., & Cemalcilar, Z. (2018). When more is more? The impact of breadth and depth of information disclosure on attributional confidence about and interpersonal attraction to a social network site profile owner. *Cyberpsychology: Journal of Psychosocial Research on Cyberspace*, 12(1), Article 1. <https://doi.org/10.5817/CP2018-1-1>
- Berger, C. (1968). Sex differences related to self-esteem factor structure. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32(4), 442–446. <https://doi.org/10.1037/H0026092>
- Berger, C. R. (2005). Interpersonal Communication: Theoretical Perspectives, Future Prospects. *Journal of Communication*, 55(3), 415–447. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.2005.tb02680.x>

- Berger, C. R. & Calabrese, R. J. (1975). Some explorations in initial interaction and beyond: toward a developmental theory of interpersonal communication. *Human Communication Research*, 1(2), 99–112. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1975.tb00258.x>
- Birjandi, P. & Siyyari, M. (2016). Agreeableness and Conscientiousness as Predictors of University Students' Self/Peer-assessment Rating Error. *Irish Educational Studies*, 35(1), 117–135. <https://doi.org/10.1080/03323315.2016.1147973>
- Carlson, E. N., Vazire, S. & Oltmanns, T. F. (2013). Self-other knowledge asymmetries in personality pathology. *Journal of Personality*, 81(2), 155–170. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2012.00794.x>
- Clatterbuck, G. W. (1979). Attributional confidence and uncertainty in initial interaction. *Human Communication Research*, 5(2), 147–157. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1979.tb00630.x>
- Cortina, J. M. (1993). What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. *Journal of Applied Psychology*, 78(1), 98–104. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.78.1.98>
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297–334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Crowne, D. P. & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349–354. <https://doi.org/10.1037/H0047358>
- Duronto, P. M., Nishida, T. & Nakayama, S. (2005). Uncertainty, anxiety, and avoidance in communication with strangers. *International Journal of Intercultural Relations*, 29(5), 549–560. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2005.08.003>
- Evers, A., Hagemester, C., Høstmælingen, A., Lindley, P., Muñiz, J. & Sjöberg, A. (2013). EFPA Review Model for the Description and Evaluation of Psychological and Educational Tests, Version 4.2.6.
- Gudykunst, W. B. (1993). Toward a theory of effective interpersonal and intergroup communication: An anxiety/uncertainty management perspective. In R. L. Wiseman & J. Koester (Eds.), *Intercultural communication competence* (pp. 33–71). Newbury Park, CA: Sage.
- Gudykunst, W. B. (2005). An anxiety/uncertainty management (AUM) theory of effective communication: Making the mesh of the net finer. In W. B. Gudykunst (Ed.), *Theorizing about intercultural communication* (pp. 281–322). Thousand Oaks: Sage.
- Gudykunst, W. B. & Nishida, T. (1986). Attributional confidence in low- and high-context cultures. *Human Communication Research*, 12(4), 525–549. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1986.tb00090.x>
- Gudykunst, W. B. & Nishida, T. (2001). Anxiety, uncertainty, and perceived effectiveness of communication across relationships and cultures. *International Journal of Intercultural Relations*, 25(1), 55–71. [https://doi.org/10.1016/S0147-1767\(00\)00042-0](https://doi.org/10.1016/S0147-1767(00)00042-0)
- Gudykunst, W. B. & Shapiro, R. B. (1996). Communication in everyday interpersonal and intergroup encounters. *International Journal of Intercultural Relations*, 20, 19–45. [https://doi.org/10.1016/0147-1767\(96\)00037-5](https://doi.org/10.1016/0147-1767(96)00037-5)
- Gudykunst, W. D. (1995). Anxiety/uncertainty management (AUM) theory: Current status. In R. L. Wiseman (Ed.), *Intercultural communication theory* (pp. 8–58). Sage Publications, Inc.
- Hayes, A. F., & Coutts, J. J. (2020). Use Omega Rather than Cronbach's Alpha for Estimating Reliability. But.... *Communication Methods and Measures*, 14(1), 1–24. <https://doi.org/10.1080/19312458.2020.1718629>
- Hecht, M. L. (1978). The conceptualization and measurement of interpersonal communication satisfaction. *Human Communication Research*, 4, 253–264. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1978.tb00614.x>
- Homans, G. C. (1958). Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*, 63(6), 597–606. <https://doi.org/10.1086/222355>

- Imai, T., Taniguchi-Dorios, E. & Umemura, Tomo. (2021). Relational uncertainty and relationship satisfaction in a romantic relationship: self-disclosure as a moderator and a mediator. *Current Psychology*, 42, 1–13. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01478-0>
- Jensen, A. (1958). The Maudsley personality inventory. *Acta Psychologica*, 14, 314–325. [https://doi.org/10.1016/0001-6918\(58\)90023-4](https://doi.org/10.1016/0001-6918(58)90023-4)
- Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling* (4th ed.). Guilford Press.
- Lee, T. H. & Ng, T. K. (2024). Perceived general similarity and relationship satisfaction: The role of attributional confidence. *European Journal of Social Psychology*. <https://doi.org/10.1002/ejsp.3085>
- Martin, J. & Westie, F. (1959). The tolerant personality. *American Sociological Review*, 24, 521–528.
- Mehrabian, A. & Epstein, N. B. (1972). A measure of emotional empathy. *Journal of Personality*, 40(4), 525–543. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1972.tb00078.x>
- Nadeem, M. U. & Koschmann, M. (2021). Does mindfulness moderate the relationship between anxiety, uncertainty, and intercultural communication effectiveness of the students in Pakistan? *Current Psychology*, 42, 1–13. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01429-9>
- Neuliep, J. W. (2012). The relationship among intercultural communication apprehension, ethnocentrism, uncertainty reduction, and communication satisfaction during initial intercultural interaction: An extension of anxiety and uncertainty management (AUM) theory. *Journal of Intercultural Communication Research*, 41(1), 1–16. <https://doi.org/10.1080/17475759.2011.623239>
- Neuliep, J. (2017). Anxiety/Uncertainty Management (AUM) Theory. In *International Encyclopedia of Intercultural Communication*. <https://doi.org/10.1002/9781118783665.ieicc0007>
- Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process*. Holt, Rinehart & Winston.
- Oltmanns, J. R., Jackson, J. J. & Oltmanns, T. F. (2020). Personality change: Longitudinal self-other agreement and convergence with retrospective-reports. *Journal of Personality and Social Psychology*, 118(5), 1065–1079. <https://doi.org/10.1037/pspp0000238>
- Orben, A. & Dunbar, R. (2017). Social media and relationship development: The effect of valence and intimacy of posts. *Computers in Human Behavior*, 73, 489–498. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.04.006>
- Presbitero, A. & Attar, H. (2018). Intercultural communication effectiveness, cultural intelligence and knowledge sharing: Extending anxiety-uncertainty management theory. *International Journal of Intercultural Relations*, 67, 35–43. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2018.08.004>
- Raykov, T. (1997). Scale reliability, Cronbach's coefficient alpha, and violations of essential tau-equivalence with fixed congeneric components. *Multivariate Behavioral Research*, 32(4), 329–353. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr3204_2
- Samochowiec, J. & Florack, A. (2010). Intercultural contact under uncertainty: The impact of predictability and anxiety on the willingness to interact with a member from an unknown cultural group. *International Journal of Intercultural Relations*, 34(5), 507–515. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2010.05.003>
- Shannon, C. E. & Weaver, W. (1949). *The mathematical theory of communication*. University of Illinois Press.
- Sheng, Y. & Sheng, Z. (2012). Is coefficient alpha robust to non-normal data? *Frontiers in Psychology*, 3, 1–34. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2012.00034>
- Stephan, W. G. (2014). Intergroup anxiety: Theory, research, and practice. *Personality and Social Psychology Review*, 18(3), 239–255. <https://doi.org/10.1177/1088868314530518>
- Stephan, W. G. & Stephan, C. W. (1985). Intergroup anxiety. *Journal of Social Issues*, 41(3), 157–175. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1985.tb01134.x>

- Troldahl, V. C. & Powell, F. A. (1965). A short-form dogmatism scale for use in field studies. *Social Forces*, 44, 211–214. <https://doi.org/10.1093/sf/44.2.211>
- Wagner, T. (2018). When off-line seeks information online: The effect of modality switching and time on attributional confidence and social attraction. *Communication Research Reports*, 35, 1–10. <https://doi.org/10.1080/08824096.2018.1512484>

Приложение 1

Шкала уверенности в атрибуции — Attributional Confidence Scale (CL7)

В оригинальной статье Клеттербака не было представлено вариантов инструкцией к шкале CL7. В последующих исследованиях, где она использовалась, встречались такие варианты: исследование 1986 года Гудиканста и Нишиды (Gudykunst & Nishida, 1986): «Люди различаются по тому, насколько они способны предсказывать поведение и мысли других. Пожалуйста, ответьте на каждый из следующих вопросов, исходя из вашей способности предсказывать определённые аспекты поведения того человека, о котором вы отвечали в предыдущих вопросах. Отвечайте на каждый вопрос, используя шкалу от нуля (0) до ста (100). Если вам пришлось бы совершенно угадывать поведение или чувства этого человека, выберите 0: если же вы обладаете полной уверенностью в поведении другого человека, выберите 100. Не стесняйтесь использовать любое число между 0 и 100.»

Представленному ниже опроснику в рамках исследования предшествовала следующая инструкция:

«Пожалуйста, вспомните свой последний разговор с кем-либо, длившийся не менее 15 минут. Отвечая на вопросы ниже, оценивайте своё поведение и поведение своего собеседника в этом разговоре».

По шкале от 0% уверенности (могу только догадываться) до 100% уверенности (полная уверенность) оцените...

1. Насколько вы уверены в том, что сможете предсказать, как он(она) будут себя вести в той или иной ситуации?
2. Насколько вы уверены в своей оценке того, насколько вы ему(ей) симпатичны?
3. Насколько точно вы сможете определить, что для него(нее) действительно важно в жизни, а что — нет?
4. Насколько точно вы можете спрогнозировать его(ее) мнение по тому или иному вопросу?
5. Насколько точно вы можете предвидеть его(ее) эмоциональную реакцию или чувства?
6. Насколько хорошо вы чувствуете и понимаете то, как он(она) относится к себе?
7. Насколько хорошо вы его/ее знаете?

Ключ шкалы:

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Поступила в редакцию: 14.11.2024

Поступила после рецензирования: 22.03.2025

Принята к публикации: 14.08.2025

Заявленный вклад авторов

Арсений Владимирович Леонтьев — выбор статистических методов и статистическая обработка данных, интерпретация статистических данных, написание первого варианта текста статьи.

Элина Сергеевна Цигеман — сбор данных, редактирование текста статьи.

Лариса Валерьевна Марарица — руководство исследованием, разработка дизайна исследования, написание финального текста статьи.

Информация об авторах

Арсений Владимирович Леонтьев — студент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет», Санкт-Петербург, Россия; SPIN-код РИНЦ: 3650-1837, ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0000-5984-2403>, e-mail: arsleokan@gmail.com

Элина Сергеевна Цигеман — младший научный сотрудник, Санкт-Петербургский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Санкт-Петербург, Россия; ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7966-5982>, Web of Science, ResearcherID: ABB-4593-2021, Scopus Author ID: 57215417346, SPIN-код: 6892-0381.

Лариса Валерьевна Марарица — кандидат психологических наук, заведующая лабораторией доказательной психологии здоровья и благополучия, Санкт-Петербург, Россия; ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3858-5369>, Scopus Author ID: 57215417699, ResearcherID: H-9637-2014, SPIN-код: 9307-0838.

Информация о конфликте интересов

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.