

Богомаз С.А.

д.пс.н., профессор

(Томский государственный университет,
кафедра медико-биологических дисциплин)

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ К.Г.ЮНГА,
ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ И
ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

**Томск
2000**

Пособие предназначено для практических психологов и педагогов, а также всех, кто интересуется типологией К.Юнга и проблемой самоопределения.

Пособие подготовлено и издано при поддержке РФФИ

Современный вариант типологии К.Юнга (постюнговская типология) вызывает все больший интерес у разных специалистов, посвятивших свою деятельность изучению стилей мышления и поведения человека, а также исследованию отношений между людьми. В предлагаемой читателям пособии излагается авторская интерпретация этой типологии, основанная на представлении об ориентации психики человека на два основных способа восприятия информации и два основных способа ее оценки, которые зависят от особенностей морфофункциональной организации полушарий мозга. Основным принципом при отборе материала являлся принцип его экспериментальной, статистической проверки. В работе сформулированы некоторые идеи о возможных направлениях научных исследований в русле постюнговской типологии.

Вместе с тем, работа максимально ориентирована на широкий круг читателей, написана доступным языком и проста для понимания. Прочитав её, Вы сможете понять, чем обусловлены особенности Вашего мышления и поведения, от каких факторов могут зависеть Ваши отношения с окружающими, как оценить степень комфортности и степень конфликтности Ваших отношений. Для этого в работе приводятся тесты, позволяющие выяснить Ваш психологический и психофизиологический типы, представлены схемы количественной оценки интра- и экстра-типных отношений. Достоинством работы является система сопоставления именно этих трех уровней психологического мира человека.

В целом работа демистифицирует типологию Юнга, позволяет рассматривать ее в качестве одного из важных и перспективных методов дифференциальной психологии.

Доктор психологических наук, профессор В.И.Кабрин

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1. ПСИХИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА ПСИХИКИ В ТИПОЛОГИИ К.ЮНГА	5
ГЛАВА 2. ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТИПОЛОГИЧЕСКИХ ИДЕЙ ЮНГА.....	14
ГЛАВА 3. ВОСЬМИКОМПОНЕНТНАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ ПСИХИКИ.....	17
ГЛАВА 4. ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ	25
ГЛАВА 5. ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....	30
ГЛАВА 6. ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЙ	46
ГЛАВА 7. ПСИХОДИАГНОСТИКА ТИПОВ.....	51
ПРИЛОЖЕНИЕ	60
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	70

ГЛАВА 1. ПСИХИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА ПСИХИКИ В ТИПОЛОГИИ К.ЮНГА

Метод деления сложной системы изучаемых объектов и явлений на более простые элементарные составляющие используется практически во всех науках. В психологии таким методом является типология. Ее история имеет древнюю традицию, вследствие чего в психологии накоплено некоторое разнообразие подходов к дифференциации людей на типы. В последние годы все большую известность и популярность приобретает типология К.Юнга.

Основные ее положения стали известны в России благодаря работам отечественных исследователей (Аугустинавичюте, 1983; 1991; 1996; Сандомирский, Гуленко, Молодцов, 1991; Онуфриенко, 1991; Панченко, Панченко, 1993; Кононова, 1994; Седых, 1994; Филатова, 1994; Гуленко, 1995; Васильев и др., 1996 и др.) и переводам книг западных авторов (Шарп, 1994; Крегер, Тьюсон, 1995; Тигер, Бэррон-Тигер, 1996). Знакомство с этими работами указывает на необходимость их критического анализа и интеграции различных точек зрения относительно возможности дифференциации людей на психологические типы согласно идеям К.Юнга.

Свои представления о типичных формах поведения людей К.Юнг изложил в своей работе "Психологические типы" (1923). В ней автор привел исторический обзор различных данных по проблеме типологии, накопленных предшественниками в области философии, литературы и психиатрии, а также описал наблюдения из собственной более чем двадцатилетней практики. При этом важно, что в работе рассматривались не болезненные и патологические случаи (что составляло основную задачу психиатрии того времени), а в основном "норма" человеческого поведения (Иванов, 1997).

К.Юнг, в стремлении понять закономерности поведения человека, сделал вывод о том, что в мыслительных процессах человека можно выделить 4 устойчивые психические функции: мышление, чувство, интуицию и ощущение. Эти четыре функции, образующие целостный набор возможных способов организации опыта и ориентации человека в мире, легли в основу типобразования. Как заметил К.Юнг, степень развития этих психических функций у разных людей различна - какая-то из них обычно преобладает. В соответствии с наиболее развитой, доминирующей на уровне сознания психической функцией, автор выделил мыслительный, чувствующий, интуитивный и ощущающий типы.

Он утверждал, что степень развития выделенных им психических функций создает очевидную разницу в поведении людей и определяет различия в предпочтениях, симпатиях и антипатиях человека к людям, событиям и ситуациям на протяжении всей его жизни. Эти предпочтения, по словам К.Юнга, формируются очень рано, образуя основу индивидуальности.

Согласно его точке зрения, индивидуальность проявляется в специфической ориентации психики на избирательный прием информации о внешнем мире и в особенностях умозаключений, сделанных на основе полученной информации. Так, анализ имеющейся литературы позволяет утверждать, что "ощущающая" психическая функция активизируется при восприятии конкретных свойств объектов и явлений с помощью органов чувств. "Интуитивная" функция стимулируется при восприятии идей, заключенных в воспринимаемых объектах и явлениях (т.е. в восприятии их идеальных свойств). Функция "мышления" связана с процессом

аналитической деятельности мозга, направленной на выявление объективных причинно-следственных связей между объектами и явлениями. Психическая функция "чувствования" нацелена на субъективную (эмоциональную) оценку воспринимаемого.

Другими словами, ощущающая функция устанавливает то, что "нечто" существует в объективном мире, мышление говорит нам что это такое, по каким законам оно развивается, чувство сообщает какова его ценность и значимость, а через интуицию мы получаем смысл того, что с этим "нечто" можно сделать (каковы его потенциальные возможности) (Шарп, 1994).

Выделенные им 4 психические функции К.Юнг разделил на две группы. Первая из них, в которую входили функции ощущения и интуиции, была названа иррациональной. Автор считал, что эти функции связаны с процессом безоценочного восприятия и отвечают за непосредственный контакт человека с внешним миром. Вторую группу функций, в которую вошли мышление и чувство, он обозначил как рациональную, утверждая их связь с процессом различения отдельных явлений и событий окружающего мира.

В этой связи Д. Шарп (1994) поясняет, что «мышление» в контексте юнговских рассуждений, как функция логического различения, с очевидностью, рационально. Однако, и чувство, по его мнению, как способ информировать нас о ценности тех или иных вещей, вполне может быть различительной. В этом случае функция «чувствования» может рассматриваться в качестве рациональной функции. Таким образом, мышление и чувство, с точки зрения Д. Шарпа, относятся к разряду рациональных функций, поскольку обе базируются на рефлексивном линейном процессе, образующем отдельное суждение.

Психические функции "интуиция" и "ощущение" являются функциями иррациональными (постигающими, воспринимающими). Д. Шарп уточняет, что каждая из этих функций есть просто тот или иной способ что-то воспринимать, независимо ни от какой логики. Ощущение «сообщает» человеку, что «нечто» существует во внешнем для него мире, а интуиция «указывает» на то, какие идеи могут быть заключены в этом «нечто».

Кроме того, К.Юнг утверждал, что каждая из психических функций может иметь либо интровертированную, либо экстравертированную установку (под установкой понимается готовность психики действовать или развиваться в определенном направлении). У субъектов с интровертированной установкой психическая активность направлена на собственный внутренний мир, а восприятие внешнего мира преломляется через внутренние модели (объект-модель-психика). Таким образом, внутренние или субъективные факторы (концепции, модели, образы) оказываются для интровертированных типов ведущей движущей силой для суждений, чувственных восприятий, аффектов и действий.

Напротив, у субъектов с экстравертированной установкой восприятие объектов и явлений внешнего мира непосредственное (объект-психика), а психическая активность направлена во внешний мир. Для них внешняя реальность изначально оказывается более важной, она является источником получения помощи или объектом воздействия. То есть, в отличие от интровертов, для экстравертов преобладающей движущей силой для суждений, чувственных восприятий, аффектов и действий являются внешние факторы.

Метафорично можно сказать, что интровертированные и экстравертированные типы различаются характером связи внутреннего мира с внешней реальностью (модель «человек-окружающая среда»). Экстраверт свою психическую активность склонен направлять на внешнюю

реальность ("я для мира"), стремясь овладеть ею, подчинить ее, обеспечить себе максимальную возможность манипулирования объектами и субъектами, включенными в данную реальность. В противоположность этому, интроверт склонен использовать окружающую реальность таким образом, чтобы достичь для себя, своего внутреннего мира стабильного душевного и физического комфорта ("мир для меня"). Таким образом, как указывает Д. Шарп (1994), интроверсия и экстраверсия являются психологическими способами адаптации к окружающему миру.

Вместе с тем важно отметить, что эти понятия для К.Юнга обозначают крайние полюса, между которыми существует некоторый континуум возможных состояний. Кроме того, вертность индивидуума может изменяться в некоторых пределах. В реальной жизни продемонстрировать экстра- и интроверсию крайне сложно, так как в изолированном виде они не существуют. Направленность психики у того или иного человека становится ясной только в связи с одной из 4 психических функций (мышление, чувство, ощущение, интуиция), каждая из которых имеет свою область существования (Шарп, 1994).

Таким образом, как считал К.Юнг, 4 независимых психических функции и 2 психических установки (экстра- и интроверсия) могут служить типологическими детерминантами и позволяют прогнозировать особенности мышления и поведения людей. Эти детерминанты позволили говорить К.Юнгу о реальности существования 8 психологических типов.

Следует уточнить, что, как указывал сам К.Юнг, "классификация типов соответственно экстраверсии, интроверсии и четырем базовым функциям не является единственно возможной". Однако он считал, что его модель является полезным практическим методом для выявления психологической ориентации.

По мере знакомства с типологией К.Юнга можно убедиться, что все психологические типы одинаково ценны, что у всех есть свои сильные и слабые стороны. Тип не бывает ни хуже, ни лучше, он не делит людей на умных и глупых, больных и здоровых. Он не определяет умственные способности, не сулит успехов и не указывает на то, кто лучше, а кто хуже приспособлен к жизни. Вместе с тем, эта типология помогает понять, что движет каждым индивидуумом, какие мотивы лежат в основе его поведения, и дает возможность применить эти знания на практике (Тигер, Бэррон-Тигер, 1996).

Заметим, что типология К.Юнга не отрицает уникальность каждого человека. Как пишут П.Тигер и Б.Бэррон-Тигер (1996), если собрать в одной комнате сто человек одного и того же типа, мы не найдем среди них одинаковых. У всех разные родители, разные гены, разный опыт, разные интересы и так далее. Но в то же время можно обнаружить, что у них есть очень много общего. Установление психологического типа позволяет выявить это общее и обратиться к нему на пользу.

Сам К.Юнг считал, что **"моя типология** гораздо вернее является критическим аппаратом, служащим для отбора и организации материала из хаоса эмпирических данных, и уж ни в коем случае не предназначена для навешивания на людей ярлыков. Это не физиогномия и не антропологическая классификация, а **критическая психология, имеющая дело с организацией и определением границ психических процессов, которые, как может быть показано, являются типическими**" (Юнг, 1995).

Однако типологические идеи К.Юнга не были поняты и приняты многими его коллегами, так как предложенные им категории, для обозначения которых он ввел новые слова, были основаны не на

психопатологии. К тому же, как указывают О.Крегер и Дж.М.Тьюсон (1995), и сам К.Юнг сомневался, что его типологическим идеям можно придать законченный вид.

Однако его типологические идеи были подхвачены и развиты некоторыми энтузиастами. Так, независимо от К.Юнга свой собственный типологический подход разрабатывала американка Кэтрин Бриггс, не имевшая формального психологического образования. Ее подход основывался на опыте наблюдений за особенностями поведения различных людей. Она уже описала эти особенности, когда ей в 1923 г. на глаза попала только что переведенная книга К.Юнга "Психологические типы". После знакомства с этой книгой К.Бриггс убедилась, что ее типологический подход полностью согласуется с выводами швейцарского автора. Она принялась изучать типологию К.Юнга, посещала его лекции и переписывалась с ним (Крегер, Тьюсон, 1995; Тигер, Бэррон-Тигер, 1996).

К.Бриггс увлекла типологией К.Юнга и свою дочь Изабель Майерс-Бриггс. Вдвоем они задались целью сделать открытие К.Юнга понятным и полезным "среднему человеку" и "поставить представления об индивидуальных различиях на более объективные рельсы". В течение сорока лет И.Майерс-Бриггс разъясняла и распространяла типологические идеи К.Юнга, стремясь использовать полученные результаты на практике. Ею под руководством матери был разработан тест, позволяющий достоверно выявлять индивидуальные сходства и различия между людьми. Этот тест получил название "Индикатор типов Майерс-Бриггс" (Myers-Briggs Type Indicator - MBTI, название зарегистрировано в "Консалтинг Сайкологджистс Пресс" (Крегер, Тьюсон, 1995).

Этот индикатор основан на выявлении двух противоположных способов пополнения запаса энергии и сосредоточения внимания (шкала экстраверсия-интроверсия), двух противоположных способов сбора информации (шкала ощущение-интуиция), двух различных способов принятия решений (шкала мышление-чувствование) и двух различных способов организации своего взаимодействия с миром (решение-восприятие). Таким образом, существуют четыре основных шкалы predisposedностей, три из которых основаны непосредственно на типологии К.Юнга, четвертая (решение-восприятие) - добавлена на основе исследований И.Майерс. По ее мнению, каждый человек в силу своей индивидуальности занимает определенное место на этих шкалах, определяющее его принадлежность к одному из 16-ти психологических типов (Крегер, Тьюсон, 1995).

О.Крегер и Дж.М.Тьюсон в предисловии к своей книге пишут, что путь Индикатора типов от его создания до его широкого признания был долгим и нелегким. В течение нескольких лет И.Майерс-Бриггс проводила опрос многих тысяч людей для уточнения вопросов, вошедших в этот Индикатор. В результате в начале 60-ых годов появились утверждения об эффективности его использования наряду с другими инструментами психологического анализа.

Однако не все психологи согласились с надежностью MBTI. В частности, это было связано с тем, что разрабатывался он не профессиональными психологами (Крегер, Тьюсон, 1995).

Тем не менее, в 1956 году служба тестирования в области образования в Принстоне опубликовала Индикатор типов, наложив строгие ограничения на работу с ним. Во-первых, индикатор можно было использовать только в исследовательских целях; во-вторых, данные должны были быть недоступными для непрофессионалов. В результате мало кто из психологов знал о MBTI и мог его использовать в своей практике.

Важнейшим шагом к признанию результатов работы по созданию Индикатора типов стало приглашение в 1962 г. И.Майерс-Бриггс к выступлению перед Американской ассоциацией психологов. В результате в последующие годы психологами, которые увлеклись типологическими идеями, было выполнено несколько исследований с использованием МВТИ.

В 1969 г. И.Майерс-Бриггс вместе с Мэри Маколей, психологом-клиницистом, основали первую типологическую лабораторию при Флоридском университете в Гейнсвилле. Затем на базе этой лаборатории был создан Центр по применению психологических типов. Его создание стало необходимым в связи с накоплением большого количества экспериментальных данных, относящихся к типоведению и характеризующих растущий интерес к юнговской типологии.

В 1975 г. Индикатор типов был опубликован издательством "Консалтинг сайкологист пресс" и стал доступен широким кругам исследователей. Рост популярности Индикатора и типологии К.Юнга привел к созданию в 1979 г. Ассоциации психологических типов (АПТ) (Крегер, Тьюсон, 1995).

Широко популярной методика Майерс-Бриггс стала в восьмидесятые годы, когда созрело понимание необходимости учета индивидуальных отличий и наклонностей в различных сферах жизни и возродился широкий интерес к идеям К.Юнга. В своей книге О.Крегер и Дж.М.Тьюсон (1995) пишут, что с середины 80-х годов о его типологии стали говорить повсюду и многие миллионы американцев имеют в своем распоряжении МВТИ. Кроме того, Индикатор типов был переведен на японский, испанский и французский языки, а АПТ среди своих членов насчитывает немало иностранцев.

О.Крегер и Дж.М.Тьюсон (1995) утверждают, что типологический подход с большим успехом используется в различных сферах деятельности: бизнесе, образовании, личностном и семейном консультировании, профориентации, разрешении конфликтов. В силу того, что эта типология не содержит удручающего многих обычных людей сопоставления "нормы" и "патологии" и не умаляет достоинств ни одного из 16-ти типов, она стала "безопасным" и цивилизованным средством для понимания и обсуждения индивидуальных отличий.

Насколько эти сведения соответствуют действительности - не известно, так как отсутствует централизация в сборе информации по проблеме типологии К.Юнга. Остается лишь доверять словам О.Крегера, который является основателем одной из двух американских психологических организаций, имеющих право официально обучать и сертифицировать специалистов по методике Майерс-Бриггс. О масштабах распространенности типологии К.Юнга на Западе можно судить также по заметке, имеющейся в книге Д.Шарпа (1994), в которой пишется о том, что согласно журналу Форчун ("Личностные тесты возвращаются", март 30, 1987, с. 74) "около 1,5 миллионов людей прошли тест Майерс-Бриггс в 1986 году".

В предисловии к книге О.Крегера и Дж.М.Тьюсон российскими специалистами указывается, что широкое распространение типологии Майерс-Бриггс в России сдерживалось отсутствием официально признанной русскоязычной версии Индикатора типов. В настоящее время ведется работа по его адаптации, однако, на сегодняшний день она еще не завершена. Кроме того, указывается в предисловии, существуют и другие, доступные людям без специальной подготовки способы достоверного определения собственного типа и типов окружающих. Эти способы основываются на наблюдении особенностей поведения конкретных людей.

Однако, поведение человека при определении его типологии, как пишет Д.Шарп (1994), может совершенно вводить в заблуждение. Далее он уточняет, что юнговская типология представляет собой модель личности, а не поведения.

К вопросу о корректности подобного способа типирования людей, приведем слова Тамары и Анатолия Панченко, которые одними из первых в нашей стране предприняли попытки изучения проблем типологии К.Юнга. В своей книге (1993) они пишут: "На недавней конференции (посвященной типологии К.Юнга) одному из нас за три дня конференции различными специалистами было приписано 12 различных юнговских типов из 16 возможных. И не один не соответствовал действительности". Этот и многочисленные другие подобные примеры показывают, что в отсутствие четких критериев типирования людей едва ли возможно однозначное определение типа конкретного человека, а значит, и нет оснований для выделения различий между типами.

В бывшем Советском Союзе типология К.Юнга получила известность и развитие в восьмидесятые годы благодаря работам Аушры Аугустинавичюте (1983). Она, как бы заново, независимо от западных ученых, открыла его типологические идеи. Эта литовская исследовательница возродила интерес к типологическому подходу К.Юнга, считавшемуся в среде отечественных психологов чересчур надуманным, сложным и "работающим" исключительно в руках автора (Аугустинавичюте, 1991).

Следует заметить, что до знакомства с типологической работой К.Юнга А.Аугустинавичюте изучила труды П.Ганнушкина, Э.Кречмера, З.Фрейда, К.Леонгарда, О.Вайнингера, Т.Парсонса, В.Татаркевича, М.Оссовской, Э.Фрома, И.Кона и других ученых. Это позволило ей должным образом отнестись к идеям швейцарского психиатра, оценить их значимость, разобраться в предложенных им принципах классификации людей. В.В.Гуленко (1995) утверждает, что А.Аугустинавичюте была знакома также с тестом MBTI, приведенным в книге Б.Шнейдермана "Психология программирования".

А.Аугустинавичюте писала (1991), что ей в понимании идей К.Юнга очень помогла оригинальная теория информационного метаболизма польского психиатра А.Кемпинского. Эта теория оказала существенное влияние на ее представления о юнговских типах, как о неких информационных структурах, закономерным образом воспринимающих информацию из окружающего мира и специфическим образом обменивающихся информацией с другими информационными структурами.

В результате критического анализа доступной литературы по проблеме типологии А.Аугустинавичюте предложила свою оригинальную модификацию типологии К.Юнга. В дальнейшем, для того чтобы отличать ее от американского варианта типологии, мы будем называть ее отечественным вариантом постюнговской типологии.

Подчеркнем, что, хотя исходная теоретическая база - идеи К.Юнга о психологических типах - в обоих вариантах типологий одна и та же, но их содержание во многом отличается. Действительно, А.Аугустинавичюте предложила ряд оригинальных идей и методических подходов, которые позволили по новому взглянуть на значимость и перспективы типологии К.Юнга. В итоге, ее вариант типологии можно по целому ряду критериев рассматривать как более перспективный для изучения различий между людьми по сравнению с американским вариантом (Гуленко, Тыщенко, 1997).

А.Аугустинавичюте назвала модифицированную ею типологию "соционикой", так как считала, что каждый из юнговских типов выполняет в обществе определенную социальную роль. Выяснение этой роли могло бы, по ее мнению, способствовать достижению социальной гармонии и прогрессу общества. Достичь этого можно было бы, в частности, за счет осознанного формирования отношений между различными типами. Эти отношения, по мнению Аушры, формируются закономерно на основе особенностей информационного обмена между типами, их можно изучать и предсказывать. Построение теории интертипных отношений является несомненным вкладом А.Аугустинавичюте в развитие типологии К.Юнга.

В отличие от этого, американские психологи, по всей видимости, считают, что между психологическими типами возможны любые отношения. В их варианте типологии что-либо, хотя бы отдаленно похожее на составленную А.Аугустинавичюте таблицу интертипных отношений, не встречается (Гуленко, Тыщенко, 1997).

Дальнейшее развитие отечественного варианта постюнговской типологии было также связано с работами киевских исследователей, основными представителями которых можно назвать В.В.Гуленко, Л.В.Молодцова, И.Д.Онуфриенко и других. Они придали практическую направленность соционике, внесли значительный вклад в разработку ее теоретических построений, уточнили концепцию профориентации типов и особенностей взаимодействия типов в группах. Вместе с тем, эти и другие исследователи, называющие себя социониками, претендуют со всей серьезностью на право называться самостоятельной наукой и считают, что строят новую научную парадигму (Гуленко, 1991; 1995; Седых, 1994; Сандомирский, Гуленко, 1995).

Однако в настоящее время для выделения соционики в самостоятельную науку нет явных оснований - накоплено лишь небольшое количество экспериментальных данных, свидетельствующих о реальности многих соционических теоретических моделей. Слишком часто в соционике желаемое выдается за действительное. Обусловлено это, в частности, тем, что рост интереса к соционике и кажущаяся простота ее категориального аппарата нередко приводят к тому, что за решение типологических проблем брались люди, не имеющие опыта исследовательской работы и культуры научных доказательств выдвигаемых гипотез. С другой стороны, появление в больших количествах бессистемных псевдонаучно-популярных публикаций, отличающихся чрезмерно восторженным характером (иногда даже с элементами ажиотажа) оттолкнуло многих психологов и в значительной степени дискредитировало типологию Юнга-Аугустинавичюте в их глазах (Васильев и др., 1996).

Очевидно, что на данном этапе исследований не целесообразно выходить за рамки типологических воззрений К.Юнга, а следует строго придерживаться его понимания типологии как метода классификации устойчивых когнитивных различий между людьми.

В связи с этим следует обратить внимание на высказывание Д. Шарпа, который в своей книге (1994) писал: «Классифицировать человеческое бытие на категории - вовсе не цель психологической типологии - это само по себе было бы довольно бессмысленным делом. Ее цель, скорее, обеспечить критическую психологию возможностью осуществлять методическое исследование и делать осмысленным представление эмпирического материала. Это критический инструмент для исследователя, который нуждается в определенной точке зрения и руководстве, если он собирается приуменьшить хаотическое изобилие

индивидуальных переживаний и придать всему этому некоторый порядок...»

Собственный опыт исследовательской работы подтверждает эту точку зрения и указывает на то, что юнговская типология построена на сильной рациональной основе и может с успехом использоваться в тех областях психологии и физиологии высшей нервной деятельности, где возникает необходимость дифференциации разных форм реагирования человека на различные воздействия. Особенно перспективным представляется отечественный вариант постюнговской типологии, поскольку он дает возможность работать с более значительным количеством типологических признаков по сравнению с американским вариантом типологии, позволяет формировать различные типологические группы, отличающиеся мотивацией, установками, темпераментом, восприятием информации и стилями мышления, а также создает предпосылки для изучения механизмов межличностных отношений. Поэтому дальнейшее изложение материала направлено на раскрытие основных положений и принципов типологии К.Юнга в модификации отечественных исследователей.

Согласно взглядам А.Аугустинавичюте (1983; 1991; 1996), все, что находится вокруг человека, можно рассматривать как некое информационное поле, состоящее из более простых составных частей - информационных аспектов. Этих аспектов всего 8 и с каждым из них связана определенная юнговская психическая функция. Каждый психологический тип характеризуется тем, 1) с какой легкостью (в каком объеме и с какой степенью дифференцированности) он воспринимает тот или иной аспект окружающей действительности и 2) каким образом он в процессе мышления опирается на воспринятую информацию. Именно сочетание этих двух психических процессов отражается в понятии "психическая функция" в концепции К.Юнга.

Обратим внимание на то, что А.Аугустинавичюте в контексте своих соционических идей изменила юнговские названия психических функций (а соответственно и типов). "Мыслительная" функция получила название "логической", а функция «чувствования» - «этической». Это было вызвано тем, что процесс мышления свойственен всем людям без исключения, несмотря на их принадлежность к какому-либо из психологических типов. Однако только у некоторых из них функция логического анализа может быть развита в большей степени, чем другие психические функции. Поэтому оправданным представляется дать им название «логический» тип. Вместе с тем, название "этика" (этическая функция), определяемая А.Аугустинавичюте как функция оценки межличностных отношений, очевидно, значительно уже юнговского понятия "чувствующей" функции. Нам представляется, что более оправданным будет использование другого названия – эмотивные типы.

Согласно идеям К.Юнга, в постюнговской типологии также утверждается, что люди, как представители различных типов, при восприятии информации и принятии решения преимущественно опираются на более развитую у них психическую функцию. Например, некоторые из них могут преимущественно использовать логическую функцию с экстравертированной или интровертированной установкой. В первом случае такие люди (т.е. экстравертированные логики) легко ориентируются в причинно-следственных связях между объектами, событиями и явлениями окружающего мира, непосредственно воспринимают их. Причем их психика направлена на поиск возможности воздействия на эти объекты и процессы с целью достижения деловой выгоды, эффективности и целесообразности. В

постюнговской типологии экстравертированную логическую функцию принято обозначать буквой Р (см. рис. 1).

Субъекты с интровертированной логической функцией также способны к тонкой дифференциации объективных причинно-следственных связей между объектами окружающего мира, но преломляет их через отношение к собственному внутреннему миру. Их мыслительная активность направлена на построение иерархических соотношений объектов (в терминах главное-второстепенное, значимое-незначимое) и определение в этой иерархии места для них самих. Интровертированную логическую функцию обозначают буквой L.

Психическая активность экстравертированных эмотивных типов сопровождается субъективной оценкой воспринимаемого и выражается разнообразными внешними эмоциями. Такие типы способны хорошо разбираться в эмоциональном состоянии других людей, могут легко манипулировать этим состоянием, изменяя эмоциональный фон и настроение свое и окружающих. Эмотивная экстравертированная функция обозначается буквой E.

Психическая активность интровертированных эмотивных типов сопровождается субъективной (эмоциональной) оценкой внешних объектов по отношению к их внутреннему миру. Такие типы предпочитают открыто не показывать собственные эмоции, более склонны скрывать их от постороннего взора. В отличие от интровертированного логика, который, определяя свое отношение к объектам и явлениям мира, может мыслить в терминах умный-неумный, целесообразный-бесполезный, начальник-подчиненный, интровертированный эмотивный тип, при построении своей иерархии отношений, будет мыслить в терминах приятный-неприятный, привлекательный-отталкивающий, нравящийся-ненравящийся. Тонко различая эмоции и чувства окружающих людей, интровертированные эмотивные типы оказываются чувствительными к нюансам отношений в коллективе и способны разобраться в их нюансах. Этому способствует их более выраженная склонность к созерцательности. Эти типы тонко улавливают отношение к себе, легко определяют, кто кого любит, кто с кем дружит, симпатии и антипатии в коллективе. Эмотивную интровертированную функцию обозначают буквой R.

Экстравертированные сенсорные типы, воспринимая конкретные свойства объектов и явлений, хорошо ориентируются в пространстве объектов, легко манипулируют ими, все время нацелены на овладение все большим числом объектов, на экспансию собственного контролируемого ими пространства. Функция обозначается буквой F.

Психическая активность интровертированных сенсорных типов сопровождается осознанием отношений конкретных свойств объектов окружающего мира к их внутреннему миру. Поэтому такие типы очень тонко дифференцируют ощущения от объектов внешнего мира и от своего собственного тела. В силу этого они способны осознавать удобство и неудобство вещей, уловить гармонию и соразмерность форм, умеют создать комфорт и уют. Сенсорная функция с интровертированной направленностью обозначается буквой S.

Экстравертированные интуитивные типы ориентированы на восприятие тех идей, которые несут в себе объекты внешнего мира (идеальные свойства объектов). В результате эти типы способны к тонкой дифференцировке потенциальных возможностей объектов и явлений. Они стремятся постичь их смысл. Интуитивная функция с экстравертированной направленностью обозначается буквой I.

Интровертированные интуитивные типы, тонко воспринимая идеи, потенциальные возможности объектов и ориентируясь при этом на свой внутренний мир, способны прийти к пониманию того, каким образом эти идеи, в случае их реализации, могут повлиять на их собственную судьбу, на их систему ценностей. Эти типы могут улавливать динамику развития событий, чувствовать "дух времени" и, как следствие, они способны к прогнозированию исторического процесса. Люди с этой функцией отличаются ярко выраженной способностью к "мистическому озарению", к поэтической фантазии. Интуитивная функция с интровертированной направленностью обозначается буквой Т.

В постюнговской типологии, принято считать, что функции сенсорики и интуиции являются разными полюсами одной шкалы - иррациональной, а логическая и эмотивная функции - другой шкалы - рациональной. Другими словами, эмоционально окрашенное чувствование (эмотивность) противоположно рассудочному мышлению, а пронизательная интуиция - поверхностному ощущению. Соответственно этому, выделяют

рациональные и иррациональные типы. Предположительно, они различаются по степени устойчивости их психической активности. Причем рациональные типы характеризуются ее высокой устойчивостью и стабильностью. Вследствие этого, они способны к продолжительной интеллектуальной или физической деятельности, не любят менять темп своей работы, они не охотно переключаются с одного вида деятельности на другой. У рациональных типов более стабильные интересы, более постоянное настроение, эмоциональные проявления, привязанности и чувства. Все это проявляется в склонности придерживаться более жесткой стратегии поведения (личностное свойство "консервативность").

Напротив, у иррациональных типов психика, ориентированная на восприятие окружающего мира, в сильной степени зависит от изменений в этом мире. Поэтому их психическая активность динамична и непостоянна, для них характерна более легкая, по сравнению с рациональными типами, изменчивость интересов, мотивов деятельности, они более легко переключаются с одного вида деятельности на другой, их темп деятельности может легко изменяться. Для них свойственно непостоянство настроения, эмоций и привязанностей, они реализуют более гибкую поведенческую стратегию (Сандомирский, Гуленко, 1995).

Важно обратить внимание на различия в понятиях рациональный тип и рациональное поведение. Следует учитывать, что у рациональных типов, с точки зрения окружающих людей, поведение может быть крайне не рациональным. Но заметим, что в своих проявлениях это нерациональное поведение рационального типа будет отличаться стабильностью и устойчивостью протекания во времени (например, регулярные вспышки агрессивности и «фоновая» раздражительность по отношению к окружающим).

ГЛАВА 2. ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТИПОЛОГИЧЕСКИХ ИДЕЙ ЮНГА

После того, как мы представили основные положения постюнговской типологии, попробуем рассмотреть их с точки зрения современной психофизиологии. Как известно, в русле информационного подхода, развиваемого в психофизиологии, человек рассматривается как активный преобразователь информации. Причем этот преобразователь характеризуется селективностью восприятия и обработки информации

(Основы психофизиологии..., 1997; Марютина, Ермолаев, 1997). Какими механизмами может определяться эта селективность?

Очевидно, что эти механизмы могут быть связаны, в том числе, и со структурой психики, которая зависит от степени развития психических функций К.Юнга. Так, можно предположить, что у одних типов людей, вследствие преимущественного развития функции сенсорики, психика будет ориентирована на восприятие конкретных свойств объектов непосредственно с помощью органов чувств, посредством ощущений. У других же типов, вследствие преимущественного развития функции интуиции, психика будет ориентирована на восприятие абстрактных (идеальных) свойств объектов – идей и представлений, концепций и абстракций, знаков и символов (заметим, что, с нашей точки зрения, каждый объект может характеризоваться двумя основными категориями свойств: конкретными свойствами, – например, размерами, цветом, текстурой, расположением в пространстве и т.п., и идеальными свойствами).

Два представленных основных способа восприятия, по нашему мнению, могут совпадать с понятиями «первая и вторая сигнальные системы восприятия действительности» по И.П.Павлову, соответственно. Однако данное предположение требует проведения специальных исследований.

Далее, мы предполагаем, что человек, воспринимая информацию, одновременно производит ее оценку. При этом, с нашей точки зрения, можно выделить два основных способа оценки – объективный и субъективный. Например, у одних психофизиологических типов оценка информации строится на обнаружении в ней логических закономерностей, причин и следствий, главного и второстепенного, существенного и несущественного, и т.п. Этот способ оценки информации у человека, по нашему мнению, связан с преимущественным развитием у него функции мышления (логики) К.Юнга. Напротив, у других типов оценка информации базируется на чувственном отношении к ней, она субъективна. Например, нечто воспринимаемое может нравиться или не нравиться, быть приятным или неприятным, любимым или нелюбимым, нравственным или безнравственным и т.п. Обычно у человека данный способ оценки информации сопровождается эмоциональными проявлениями. Предположительно, такой способ оценки информации у человека связан с преимущественным развитием функции чувствования К.Юнга.

Кроме того, психическая активность одних типов людей преимущественно инициируется и направляется факторами внешнего мира, а у других – факторами собственного внутреннего мира. Это соответствует понятиям К.Юнга об экстравертированной и интровертированной направленности психики.

Следующая рассматриваемая дихотомия – это устойчивость-неустойчивость психической активности. Мы предполагаем, что у одних типов людей психическая активность, инициируемая каким-либо фактором внешней или внутренней среды, характеризуется относительной устойчивостью, прямолинейностью и стабильностью проявления во времени (вероятно, в данном случае целесообразно использовать термин «ригидность» психической активности). Напротив, у других типов психическая активность испытывает циклические изменения в виде чередующихся подъемов и спадов (гибкость, пластичность психической активности). Следует отметить, что эти типичные противопоставления могут соответствовать понятиям рациональности и иррациональности по К.Юнгу, соответственно.

ВОСПРИЯТИЕ И ОЦЕНКА ИНФОРМАЦИИ ЧЕЛОВЕКОМ

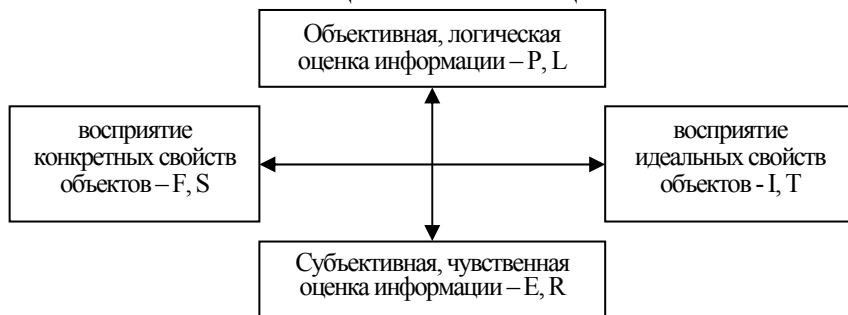


Рис. 1. Основные способы восприятия информации и ее оценки у человека, их связь с психическими функциями К.Юнга. Экстравертированные функции: F/● - сенсорика, I/▲ - интуиция, P/■ - логика, E/■ - этика); интровертированные: S/○ - сенсорика, T/△ - интуиция, L/□ - логика, R/□ - этика).

Разные способы восприятия информации и разные способы ее оценки, разные способы активации психики и устойчивость-неустойчивость психической активности, сочетаясь, образуют 16 типичных структур психики. Соответственно этому, мы вновь приходим к возможности дифференциации людей на 16 типов.

Заметим, что способы восприятия и способы оценки воспринятой информации, комбинируясь различным образом, приводят к тому, что люди типично различаются четырьмя специфическими стилями мышления:

1. Так, для одних типов людей, у которых психика ориентирована на восприятие конкретных свойств объектов и субъективную оценку информации, будет в большей степени характерен конкретно-чувственный (конкретно-эмоциональный, конкретно-образный) стиль мышления.
2. Для других типов людей, у которых психика ориентирована на восприятие абстрактных свойств объектов и субъективную оценку информации, будет свойственен абстрактно-чувственный (гуманитарный) стиль мышления.
3. Для третьих типов людей, у которых психика ориентирована на восприятие абстрактных свойств объектов и объективную оценку информации, будет характерен абстрактно-логический (исследовательский) стиль мышления.
4. Для четвертой группы типов, у которых психика ориентирована на восприятие конкретных свойств объектов и объективную оценку воспринятой информации, будет свойственен конкретно-логический стиль мышления.

Следует уточнить, что каждый из этих специфических стилей мышления характерен, соответственно, для 4-х типологических групп, которые называются группами «установок на вид деятельности» - социалов, гуманитариев, исследователей и управленцев (принципы образования этих типологических групп представлены в работе В.В.Гуленко, 1995; см. Приложение).

С нашей точки зрения, учет именно этих 4-х основных познавательных стилей (или 4-х групп «установок») наиболее целесообразен для оптимальной организации индивидуально-ориентированного обучения в школе и вузе.

Таким образом, селективность восприятия информации, стиль мышления и особенности взаимодействия человека с окружающим миром будут определяться его типической структурой психики, характеризующейся специфической ориентацией психической активности, или другими словами, разной степенью развития психических функций К.Юнга.

ГЛАВА 3. ВОСЬМИКОМПОНЕНТНАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ ПСИХИКИ

Развивая типологию К.Юнга, А.Аугустинавичюте предложила восьмикомпонентную модель структуры психики (модель А). В этой модели структура психики того или иного типа записывается в виде формулы, состоящей из буквенных обозначений психических функций, располагающихся с учетом степени их развития (т.е. частоты их использования типом).

Например, формула интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ) имеет следующий вид:

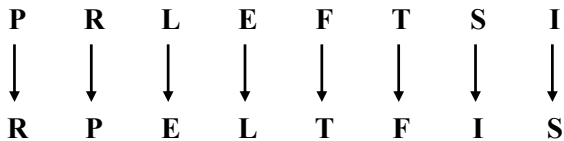
И1 L2 F3 R4 / S5 E6 T7 P8,

а формула интуитивно-эмотивного экстраверта (ИЭЭ) выглядит следующим образом:

И1 R2 F3 L4 / S5 P6 T7 E8.

В постюнговской типологии левую часть формулы типа называют "ментальным кольцом", а правую часть - "витальным". Принято считать, что в ментальном кольце располагаются психические функции, которые относительно легко типом могут осознаваться и более часто им используются при восприятии информации и решении проблем. Напротив, в витальном кольце располагаются психические функции, которые едва ли осознаются типом и наиболее редко им применяются.

В ментальном кольце располагается та психическая функция, которую К.Юнг называл ведущей, доминирующей, а в витальном кольце - та психическая функция, которую он обозначал как подавляемую, подчиненную. Причем, как считал К.Юнг и как принято в постюнговской типологии, у каждой ведущей психической функции есть своя подчиненная:



Своеобразие и специфические особенности психологических типов по К.Юнгу зависят от того, какая психическая функция является ведущей, а какая функция оказывается подчиненной, как часто используются остальные, второстепенные психические функции.

Заметим, что термины "ведущая" и "подчиненная" не носят оценочного характера. Ни одна из психических функций не может быть лучше другой. Ведущая функция выступает в том смысле, что у какого-то человека она более развита и потому используется с большей вероятностью, чаще. Аналогичным образом, "подчиненная" функция вовсе не означает какой-либо патологии, а попросту используется гораздо реже (Шарп, 1994).

Степень развития психических функций у человека определяется как генетическими (врожденными) факторами, так и социальной средой, в которой воспитывался этот человек, а также тем социальным окружением, в котором он существует в данный момент времени. К.Юнг утверждал (1995), что индивидуальные различия между людьми отвечают как генетической заданности, так и тому, в каких условиях ребенок окажется в первые минуты жизни. Его окружение может оказать решающее влияние на то, в каком направлении станут развиваться его предрасположения (задатки).

Благодаря своей ведущей функции люди, как представители определенных типов, получают информацию из внешнего мира в наиболее полном объеме и в наибольшей степени дифференцированности: сенсорные типы - о конкретных свойствах объектов и процессов, логические типы - о причинно-следственных связях, эмотивные типы - о ценностях, интуитивные - о потенциальных свойствах объектов и процессов.

Но эти же типы могут очень слабо ориентироваться и в наименьшей степени дифференцировать ту информацию, которая связана с их подчиненной функцией. Важно, что эта функция, к которой в повседневной жизни прибегают исключительно редко, пребывает в более или менее примитивном, инфантильном состоянии. Человеком она может осознаваться лишь частично или даже вовсе не осознаваться.

Относительно неразвитая, подчиненная психическая функция составляет специфическую "неполноценность" человека, как представителя некоторого типа. В сочетании с ведущей функцией она характеризует любой тип и является интегральной частью его целостного характера. Например, односторонний акцент на логику всегда сопровождается менее развитой эмотивностью, а развитая сенсорика вредит интуиции, и наоборот (Шарп, 1994).

Учитывая наличие у каждого психологического типа ведущей и подчиненной психической функции, будет вполне уместным отметить, что психика человека в концепции К.Юнга является асимметричной (Филатова, 1994).

Ведущая психическая функция типа располагается в ментальном кольце на первом месте формулы. По этой функции дается полное название типу: по ней определяется отношение типа к рациональности-иррациональности, экстра- интроверсии. В названии типа также учитывается вторая дополнительная психическая функция. Причем одна из ведущих психических функций связана со специфической ориентацией психики на один из двух способов восприятия, а другая психическая функция – с одним из двух способов оценки информации. Их комбинация, как мы уже указывали, формирует типический стиль мышления. Сводная таблица названий типов и их буквенное обозначение представлены в таблице 1.

Как уже указывалось, активность ведущей функции обуславливает наиболее полное, в наибольшей степени дифференцированное восприятие типом соответствующей информации об окружающем мире. Эта информация может быть оперативно обработана, в результате чего человек может быть способен наиболее адекватно, сообразно своим мотивам и целям реагировать на изменения окружающего мира. К тому же, считается, что с ведущей психической функцией связан наибольший объем памяти различных деталей соответствующей информации. Таким образом, человек, относящийся к определенному типу, развивая свою ведущую психическую функцию, может достичь высокого уровня компетентности, способности к оценке и критике достижимой информации.

Далее в ментальном кольце располагается вторая психическая функция, которая тесно сцеплена с ведущей, но относится к другой юнговской шкале

и имеет другую вертность. Например, если первой функцией в структуре психики является иррациональная экстравертированная I-интуиция, то второй функцией будет либо рациональная интровертированная функция L-логика, либо рациональная интровертированная функция R. Если же, например, первая функция - рациональная интровертированная логика (L), то второй функцией закономерно окажется либо экстравертированная F-сенсорика, либо экстравертированная I-интуиция (см. Табл. 1).

Таблица 1

Названия, формулы и аббревиатуры психологических типов

ОБОЗНАЧЕНИЯ ТИПОВ		НАЗВАНИЕ ТИПА	ФОРМУЛА ТИПА
ИРРАЦИОНАЛЬНЫЕ:			
IL	ИЛЭ	ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРАВЕРТ	ILFR/SETP
IR	ИЭЭ	ИНТУИТИВНО-ЭМОТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	IRFL/SPTE
FL	СЛЭ	СЕНСОРНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРАВЕРТ	FLIR/TESE
FR	СЭЭ	СЕНСОРНО-ЭМОТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	FRIL/TPSE
TE	ИЭИ	ИНТУИТИВНО-ЭМОТИВНЫЙ ИНТРОВЕРТ	TESE/FLIR
TR	ИЛИ	ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ИНТРОВЕРТ	TRSE/FRIL
SE	СЭИ	СЕНСОРНО-ЭМОТИВНЫЙ ИНТРОВЕРТ	SETR/ILFR
SP	СЛИ	СЕНСОРНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ИНТРОВЕРТ	SPTE/IRFL
РАЦИОНАЛЬНЫЕ:			
PT	ЛИЭ	ЛОГИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	PTES/RFLI
PS	ЛСЭ	ЛОГИКО-СЕНСОРНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	PSET/RILF
ET	ЭИЭ	ЭМОТИВНО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	ETPS/LFRI
ES	ЭСЭ	ЭМОТИВНО-СЕНСОРНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	ESPT/LIRF
LI	ЛИИ	ЛОГИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ИНТРОВЕРТ	LIRF/ESPT
LF	ЛСИ	ЛОГИКО-СЕНСОРНЫЙ ИНТРОВЕРТ	LFRI/ETPS
RF	ЭСИ	ЭМОТИВНО-СЕНСОРНЫЙ ИНТРОВЕРТ	RFLI/PTES
RI	ЭИИ	ЭМОТИВНО-ИНТУИТИВНЫЙ ИНТРОВЕРТ	RILF/PSET

Считается, что люди, относящиеся к какому-либо психологическому типу, могут эффективно воспринимать информацию по второй функции и опираться на нее в процессе мышления. Однако возможности восприятия и мышления по этой функции несколько ниже по сравнению с возможностями ведущей функции. Следует отметить, что объем памяти по второй функции также менее значительный. С первой и второй психическими функциями в наибольшей степени связана ориентация психики конкретного типа.

Например, у интуитивно-логического экстравертированного типа (ИЛЭ), у которого первая функция I-интуиция, а вторая функция - L-логика, интуитивные идеи будут сцеплены с объективной оценкой воспринимаемой информации, с поиском заключенных в ней закономерностей. Поэтому такие типы чаще реализуют себя в научно-исследовательской сфере деятельности. В противоположность этому, у интуитивно-эмотивного экстравертированного типа (ИЭЭ), у которого первая функция I-интуиция, а вторая функция - R, интуитивные идеи будут связаны с субъективной, эмоциональной оценкой воспринимаемой информации. Поэтому такие типы будут более успешны в тех сферах деятельности, где результаты зависят от адекватного определения состояния и потенциальных возможностей партнеров по общению (психологи, артисты, журналисты и т.п.). Не случайно у ИЭЭ на первый план обычно выходят интуитивные идеи о ценности окружающих людей, идеи об их объединении.

Первую и вторую психические функции типа называют "сильными". Третья и четвертая функции используются типом реже, их обозначают как "слабые".

Третья психическая функция в формуле типа вновь меняет рациональность и вертность (см. Табл. 1). Эту функцию тип использует более редко, она активизируется либо в незначимых для него ситуациях, когда не требуется проявлять компетентные сильные функции, либо когда возникшая проблема не может быть решена по этим сильным функциям. Поэтому третью психическую функцию называют "резервной" или "адаптационной" функцией. Например, на вечеринке с малознакомыми людьми мужчина, относящийся к типу ИЛЭ, вряд ли будет излагать свои научные идеи, скучные для окружающих. Вероятнее, что он, используя свою третью сенсорную F-функцию, будет восхищаться внешним видом помещения, убранством стола, красотой женщины и тому подобное.

Однако поскольку к активации F-сенсорики ИЛЭ прибегает редко, его комплименты и попытки ухаживать за женщинами могут быть весьма своеобразными - например, назойливыми, или чрезмерными, или смешными. На этом примере можно отметить, что у человека, относящегося к какому-либо типу, поведение, которое формируется по его третьей функции, часто может быть неадекватным ситуации (из-за отсутствия чувства меры). Вследствие такого своеобразия поведенческого проявления третьей функции, за ней закрепилось еще одно название - "ролевая".

В том случае, если у какого-либо представителя типа в некоторой ситуации поведение детерминируется по третьей психической функции, то в постюнговской типологии говорят о "переходе человека на "коммуникативный" подтип по третьей функции".

Следует отметить, что такой переход может быть как ситуативным, кратковременным, так и носящим длительный, адаптивный характер. Как отмечают некоторые исследователи (Васильев и др., 1996), возможно даже онтогенетическое развитие какого-либо человека по "коммуникативному" подтипу. Наблюдения показывают, что это чаще всего происходит вследствие воздействия на тип определенного социального окружения или культурных традиций.

Считается, что четвертая психическая функция является "болевого" у человека, "местом его наименьшего сопротивления". Характерно, что человек способен осознавать эту функцию как "слабую". Высказывается точка зрения (Аугустинавичюте, 1983; Панченко, Панченко, 1993; Седых, 1994), что это может приводить к формированию неуверенности и постоянным сомнениям по отношению к информации, адресованной к этой функции. Например, некоторые типы могут быть постоянно не уверены, насколько элегантно и модно они выглядят и одеваются (слабая F-функция). Другие типы могут быть неуверенны, насколько логичны их мысли и поступки (слабая L-функция). Третьи типы могут испытывать существенные затруднения при эмоциональном общении с окружающими (E-функция) и так далее.

Следует отметить, что "слабые" третья и четвертая психические функции, воспринимающие информацию с низкой степенью дифференцированности, проявляют себя в некоторой "нормативности" поведения человека. Другими словами, человек по этим психическим функциям оказывается нетворческим. Он способен усваивать лишь готовые правила, нормы, представления и инструкции ("такое поведение в обществе считается приличным", "так все одеваются" и т.п.) и строить свое поведение согласно этим усвоенным нормам. Заметим, что объем памяти по слабым психическим функциям снижается.

Рассмотрим психические функции витального (подсознательного) кольца. Пятая функция – «подчиненная», самая слабая в отношении восприятия, дифференциации и обработки информации. Как мы уже указывали, эта функция, наряду с ведущей психической функцией, в основном определяет специфику типа. Самые большие трудности у человека, как представителя некоторого типа, могут наблюдаться при попытке решения им каких-либо проблем по этой психической функции.

Примечательно, что информация, адресуемая окружающими людьми к пятой функции какого-либо человека (как представителя некоторого типа) может восприниматься им без всякой критичности и оценки, и может даже "программировать" его к определенной (желательной для окружающих) деятельности или определенным представлениям. Поэтому пятую функцию в постюнговской типологии называют "суггестивной".

Интересно отметить, что некоторая часть людей случайным образом может развивать свою подчиненную психическую функцию и поэтому становится более гармоничными, более приспособленными, более успешными. Большая же часть людей не использует свою подчиненную функцию, не развивает ее. Поэтому у таких людей чаще могут возникать проблемы в критических, стрессовых ситуациях.

Шестая функция тоже относится к "слабым" функциям, она также, как и пятая психическая функция, характеризуется низкой степенью дифференциации воспринимаемой информации. Но утверждается, что эта информация, поступающая к шестой функции типа от окружающих, может легко вызвать у него состояние активации. Причем следствием такой активации чаще всего становится активация сильных ментальных функций. В связи с этим, шестую функцию типа называют "активационной".

В целом, если какой-либо представитель типа получает от партнеров информацию и/или какую-либо помощь по пятой и шестой функциям, то он может почувствовать себя более уверенно, уютно и комфортно. Если же по этим функциям информация от окружающих людей не поступает, то у типа по отношению к ним могут возникнуть даже претензии и обвинения ("вы почему не показали мне, что у меня оторвана пуговица?" или "вы почему не накормили меня?" - например, такие высказывания можно услышать от ИЛЭ).

Очень интересны и важны свойства седьмой и восьмой психических функций в структуре психики. По седьмой и восьмой функциям типы, воспринимая соответствующую информацию, могут найти решение какой-либо возникшей проблемы и могут заняться соответствующей деятельностью. Важно, что типы обладают некоторым объемом памяти по сильным функциям витального кольца.

Но складывается впечатление, что типы предпочитают игнорировать информацию, адресованную к седьмой и восьмой функциям. Например, СЛЭ легко удается игнорировать неприятные для него ощущения (седьмая S-функция) - голод, боль, сырость и т.п., если они препятствуют достижению желаемой цели. В то же время, психологические типы очень чувствительны к информации, направленной к их седьмой и восьмой функциям со стороны значимых окружающих. В результате типы способны легко (причем неосознанно) подчиняться их требованиям. Например, ИЛЭ, который не любит что-либо конкретное делать руками (игнорируя свою восьмую P-функцию), может вовлечься в совместную деятельность, если он видит, с каким энтузиазмом (при этом активируется его шестая E-функция) работают все окружающие. Получается, что информация, адресованная к седьмой и восьмой функциям, может игнорироваться "для себя", но по ней тип может подчиняться требованиям окружающих.

Здесь будет уместным высказать следующее предположение. Ментальное и витальное кольца психических функций представляют собой, по нашему мнению, как бы два контура регулирования психикой и поведением человека. Ментальное кольцо образует сознательный контур регуляции, а витальное - неосознанный. Причем ментальные психические функции определяют возможности типа активно воздействовать на окружающий мир. В свою очередь, этот мир управляющее (подчиняющее) воздействие на тип оказывает через его витальные функции.

Для адекватного понимания структуры психики необходимо рассмотреть, как соотносятся функции ментального и витального колец. Этому может помочь рисунок 2, на котором представлен пример структуры психики сенсорно-логического экстравертированного типа. На этом рисунке видно, что одноименные психические экстравертированные и интровертированные функции в кольцах сцеплены друг с другом. Причем следует обратить внимание на то, что "ведущие" первая и вторая психические функции ментального кольца связаны с седьмой и восьмой функциями витального кольца, игнорируемыми типом. "Слабые" третья и четвертая функции ментального кольца связаны с наименее развитыми пятой и шестой психическими функциями витального кольца. На рисунке 2 на примере одного из типов условно показано также объемы той информации, которые могут оперативно восприниматься и обрабатываться психическими функциями и которые могут запоминаться в долговременной памяти.

Своеобразие каждого типа определяется включением и последовательностью активации этих функций при восприятии и обработке информации. На рисунке 2 эта последовательность активации, характерная для психологического типа СЛЭ, показана стрелочками. Сходным образом могут быть представлены структуры психики всех остальных психологических типов.

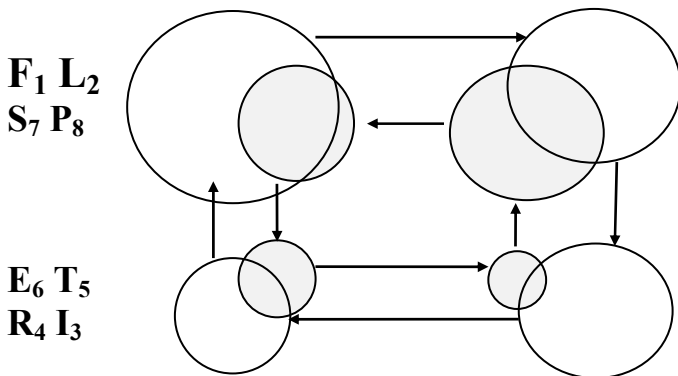


Рис 2. Модель структуры психики сенсорно-логического экстравертированного типа (СЛЭ, FLIR/TESP). Стрелки указывают направление потоков информации между психическими функциями при решении типом какой-либо проблемы.

У людей, как представителей определенных типов, в обыденной, повседневной жизни трудно различить конкретные проявления их психических функций. Они становятся очевидными лишь на фоне возникающих проблем и проявляются в способах их разрешения. В этой связи Д. Шарп (1994) пишет, что типологически многие люди представляют

собой как бы суповую кастрюлю. Они действуют интровертированным или экстравертированным образом в зависимости от своих склонностей, погоды или состояния ума; они думают, чувствуют, ощущают или проявляют свою интуицию более или менее случайным путем, используя ту или иную функцию не хуже и не лучше, нежели другую. При этом они совершенно не задумываются об их важности и значимости для себя. Однако, если перед людьми встают проблемы, и они пытаются осознанно их решить, тогда проявляются определенные различия в их психике. Они сказываются на том, как действуют те или иные люди в проблемной ситуации.

Другими словами: человек в повседневной жизни может проявлять разные типологические черты, но в проблемных ситуациях, которые он стремится преодолеть, у него устойчиво проявляется принадлежность к определенному, конкретному типу. Этот тип у человека, как полагал К.Юнг (1995) и как принято считать в настоящее время, является врожденным и его развитие может модифицироваться окружающими значимыми людьми, участвующими в воспитании ребенка. Однако следует иметь в виду, что дети в одной и той же семье могут оказаться и противоположными по типу. "В конечном счете, - пишет К.Юнг, - это следует приписать индивидуальному предрасположению, тому, что при возможно наибольшей однородности внешних условий один ребенок обнаруживает такой тип, а другой ребенок - другой". Фактически, он верил, что антитезисный тип был обусловлен некоторой бессознательной инстинктивной причиной, для которой, по всей видимости, имелось некое биологическое основание (Шарп, 1994).

Важными вопросами в типологии К.Юнга являются вопросы об устойчивости проявления типологических черт у того или иного человека и о возможностях его изменения со временем или в зависимости от ситуации. Общепринято, что психологический тип не является неким жестким конструктом и степень проявления его черт может варьировать по целому ряду причин. В качестве примера можно сослаться на О.Крёгера и Дж.М.Тьюсон (1995), которые в своей книге отмечают, что ребенок-экстраверт, выросший в семье интровертов, вырастет не таким, каким он был бы в семье экстравертов. В обоих случаях, считают они, человек останется экстравертом, но будет обладать разной степенью выраженности экстраверсии. Кроме того, по их мнению, характер экстраверсии может меняться в разные годы: интенсивность экстраверсии и ее особенности могут проявиться по-иному на разных этапах жизненного пути.

В постюнговской типологии также существует представление о закономерностях изменения принадлежности человека к тому или иному типу. Имеется в виду, что в силу тех или иных обстоятельств (чаще обусловленных значимыми окружающими людьми) возможен так называемый «переход» с одного психологического типа, который называется базисным, на другой тип (или подтип), который называется коммуникативным. Это название типа обусловлено тем, что он проявляет себя преимущественно в ситуациях общения (коммуникации) с представителями других типов.

Наиболее интересной в этом плане представляется точка зрения В.Н. Васильева и соавторов (1996), согласно которой врожденный, базисный тип человека может в процессе его развития при благоприятных условиях акцентуироваться и, напротив, под влиянием некоторых факторов внешней среды врожденный психологический тип в процессе адаптации может трансформироваться в коммуникативный подтип. При этом обсуждается, что чаще всего такая трансформация приводит к активации третьей (ролевой, адаптивной) психической функции в структуре типа. Это

наиболее простой механизм изменения своего типа у человека, поскольку в этом случае не меняется ориентация психики относительно шкалы рациональность-иррациональность и шкалы экстраверсия-интроверсия. В результате такого перехода с одной функции на другую, поведение и особенности мышления этого человека приобретают некоторые черты, характерные для типа с противоположной ориентацией психики (антитезисного). Это, очевидно, и приводит к существованию среди людей «смешанных» типов.

Собственные наблюдения показывают, что подобный переход с первой психической функции на третью функцию в структуре типа часто происходит под влиянием общественных культурных традиций. Так, в нашей культуре считается, что женскому полу не свойственна логичность мышления, что женщины должны быть эмоциональными и тонко чувствующими. Поэтому врожденный логический тип у девочек в нашем обществе в значительном большинстве случаев не развивается и не акцентируется, а модифицируется в эмотивный тип.

Другой возможный «переход» на коммуникативный подтип может быть связан с изменением его вертности. Замечено, что такая форма перехода у того или иного человека чаще встречается в ситуациях, связанных с его производственной деятельностью. Например, это может наблюдаться у интровертированных типов, когда они вынуждены по своей должности или по характеру работы общаться с большим количеством людей. В противоположность этому, человек, относящийся к экстравертированному типу, занимающийся научной деятельностью и, в силу ее специфики, значительное время проводящий в одиночестве, приобретает интровертированные черты поведения (Васильев и др., 1996).

Формирование у человека коммуникативного подтипа с переходом от первой психической функции типа к его второй функции представляется маловероятным, так как требует кардинального изменения структуры психики. Действительно, у человека при этом должны поменяться рациональность и иррациональность, а также экстраверсия и интроверсия.

Очевидно, что исследователь, работающий с типологией К.Юнга и диагностирующий психотипы, должен быть способным разбираться в том, имеет ли он дело с базисным типом или с коммуникативным подтипом испытуемого.

Таким образом, типологические идеи К.Юнга и их последующая разработка создали, по нашему мнению, предпосылки для формирования нового подхода к пониманию закономерностей образования индивидуально-типологических различий, существующих у людей, и к пониманию возможностей влияния на эти различия со стороны социума.

Можно предположить, что если социальная ситуация развития ребенка (то есть конкретный стиль его воспитания и обучения), как представителя определенного психологического типа, будет адекватна его структуре психики, то велика вероятность того, что у него разовьется его «ведущая» психическая ориентация. Однако это развитие еще не является достаточным условием для становления гармоничной, высоко адаптированной личности. Это обусловлено наличием у каждого психологического типа не только «ведущей», но и «слабой» психической ориентации. Совместно эти ориентации формируют специфическую психическую асимметрию с определенным типичным набором «сильных» и «слабых» свойств. Учитывая это, необходимо так выстроить индивидуальную траекторию воспитания и обучения ребенка, чтобы, опираясь на его «ведущую» психическую ориентацию, одновременно развивать и его относительно «слабую» ориентацию. Очевидно, что только в этом случае возможно

достижение целостности и гармоничности личности, характеризующейся активной жизненной позицией и способностью к продуктивному, многовариантному, гибкому мышлению и поведению.

Напротив, одностороннее развитие только «ведущей» психической ориентации может привести к формированию личности, характеризующейся узким спектром специфических мыслительных и поведенческих возможностей, эгоцентричностью собственной позиции, с низкой поисковой активностью, с фиксированными формами поведения и приспособленной только к строго определенным жизненным обстоятельствам.

Если же ребенок воспитывается и обучается в таком окружении, что его «ведущая» психическая ориентация не имеет возможности реализоваться, то у него в структуре психики могут компенсаторно развиваться «дополнительные» психические ориентации. В этом случае образовательная среда может способствовать формированию какого-то нового типа (коммуникативного подтипа), который будет в той или иной мере отличаться от исходного базисного типа. Можно предположить, что такой вариант развития ребенка будет сопровождаться формированием личности без каких-либо особых способностей и с несколько ограниченными возможностями. Как следствие, это может привести к снижению личностных резервов социальной адаптации.

Несоответствие требований со стороны социума структуре психических ориентаций детей с высокой степенью вероятности может создавать проблемную ситуацию их развития. При этом нарастание у них психоэмоциональной напряженности будет способствовать развитию дисгармоничности в их познавательной и личностной сфере, в их социальной активности. Отсутствие успехов в учебе на этом фоне будет вызывать у учащихся снижение поисковой активности и эффективности деятельности, приобретение ими особых стилей общения и поведения, которые обозначаются как «реакции компенсации». У них могут нарабатываться негибкие, фиксированные формы реагирования и развиваться дезадаптационные расстройства.

Таким образом, типология К.Юнга, по нашему мнению, является особо значимой для психологии развития и педагогики, поскольку дает основания для целенаправленного воздействия на развитие личности учащихся.

ГЛАВА 4. ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ

В немногочисленной доступной литературе, посвященной типологии К.Юнга, представления о природе различий между типами практически отсутствуют. Впервые А. Аугустинавичюте (1983) обратила внимание на то, что признаки экстраверсии-интроверсии и рациональности-иррациональности могут быть связаны с функциональной асимметрией полушарий мозга. По результатам ее наблюдений, у всех иррациональных типов двигательная активность контролируется левым, а у всех рациональных типов - правым полушарием мозга. В этой связи А. Аугустинавичюте пишет: "поэтому, истинными правшами могут быть только иррационалы, рационалы по своей природе левши, хотя около половины из них про это совершенно ничего не знают".

Ведущим глазом у экстраверта, по данным А. Аугустинавичюте, оказывается левый глаз. В соответствии с этим, у экстраверта правое полушарие является доминирующим в зрительном контроле. Напротив, у интроверта ведущим является правый глаз и, соответственно, левое полушарие доминирует в зрительном контроле. Она пишет, что отличить

экстраверта от интроверта можно, наблюдая за асимметрией мимики и строением лица у испытуемых, а также по глазам. При этом следует учитывать, что активная сторона лица чаще всего кажется более узкой и более длинной, а ведущий глаз - большим и как бы более осмысленным. Так, у экстравертов более активной половиной лица, как правило, оказывается левая, и левый глаз отличается большими, по сравнению с правым глазом, размерами. В противоположность этому, у интроверта - более развита правая половина лица и правый глаз. Однако А. Аугустинавичюте (1983; 1996) предупреждает, что при диагностике типов на эти различия следует смотреть лишь как на тенденцию, поскольку есть очень обманчивые лица.

Размышляя над результатами своих наблюдений, автор пришла к заключению о том, что в мозге людей доминирование двигательного контроля и доминирование зрения могут различным образом комбинироваться. Например, у одного человека левое полушарие может быть более функционально нагруженным и в контроле двигательной активности, и в контроле зрения. У другого человека левое полушарие может доминировать только в двигательном контроле, а правое полушарие - в зрении. Всего же возможны 4 различные комбинации доминирования, которые свойственны представителям четырех разных типологических групп.

Эти важные идеи о природе типов не были развиты самой А. Аугустинавичюте и остались не замеченными для большинства исследователей. Лишь некоторые из них попытались объяснить существование типов К.Юнга с точки зрения особенностей работы полушарий мозга или центральной нервной системы.

В частности, М. Сандомирский и В. Гуленко (1995) в своей обзорной работе указывают, что типы различаются между собой в первую очередь индивидуальным способом физиологического обеспечения ряда психических процессов, протекающих на "высших этажах" церебральной организации, - переработки информации об окружающей обстановке, прогнозирования ситуации и принятия решения. При этом, как полагают эти авторы, для каждого психотипа может быть характерна определенная последовательность "включения" различных кортикальных зон. Авторы высказали предположение о том, что передние отделы левого полушария связаны с психической функцией логики, а его задние (теменной, височный и затылочный) отделы - с этикой, передние отделы правого полушария отвечают за интуицию, а задние отделы за сенсорiku.

Однако такая точка зрения, как можно заметить, противоречит результатам и выводам о связи рациональности-иррациональности с полушариями мозга, сделанными А. Аугустинавичюте (у рациональных типов, к которым относятся логики и этики, ведущее полушарие - правое). К тому же, авторы опираются лишь на собственные рассуждения, какое-либо экспериментальное их обоснование отсутствует.

Таким образом, анализ литературы, с одной стороны, позволяет предположить наличие связи между типами К.Юнга и спецификой функционирования полушарий мозга и, с другой стороны, демонстрирует явный недостаток экспериментальных работ, посвященных изучению нейробиологической природы типологических различий. Такое заключение совпадает с мнением Д.Шарпа (1994), который пишет: "Истинна" ли юнговская модель или нет - вопрос спорный. Определенно одно, степень, с которой две установки и четыре психические функции соответствуют статистической реальности, не установлена".

Оттолкнувшись от идеи А. Аугустинавичюте о возможной связи между доминантностью полушарий мозга и некоторыми свойствами психотипов, мы предприняли поиск новых показателей функциональной асимметрии, которые бы могли использоваться в качестве объективных критериев дифференциации людей на типы. В этом поиске мы опирались также на идеи о мозговой организации психических процессов, сформулированные А.Р.Лурией (1969, 1970, 1973 и др.). Согласно его высказываниям, типологические особенности функционирования психики могут определяться вариантами комбинации асимметрий автономных анализаторных систем мозга. По мнению А.Р.Лурии, эти комбинации заданы генетически и относятся к базальным характеристикам строения и функционирования мозга человека.

В своей работе мы последовательно развивали эту идею и классифицировали испытуемых не по единственному критерию «правополушарность-левополушарность», как это принято в большинстве методических подходов, а отслеживали у них целый набор признаков функциональной асимметрии - ИПФА. На основе анализа полученных данных нами из всего многообразия показателей асимметрии, входящих в ИПФА, были выбраны только четыре показателя, которые отличались стабильностью проявления, надежностью и однозначностью определения. К ним относились: двигательная асимметрия, асимметрия зрения, тип сцепления рук и тип переплетения пальцев. Важно, что, судя по полученным нами результатам, эти показатели относительно независимы друг от друга и могут различным образом комбинироваться у разных типов людей.

Двигательная асимметрия определялась нами по: 1) предпочтению руки в тестовых пробах, 2) соотношению силы рук, 3) по особенностям мимики, 4) наличию или отсутствию левой среди ближайших родственников испытуемого. Асимметрия зрительного анализатора диагностировалась с помощью двух проб: «карты с отверстием» и пробы с прицеливанием. Два других показателя определялись с помощью стандартных проб «сцепление рук» («поза Наполеона») и «переплетение пальцев» (Брагина, Доброхотова, 1981; 1988). Следует уточнить, что анализ литературы и специально проведенные нами исследования привели к заключению о том, что два последних показателя асимметрии относительно независимы и могут встречаться у испытуемых в различных сочетаниях. Кроме того, как показало специально проведенное нами исследование, тип переплетения пальцев не связан с двигательной асимметрией (как это традиционно считается), а скорее отражает асимметрию мышечно-суставного чувства (другими словами, это показатель асимметрии чувствительности).

Выбранные нами 4 показателя, независимо комбинируясь, позволяют выделить 16 типов профилей функциональной асимметрии и соответственно этому дифференцировать людей на 16 типов, которые были названы нами психофизиологическими.

Изучение распределения используемых нами показателей асимметрии у монозиготных и дизиготных близнецовых пар, а также поиски закономерностей распределения этих показателей у родителей и их детей свидетельствуют в пользу существования некоторого сложного механизма наследования ИПФА. Это подчеркивает значимость используемых нами показателей асимметрии, как нейробиологических критериев типобразования (Богомаз, Нестеренко, 1999).

Причем наши эмпирические наблюдения позволили сделать предположение о том, что типы, выделяемые по критерию ИПФА, могут различаться еще и психическими функциями К.Юнга. Это предположение,

повлекшее за собой интеграцию представлений о типичных вариантах морфофункциональной организации коры полушарий мозга и идей К.Юнга о типах мышления, способствовало разработке собственной оригинальной модели структуры психики. Эта модель получила название билатеральной, поскольку она опирается на различия в морфофункциональной организации полушарий мозга (Богомаз, 1999).

Согласно предлагаемой модели, психофизиологические типы предположительно различаются специфическим распределением четырех психических функций К.Юнга (мышление, чувство, ощущение и интуиция) между правым и левым полушариями мозга. Своеобразие каждого типа определяется включением и последовательностью активации этих функций при восприятии и обработке информации. Это, в свою очередь, обуславливает ориентацию психики каждого из типов на: 1) один из двух способов восприятия информации и 2) один из двух способов ее оценки. Кроме того, специфическое распределение психических функций Юнга определяет экстравертированную или интровертированную направленность психики и устойчивость или неустойчивость активации психики во времени.

Согласно модели, каждая из психических функций К.Юнга у одних типов может быть связана с правым полушарием мозга, а у других типов – с левым. При этом функции, которые связаны с правым полушарием, сочетаются с экстравертированной направленностью психики, а функции, которые связаны с активностью левого полушария, сочетаются с интровертированной направленностью психики. Другими словами, в правом полушарии представлены экстравертированные психические функции, а в левом – интровертированные (табл. 2).

Например, у одних психофизиологических типов психическая функция логики связана с активностью правого полушария и тогда она проявляется как экстравертированная. У других типов функция логики связана с активностью левого полушария и проявляется как интровертированная. Сходным образом в правом и левом полушариях мозга представлены и остальные психические функции К.Юнга. Особенности межполушарного распределения психических функций у каждого психофизиологического типа, по нашему мнению, приводят к формированию у них специфической структуры психики.

Таким образом, в предлагаемой нами билатеральной модели структуры психики были приведены в соответствие особенности межполушарной организации мозга человека, которые определяются с помощью показателей функциональной асимметрии, психические функции К.Юнга и типы ориентации психики на разные способы восприятия и оценки информации.

Особо следует остановиться на вопросе о соотношении психофизиологических типов и психотипов К.Юнга. Мы считаем, что психофизиологический тип у человека формируется в результате специфической морфофункциональной организации его полушарий мозга и, очевидно, близок к психологическим понятиям «задатков» или «врожденного потенциала». Психологический же тип К.Юнга, по нашему мнению, проявляет себя на уровне поведения человека в конкретных условиях его социального окружения. Требования этого окружения могут приводить либо к развитию психофизиологического типа с его структурой психики (задатков), либо трансформировать психофизиологический тип в некоторый другой. Тогда на уровне поведения в первом случае психофизиологический тип и психотип К.Юнга будут совпадать, а во втором случае типы будут различаться. Однако доказать это предположение

в настоящее время не представляется возможным, поскольку в России отсутствуют валидизированные опросники для диагностики типов К.Юнга.

Таблица 2

Названия и профили асимметрии анализаторных систем у психофизиологических типов

ТИПЫ	ФОРМУЛА ТИПА	ПРОФИЛИ АСИММЕТРИИ			
		ДА	Г	Р	П
ИНТУИТИВНО-ЭМОТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	ИЭЭ	Л	Л	ПР	ПР
ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРАВЕРТ	ИЛЭ	Л	Л	ПР	Л
СЕНСОРНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРАВЕРТ	СЛЭ	Л	Л	Л	ПР
СЕНСОРНО-ЭМОТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	СЭЭ	Л	Л	Л	Л
СЕНСОРНО-ЭМОТИВНЫЙ ИНТРОВЕРТ	СЭИ	Л	ПР	ПР	ПР
СЕНСОРНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ИНТРОВЕРТ	СЛИ	Л	ПР	ПР	Л
ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ИНТРОВЕРТ	или	Л	ПР	Л	ПР
ИНТУИТИВНО-ЭМОТИВНЫЙ ИНТРОВЕРТ	ИЭИ	Л	ПР	Л	Л
ЭМОТИВНО-СЕНСОРНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	ЭСЭ	ПР	Л	Л	Л
ЭМОТИВНО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	ЭИЭ	ПР	Л	Л	ПР
ЛОГИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	ЛИЭ	ПР	Л	ПР	Л
ЛОГИКО-СЕНСОРНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ	ЛСЭ	ПР	Л	ПР	ПР
ЛОГИКО-СЕНСОРНЫЙ ИНТРОВЕРТ	ЛСИ	ПР	ПР	Л	Л
ЛОГИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ИНТРОВЕРТ	ЛИИ	ПР	ПР	Л	ПР
ЭМОТИВНО-ИНТУИТИВНЫЙ ИНТРОВЕРТ	ЭИИ	ПР	ПР	ПР	Л
ЭМОТИВНО-СЕНСОРНЫЙ ИНТРОВЕРТ	ЭСИ	ПР	ПР	ПР	ПР

Примечание: ДА – доминирующее полушарие в контроле двигательной активности; Г - асимметрия зрения; Р – тип скрещивания рук; П – тип переплетения пальцев; Л - левосторонний признак; ПР - правосторонний признак.

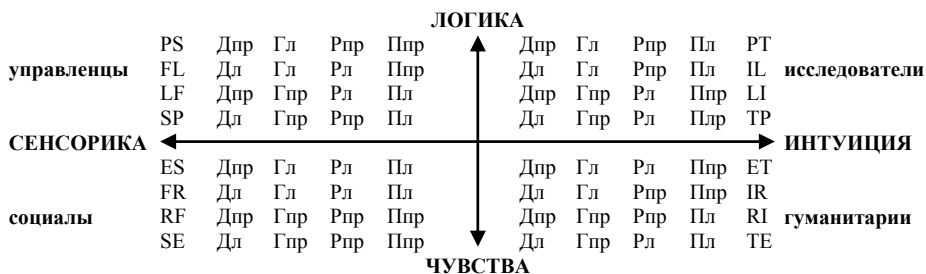
Вместе с тем, при сопоставлении психофизиологического и психологического типов, диагностируемых у испытуемого, можно было бы получить важную информацию о его потенциальных способностях (ресурсах) и о его механизмах адаптации к социальному окружению. Знание этого могло бы оказаться полезным при организации индивидуально-ориентированного подхода в обучении, а также при индивидуальной профилактике и коррекции дезадаптационных расстройств.

Причем мы ожидаем, что степень отклонения психологического типа от психофизиологического (базисного) типа у какого-либо субъекта может определять его уровень психоэмоционального напряжения и степень развития внутреннего конфликта. Заметим, что рассчитать степень отклонения между двумя типами можно с помощью коэффициентов, оценивающих интертипные отношения (см. главу 6).

В конце данной работы представлен «Протокол исследования ИПФА», который мы рекомендуем для определения психофизиологических типов испытуемых. Наиболее трудным является определение двигательной асимметрии. Встречаются испытуемые, у которых за небольшим исключением все признаки относятся к правосторонним (соответственно можно было бы сделать заключение о левополушарном доминировании двигательного контроля). Однако наблюдаемые исключения (например, проявления леворукости при введении иглы в иглолку, при отвинчивании крышки с банки, при раздаче карт) позволяли делать нам заключение о врожденном правополушарном доминировании двигательного контроля. Не случайно, что в «Протоколе» используются 2 теста на определение

ведущего глаза. Замечено, что у некоторых людей результаты этих двух проб не совпадают. В этом случае говорят о нестабильном глазодоминировании. Таких людей, очевидно, имеет смысл выделять в особую группу. Мы же склонны их относить к группе с ведущим левым глазом (экстравертированные типы), предполагая, что в некоторых случаях в ходе развития центра речи в левом полушарии мозга может происходить смена типа доминирования зрительного контроля. Однако, это предположение требует проведения специального исследования. В «Протокол» введен также критерий «расположение завитка волос на макушке». Его введение обусловлено нашим предположением о том, что это расположение может указывать на полушарие, которое доминирует у испытуемого в двигательном контроле. Для подтверждения этого необходимо собрать экспериментальный материал (желательно независимыми исследователями).

Для исследовательских целей, с нашей точки зрения, наиболее целесообразно выделять среди испытуемых группы типов, различающихся установками (см. Приложение). К тому же, удобство работы с этими группами обусловлено тем, что с помощью критериев показателей функциональной асимметрии очень легко определить 2 типологических группы: исследователей и социалов. В них вследствие специфических профилей асимметрии, которые свойственны типам, входящим в эти группы, можно не учитывать двигательную асимметрию испытуемых. Например, и ES, и FR-типы, которые входят в состав группы с социальной установкой, имеют схожий профиль: ГлРлПл, а LI и TP-типы, входящие в состав группы с исследовательской установкой, обладают одним и тем же профилем - ГпрРлПпр:



В противоположность этому, для групп с управленческой и гуманитарной установками характерно то, что один и тот же профиль (без учета двигательной асимметрии) свойственен и одному из «управленцев», и одному из «гуманитариев». В данном случае для их дифференциации необходимо привлекать показатель контроля двигательной активности.

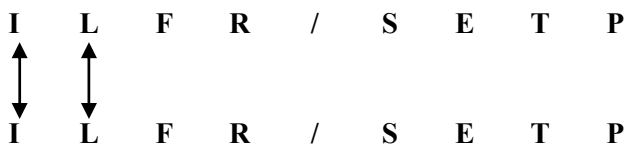
ГЛАВА 5. ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Впервые А. Аугустинавичюте высказала предположение о том, что между шестнадцатью типами К.Юнга возможны шестнадцать типов специфических отношений (Аугустинавичюте, 1982). В основу ее модели «совместимости-несовместимости» типов легло представление о закономерностях информационного взаимодействия между ними. Причем, в отличие от понятия межличностных отношений, характеризующего взаимную готовность партнеров к проявлению определенного вида чувств, притязаний, ожиданий и поведения в конкретной ситуации общения,

понятие интертипных отношений связано с характеристикой идеального варианта взаимодействия представителей двух типов. Познавательное и практическое значение интертипных отношений состоит в том, что зная степень «совместимости-несовместимости» типов, мы можем более глубоко анализировать межличностные отношения. Принципиально важно, что из всех существующих в настоящее время типологий только в рамках типологии К.Юнга становится возможным построение моделей интертипных отношений.

Предварительно необходимо отметить, что мы также, как и Е. Шепетько (1991, 1997), считаем возможным охарактеризовать все 16 интертипных отношений четырьмя простыми свойствами: «Помощи», «Понимания», «Управления» (но мы считаем более приемлемым использовать термин «Подчинение») и «Конфликта». Наличие или отсутствие этих свойств в каждом из интертипных отношений обусловлено, по нашему мнению, особенностями структуры психики коммуницирующих партнеров. При этом в своих описаниях интертипных отношений мы опирались на представление о том, что основная специфика каждого из них обусловлена направленностью потоков информации от «ведущих» психических функций одного из коммуницирующих партнеров к одноименным функциям другого партнера, как представителя определенного типа. Вместе с тем при составлении психологических описаний интертипных отношений мы опирались на работы А. Аугустинавичюте (1982), Е. Шепетько (1991; 1997), В.Васильева и др. (1996).

1. Отношения “Тожества” характерны для двух взаимодействующих партнеров, относящихся к одному и тому же типу. Это предполагает максимальную возможность взаимопонимания между ними, возможность легко принять точку зрения партнера, спрогнозировать его ход мыслей и поступков. Такие отношения могут способствовать установлению чувства взаимного доверия и отсутствию страха перед партнером, его неожиданным поведением. Поэтому этот вид отношений можно отнести к категории комфортных.



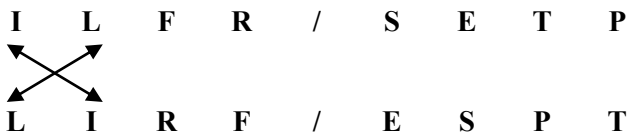
С другой стороны, понятность причин поведения партнера может снижать интерес к нему. В этой связи А. Аугустинавичюте (1982) указывает, что “партнер слишком понятен, чтобы быть интересным”. Низкий интерес может снижать активность в общении у людей, относящихся к тождественному типу. Особенно это характерно для общения в ситуации отсутствия совместной деятельности.

Важной отличительной особенностью отношений “Тожества” является то, что для них не характерно свойство Помощи. Два тождественных типа не могут эффективно помочь друг другу. В силу одинаковой структуры психики, оба коммуницирующих партнера могут оказаться бессильными перед возникшей новой проблемой. Вместе с тем, для этих отношений не характерны также свойства Конфликта и Подчинения.

2. Зеркальные отношения возникают между двумя типами с совпадающими первой и второй «сильными» психическими функциями. Однако эти функции в формуле типов меняются местами. Это означает, что

один из коммуницирующих типов является экстравертом, а другой – интровертом, один из них отличается неустойчивой активацией психической активности (иррациональный тип), а другой – с устойчивой активацией (рациональный тип). Например, этот тип отношений свойственен для пары, состоящей из иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, ILFR/SETP) и рационального логико-интуитивно интроверта (ЛИИ, LIRF/ESPT), или для пары, состоящей из рационального логико-интуитивного экстраверта (РТЕС/РФЛИ) и иррационального интуитивно-логического интроверта (ИЛИ, TPSE/FRIL) и т.п.

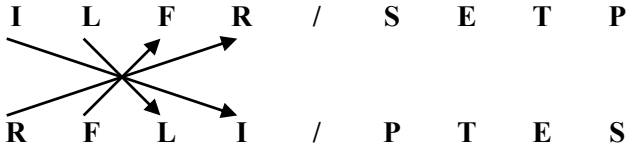
Отношение, как можно заметить, действительно зеркальное. В этих отношениях заложена способность к Взаимопониманию, к пониманию целей поступков другого человека. Типы могут иметь общие интересы и увлечения, слова одного могут, как в зеркале, отражаться в делах другого. Следует уточнить, что оба партнера принадлежат к одной и той же группе установок. Считается, что зеркальные отношения являются несколько смягченным вариантом отношений тождества - один из типов уже не способен полностью понять другого. Недоумение и претензии объясняются разными установками и взглядами на нормы поведения (один партнер рациональный, а другой – иррациональный). В связи с этим возможны недолговременные конфликты, которые благополучно разрешаются.



Различия по шкале рациональности-иррациональности в Зеркальных отношениях могут приводить к взаимной критике и развитию взаимных противоречий. Например, один из типов может разрушить идеи, планы или надежды другого, анализируя их вслух или подсказывая какие-то детали. Однако этот анализ чаще направлен на оказание помощи и выглядит как доброжелательное предупреждение о возможных ошибках и опасностях.

Полноценная эффективная помощь в этом варианте отношений не возможна (нет информационного потока от «ведущих» первой и второй психических функций одного партнера к слабым пятой и шестой функциям другого партнера). Зеркальные отношения не являются активными, но характеризуются некоторой динамичностью в отличие от тождественных отношений. Для этих отношений характерно стремление подправить, перевоспитать, усовершенствовать партнера, но без резкого противопоставления. Зеркальные отношения считаются хорошими для работы, поскольку в ходе их между типами наблюдается взаимный некритический, но продуктивный анализ. В семье эти отношения осложнены разными стилями поведения супругов, один из которых относится к рациональному типу, а другой – к рациональному.

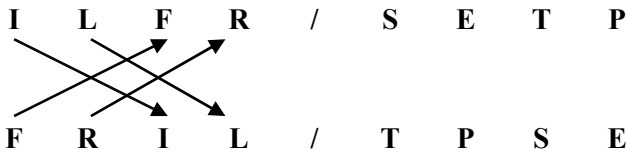
3. Отношения «Конфликта» возникают между двумя типами, структуры психики которых полностью различаются. Например, такие отношения характерны для иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, ILFR/SETP) и рационального эмотивно-сенсорного интроверта (ЭСИ, RFLI/PTES), или рационального логико-интуитивного экстраверта (ЛИЭ, PTES/RFLI) и иррационального сенсорно-эмотивного интроверта (СЭИ, SETP/ILFR) и т.п. (Табл. 2).



В отношениях Конфликта отсутствуют Взаимопомощь и Взаимопонимание между коммуницирующими типами. Более того, информационный поток от «ведущих» первой и второй психических функций (F1, F2) одного партнера (как представителя определенного типа) взаимно направлен к дополнительным, «нормативным» третьей и четвертой функциям (F3, F4) другого партнера. Однако, партнер в этой информации не испытывает особой необходимости, так как не может воспользоваться ею творчески, в полном объеме. Причем у представителя одного типа этот поток характеризуется устойчивостью (рациональностью), а у другого – лабильностью (иррациональностью). В результате полноценное общение между партнерами затруднено из-за полярности их стилей мышления. В процессе общения для обоих партнеров характерна склонность взаимно подчеркивать «слабые» места в мышлении и поведении.

Принципиальные различия в стилях мышления обоих типов приводят к тому, что в процессе общения легко возникает чувство дискомфорта, раздражения и неприятия. В результате многие особенности поведения партнера воспринимается как недостатки, «конфликтеры» друг друга раздражают полярно различающимися поведением, ценностями и мотивами. В этих отношениях проявляется потребность спорить, не соглашаться с доводами другого типа, не слушать собеседника, обострять ситуацию (Аугустиновичюте, 1982; Шепетько, 1991; 1997).

4. В отношении Суперэго партнеры оба или рациональные, или иррациональные, оба либо экстравертированные, либо интровертированные. В остальном их структуры психики различаются. Например, такие отношения характерны для иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, I L F R / S E T P) и иррационального сенсорно-эмотивного экстраверта (СЭЭ, F R I L / T P S E), или рационального логико-интуитивного экстраверта (ЛИЭ, P T E S / R F L I) и рационального эмотивно-сенсорного экстраверта (ЭСЭ, E S P T / L I R F) и т.п. (Табл. 2).



Это еще одно жесткое отношение, однако, в нем свойство Конфликта выражено в несколько меньшей степени, чем в предыдущем типе отношений. Это связано с тем, что оба коммуницирующих типа схожи по шкале рациональности-иррациональности и шкале экстраверсии-интроверсии.

Е. Шепетько (1997) отмечает, что в отношениях Суперэго в прямом смысле происходит столкновение позиций. Это активное и напряженное отношение, отношение острых ощущений. Суперэго попросту расшифровывается как соперничество. Партнеры раздражают друг друга. Они способны остро «уколоть» друг друга. Возможны нелицеприятные замечания друг другу. В малых дозах эти замечания терпимы, в больших -

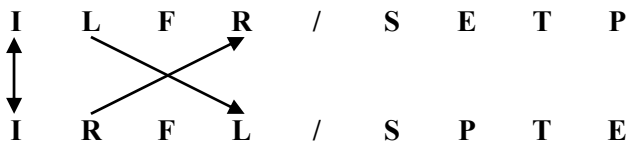
нет. Это отношение можно определить как микроконфликт, который состоит из большого числа маленьких конфликтов и столкновений позиций. Для отношений Суперэго характерна подозрительность, кажется, что партнер все делает назло, вопреки ожиданиям, специально старается дергать в напряжении.

Однако от Конфликта отношение Суперэго отличается существенным свойством: своей непредсказуемостью. И как не совсем понятный раздражитель притягивает, так и партнеры могут притягиваться друг к другу. Споря и ругаясь при близком контакте, они могут поддерживать очень милое, активное, тонизирующее отношение при достаточно больших дистанциях общения.

В отношениях Суперэго не хватает как Понимания, так и Помощи. Это энергетически тяжелые отношения, они могут изматывать в семье и на работе. Если оба партнера экстраверты, то один обычно недоволен, что ему уделяется мало внимания. Если оба интроверты, то одному обычно кажется, что другой слишком навязчив (Васильев и др., 1996).

5. Родственные отношения возникают между двумя типами с совпадающей первой «ведущей» психической функцией. То есть оба типа или рациональные, или иррациональные, оба типа либо экстраверты, либо интроверты. Однако типы различаются своей второй «ведущей» функцией. Например, этот тип отношений характерен для пары, состоящей из иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, I LFR/SETP) и иррационального интуитивно-эмотивного экстраверта (ИЭЭ, IRFL/SPTE), или для пары, состоящей из рационального логико-интуитивного экстраверта (РТЕС/RFLI) и рационального логико-сенсорного экстраверта (ЛСЭ, PSET/RILF) и т.п.

Родственные отношения характеризуются тем, что в них сочетаются свойства Понимания и Конфликта. «Родственники» несколько похожи из-за общей первой психической функции, но несмотря на явную способность к пониманию друг друга, в Родственных отношениях присутствует тенденция к критической оценке, замечаниям и «цепляния» к деталям. Причем обоих партнеров часто интересуют детали, неприятные для обоих же. Это обусловлено особенностями информационного взаимодействия сильной 2-ой психической функции одного партнера и слабой 4-ой психической функции другого партнера (см. схему). В связи с этими особенностями в Родственных отношениях возможны действия, задевающие чувствительные места обоих партнеров. Это может приводить к незатяжным конфликтам. Конфликтный оттенок в этих отношениях может проявиться в потребности разделения сфер влияния. Из-за этого «родственники» могут даже боиться друг друга. Часто это приводит обоих к потребности в самостоятельности, свободе друг от друга. К тому же следует заметить, что «родственники» относятся к разным группам установок, а значит для партнеров характерны разные интересы и ценности (ИЛЭ – исследовательская установка, ИЭЭ – гуманитарная установка).

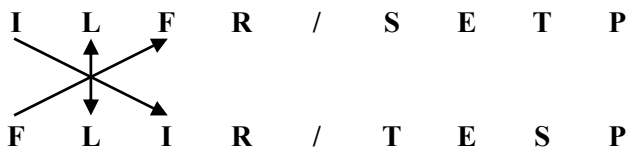


В целом, считается, что родственные отношения хороши для работы. На отдыхе, а также в компании отношения улучшаются. В семье родственные

отношения несколько тяжелы, так как их фоном являются взаимное недоверие и неудовлетворенность чувства собственной значимости.

6. Деловые отношения

возникают между двумя типами с совпадающей второй психической функцией (F2). Партнеры различаются по первой функции по шкале интуиция-сенсорика или по шкале логика-эмотивность. Оба типа или рациональные, или иррациональные; оба типа либо экстраверты, либо интроверты. Например, этот тип отношений характерен для пары, состоящей из иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, ILFR/SETP) и иррационального сенсорно-логического экстраверта (СЛЭ, FLIR/TESP), или для пары, состоящей из рационального логико-интуитивного экстраверта (РЛЭ, PTER/RFIL) и рационального эмотивно-интуитивного экстраверта (ЭИЭ, ETPS/LFRI) и т.п.



В этих отношениях также присутствуют свойства Понимания и Конфликта. Причем понимания у партнеров уже явно недостает, а предрасположенность к конфликту – весьма существенная. Партнеры различаются глубинными причинами и целями своего поведения (к тому же принадлежат к разным группам установок: например, ИЛЭ – исследовательская установка, СЛЭ – управленческая установка). Это отношение характеризуется попытками заявить о себе, попытками обозначить свои собственные взгляды перед партнером, и одновременно желанием изменить его взгляды.

Отношение характерно тем, что при понимании одним из партнеров точки зрения другого партнера, обнаруживается тенденция обратить его внимание на свою, убедить в своем понимании какой-либо проблемы, обратить его в свою «веру». Однако, будучи двусторонним, это отношение не может не стать после этого несколько холодным. Попытки перевоспитать партнера, управлять им встречаются негативно.

Деловое свойство отношений придает хорошее понимание друг друга во внешних проявлениях, однако просьбы и предложения о помощи одного из партнеров могут повисать в воздухе из-за недостатка свойства взаимопомощи в этих отношениях.

Партнеры в этих отношениях не очень похожи внутренне, поэтому они могут быть интересными друг для друга. Однако со временем из-за непонимания партнеры могут и надоесть друг другу. По шкале комфортности это предпоследние отношения среди «хороших». Взаимопонимание при реализации какого-либо дела, взаимное активное и разностороннее обсуждение проблем делают этот тип отношений благоприятным для совместной работы.

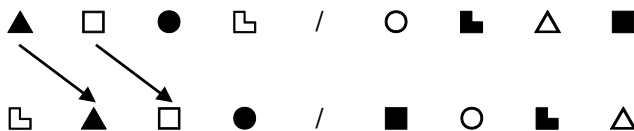
7. Отношения Подконтроля

Отношение Контроля-Подконтроля является асимметричным отношением, поэтому рассмотрим его сначала только с одной стороны – со стороны «подконтрольного» партнера. Информационный поток от первой и второй его «ведущих» психических функций направлен ко второй «ведущей» и третьей «дополнительной» психическим функциям

«контролера». Причем оба коммуницирующих партнера различаются по шкале рациональности-иррациональности и по шкале экстраверсии-интроверсии. Например, отношения Подконтроля характерны для пары, состоящей из «подконтрольного» иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, ILFR/SETP) и «контролера» рационального эмотивно-интуитивного интроверта (ЭИИ, RILF/PSET), или для пары, состоящей из «подконтрольного» рационального логико-интуитивного экстраверта (PTES/RFLI) и «контролера» иррационального сенсорно-логического интроверта (СЛИ, SPTE/IRFL) и т.п.

Специфика отношений Подконтроля также связана с комбинированием свойств Понимания и Конфликта.

«Подконтрольный» частью понимает потребности «контролера» и может пытаться предупредить их. Частично он может встать на точку зрения «контролера». Если же он требователен, принципиален, придирчив и «подконтрольный» им задет, то после некоторого промежутка времени понимание проходит. Это асимметричное отношение: ты его понимаешь, но он тебя нет. Партнеры поставлены в неравное положение, когда один вооружен сильнее, чем другой, и в любых условиях больше попадает «подконтрольному». Для «подконтрольного» помощь со стороны «контролера» целиком и полностью отсутствует. Однако к голосу «контролера» «подконтрольный» прислушивается, так как он может решить неразрешенные для «подконтрольного» проблемы. При этом «контролер» может ослабить или заострить проблемы «подконтрольного».



Отношения Подконтроля – это конфликтные отношения, так как «контролер» позволяет себе вслух обсуждать темы, закрытые и больные для «подконтрольного», требовать того, в чем «подконтрольный» тип слаб. «Контролер» может быть придирчивым по отношению к «подконтрольному».

«Контролера» обычно побаиваются. «Подконтрольный» может исполнять пожелания и предложения «контролера» просто от испуга. «Твой контролер - твоя совесть» - вот чем характерны эти отношения. Отношения Подконтроля можно назвать односторонним конфликтом.

8. Отношения Контроля

Особенности этого отношения определяются тем, что информационный поток от первой и второй «ведущих» психических функций «контролера» направлен к первой «ведущей» и четвертой «дополнительной» психическим функциям «подконтрольного». Оба коммуницирующих партнера различаются по шкале рациональности-иррациональности и по шкале экстраверсии-интроверсии. Например, отношение Контроля характерно для пары, состоящей из «контролера» иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, ILFR/SETP) и «подконтрольного» рационального логико-сенсорного интроверта (ЛСИ, LFRI/ETPS), или для пары, состоящей из «контролера» рационального логико-интуитивного экстраверта (PTES/RFLI) и «подконтрольного» иррационального интуитивно-эмотивного интроверта (ИЭИ, TESP/FLIR) и т.п.

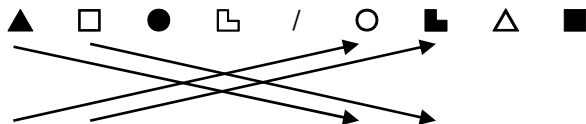
Со стороны «контролера» отношения Контроля-Подконтроля выглядят совсем иначе. Если «подконтрольный» видит «контролера» твердым, жизнестойким, уверенным в себе и критичным, то «подконтрольный», наоборот, видится хрупким, неустойчивым, неприспособленным и настроенным на ложное и неперспективное. «Подконтрольный» не совсем понятен для «контролера». Ему трудно встать на точку зрения «подконтрольного». Его недостатки «контролеру» видятся как через увеличительное стекло, а достоинства - наоборот.



«Контролер» чувствует, что «подконтрольный» действует бесполово, не знает, что делать. В определенный момент «контролеру» хочется помочь заплутавшему, бедному «подконтрольному». Однако последний этим ставится в тупик и может даже начать защищаться. Выяснения отношений между коммуницирующими типами легко могут разрушить их общение.

9. Отношения «Дополнения» (Дуальные) возникают между представителями двух типов, различающихся друг от друга по всем психическим функциям, но сходных по шкале рациональности-иррациональности. Например, в такие отношения вступают иррациональный интуитивно-логический экстраверт (ИЛЭ, ILFR/SETP) и иррациональный сенсорно-эмотивный интроверт (СЭИ, SETP/ILFR), или рациональный логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ, PTES/RFLI) и рациональный эмотивно-сенсорный интроверт (ЭСИ, RFLI/PTES) и т.п. (см. Табл. 2).

Можно заметить, что при таком виде коммуникации информационный поток от «сильных» первой и второй психических функций (F1, F2) одного типа попадает на «слабые» пятую и шестую функции (F5, F6) другого типа. Причем этот информационный поток может быть взаимным. Генерируясь одним типом, он, как губкой, поглощается другим типом. Партнеры, как бы идеально подходят друг к другу, дополняют друг друга. В результате этого отношение Дополнения в наиболее полной степени обеспечивает свойство Взаимопомощи двум коммуницирующим типам, обеспечивает взаимные чувства комфорта и защищенности. Несмотря на выраженные различия в ориентации психической активности, несмотря на различия в стилях восприятия и мышления между партнерами, это создает возможность правильно, с соответствующим тактом и вовремя отреагировать на ситуацию общения. Такая пара типов способна к решению широкого спектра различных проблем: какая-то их часть может успешно решаться одним партнером, какая-то - другим. Отношения Дополнения можно расценить как наиболее комфортные из всех интертипных отношений. Эти отношения хороши и на работе, и на отдыхе (Аугустиновичоте, 1982; Шепетько, 1991; 1997; Васильев и др., 1996).

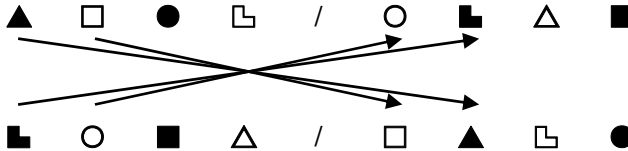




Вместе с тем, отношения Дополнения, из-за различий в ориентации психики, лишены свойства Понимания. В этих отношениях очень трудно встать на точку зрения партнера. Дополняющие типы могут даже делать одно и то же, но внутренняя мотивация при этом может быть прямо противоположной. С другой стороны, непонимание определяет интерес друг к другу, вносит некоторую «изюминку» в отношения между представителями двух взаимодополняющих типов (Шепетько, 1991; 1997). Следует уточнить, что в этих отношениях отсутствуют свойства Конфликта и Подчинения.

Как можно заметить, два типа интертипных отношений - Дополнения и Конфликта - являются крайними вариантами возможных коммуникаций между представителями разных типов. Между этими отношениями располагается некоторый континуум интертипных отношений, характеризующихся различной степенью выраженности свойств Помощи, Понимания, Подчинения и Конфликта.

10. Отношения Активации возникают между представителями двух типов, различающихся друг от друга по всем психическим функциям, а также рациональности-иррациональности, но сходных по шкале экстраверсии-интроверсии. Например, в такие отношения вступают иррациональный интуитивно-логический экстраверт (ИЛЭ, ILFR/SETP) и рациональный эмотивно-сенсорный экстраверт (ЭСЭ, ESPT/LIRF), или рациональный логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ, PTES/RFLI) и иррациональный сенсорно-эмотивный экстраверт (СЭЭ, FRIL/TPSE) и т.п. (см. Табл. 2).

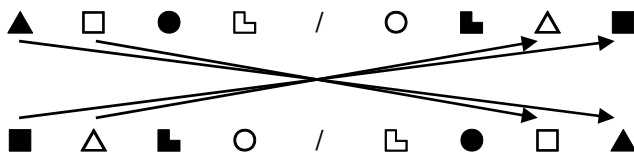


Схоже с отношениями Дополнения, в этом типе отношений информационные потоки от «ведущих» психических функций (F1, F2) одного партнера направляются к пятой и шестой психическим функциям (F5, F6) другого партнера. Однако, эти потоки, как бы перекрещиваются, поскольку в одном случае исходят от иррационального типа, а в другом – от рационального типа. Это создает неблагоприятный режим информационного обмена между партнерами. Эта особенность приводит к тому, что партнеры не могут оказать такой же полноценной помощи друг другу, как в отношении Дополнения. Взаимопомощь здесь имеет свои границы. По комфортности это вторые отношения.

Отношения Активации внешне похожи на постоянный праздник, они сопровождаются весельем и взаимной активацией. В этих отношениях наиболее быстро можно расслабиться, поддержать друг друга, снять плохое настроение, стрессовое состояние. Однако в этих отношениях возможно столкновение интересов и недопонимание. Это хорошие отношения для отдыха, но не для работы. Для совместной деятельности они могут выступить даже как дезактивационные.

11. Отношения Квазитождества возникают между представителями двух типов, различающихся друг от друга по шкале рациональности-

иррациональности. Например, в такие отношения вступают иррациональный интуитивно-логический экстраверт (ИЛЭ, ILFR/SETP) и рациональный логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ, PTES/RFLI) или иррациональный сенсорно-эмотивный интроверт (СЭИ, SETP/ILFR) и рациональный эмотивно-сенсорный интроверт (ЭСИ, RFLI/PTES) и т.п. (см. Табл. 2).



Считается, что этим отношением заканчиваются комфортные отношения (Шепетько, 1991; 1997). Но для них, с нашей точки зрения, в максимальной степени свойственно свойство Подчинения. Причем эта склонность к подчинению неосознанна. Эта специфика отношения Кваситождества обусловлена тем, что взаимно информационный поток от «ведущих» первой и второй психических функций (F1, F2) одного партнера направляется к «управляемым» седьмой и восьмой психическим функциям (F7, F8) другого партнера. Вследствие этого партнеры взаимно склонны неосознанно направлять взгляды и поступки друг друга в определенное русло. Отношения осложняются тем, что один из партнеров принадлежит к рациональным типам, а другой – к иррациональным типам.

Следует обратить внимание на то, что в этих отношениях отсутствуют свойства Взаимопомощи и Конфликта. В то же время, у партнеров отсутствует стремление к взаимопониманию: каждый из них склонен к игнорированию информации, представляющей важной и существенной для другого. Последнее объясняется типичной спецификой обработки информации по первой и седьмой психическим функциям. Например, если для человека, как представителя логического экстравертированного типа, важен логический аспект воспринимаемой информации с точки зрения того, как на нее можно подействовать (Р-логика), то он игнорирует логический аспект этой информации с точки зрения того, как ее можно систематизировать, то есть стабилизировать, зафиксировать (L-логика). Поэтому в этих отношениях партнер легко может стать либо непонятным, либо даже неприятным. Представителям двух типов трудно прийти к общему мнению относительно каких-либо проблем, у них часто наблюдается противопоставление позиций. При длительном общении может наблюдаться «взаимопогашение» активности и инициативы партнеров. Дискуссии по какому-либо вопросу могут длиться бесконечно и могут быть даже взаимно интересными из-за разных точек зрения. В то же время в совместных делах типы могут ссориться по разным поводам (Аугустинавичюте, 1982; Шепетько, 1991; 1997).

Вместе с тем, нам представляется интересной и принципиально важной другая точка зрения Е. Шепетько (1997) на отношение Кваситождества, которое он характеризует как отношение Интеллектуального Дополнения. Нам представлялось актуальным рассмотреть это и другие отношения еще и через призму такого взгляда. Действительно, почему не принять, что, наряду со свойством Дополнения, которое реализуется через пятую и шестую психические функции типа (F5, F6), может существовать отношение интеллектуального Дополнения, которое реализуется через седьмую и восьмую психические функции (F7, F8) типа?

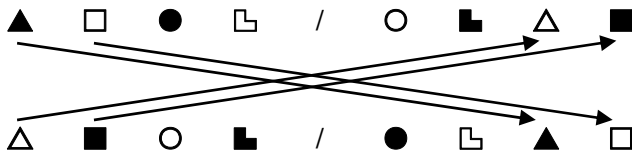
Может быть именно поэтому, несмотря на то, что для коммуницирующих партнеров в отношениях Кваситождества характерно

несхожее восприятие мира и разные подходы к делу, несмотря на то, что трудно встать на точку зрения другого, понять причины и цели другого, в тоже время отмечается тенденция помочь партнеру, понять его, дать совет. Хотя партнеры непонятны друг другу, они могут быть притягательны и интересны друг для друга.

Заметим, что оба коммуницирующих партнера принадлежат к одной и той же группе установок. Вследствие этого для них может быть характерным присутствие большого количества дискуссий, обмен интересной информацией, попытки, несмотря на разногласия, придти к одному знаменателю и к компромиссу.

Квазитождественные отношения расцениваются в качестве хороших отношений для сотрудничества на работе. Однако они не очень благоприятны для близких отношений, для супругов, поскольку могут приводить к бесконечным спорам, взаимным одергиваниям и попыткам регулирования поведения.

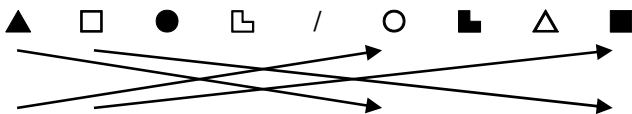
12. Отношения «Погашения» характерны для двух типов, различающихся только вертностью. Оба партнера принадлежат к одной и той же группе установки. Например, в такие отношения вступают иррациональный интуитивно-логический экстраверт (ИЛЭ, ILFR/SETP) и интуитивно-логический интроверт (ИЛИ, TPSE/FRIL), или рациональный логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ, PTES/RFLI) и рациональный логико-интуитивный интроверт (ЛИИ, LIRF/ESPT) и т.п.



Анализируя представленные структурные формулы типов, можно заметить, что информационный поток от «сильных» первой и второй психических функций одного типа параллельно и взаимно направлен к «управляемым» седьмой и восьмой функциям другого типа. Это, также как и в предыдущем типе отношений, создает основу для взаимного неосознанного управления и подчинения. Однако эти свойства в отношении Погашения имеют несколько меньшую степень выраженности, так как режим подачи информации более благоприятный (оба типа не различаются по шкале рациональности-иррациональности).

Вместе с тем можно предположить, что для отношения Погашения в меньшей степени свойственно также свойство интеллектуального Дополнения.

13. Отношение Полудополнения возникает между представителями двух типов, различающихся друг от друга по первой психической функции и вертности, но сходных по второй функции (но имеющей разную вертность) и по шкале рациональности-иррациональности. Например, в такие отношения вступают иррациональный интуитивно-логический экстраверт (ИЛЭ, ILFR/SETP) и иррациональный сенсорно-логический интроверт (СЛИ, SPTE/IRFL), или рациональный логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ, PTES/RFLI) и рациональный эмотивно-интуитивный интроверт (ЭИИ, RILF/PSET) и т.п. (см. Табл. 2).





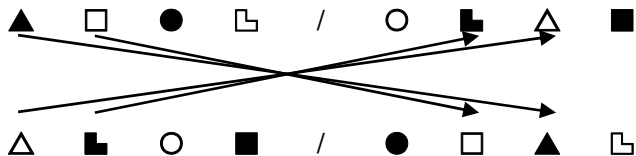
Для отношения Полудополнения характерен такой взаимный информационный обмен, что в ходе его проявляется как свойство Помощи (поток от F1 к F5), так и свойство Подчинения (поток от F2 к F8). Считается, что это отношение более информационно активное, чем отношение Дополнения, ему в больше степени присущи сопоставление взглядов, дискуссия. Собеседники из-за различий в своих взглядах могут быть интересными друг для друга. Но различие в позициях интересно лишь на расстоянии, и если им сойтись совсем близко, могут возникнуть и проблемы. Каждый из партнеров желает повернуть взгляды другого в «нужную» сторону. Отношениям присуща и способность к управлению поведением, поступками партнера.

Замечено, что «полудополняющие» партнеры чаще держатся на некотором расстоянии друг от друга. По меньшей мере, это придает интерес их взаимоотношениям. Иначе партнеры могут устать от разговоров, от споров, от взаимных претензий.

Как и в отношениях Дополнения, в этих отношениях не хватает Взаимопонимания, и от этого они не становятся совсем безвкусными. Вместе с тем, в отношениях Полудополнения отсутствует свойство Конфликта.

14. «Миражные» отношения возникают между двумя типами, у которых первая психическая функция в структуре психики различается лишь вертностью, а вторая функция различается либо по шкале интуиция-сенсорика, либо по шкале логика-эмотивность. Например, этот тип отношений свойственен для пары, состоящей из иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, ILFR/SETP) и иррационального интуитивно-эмотивного интроверта (ИЭИ, TESP/FLIR), или для пары, состоящей из рационального логико-интуитивного экстраверта (ЛИЭ, PTES/RFLI) и рационального логико-сенсорного интроверта (ЛСИ, LFRI/ETPS) и т.п.

Для Миражных отношений характерна некоторая степень взаимопомощи (информационный поток от «ведущей» второй психической функции одного партнера взаимно направлен к «слабой» шестой функции другого партнера) и некоторая степень подчинения (информационный поток от «ведущей» первой функции одного партнера взаимно направлен к седьмой функции другого партнера, «чувствительной» к внешнему управлению). Взаимопомощь, предупредительность и поддержка наблюдаются до тех пор, пока не затронут личный интерес одного из партнеров. В этом случае возможны непонимание, ссоры по мелочам, которые, тем не менее, быстро забываются (Васильев и др., 1996).

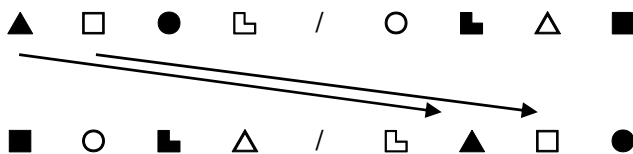


Однако в этих отношениях у партнеров, вследствие их взаимной склонности к игнорированию информации, значимой для другого

(специфика восприятия и обработки информации первой и седьмой функциями, а также принадлежность к разным группам установок – например, ИЛЭ группа исследователей, и ИЭИ – группа гуманитариев), отсутствует стремление к взаимопониманию. Напротив, у них может даже возникать чувство раздражения, обусловленного тем, что в коммуникации один из партнеров постоянно стремится обращать внимание на ту информацию, которая для другого кажется несущественной и незначительной. Характерно, что у каждого из партнеров возникает лишь иллюзия понимания мотивов поведения другого партнера. Поэтому этот тип отношений и получил название «Миражных». Другой отличительной особенностью этих отношений является отсутствие в них оснований для развития конфликтов между двумя коммуницирующими типами (Аугустинавичюте, 1982; Шепетько, 1991; 1997).

15. Отношение Заказа-Подзаказа относится к несимметричным отношениям. Рассмотрим это отношение с точки зрения «подзаказного» типа. Информационный поток от его «ведущих» психических функций направляется к «слабой» шестой (F6) и «управляемой» седьмой (F7) функции «заказчика». Например, отношения Подзаказа наблюдаются в паре, состоящей из «подзаказного» иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, ILFR/SETP) и «заказчика» рационального логико-сенсорного экстраверта (ЛСЭ, PSET/RILF), или в паре, состоящей из «подзаказного» рационального логико-интуитивного экстраверта (ЛИЭ, PTES/RFLI) и «заказчика» иррационального интуитивно-эмотивного экстраверта (ИЭЭ, IRFL/SPTЕ) и т.п.

Для отношения Подзаказа также характерны свойства Помощи и Подчинения. Причем информационные потоки направлены от «подзаказчика» таким образом, что он активирует «заказчика» и пытается в какой-то мере им управлять. Однако это управление менее эффективное, чем управление «подзаказным» со стороны «заказчика». В тоже время помощь, которая исходит от «подзаказчика», оказывается более существенной.

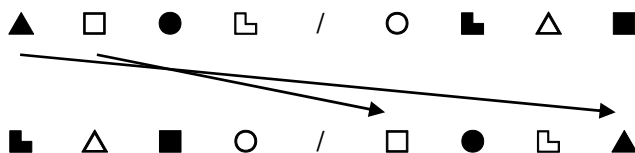


Е.Шепетько (1997) пишет, что, как только встречаются «заказчик» и «подзаказный», последний из них настраивает свое внимание на «заказчика» и испытывает потребность как-либо действовать. Он как бы электризуется. При этом «подзаказный» испытывает не только чувство, что пытаются руководить его поведением, но и что ему навязывается точка зрения «заказчика». Он может попытаться противопоставить свою точку зрения, но, увы, такие попытки чаще всего безрезультативны. Доводы «подзаказного» не имеют веса, их не слушают.

С другой стороны, «заказчик» способен управлять так, что это почти что не обижает подзаказного, и в то же время тому очень трудно отказаться или не подчиниться. Ответные действия почти не развиваются потому, что «подзаказный» может быстро обнаружить, что «заказчику» это не интересно.

«Заказчик» склонен занимать место учителя, ставить «подзаказного» на ступеньку ниже. Простые слова «заказчика» «подзаказный» воспринимает как руководство к действию. Это информационно активные отношения, дискуссии - их неотъемлемая часть. В ряду комфортности они отделяют комфортные от некомфортных отношений (Шепетько Е., 1997).

16. Отношения Заказа. Информационный поток от «ведущих» психических функций «заказчика» направляется к «слабой» пятой (F5) и «управляемой» восьмой (F8) психическим функциям «подзаказчика». Например, отношение Заказа свойственно для пары, состоящей из «заказчика» иррационального интуитивно-логического экстраверта (ИЛЭ, IIFR/SETP) и «подзаказного» рационального эмотивно-интуитивного экстраверта (ЭИЭ, ETPS/LFRI), или для пары, состоящей из «заказчика» рационального логико-интуитивного экстраверта (ЛИЭ, PTES/RFLI) и «подзаказного» иррационального сенсорно-логического экстраверта (СЛЭ, FLIR/TESP) и т.п.



В отношениях Заказа информационный поток от «заказчика» реализует в незначительной степени свойство Помощи и в значительной степени свойство Подчинения. С одной стороны, «заказчик» как бы гипнотизирует (суггестирует) «подзаказного» (информационный поток от F2 к F5 партнера), а, с другой стороны, неосознанно регулирует его поведение (поток от F1 к F8).

Таким образом, два коммуницирующих типа оказываются в очень неравнозначных позициях. Отношение Заказа несколько более комфортно отношений Подзаказа. Действительно, если «подзаказный» активирует «заказчика», то последний гипнотизирует «подзаказного». Если «подзаказный» лишь в незначительной степени может управлять «заказчиком», то он способен весьма эффективно диктовать свои требования «подзаказному». Все это, суммируясь, формирует специфику отношений двух коммуницирующих типов.

«Подзаказный» демонстрирует свою готовность к взаимодействию и свое понимание «заказчика». «Заказчик» замечает внимательный взгляд «подзаказного», его интерес, его готовность принять точку зрения «заказчика». Однако «подзаказный» для «заказчика» кажется понятным и простым. Иллюзорность этого не меняет дела. Понятность и простота партнера уменьшают интерес к нему. А значит, первое возникающее чувство интереса, которое несет в себе свойство Подчинения, может для «заказчика» потом принести чувство разочарования.

Несмотря на то, что «подзаказный», управляемый волей «заказчика», ожидает чувства поддержки, этого не достигается. «Заказчик» занижает оценку возможностей «подзаказного», поэтому не чувствует в «подзаказном» способности помочь. «Подзаказный» может казаться «заказчику» неспособным сопротивляться жизненным неурядицам и твердо стоять на ногах в определенных жизненных обстоятельствах (Шепетько Е., 1997).

Важно еще раз обратить внимание на то, что представленные описания интертипных отношений носят идеальный характер, они лишь отражают

некоторую тенденцию возможных отношений между двумя приблизительно равными по возрасту партнерами, представителями двух типов. Реальные же отношения между ними будут складываться в зависимости от разницы в возрасте, в зависимости от пола, уровня интеллекта, жизненного опыта, социального статуса, культурных и национальных особенностей.

Следует отметить, что также как и типология К.Юнга в целом, идея об интертипных отношениях не получила должного статистического подтверждения. В литературе можно встретить лишь отдельные экспериментальные работы, посвященные данной проблеме.

В частности, важные данные были получены нами в ходе одного из исследований, в котором мы изучали частоту распределения интертипных отношений между родителями и их детьми. Как показал статистический анализ, в семейных парах «родитель-ребенок» (всего было исследовано 28 семей) интертипные отношения распределились крайне неравномерно. Так, отсутствовали самые неблагоприятные интертипные отношения - «Конфликтные» и «Подконтрольные», редко встречались неблагоприятные отношения «Суперэго». Однако выделялись пики встречаемости отношений «Тождество», «Погашения» и «Миражные» (Богомаз, Нестеренко, 1999).

Как можно заметить, все три вида интертипных отношений, наиболее часто встречающиеся в парах «родитель-ребенок», возникают между идентичными либо близкими типами. Очевидно, что это может быть одним из механизмов формирования более высокой степени устойчивости семейных отношений. Однако для доказательства этого необходимо проведение специальных исследований.

Интересно, что в парах «дочери-отцы» и «сыновья-матери» значительно чаще встречались интертипные отношения «Погашения», для которых характерно только свойство Подчинения. В то же время, в парах «дочери-матери» и «сыновья-отцы» чаще встречались интертипные отношения «Тождества», для которых свойственно Понимание, и «Миражные» отношения, для которых характерна комбинация свойств Помощи и Подчинения. Это позволяет подумать о существовании половых закономерностей формирования интертипных отношений (Богомаз, Нестеренко, 1999).

ПОНИМАНИЕ

Т - ОТНОШЕНИЯ ТОЖДЕСТВА
З - ЗЕРКАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

КОНФЛИКТ

К - КОНФЛИКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
СЭ - ОТНОШЕНИЯ СУПЕРЭГО

ПОНИМАНИЕ и КОНФЛИКТ

РО - РОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ
ДЕ - ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ
КН - ОТНОШЕНИЯ КОНТРОЛЯ
ПК - ОТНОШЕНИЯ ПОДКОНТРОЛЯ

ПОМОЩЬ

Д - ОТНОШЕНИЯ ДОПОЛНЕНИЯ
А - ОТНОШЕНИЯ АКТИВАЦИИ

ПОДЧИНЕНИЕ

ПП - ОТНОШЕНИЯ ПОГАШЕНИЯ
КТ - ОТНОШЕНИЯ КВАЗИТОЖДЕСТВА

ПОМОЩЬ и ПОДЧИНЕНИЕ

ПД - ПОЛУДУАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
М - МИРАЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
ЗК - ОТНОШЕНИЯ ЗАКАЗА
ПЗ - ОТНОШЕНИЯ ПОДЗАКАЗА

ТАБЛИЦА 3. ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

ГЛАВА 6. ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Как мы уже указывали, постюнговская типология является единственной типологией, в которой разработана стройная теория интертипных отношений. Представления об особенностях этих отношений могут привлекаться для прогнозирования возможной динамики межличностных отношений в малых коллективах. В ходе реализации одного из наших исследовательских проектов нам потребовалось количественно оценить интертипные отношения. Это делалось для того, чтобы сопоставить напряженность интертипных отношений в студенческих группах со средней степенью психоэмоциональной напряженности, регистрируемой в этих группах. Нами была предпринята попытка полуколичественного описания интертипных отношений, в результате которой они ранжировались в зависимости от степени их комфортности и конфликтности.

В основу ранжирования отношений была положена идея об особенностях информационного обмена между коммуницирующими представителями тех или иных типов. Эти особенности, по нашему мнению, в первую очередь зависят от «ведущих» первой (F1) и второй (F2) психических функций типа, которые определяют стиль мышления человека и способ его ориентации в окружающем мире.

Мы решили, что наиболее комфортные отношения Дополнения мы можем оценить в 100 условных баллов помощи. При этом было предположено, что информационный поток от первой психической функции (F1) одного типа, направленный к пятой функции (F5) другого типа, может соответствовать 60 условным баллам помощи, а информационный обмен между второй психической функцией (F2) и шестой функцией (F6) – 40 условным баллам (таблица 4).

Отношения Активации оказываются, по нашему мнению, менее комфортными в частности потому, что информационные потоки от F1 и F2 одного типа, направляются к F5 и F6 другого типа, перекрещиваясь. Вследствие этого мы информационный поток от F1 к F6 расценили в 50 условных баллов, а поток от F2 к F5 – в 30 условных баллов. В сумме это составило 80 условных баллов помощи.

Далее мы предположили, что противоположным свойству Помощи является свойство Подчинения. В максимальной степени оно выражено, по нашему мнению, в отношении, которое получило название Квазитожества. В соответствии с этим мы приписали этому отношению 100 баллов подчинения. При этом мы приняли, что информационный поток, направленный от первой психической функции (F1) одного партнера к восьмой психической функции (F8) другого партнера оценивается в 60 условных баллов, а поток от второй психической функции (F2) к седьмой (F7) – в 40 условных баллов (табл. 4).

Мы предположили, что в меньшей степени свойство Подчинения присуще отношению Погашения. Ему мы приписали 80 условных баллов подчинения. При этом информационный поток от F1 к F7 был расценен нами в 50 условных баллов, а поток от F2 к F8 – в 30 условных баллов.

После того, как нами была произведена оценка «чистых» интертипных отношений, мы приступили к оценке отношений, которые одновременно характеризовались комбинацией свойств Помощи и Подчинения.

Например, в логике наших рассуждений отношение Полудополнения, вследствие специфики направленности информационных потоков от одного партнера к другому, характеризовалось 60 условными баллами помощи и 30 баллами подчинения; отношение Подзаказа – 50 условными баллами

помощи и 40 баллами подчинения; Миражное отношение – 40 баллами помощи и 50 баллами подчинения; отношение Заказа – 30 баллами помощи и 60 баллами подчинения (табл. 4).

Таблица 4

Количественная оценка интертипных отношений по шкале помощь-подчинение

ОТНОШЕНИЯ	ИНФОРМАЦИОНН ЫЙ ПОТОК	ПОМОЩЬ в условных баллах	ПОДЧИНЕНИЕ в условных баллах
ДОПОЛНЕНИЕ	От F1 к F5	60	-
	От F2 к F6	40	-
АКТИВАЦИЯ	От F1 к F6	50	-
	От F2 к F5	30	-
ПОЛУДОПОЛНЕНИЕ	От F1 к F5	60	-
	От F2 к F8	-	30
ПОДЗАКАЗ	От F1 к F6	50	-
	От F2 к F7	-	40
МИРАЖНЫЕ	От F2 к F6	40	-
	От F1 к F7	-	50
ЗАКАЗ	От F2 к F5	30	-
	От F1 к F8	-	60
ПОГАШЕНИЕ	От F1 к F7	-	50
	От F2 к F8	-	30
КВАЗИТОЖДЕСТВО	От F1 к F8	-	60
	От F2 к F7	-	40

Таблица 5

Количественная оценка интертипных отношений по шкале понимание-конфликт

ОТНОШЕНИЯ	ИНФОРМАЦИОНН ЫЙ ПОТОК	ПОНИМАНИЕ в условных баллах	КОНФЛИКТ в условных баллах
ТОЖДЕСТВО	От F1 к F1	60	-
	От F2 к F2	40	-
ЗЕРКАЛЬНЫЕ	От F1 к F2	50	-
	От F2 к F1	30	-
РОДСТВЕННЫЕ	От F1 к F1	60	-
	От F2 к F4	-	30
ПОДКОНТРОЛЬ	От F1 к F2	50	-
	От F2 к F3	-	40
ДЕЛОВЫЕ	От F2 к F2	40	-
	От F1 к F3	-	50
КОНТРОЛЬ	От F2 к F1	30	-
	От F1 к F4	-	60
СУПЕРЭГО	От F1 к F3	-	50
	От F2 к F4	-	30
КОНФЛИКТ	От F1 к F4	-	60
	От F2 к F3	-	40

Учитывая распределение условных баллов в каждом из интертипных отношений, мы можем распределить их в линейный ряд по мере уменьшения выраженности свойства Помощи и нарастания свойства Подчинения (табл. 4).

Рассмотрим отношения, которые можно распределить по шкале понимания-конфликта. В постюнговской типологии принято считать, что максимальное понимание наблюдается в отношении Тождества. Оценим его в 100 условных баллов понимания и условимся, что информационный поток

от F1 одного партнера к F1 другого партнера будет соответствовать 60 условным баллам, а поток от F2 к F2 – 40 условным баллам понимания (табл. 5).

В Зеркальных отношениях свойство Понимания выражено уже в меньшей степени. В связи с этим, этому типу отношений мы приписываем 80 условных баллов понимания, предполагая, что обмен информацией между F1 одного партнера и F2 другого партнера соответствует 50 условным баллам, а обмен между F2 и F1 – 30 условным баллам понимания.

Наиболее дискомфортными являются отношения Конфликта. Соответственно их мы оцениваем в 100 условных баллов конфликтности, принимая, что направленность информационного потока от F1 к F4 равна 60 условным баллам, а направленность потока от F2 к F3 – 40 баллам конфликтности (табл. 5).

Менее конфликтными оказываются отношения Суперэго, которым мы приписываем 80 условных баллов конфликтности. При этом условимся, что направленность информационного потока от F1 к F3 соответствует 50 условным баллам, а направленность потока от F2 к F4 – 30 баллам конфликтности.

Тогда, согласно принятым условностям, Родственные отношения характеризуются 60 условными баллами понимания и 30 баллами конфликтности; Подконтрольные отношения – 50 баллами понимания и 40 баллами конфликтности; Деловые отношения – 40 баллами понимания и 50 баллами конфликтности; отношения Контроля – 30 баллами понимания и 60 баллами конфликтности (табл. 5).

Вновь, учитывая распределение баллов между интертипными отношениями, мы можем построить ряд, в котором эти отношения расположатся по мере убывания свойства Понимания и нарастания свойства Конфликтности (табл. 5).

Таким образом, введя условную оценку интертипных отношений с учетом особенностей обмена информацией между коммуницирующими типами, мы смогли все 16 отношений закономерным образом распределить между двумя группами. В свою очередь, в каждой из этих групп интертипные отношения закономерно образовали определенный континуум. Это позволило нам полукочественным образом описывать интертипные отношения, которые складываются в том или ином коллективе (или могут сложиться при его формировании).

Если учитывать наличие свойств Помощи, Подчинения, Понимания и Конфликта в интертипных отношениях, то можно обнаружить удивительную системность («менделеевскую») в распределении этих свойств между коммуницирующими типами. Рассмотрим эту системность на примере первой квадры типов, которую составляют ИЛЭ, СЭИ, ЛИИ и ЭСЭ-типы. Внутри квадры представлены только «чистые» свойства Помощи (отношения Дополнения и Активации) и Понимания (отношения Тождества и Зеркальные). У представителей первой квадры с представителями третьей квадры (которую составляют ЛИЭ, ЭСИ, СЭЭ и ИЛИ-типы) возможны только «чистые» отношения Конфликта (отношения Конфликта и Суперэго) и Подчинения (отношения Квзитождества и Погашения). С представителями двух других квадр – второй (СЛЭ, ИЭИ, ЭИЭ и ЛСИ-типы) и четвертой (ЛСЭ, ЭИИ, ИЭЭ и СЛИ-типы) – возможны отношения, сочетающие Понимание и Конфликт (Родственные и Деловые отношения, отношения Контроля-Подконтроля), либо сочетающие свойства Подчинения и Помощь (Полудуальные, и Миражные отношения, отношения Заказа-Подзаказа). Схожая картина наблюдается при анализе распределения отношений между представителями других квадр.

Возможность полуколичественного описания интертипных отношений и закономерности их распределения между квадратами позволяют нам выстроить все интертипные отношения в один ряд по мере уменьшения комфортности и нарастания конфликтности:

- | | |
|----------------------------|-------------------------------|
| 1 - ОТНОШЕНИЯ ДОПОЛНЕНИЯ | 9 - МИРАЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ |
| 2 - ОТНОШЕНИЯ АКТИВАЦИИ | 10 - ОТНОШЕНИЯ ЗАКАЗА |
| 3 - ОТНОШЕНИЯ ТОЖДЕСТВА | 11 - ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ |
| 4 - ЗЕРКАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ | 12 - ОТНОШЕНИЯ КОНТРОЛЯ |
| 5 - ПОЛУДУАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ | 13 - ОТНОШЕНИЯ ПОГАШЕНИЯ |
| 6 - ОТНОШЕНИЯ ПОДЗАКАЗА | 14 - ОТНОШЕНИЯ КВАЗИТОЖДЕСТВА |
| 7 - РОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ | 15 - ОТНОШЕНИЯ СУПЕРЭГО |
| 8 - ОТНОШЕНИЯ ПОДКОНТРОЛЯ | 16 - КОНФЛИКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ |

В исследовательских целях мы предлагаем использовать порядковые номера интертипных отношений этого ряда в качестве коэффициентов, которые можно брать в расчет для вычисления индивидуального статуса члена малой группы, в состав которой могут входить несколько типов:

$$ИС = 1/n (n-1) \times \sum 1/A_t$$

где **ИС** – индивидуальный статус члена малой группы; Σ - знак суммы; A_t - коэффициент интертипного отношения с t -членом группы; n – количество членов группы.

С помощью вычисленного значения ИС можно прогнозировать состояние каждого члена в группе в зависимости от сложившихся в ней интертипных отношений. При этом высокое значение ИС будет свидетельствовать о сложившихся благоприятных отношениях, а, напротив, низкое значение ИС будет указывать на неблагоприятные отношения.

Вычислив индивидуальные статусы для каждого члена группы, можно рассчитать суммарную напряженность (СН) отношений в малой группе:

$$СН = 1/n \times \sum 1/ИС_t$$

где **ИС_t** - индивидуальный статус t -члена группы.

Высокое значение СН будет свидетельствовать о повышенной напряженности отношений в группе, а низкое значение СН будет указывать на комфортность отношений в группе.

Весь изложенный выше материал можно использовать не только для оценки степени напряженности отношений в группе и для сравнения групп между собой, но и для создания в них рабочей атмосферы путем подбора определенных типов с характерными для них интертипными отношениями.

В подтверждение предположения о возможности ранжирования интертипных отношений мы приведем результаты исследований, которые проводились в течение 3-х лет со студентами-первокурсниками (всего было изучено 9 студенческих групп). Предварительно у каждого из них был определен индивидуальный профиль функциональной асимметрии и «вычислен» его психофизиологический тип (в соответствии с таблицей 2). Затем, используя специальную компьютерную программу (разработчик С.В. Батурин), мы составили для каждой студенческой группы матрицу интертипных отношений и рассчитали по формуле индивидуальный статус (ИС) каждого члена группы.

Полученные ИС первокурсников были сопоставлены с результатами их психологического тестирования, проводимого с использованием личностного опросника Р.Кеттелла (17LF) и методики цветных выборов М.Люшера, по итогам которой нами были вычислены интерпретационные коэффициенты по Г.А.Аминеву (1982).

Корреляционный анализ позволил выявить, что индивидуальный статус положительно связан с факторами С и Н и отрицательно – с факторами L, O, Q4 и показателем «степень фрустрационной напряженности» опросника Р.Кеттелла (табл. 6). Это означает, что, чем выше индивидуальный статус студента, тем в большей степени для него характерны эмоциональная устойчивость, зрелость, невозмутимость, активность, общительность (фактор С), социальная смелость, спонтанность и живость (фактор Н). Вместе с тем, для него в меньшей степени свойственны подозрительность, осмотрительность, недоверчивость, погруженность в свое «Я» (фактор L), тревожность, депрессивность, чувство вины (фактор O), психоэмоциональная напряженность и фрустрированность (фактор Q4).

Таблица 6

Значимые корреляционные связи между индивидуальным статусом студентов-первокурсников и факторами личностного опросника Р.Кеттелла (n=196)

ФАКТОРЫ	ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СТАТУС
фактор С	R=0,176
	p=,014
фактор Н	R=0,154
	p=,032
фактор L	R=-0,214
	p=,003
фактор O	R=-0,163
	p=,023
фактор Q4	R=-0,179
	p=,012
СФН	R=-0,173
	p=,015

Примечания: R – коэффициент корреляции, p – уровень значимости корреляционной связи. СФН – степень фрустрационной напряженности (отношение величины фактора С к величине фактора Q4).

Выявленные корреляции, по нашему мнению, свидетельствуют о правильности подхода к ранжированию интертипных отношений, представленного в данной работе. Они свидетельствуют о том, что, если в группе для какого-либо ее члена складываются комфортные интертипные отношения, то это может благоприятно повлиять на его активность, живость и общительность, а также может снизить его психоэмоциональную напряженность (или, напротив, некомфортные отношения могут несколько усилить робость, застенчивость, боязливость и напряженность). Однако уточним, что сложившиеся в группе интертипные отношения, по нашему мнению, не могут существенным образом изменить личностные свойства, имеющие конституциональную природу. С другой стороны, это может означать, что комфортность-некомфортность интертипных отношений в

группе может в какой-то степени повлиять на результаты психологического тестирования.

Важно обратить внимание на то, что интертипные отношения в студенческих группах определялись нами между психофизиологическими типами, критериями выделения которых являлись показатели функциональной асимметрии, а не между психологическими типами К.Юнга, диагностируемыми с помощью соционических опросников. Мы предполагаем, что использование психофизиологических типов является более адекватным подходом для выявления базисных психологических закономерностей, связанных с восприятием информации.

Так, например, при изучении интертипных отношений, сложившихся в студенческих группах между первокурсниками, которые относились к разным психофизиологическим типам, нами был обнаружен следующий интересный факт. Как оказалось, индивидуальный статус члена группы (ИС) отрицательно коррелировал с фактором Q2 ($r=-0.142$; $p=0.045$) и положительно коррелировал с фактором Q3 ($r=0.145$; $p=0.042$) опросника Р.Кеттелла и интерпретационным коэффициентом G (гетерономность) методики цветных выборов ($r=0.163$; $p=0.028$). Эти корреляционные связи указывают на то, что члену группы, в которой для него сложились неблагоприятные интертипные отношения, характерны групповая зависимость (фактор Q2 и коэффициент G), социальная внимательность и заботливость о своей социальной репутации (фактор Q3), а также расслабленность и живость чувств (коэффициент G).

Совокупность полученных данных указывает на то, что для какого-либо субъекта, как представителя некоторого психофизиологического типа, благоприятные интертипные отношения в группе могут выступить в качестве важного условия раскрытия его активности, общительности, социальной смелости, доброжелательности, доверчивости и расслабленности. Вместе с тем, у него могут более отчетливо проявиться зависимость от группы и заботливость о своей репутации.

Таким образом, итоги выполненной работы можно рассматривать в качестве одной из первых попыток статистического подтверждения идеи об интертипных отношениях, сформулированной в постюнговской типологии. Очевидно, что дальнейшие исследования по проблеме интертипных отношений могут способствовать разработке эффективной технологии комплектования малых групп.

ГЛАВА 7. ПСИХОДИАГНОСТИКА ТИПОВ

Определить свой тип (как и тип другого человека) можно различными способами. Один из них заключается в анализе принципов типобразования и сопоставлении собственных устойчивых особенностей мышления и поведения с психологическими описаниями юнговских типов. Другой возможный способ определения типа связан с использованием тестов. Однако, по мнению некоторых специалистов, из-за неадекватности восприятия человеком самого себя, тесты помогают мало. Даже с хорошим тестом вероятность правильно типировать себя немногим больше 60%. Вместе с тем, совсем без тестов не обойтись, и поэтому мы публикуем авторский опросник для экспресс-диагностики типов. Он построен на основе анализа многих существующих в постюнговской типологии опросников и результатов собственной экспериментальной работы с использованием личностного 16-факторного опросника Р.Кеттелла. Кроме того, мы приводим один из самых известных в англоязычных странах тестов - опросник Кейрси.

АФРО-ТЕСТ/08 для определения психотипа.

Инструкция: ВЫБЕРИТЕ из КАЖДОЙ пары утверждений ТО, которое БОЛЕЕ характерно для ВАС или ТО, которое ЧАЩЕ происходит в ВАШЕЙ жизни. ОСОБО не задумывайтесь - ПРАВИЛЬНЫХ ответов здесь НЕТ. ВАШ выбор в каждой части теста отметьте ЦИФРОЙ (1 или 2).

А – ЧАСТЬ (7 пар выборов):

1	1. Я скорее человек размышлений, а не активного действия, хотя и люблю временами проявлять активность.	2. Я скорее человек действия, чем размышления, хотя и люблю подчеркнуть умственную сторону своих действий.
2	1. Больше радости получаю от внезапной оригинальной мысли, пришедшей ко мне в голову.	2. Больше радости получаю от физических движений, от того, что удается сделать что-то красиво.
3	1. Мне довольно трудно вспомнить подробности одежды, так как я не обращаю на них внимание.	2. Я легко запоминаю детали одежды других людей, даже при недолгом общении с ними.
4	1. Обычно я не обращаю внимания на случайные предметы. Мне сложно найти им применение в моей повседневной жизни.	2. Мне легко удается найти применение каждой вещи, даже если она случайно попала мне в руки.
5	В РЕШЕНИИ БЫТОВЫХ ПРОБЛЕМ Я ЧАЩЕ ПОЛАГАЮСЬ НА МНЕНИЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ:	
	1 - ДА	2 - НЕТ
6	1. Мое воображение явно сильнее, чем мои практические навыки.	2. Мое умение работать руками сильнее, чем мое воображение.
7	КАКОЕ СЛОВО ИЗ СЛЕДУЮЩЕЙ ПАРЫ СЛОВ ВАМ НРАВИТСЯ БОЛЬШЕ?	
	1. Шпиль	2. Основание

В – ЧАСТЬ (7 пар выборов):

1	1. Симпатии и антипатии к человеку могут легко отменяться мною ради успешности дела.	2. Мне чрезвычайно трудно общаться с несимпатичным мне человеком даже ради успешности дела.
2	1. Больше завоевываю уважение компетентностью и умом.	2. Больше привлекаю людей своим участием и сочувствием.
3	1. По моему мнению хуже быть несправедливым, чем беспощадным.	2. По моему мнению хуже быть беспощадным, чем несправедливым.
4	1. В споре я могу, не поддаваясь эмоциям, логично изложить собственные аргументы	2. Когда я спорю, то я очень эмоционален и это часто мешает мне отстаивать свою точку зрения.
5	ПОД ВЛИЯНИЕМ МОМЕНТА Я РЕДКО ГОВОРЮ ВЕЩИ, О КОТОРЫХ ПОТОМ СОЖАЛЕЮ:	
	1 – ДА, РЕДКО	2 – НЕТ, НЕ РЕДКО
6	1. Чтобы чего-то достичь в жизни, не следует руководствоваться только чувствами симпатии к окружающим.	2. Мне чрезвычайно трудно даже ради дела общаться с несимпатичными мне людьми.
7	1. Холодность людей в деле мало беспокоит меня.	2. Сильно переживаю, если люди проявляют ко мне холодность.

С – ЧАСТЬ (7 пар выборов):

1	1. Я легко вовлекаюсь в оживленный разговор, могу сам вызывать на разговор незнакомого мне человека, могу шутить, рассказывать интересные истории и анекдоты.	2. Я редко становлюсь инициатором оживленного разговора с малознакомыми людьми, но могу увлечься беседой, люблю слушать интересные истории.
РАЗГОВАРИВАЯ. Я СКЛОНЕН:		
2	1 – ВЫСКАЗЫВАТЬ СВОИ МЫСЛИ СРАЗУ, КАК ТОЛЬКО ОНИ ПРИХОДЯТ КО МНЕ В ГОЛОВУ;	2 – ПРЕЖДЕ ХОРОШЕНЬКО СОБРАТЬСЯ С МЫСЛЯМИ.
КОГДА Я СЛУШАЮ МУЗЫКУ, А РЯДОМ ГРОМКО РАЗГОВАРИВАЮТ:		
3	1 - ЭТО МНЕ НЕ МЕШАЕТ, Я МОГУ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ;	2 - ЭТО ПОРТИТ МНЕ ВСЕ УДОВОЛЬСТВИЕ И ЗЛИТ МЕНЯ.
4	1. Мое эмоциональное отношение к ситуации или к человеку легко и сразу читаются по моему лицу.	2. Мои эмоции и переживания обычно не видны посторонним людям.
РАБОТАЯ НАД ЧЕМ-ТО ВАЖНЫМ, Я ПРЕДПОЧЕЛ БЫ ДЕЛАТЬ ЭТО:		
5	1 - В КОМПАНИИ;	2 – САМОСТОЯТЕЛЬНО, чтобы никто не мешал.
СЧИТАЕТЕ ЛИ ВЫ СЕБЯ ОБИДЧИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ?		
6	1 - НЕТ;	2 – ДА, я легко могу обидеться.
В ЗАТРУДНИТЕЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ:		
7	1 - Я СПЕШУ ОБРАТИТЬСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ К ДРУГИМ;	2 – Я ПРЕДПОЧИТАЮ НЕ ОБРАЩАТЬСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ.

D – ЧАСТЬ (7 пар выборов):

1	1. Я всегда взвешиваю все "за" и "против" перед тем, как решиться на что-то важное.	2. Я часто принимаю решения спонтанно.
2	1. Если мне предстоит что-либо сделать к определенному сроку, то я стремлюсь заранее приступить к его выполнению и постепенно его реализую.	2. Если мне предстоит что-либо сделать к определенному сроку, то чаще всего я делаю это в последний момент, мобилизуя все свои силы.
ИНОГДА МЕЛОЧИ НЕСТЕРПИМО ДЕЙСТВУЮТ МНЕ НА НЕРВЫ, ХОТЯ Я И ПОНИМАЮ, ЧТО ЭТО ПУСТЯКИ:		
3	1 – НЕТ, я редко обращаю внимание на мелочи;	2 - ДА.
4	1. По-моему, предпочтительнее заранее удостовериться, что все подготовлено и учтено.	2. По-моему, предпочтительнее представить событиям идти своим чередом.
Я ПРЕДПОЧЕЛ БЫ ИМЕТЬ РАБОТУ:		
5	1 - С ЧЕТКО ОПРЕДЕЛЕННЫМ ПОСТОЯННЫМ ЗАРАБОТКОМ;	2 - С БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ЗАРПЛАТОЙ, КОТОРАЯ БЫ ЗАВИСЕЛА ОТ МОИХ УСИЛИЙ.
6	1. Я последователен и надежен, но мне не хватает гибкости.	2. Мое поведение отличается гибкостью и изменчивостью, но мне не хватает последовательности.
КОГДА Я БЫЛ ПОДРОСКОМ И МОЕ МНЕНИЕ РАСХОДИЛОСЬ С РОДИТЕЛЬСКИМ, Я ОБЫЧНО:		
7	1 - УСТУПАЛ, ПРИЗНАВАЯ ИХ АВТОРИТЕТ.	2 - ОСТАВАЛСЯ ПРИ СВОЕМ МНЕНИИ;

Если в D-части опросника у Вас больше единиц, то Вы - тип с устойчивой активацией психической активности (рациональный); если же у Вас больше двоек, то Вы - тип с неустойчивой активацией психической активности (иррациональный).

Далее рациональным типам следует смотреть часть В, а затем части А и С. Если в В-части у Вас больше единиц, то Вы - логический тип; если больше двоек, то Вы - эмотивный тип.

Если в А-части у Вас больше единиц, то Вы - интуитивный тип; если же больше двоек, то Вы - сенсорный тип.

Если в С-части у Вас больше единиц, то Вы - экстраверт; если же больше двоек, то Вы - интроверт.

После этого рациональному типу необходимо скомбинировать получившиеся названия из В, А и С частей. В результате возможен один из следующих вариантов:

RF – эмотивно-сенсорный интроверт	LI - логико-интуитивный интроверт
PS – логико-сенсорный экстраверт	ET – эмотивно-интуитивный экстраверт
RI - эмотивно-интуитивный интроверт	LF - логико-сенсорный интроверт
PT - логико-интуитивный экстраверт	ES – эмотивно-сенсорный экстраверт

Иррациональным типам следует оценить сначала часть А, а после нее - части В и С. Если в А-части у Вас больше единиц, то Вы интуитивный тип; если же больше двоек, то Вы - сенсорный тип.

Если в В-части у Вас больше единиц, то Вы - логический тип; если больше двоек, то Вы - эмотивный тип.

Если в С-части у Вас больше единиц, то Вы - экстраверт; если же больше двоек, то Вы - интроверт. После этого иррациональному типу необходимо скомбинировать получившиеся названия из А, В и С частей. В результате возможен один из следующих вариантов:

IR - интуитивно-эмотивный экстраверт	FL - сенсорно-логический экстраверт
SE - сенсорно-эмотивный интроверт	TR - интуитивно-логический интроверт
IL - интуитивно-логический экстраверт	FR - сенсорно-эмотивный экстраверт
SP - сенсорно-логический интроверт	TE - интуитивно-эмотивный интроверт

ОПРОСНИК КЕЙРСИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПСИХОТИПА

Инструкция: 1. Этот опросник состоит из 70 утверждений (вопросов), каждое из которых имеет два продолжения (ответа). Вам необходимо выбрать ОДИН из вариантов. Все ответы равноценны, среди них нет "правильных" или "неправильных"! Поэтому не нужно "угадывать" ответ.

2. Выберите ответ, который свойственен вашему поведению в большинстве жизненных ситуаций.

3. Работайте последовательно, не пропуская вопросов.

4. Отвечайте правдиво, если вы хотите узнать что-то о себе, а не о какой-то мифической личности.

1. В компании (на вечеринке) Вы:

- а) общаетесь со многими, включая и незнакомцев;
- б) общаетесь с немногими - Вашими знакомыми.

2. Вы человек скорее:

- а) реалистичный, чем склонный теоретизировать;
- б) склонный теоретизировать, чем реалистичный.

3. **По-Вашему, что хуже:**
 - а) "витать в облаках";
 - б) придерживаться проторенной дорожки.
4. **Вы более подвержены влиянию:**
 - а) принципов, законов;
 - б) эмоций, чувств.
5. **Вы более склонны:**
 - а) убеждать;
 - б) затрагивать чувства.
6. **Вы предпочитаете работать:**
 - а) выполняя все точно в срок;
 - б) не связывая себя определенными сроками.
7. **Вы склонны делать выбор:**
 - а) довольно осторожно;
 - б) внезапно, импульсивно.
8. **В компании (на вечеринке) Вы:**
 - а) остаетесь допоздна, не чувствуя усталости;
 - б) быстро утомляетесь и предпочитаете пораньше уйти.
9. **Вас более привлекают:**
 - а) здравомыслящие люди;
 - б) люди с богатым воображением.
10. **Вам интересно:**
 - а) то, что происходит в действительности;
 - б) те события, которые могут произойти.
11. **Оценивая поступки людей, Вы больше учитываете:**
 - а) требования закона, чем обстоятельства;
 - б) обстоятельства, чем требования закона.
12. **Обращаясь к другим, Вы склонны:**
 - а) соблюдать формальности, этикет;
 - б) проявлять свои личные, индивидуальные качества.
13. **Вы человек скорее:**
 - а) точный, пунктуальный;
 - б) неторопливый, медлительный.
14. **Вас больше беспокоит необходимость:**
 - а) оставлять дела незаконченными;
 - б) непременно доводить дела до конца.
15. **В кругу знакомых Вы, как правило:**
 - а) в курсе происходящих событий;
 - б) узнаете о новостях с опозданием.
16. **Повседневные дела Вам нравится делать:**
 - а) общепринятым способом;
 - б) своим оригинальным способом.
17. **Предпочитаю таких писателей, которые:**
 - а) выражаются буквально, напрямую;
 - б) пользуются аналогиями, иносказаниями.
18. **Что Вас больше привлекает:**
 - а) стройность мысли;
 - б) гармония человеческих отношений.
19. **Вы чувствуете себя увереннее:**
 - а) в логических умозаключениях;
 - б) в практических оценках ситуаций.
20. **Вы предпочитаете, когда дела:**
 - а) решены и устроены;
 - б) не решены и пока не улажены.
21. **Как по-Вашему, Вы человек, скорее:**
 - а) серьезный, определенный;

- б) беззаботный, беспечный.
- 22. При телефонных разговорах Вы:**
- а) заранее не продумываете все, что нужно сказать;
 - б) мысленно "репетируете" то, что будет сказано.
- 23. Как Вы считаете, факты:**
- а) важны сами по себе;
 - б) есть проявления общих закономерностей.
- 24. Фантазеры, мечтатели обычно:**
- а) раздражают Вас;
 - б) довольно симпатичны Вам.
- 25. Вы чаще действуете как человек:**
- а) хладнокровный;
 - б) вспыльчивый, горячий.
- 26. Как по-Вашему, хуже быть:**
- а) несправедливым;
 - б) беспощадным.
- 27. Обычно Вы предпочитаете действовать:**
- а) тщательно взвесив все возможности;
 - б) полагаясь на волю случая.
- 28. Вам приятнее:**
- а) покупать что-нибудь;
 - б) иметь возможность купить.
- 29. В компании Вы, как правило:**
- а) первым заводите беседу;
 - б) ждете, когда с Вами заговорят.
- 30. Здравый смысл:**
- а) редко ошибается;
 - б) часто попадает впросак.
- 31. Детям часто не хватает:**
- а) практичности;
 - б) воображения.
- 32. В принятии решений Вы руководствуетесь скорее:**
- а) принятыми нормами;
 - б) своими чувствами, ощущениями.
- 33. Вы человек скорее:**
- а) твердый, чем мягкий;
 - б) мягкий, чем твердый.
- 34. Что, по-Вашему, больше впечатляет:**
- а) умение методично организовать;
 - б) умение приспособиться и довольствоваться достигнутым.
- 35. Вы больше цените:**
- а) определенность, законченность;
 - б) открытость, многовариантность.
- 36. Новые и нестандартные отношения с людьми:**
- а) стимулируют, придают Вам энергии;
 - б) утомляют Вас.
- 37. Вы чаще действуете как:**
- а) человек практического склада;
 - б) человек оригинальный, необычный.
- 38. Вы более склонны:**
- а) находить пользу в отношениях с людьми;
 - б) понимать мысли и чувства других.
- 39. Что приносит Вам больше удовлетворения:**
- а) тщательное и всесторонне обсуждение спорного вопроса;
 - б) достижение соглашения по поводу спорного вопроса.

40. **Вы руководствуетесь более:**
а) рассудком;
б) велениями сердца.
41. **Вам удобнее выполнять работу:**
а) по предварительной договоренности;
б) которая подвернулась случайно.
42. **Вы обычно полагаетесь:**
а) на организованность, порядок;
б) на случайность, неожиданность.
43. **Вы предпочитаете иметь:**
а) много друзей на непродолжительный срок;
б) несколько старых друзей.
44. **Вы руководствуетесь в большей степени:**
а) фактами, обстоятельствами;
б) общими положениями, принципами.
45. **Вас больше интересуют:**
а) производство и сбыт продукции;
б) проектирование и исследования.
46. **Что Вы считаете за комплимент:**
а) "Вот очень логичный человек";
б) «Вы тонко чувствующий человек».
47. **Вы более цените в себе:**
а) невозмутимость;
б) увлеченность.
48. **Вы предпочитаете высказывать:**
а) окончательные и определенные утверждения;
б) предварительные и неоднозначные утверждения.
49. **Вы лучше чувствуете себя:**
а) после принятия решения;
б) не ограничивая себя решениями.
50. **Общаясь с незнакомыми, Вы:**
а) легко завязываете продолжительные беседы;
б) не всегда находите общие темы для разговора.
51. **Вы больше доверяете:**
а) своему опыту;
б) своим предчувствиям.
52. **Вы чувствуете себя человеком:**
а) более практичным, чем изобретательным;
б) более изобретательным, чем практичным.
53. **Кто заслуживает большего одобрения:**
а) рассудительный, здравомыслящий человек;
б) человек, глубоко переживающий.
54. **Вы более склонны:**
а) быть прямым и беспристрастным;
б) сочувствовать людям.
55. **Что, по-Вашему, предпочтительней:**
а) удостовериться, что все подготовлено и улажено;
б) предоставить событиям идти своим чередом.
56. **Отношения между людьми должны строиться:**
а) на предварительной взаимной договоренности;
б) в зависимости от обстоятельств.
57. **Когда звонит телефон, Вы:**
а) торопитесь подойти первым;
б) надеетесь, что подойдет кто-нибудь другой.
58. **Что Вы цените в себе больше:**
а) развитое чувство реальности;

- б) пылкое воображение.
- 59. Вы больше придаете значение:**
- а) тому, что сказано;
б) тому, как сказано.
- 60. Что выглядит большим заблуждением:**
- а) излишняя пылкость, горячность;
б) чрезмерная объективность, беспристрастность.
- 61. Вы в основном считаете себя:**
- а) трезвым и практичным;
б) сердечным и отзывчивым.
- 62. Какие ситуации привлекают Вас больше:**
- а) регламентированные и упорядоченные;
б) неупорядоченные и нерегламентированные.
- 63. Вы человек, скорее:**
- а) педантичный, чем капризный;
б) капризный, чем педантичный.
- 64. Вы чаще склонны:**
- а) быть открытым, доступным людям;
б) быть сдержанным, скрытным.
- 65. В литературных произведениях Вы предпочитаете:**
- а) буквальность, конкретность;
б) образность, переносный смысл.
- 66. Что для Вас труднее:**
- а) находить общий язык с другими;
б) использовать других в своих интересах.
- 67. Чего бы вы себе больше пожелали:**
- а) ясности размышлений;
б) умения сочувствовать.
- 68. Что хуже:**
- а) быть неприхотливым;
б) быть излишне привередливым.
- 69. Вы предпочитаете:**
- а) запланированные события;
б) незапланированные события.
- 70. Вы склонны поступать скорее:**
- а) обдуманно, чем импульсивно;
б) импульсивно, чем обдуманно.

Подсчет баллов.

Если на вопросы **1, 8, 15, 22, 29, 36, 43, 50, 57, 64** у Вас преобладают ответы "а" - Вы экстраверт (Э), ответы "б" - Вы интроверт (И).

Если на вопросы **2, 3, 9, 10, 16, 17, 23, 24, 30, 31, 37, 38, 44, 45, 51, 52, 58, 59, 65, 66** большинство ответов "а" - Вы сенсорный (С) тип, ответы "б" - Вы интуитивный (И).

Если на вопросы **4, 5, 11, 12, 18, 19, 25, 26, 32, 33, 39, 40, 46, 47, 53, 54, 60, 61, 67, 68** преобладают ответы "а" - Вы логический (Л), ответы "б" - эмотивный, чувствующий (Э) тип.

И, наконец, если на вопросы **6, 7, 13, 14, 20, 21, 27, 28, 34, 35, 41, 42, 48, 49, 55, 56, 62, 63, 69, 70** у Вас преобладают ответы "а" - Вы тип с устойчивой активацией психической активности (рациональный), ответы "б" - тип с неустойчивой активацией психической активности (иррациональный, воспринимающий).

Определение полного названия психотипа осуществляется также, как и в предыдущем тесте.

ПРОТОКОЛ ИССЛЕДОВАНИЯ ИПФА

Фамилия, имя, отчество

Дата рождения

Место рождения

Образование

Специальность

Работает (учится)

Особые склонности (к музыке, поэзии, рисованию и т.д.)

1. ОПРЕДЕЛИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКУЮ РУКУ ВЫ ИСПОЛЬЗУЕТЕ ЧАЩЕ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ УКАЗАННЫХ НИЖЕ ДЕЙСТВИЙ (Правая, Левая, Обе):

а. Бросаете мяч в цель	П Л О
б. Держите спичку, когда ее зажигаете	П Л О
в. режете ножницами	П Л О
г. держите нитку, когда вдеваете ее в иголку	П Л О
д. Держите щетку, когда чистите зубы	П Л О
е. Отвинчиваете крышку с банки	П Л О
ж. Метете веником (какая рука держит веник сверху)	П Л О
з. Копаете лопатой землю (какая рука держит лопату сверху)	П Л О
и. Раздаете карты	П Л О
к. набираете номер телефона	П Л О
л. открываете замок ключом	П Л О
м. Пишете	П Л О
н. Рисуете	П Л О
о. аплодируете (какая рука сверху)	П Л О

Есть ли действия, кроме отмеченных выше, при выполнении которых Вы предпочитаете левую руку, то назовите их

2. Есть ли среди Ваших близких родственников лица, которые лучше владеют левой рукой или обеими руками одинаково? Если есть, то в соответствующем пункте поставьте крестик: родные братья, сестры..., папа....., мама.....

3. ДИНАМОМЕТРИЯ: определить максимальную силу рук в кг: П Л

4. АСИММЕТРИЯ МИМИКИ: определите асимметрию мимической активности (указав какая мышца брови в большей степени чувствуется контролируемой и управляемой) П Л О

5. ВЕДУЩАЯ НОГА:

а. Нога маховая	П Л О
б. Нога толчковая	П Л О
в. Какой ногой перепрыгивает лужу (указать ногу, первой направляющуюся)	П Л О
г. какой ногой прыгает через препятствия (указать ногу, первой поднимающуюся)	П Л О
д. с какой ноги начинается движение вперед	П Л О
е. с какой ноги начинается движение назад	П Л О
ж. На какую ногу встаает первой, если нужно встать на колено на стул	П Л О
з. На какую ногу встаает, если нужно встать с колен со стула	П Л О

6. ВЕДУЩИЙ ГЛАЗ: а) проба «карта с отверстием» П Л
 б) проба с прицеливанием П Л
7. ВЕДУЩЕЕ УХО:
 а) к какому уху подносите механические часы (если часы в руках, а не надеты на руке) П Л О
 б) к какому уху подносите телефонную трубку П Л О
8. ГЕНЕТИЧЕСКИЕ МАРКЕРЫ:
 А) предплечье какой руки оказывается сверху при проведении теста "поза Наполеона" П Л
 Б) палец какой руки оказывается сверху при проведении теста "переплетение пальцев" П Л
 В) определите расположение завитка на макушке П Л О

профиль: Д Г Р П психофизиологический тип:

ПРИЛОЖЕНИЕ

ГРУППЫ УСТАНОВКИ

Наиболее целесообразным, как показывают наши результаты исследований, является определение среди учащихся типов с разным набором функциональных асимметрий, отличающихся установками на вид деятельности (социальная, исследовательская, гуманитарная и управленческая установка). Такая дифференциация позволяет в наибольшей степени учитывать стили восприятия и мышления, интересы и склонности учащихся, особенности их эмоциональной и фрустрационной чувствительности, их самооценку и степень их адаптированности. Данные, полученные в нашей работе при изучении психических особенностей студентов и школьников, а также анализ литературы [Гуленко В.В., Тыщенко В.П., 1997], позволяют сделать следующие психологические описания типологических групп «установок».

Социальная установка. Для типов с этой установкой (СЭЭ, СЭИ, ЭСЭ, ЭСИ - типы) характерна ориентация их психики на восприятие конкретных свойств объектов окружающего мира и ориентация на чувственную оценку этих свойств. Можно предположить, что у представителей этой типологической группы в наибольшей степени развито конкретно-образное мышление. Такие особенности восприятия и обработки информации настраивают "социалов" на прагматизм, эмоциональность и общительность. Вследствие этого, учащихся с социальной установкой в большей степени интересуют конкретные знания и умения, возможность достичь чего-то конкретного прямо на уроке, а не в отвлеченном будущем времени. Такие дети могут быть предрасположены либо к прикладным видам творчества, либо к занятиям спортом, либо к художественной самодеятельности. Поэтому в учебной деятельности "социалы" будут стремиться уйти от излишнего теоретизирования. Они лучше усваивают конкретный, фактический материал, чем теоретический. Они гораздо комфортнее чувствуют себя при работе со зрительным, реальным материалом, чем при работе со словесно-абстрактным. Переход от конкретных действий к обобщенному осознанию их закономерностей может вызвать у них заметные затруднения. Важно, что их скорость мыслительных процессов и их мотивация к деятельности отличаются от всех других типологических групп самыми низкими значениями.

"Социалы" очень чувствительны к нюансам чувств окружающих людей, поэтому для них важна эмоциональная атмосфера в классе. Учащиеся с социальной установкой будут предпочитать атмосферу открытости и доброжелательности по отношению к ним, демократический стиль общения авторитарному. Для них свойственна настроенность на неформальные связи, на групповое взаимодействие.

Сочетание их повышенной эмоциональности и конкретно-образного мышления при предъявлении к ним высоких требований в условиях учебного процесса может приводить к нарастанию у них психоэмоционального напряжения и уровня стресса. Для них характерны высокая тревожность, низкая самооценка, высокий уровень ригидности поведенческих, мыслительных и эмоциональных реакций. При этом они склонны «переживать» возникающие фрустрирующие ситуации и не стремятся к их самостоятельному разрешению. Вместе с тем, "социалы" в значительно большей степени, чем представители других типологических групп, настроены на развлечение, игровую деятельность, для них свойственно отсутствие желания заниматься какой-либо напряженной деятельностью, требующей значительных усилий.

Исследовательская установка. У типов с этой установкой (ИЛЭ, ИЛИ, ЛИЭ, ЛИИ-типы) психика ориентирована на восприятие идеальных свойств окружающего мира, представленных в виде символов, знаков, идей, концепций и на объективную, логическую оценку этих свойств. Для учащихся, составляющих группу "исследователей", интересным является все новое и необычное: новые знания и проблемы, люди и ситуации. Они отличаются широким кругозором, предрасположенностью к более легкому усвоению теоретических знаний, а не практических навыков. «Исследователи» более успешны там, где требуется только мыслить, но не действовать. Конкретные знания и умения могут даваться им с большим трудом, а необходимость манипулирования реальными объектами в ходе учебной деятельности может вызывать у таких детей сильное психоэмоциональное напряжение.

Типы с исследовательской установкой предпочитают не задерживаться на конкретных частностях и деталях, игнорировать их. Иногда "исследователи" могут испытывать значительное напряжение при необходимости запоминания большого количества учебного материала (например, по биологии, истории, химии), в котором не прослеживаются смысловые связи и закономерности.

Низкое внимание "исследователей" к деталям стимульной информации может приводить даже к уменьшению их результативности при тестировании психологами интеллектуальной сферы. Вместе с тем, сама психологическая тестирующая ситуация, воспринимаемая «исследователями» как необычная, оригинальная, позволяющая продемонстрировать их интеллектуальное лидерство, может стимулировать их к высокой психической активности. Как итог, они могут достигать высокой результативности выполнения тестовых заданий, но при этом могут допускать самое большое количество ошибок. Вследствие этого продуктивность их интеллектуальной деятельности может быть не самой высокой. Следует учитывать, что «исследователи» могут получать низкие оценки при выполнении ими творческих тестов, в которых необходимо манипулирование предметами или рисование.

Кроме того, для "исследователей" характерна независимость суждений, высокая самостоятельность в определении того, что им кажется интересным, и специфическая избирательность собственных интересов. Их мышление отличается высокой гибкостью, что может в некоторых случаях

даже затруднять достижение ими поставленных целей. Эти особенности могут также затруднять их обучение, поскольку они могут оказаться в классе "неудобными" учениками для учителей. Подобный исход может усиливаться отсутствием реалистичности "исследователей", невнимательностью и переоценкой своих интеллектуальных возможностей.

Важной особенностью "исследователей" является их своеобразная эмоциональность: большинство людей может воспринимать их как эмоционально "холодных" и бесчувственных. Это также может способствовать формированию их имиджа "неудобных" учеников.

Однако следует иметь в виду, что в проблемных ситуациях поведение учащихся с исследовательской установкой представляется наиболее адекватным, поскольку они не склонны перекладывать вину на других, или переживать ситуацию, а нацелены на самостоятельное разрешение возникшей проблемы.

Управленческая установка. У типов с этой установкой (ЛСЭ, ЛСИ, СЛЭ, СЛИ - типы) психика ориентирована на восприятие конкретных свойств окружающего мира и на объективную, логическую оценку этих свойств. Своеобразие личностных особенностей "управленцев" обусловлено тем, что их мыслительные процессы предрасположены к выявлению скрытых закономерностей явлений окружающего мира и к более эффективному вычленению значимых и второстепенных деталей, что позволяет им легко воздействовать на эти явления для достижения поставленных значимых, конкретных целей.

Для "управленцев" характерны организованность, ответственность, настрой на деловое сотрудничество, объективный контроль над процессами и явлениями, находящимися в сфере их интересов, развитое чувство самоуважения, стремление к контролю над собственными эмоциями. Вместе с тем, при возникновении проблемы они склонны обвинять окружающих, демонстрируя иронию и сарказм по отношению к ним. Противопоставляя себя окружающим, они не стремятся к самостоятельному разрешению фрустрирующей, проблемной ситуации.

Характерным для типов с управленческой установкой является стремление к соблюдению инструкций и правил (правда, если они логически обоснованы). Это один из важных факторов, который может способствовать достижению ими высоких результатов в условиях строго регламентированной деятельности, в том числе, при психологическом интеллектуальном тестировании.

В учебной деятельности учащиеся с управленческой установкой предпочитают различные виды практики теоретическим знаниям, их больше интересуют механизмы, устройства, технологии, и все то, что можно сделать своими руками. Они не доверяют отвлеченным рассуждениям, фантазиям, их отличает конкретность и прагматичность.

При тестировании интеллектуальной сферы типы, относящиеся к группе «управленцев», могут получать самые высокие результаты. Причем у них, в отличие от лиц с исследовательской установкой, может быть гораздо меньше ошибок и выше показатели продуктивности интеллектуальной деятельности. Вместе с тем, для этих типов не свойственны творческая оригинальность и творческая гибкость мышления.

В случаях, если окружающими не обеспечиваются возможности для развития их особенностей мышления (т.е. если не учитываются их интересы), такие типы учеников могут стать грубыми, бездушными и депотичными, с примитивными интересами и интеллектуальной неразвитостью.

Гуманитарная установка. У типов, которые относятся к этой установке (ИЭЭ, ИЭИ, ЭИЭ, ЭИИ - типы), психика ориентирована на восприятие идеальных свойств объектов и явлений окружающего мира и на субъективную, чувственную оценку этих свойств.

Ориентация на идеи (интуитивность) делает представителей с гуманитарной установкой возвышенными, мечтательными, а ориентация на чувства - эмоционально тонко переживающими личностями. Их устремления направлены на поиски совершенства, благородных идеалов и душевной гармонии, они могут самоотверженно любить и верить. Увлечения "гуманитариев" окрашены в религиозные, мистические и морализаторские тона. Им свойственен особый психологизм и способность сочувствовать, сопереживать человеческому горю, но также характерна житейская непрактичность.

Замечено, что при низком уровне развития у "гуманитариев" могут наблюдаться мистицизм, страх перед жизнью, уход в себя, низкая конкурентоспособность, театрализованность и демонстративность поведения.

Ученики, относящиеся к этой типологической группе, предпочитают теоретические знания, они любят пофилософствовать, помечтать, интересуются искусством, у них может быть широкий кругозор. "Гуманитариев" можно назвать «мастерами слова», они любят читать книги, писать сочинения, многие пробуют себя в прозе и поэзии. В ходе психологического интеллектуального тестирования они показывают самую низкую результативность по интеллектуальным тестам и более высокий творческий потенциал. Естественно, что "гуманитарии" комфортнее чувствуют себя на уроке литературы, чем на уроке математики, химии или физкультуре.

Для учащихся с гуманитарной установкой, как и для "социалов", очень важна доброжелательная эмоциональная атмосфера в классе и добрые отношения к ним. Они не любят жестких схем преподавания и строгой дисциплины, не любят когда их торопят. На уроке "гуманитарии", склонные к мечтам и фантазиям, могут легко отвлекаться. При неспособности разрешить какую-либо возникшую перед ними проблему, они могут уходить в мир собственных фантазий.

Так же, как и для типов с социальной установкой, у учащихся-гуманитариев из-за их повышенной эмоциональной чувствительности и низкой степени развития логических способностей легко могут возникать трудности в системе школьного и вузовского обучения, нацеленной на формирование рационального, логического мышления. В качестве отражения этих трудностей, возникающих у типов с гуманитарной установкой, можно рассматривать их относительно высокий уровень психоэмоционального напряжения и уровня стресса, по сравнению с другими группами типов.

Как свидетельствуют наши данные, наиболее адаптированными к условиям обучения в школе и вузе являются типы учащихся с управленческой установкой. В противоположность им, к группе риска трудностей адаптации по целому ряду показателей можно отнести учащихся, принадлежащих к социальной установке.

Очевидно, что, зная к какой из типологических «установочных» групп принадлежит тот или иной учащийся, зная его стиль восприятия и мышления, и связанные с ними стилевые особенности обучения, можно было бы для него подобрать индивидуальную траекторию обучения, учитывающую все его способности и личностные черты. Опираясь на «ведущий» стиль восприятия и мышления учащегося педагогам можно

было бы расширять его репертуар учебного поведения по всем другим стилям. Кроме того, в соответствии с особенностями типологических групп «кустановок» можно было бы в классе или в студенческой группе формировать микрогруппы, каждая из которых будет наиболее свойственным для нее образом прорабатывать учебный материал или решать учебную проблему [Гуленко В.В., Тыщенко В.П., 1997].

ОПИСАНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТИПОВ

Поскольку с нашей точки зрения особенности психотипов наиболее отчетливо проявляются в раннем возрасте, мы посчитали уместным привести их детские психологические описания. Эти описания приводятся А.А.Овчаровым в его работе «Соционика - путь к личности. Для тех, кто работает с подростками» (1992).

ИЗОБРЕТАТЕЛЬ - ▲□

Проявляет повышенное любопытство ко всему новому, необычному, причем, в различных областях. Разновидность интересов часто носит хаотичный, непостоянный характер - ему трудно долго сосредотачивать свое внимание на одном занятии. Любит пофантазировать и собирает вокруг себя сверстников, привлекая их своими рассказами, часто выдуманными, но подаваемыми горячо, эмоционально и убедительно.

Временами на него находит апатия и тогда он теряет ко всему интерес и скучает; при смене обстановки, появлении новых людей и вещей быстро оживляется и включается в общение или увлекается очередным делом. Обычно у него много знакомых ребят (или девочек), но не всегда постоянных и серьезных, а "просто для компании", часто случайных.

Заставить его заниматься чем-то против его желания бесполезно - он сопротивляется, может впадать в агрессию и даже поступать наоборот. Легко делится с другими детьми своими вещами и точно также берет у других, по рассеянности забывая отдавать. Не обидчив и не злопамятен.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ - ■▲

Ребенок такого типа всегда увлечен каким-то делом и отдает ему все время и энергию. С детства любит путешествия и походы, чем дольше, тем это привлекательнее. Не жалуется никогда на усталость или на боль от царапин, ушибов и ссадин.

Любит рассказывать подробно о своих приключениях, частенько привирая для значительности и для живописного рассказа. По натуре - это смелые первопроходцы, они любят испытывать себя в разных условиях.

Такие дети всегда заняты, у них нет времени на что-то другое, что не совпадает с их планами. При достаточной настойчивости их можно уговорить: они довольно уступчивы и не хотят портить отношений с другими. Из-за этого могут много обещать и не всегда держат свое слово, а поэтому придумывают кучу убедительных причин для своего оправдания.

Иногда могут "влипать" в неприятные истории, так как страшно непоседливы, бесстрашны и чрезмерно любопытны.

ПОСРЕДНИК - ○■

По натуре - спокойный, дружелюбный. Не стремится подчинять себе сверстников, сам может свободно уступать в играх и быть в роли подчиненного. Если его обижают, то, как правило, не жалуется старшим, чтобы его не считали "маменькиным сынком" (дочкой) и чтобы не настраивать против себя товарищей или одноклассников. Может проявлять

пассивность в занятиях, лень, большой любитель покушать и долго поспать. Его нужно регулярно подталкивать, даже заставлять делать необходимое - уроки или что-то по дому.

Любит часами слушать истории, рассказываемые другими, чтобы в них было много интересных подробностей, занимательных приключений, живописных описаний. Его эмоции чаще носят положительный характер, в общении с другими может смешить окружающих, подшучивать, но беззлобно, поднимая им настроение.

ХРАНИТЕЛЬ - ◻●

Обычно это сдержанные серьезные дети. Усидчивы, стараются хорошо усваивать школьные предметы, но особой инициативы в учебе не проявляют, чаще держатся в тени более активных сверстников.

Довольно ранимы и чувствительны, у них может быть занижена самооценка. Их легко задеть шуткой или неосторожным словом. Переживают, когда замечают обман, уловки других. Надежны и требовательны в дружбе, стараются не портить устоявшихся отношений с другими, но если чувствуют, что им и пренебрегают, могут уйти первыми.

Ревниво относятся к своим вещам и своей территории. Очень зажаты среди незнакомых, долго осматриваются, прежде чем вступить в общение. Не могут долго сидеть без каких-то занятий, чаще тянутся к ручной работе (девочки шьют, помогают по дому, ребята что-то мастерят).

Переживают, если приходится чего-то долго ждать. Больше домоседы, чем любители ходить по друзьям. Ревнивы по отношению к тем, кого считают "своими".

АНАЛИТИК - ◻▲

В детстве - это послушный, серьезный ребенок. Любит придумывать разные игры; часто играет сам с собой и своей увлеченностью привлекает других детей; часами возится с различными "конструкторами" и чем сложнее игра, тем ему интереснее. Сначала тянется к книгам разного жанра, пока не остановится на чем-то одном, и выбранному занятию может посвящать большую часть своего времени; в школе тяготеет больше к естественнонаучным предметам, чем к гуманитарным.

Инициативы в общении первым не проявляет, но может отзываться, если она исходит от других, особенно в активной форме. У него бывают странности в привычках.

Может менять увлечения, если в них присутствует элемент новизны (в играх, хобби, может выдумывать новые виды техники, оружия). Обычно сторонится девочек-сверстниц из-за неумения свободно себя вести с ними, развлекать, смешить. Не любит, когда его перебивают, уводят от темы. Плохо запоминает имена людей, в отличие от информации познавательного характера.

КРИТИК - ◻■

Часто это вдумчивые рассудительные дети. Предпочитают держаться особняком, избегают больших и шумных компаний. В играх и занятиях времени инертны, даже ленивы. У них богатая внутренняя жизнь, не всегда находящая отражение в поведении. Много читают и нередко очень эродированы для своего возраста. В общих мероприятиях класса или группы обычно занимают созерцательную выжидательную позицию. Часто имеют недовольное выражение лица, склонны критиковать других, отпускать колкости. Сверстники часто считают их "слишком умными", так как они любят приводить примеры из прочтенного, показывать свою

информированность по всем вопросам, не скрывая своего интеллектуального превосходства.

В конфликтах предпочитают не участвовать и избегать прямых столкновений. Могут подчиниться грубому давлению более сильных физически сверстников, хотя внутренне им это неприятно. Не уверенно чувствуют себя в обстановке, где нужно проявить веселье, эмоции, азарт. Не любят "выставляться" перед публикой, демонстрировать при всех свои способности, солировать. Привязаны к своим вещам, особенно старым и привычным. По натуре обычно домоседы и их трудно вытащить в компанию. Не будут заниматься тем, что им неинтересно и бесполезно с практической стороны.

Частенько выводят из себя окружающих своим нытьем, недовольством, ворчливостью.

В их осанке часто наблюдается ранняя склонность к сутулости или втягиванию головы в плечи.

ЭНТУЗИАСТ - ◻

Очень динамичен и общителен. Имеет массу друзей и просто знакомых. Любит описывать их в подробностях с хорошей стороны, но часто с негативным оттенком. Проявляет ко всему любопытство и старается потрогать все руками. Очень обидчив, даже по пустякам, и может легко заплакать, но также быстро отвлекается и склонен, прощать обиды или не показывает вида, что сердится.

Неусидчив, ему трудно сосредоточиться на чем-то одном продолжительное время. Скучает, если нет компании или просто кого-то рядом для общения. Любит накапливать разную, часто сенсационную информацию с целью ее распространения по принципу: "по секрету всему свету". Нуждается в таких собеседниках, которые умеют ясно и просто объяснить смысл непонятных для него вещей, "разложить все по полочкам". Очень обижается, если от него что-то скрывают. Часто проявляет заботу о других, особенно о тех, кто обойден вниманием; может делать другим приятное в виде подарков или мелких услуг.

ПОЛИТИК - ●◻

Очень подвижные и непосредственные дети. В компаниях сверстников, в классе обычно на виду, любят привлекать к себе внимание. Довольно непредсказуемы в поведении: у них часто меняется настроение и отношение к другим. Они легко сорятся и так же легко мирятся, бросают прежние увлечения и друзей и заводят новые.

Не очень обязательны и последовательны, на них трудно положиться. Оправдываясь, могут приврать, причем очень убедительно и ничуть не смущаясь. В играх, спорах, конфликтах обычно принимают сторону более сильного, так как хорошо чувствуют расстановку сил в группе.

Любят спорт, особенно подвижные игры, гимнастику. У них хорошая реакция, глазомер. Очень азартны и увлекают других своим примером. Могут быть втянуты в сомнительные компании, но умеют в ответственный момент вовремя уйти и избежать риска и наказания. Учатся без особого энтузиазма, иногда могут отлынивать и сбежать с уроков, предпочитая им сенсорные удовольствия (погонять футбол или искупаться в речке). Довольно практичны, любят что-то обменивать, продавать и покупать, проявляя при этом предприимчивость, изобретательность и хорошие дипломатические качества. Умеют быть заводилами, но легко защищаются от нападок других.

НАСТАВНИК - ◻△

Уже в раннем детстве проявляет гордость и независимость в суждениях и поступках. Не всегда находит общий язык со сверстниками, может замыкаться в себе, демонстрировать отстраненность. Одновременно стремится и привлекать к себе внимание оригинальными выходками, вычурностью в словах, жестах, манере общения с другими детьми.

Проявляет тягу к различным искусствам - декламации стихов, пению, танцам. Часто удачно копирует своих знакомых, умеет показать смешную сторону в поведении других.

Может резко менять свое эмоциональное состояние - от бурных рыданий и слез до безудержной радости или, наоборот, черной меланхолии.

Неразборчив в еде - может употреблять несовместимые продукты (вроде огурца с молоком и т.п.), что часто приводит к расстройствам или вырабатывает другие вредные для здоровья привычки.

ЛИДЕР - ●◻

Часто является лидером среди своих сверстников, в основном, за счет своей физической силы, жестокости, умения навязать свою волю. Может вести себя вызывающе грубовато с окружающими, быть недисциплинированными на уроках.

Любит подвижные игры, физические упражнения, рано осваивает велосипед и другие виды техники, азартен в соревнованиях, особенно в гонках. Легко ссорится, первым не идет на примирение, но долго не застревает на своих переживаниях.

Иногда не может найти применение своим способностям и тратит силы и время на сомнительные компании, потасовки и пустое времяпрепровождение.

Если что-то решает, не любит уступать; их поступки часто импульсивны, с элементами риска и авантюризма; в гневе их лучше оставлять в покое. Очень зависят от своего настроения, что сказывается на отношениях с другими и их занятиях.

ЛИРИК - △◻

Обычно мягкий, уступчивый ребенок. Из-за этого может легко поддаваться как хорошим, так и дурным влияниям. Если не руководить его поступками, может попадать в сомнительные компании и неприятные истории. В учебе и увлечениях интерес часто сменяется пассивностью и скукой - здесь все во многом зависит от окружающих его людей (родителей, учителей, друзей).

Умеет ладить с большинством людей, располагая к себе ласковостью и легким характером. Поэтому взрослые часто балуют его, задаривая игрушками и многое прощая. Потом это проявляется у него в капризности, повышенном эгоизме, неумении и нежелании жертвовать для других своим временем и силами.

В школе больше тяготеет к гуманитарным предметам (литература, история, иностранные языки). По натуре - мечтателен и созерцателен. Может создавать себе воображаемые идеалы и жить иллюзиями. В сложных ситуациях не проявляет волнения и умеет своим видом и постоянной улыбкой успокаивать других. Обычно верит, что все устроится хорошо.

ИНСПЕКТОР - ◻●

Очень серьезный, сосредоточенный и дисциплинированный ребенок. Может подолгу играть в одиночестве, не скучая. К игрушкам и другим

своим вещам относится бережно и расстраивается, когда они ломаются или кто-то берет их без спроса.

Опрятен и аккуратен, старается сохранять свою одежду и обувь в чистоте; может подражаться со сверстником, умышленно его испачкавшим или повредившим какую-то его вещь.

Не любит выделяться из круга детей, может быть рядовым участником игр, а не их организатором или вдохновителем. Странится рискованных выходов, в которые его втягивают более разбитные и активные одноклассники. Но отстаивать себя умеет, проявляя твердость, неуступчивость и даже жестокость к противникам. Старается никогда не опаздывать на уроки, выходя пораньше из дому. Заставляет себя выучивать наизусть то, что другие усваивают "на лету", проявляет медлительность в решениях; испытывает трудность в заданиях, требующих творчества и нестандартного мышления. Усидчив и скрупулезен, старается красиво оформить свои работы.

АДМИНИСТРАТОР - ■●

Эти дети очень прямолинейны и часто резки в высказываниях и поступках. Не любят уловок, уклончивости, лживости в поведении других. Серьезны и надежны в дружбе, стараются всегда выполнять свои обещания и ждут того же от остальных.

Могут руководить другими: в таких случаях очень ответственны и строги, но целенаправленно за лидерство не борются. Не любят пустых развлечений и досужей болтовни. Обычно рано находят для себя какие-то постоянные дела и занимаются этим основательно и долго. Всегда отстаивают принципы справедливости, выступают в защиту обиженных и слабых. Очень трудолюбивы, не могут долго сидеть без дела, а также болеть.

Чаще всего интересуются техникой, рано овладевают навыками ручной работы и всевозможными инструментами (паяльником, пилой, дрелью и т.п.). Стараются все задуманное сделать быстро и качественно. Раздражаются и выходят из себя, если кто-то нарушает их планы или отвлекает от дела.

Следят за чистотой своей одежды и обуви, за порядком в своей комнате или уголке, содержат в порядке книги, игрушки, инструменты. Тянутся к сложной технике, к различным конструкторам, схемам. Рано начинают знакомиться со специальными техническими журналами ("Радио", "Моделист-конструктор" и др.).

СОВЕТЧИК - ▲□

Это, как правило, общительные, эмоциональные дети. Всегда тянутся к новым впечатлениям и новым людям, легко впитывают информацию, особенно, если в ней элемент необычного, фантастического. Очень мечтательны, склонны часто предаваться к иллюзиям и мечтам. Оптимисты, не впадают в отчаяние и разочарование при крушении своих надежд. Напротив, склонны воодушевлять других, отчаявшихся и разуверившихся людей.

Могут сильно внутренне переживать, но не выставляют свои горести напоказ, так как стараются не огорчать близких и друзей. Постоянно выступают с различными предложениями и идеями, не всегда реалистичными и частенько вызывающими критику и насмешки со стороны более практичных сверстников. Но в силу своей жизнерадостности, "Советчики" не теряются даже в безвыходных ситуациях и находят выход там, где более опытные опускают руки. Поэтому к ним часто обращаются за

советом одноклассники, друзья, особенно по личным вопросам и конфликтным ситуациям.

Они очень наблюдательны, не по возрасту проницательны и видят скрытые возможности других. Им с трудом дается скрупулезная и однообразная работа, с удовольствием переключаются на другие дела.

ГУМАНИСТ - ♣▲

Обычно это мягкие, добрые, отзывчивые дети. Сверстники часто обращаются к ним за помощью, заранее зная, что они никогда не откажут. Этим качеством окружающие могут подчас злоупотреблять, нагружая "Гуманистов" всевозможными просьбами и поручениями. Более ловкие и предприимчивые часто списывают у них диктанты и контрольные, пользуются их учебниками, тетрадками.

"Гуманисты" - очень усидчивые, прилежные ученики, весьма ответственно относятся к своим обязанностям. Они скромны и застенчивы в поведении, никогда не выпячивают свои достоинства и успехи. Не стремятся руководить и подчинять других себе: скорее, уступят в споре, даже будучи уверенными в своей правоте, чтобы сохранить хорошие отношения.

Среди очень близких людей могут выступать в роли примирителей, так как очень страдают из-за ссор и недоразумений. При этом стараются не занимать откровенно чью-то сторону и быть объективными. Отличаются привязанностью к людям, дружат многие годы с одними и теми же ребятами. Очень переживают, когда окружающие не считаются с их мнением. Тогда уходят в тень, не желая "навязываться".

МАСТЕР - ○■

Это сдержанные, недемонстративные, иногда даже замкнутые дети. Очень чувствительны к оценкам в свой адрес, как положительным, так и отрицательным. Плохо переносят неудачи, теряют при этом уверенность в себе и своих способностях. Постоянно нуждаются в стимулах и позитивном отношении к себе.

По характеру чаще меланхоличны, нуждаются во взбадривании и теплом дружеском участии. Надежны в дружбе, сочувственны, всегда готовы помочь всем, кто им лично симпатичен. Сильно зависят от своего текущего состояния и могут идти на поводу у своих настроений, что отражается как на их занятиях, так и на отношениях с окружающими.

Очень информированы, начитанны, стараются быть в курсе происходящих вокруг событий. Сторонятся больших компаний сверстников и нередко тянутся к людям, намного старше себя. В классе отношения с большинством детей у "Мастера" часто складываются довольно сложно из-за их склонности к отчужденности и индивидуализму, что воспринимается как "гордыня". На самом же деле это связано с наличием у них различных комплексов и завышенной, или наоборот, заниженной самооценки.

С детства тянутся к занятиям, связанным с ручной работой, любят помогать по дому, на даче, но плохо переносят давление и критику в свой адрес. Из-за неумения проявлять положительные эмоции их часто считают холодными и черствыми, но это не всегда соответствует действительности. Настроены на внутреннюю и внешнюю гармонию, как в отношениях, так и в делах, в которых стремятся достичь высокого уровня мастерства. Очень любят природу и путешествия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аугустинавичюте А. Теория интертипных отношений // Отдел рукописей библиотеки Литовской АН.- Вильнюс, 1982.- 116 с. (Рукопись).
2. Аугустинавичюте А. Дуальная природа человека // Отдел рукописей библиотеки Литовской АН.- Вильнюс, 1983.- 77 с. (Рукопись).
3. Аугустинавичюте А. Предисловие к монографии "Теория интертипных отношений" // Соционика.- Информ.-реф. бюлл. N.1.- Новосибирск, Киев, 1991.- С. 3-5.
4. Богомаз С.А. К возможности дифференциации обучения школьников с учетом их типологических особенностей ориентации психической активности // Вестник ТГПУ.- 1998.- Вып. 4.- С. 52-59.
5. Богомаз С.А. Конструирование типологии индивидуальных различий на основе специализации полушарий мозга // Ежегодник РПО "Психология и практика".- Ярославль, 1998.- Т. 4, Вып. 2.- С. 253-256.
6. Богомаз С.А., Исаева Т.М. Исследование интертипных отношений в студенческих группах // Сибирский психол. журн.- Томск, 1996.-Вып. 1.- С. 40.
7. Богомаз С.А., Исаева Т.М. К проблеме поиска объективных критериев деления людей на типы в типологии Юнга // Сибирский психолог. журнал.- 1996.- Вып. 3.- С. 16-20.
8. Богомаз С.А., Нестеренко А.И. Изучение возможности наследования психофизиологических типов людей, дифференцируемых по их профилям функциональной асимметрии // Сибирский психол. журн. - 1999. - Вып. 10.- С. 33-36.
9. Брагина Н.Н., Доброхотова Т.А. Функциональные асимметрии человека.- М.: Медицина, 1988.- 240 с.
10. Брагина Н.Н., Доброхотова Т.А. Проблема «мозг- сознание» в свете современных представлений о функциональной асимметрии мозга / Мозг и разум.- М.: Наука, 1994.- С. 45-55.
11. Букалов А.В., Бойко А.Г. Соционика: тайна человеческих отношений и биоэнергетика.- Киев, 1992.- 80 с.
12. Вартапетова Г.М., Петрова Е.Э. Левый мозг, правый мозг и школьная дезадаптация / Метод. пособие.- Новосибирск, 1997.- 62 с.
13. Васильев В.Н., Рамазанова А.П., Богомаз С.А. Познай других - найди себя (Лекции о психологических типах и их отношениях).- Томск, 1996.- 185 с.
14. Гуленко В.В. Об эффективных сферах деятельности соционических типов // Соционика. Информ.-реферат. сб.- Новосибирск, Киев, 1991. - С. 17-20.
15. Гуленко В.В. Менеджмент слаженной команды. Соционика и социоанализ для руководителей // Новосибирск, 1995.- 192 с.
16. Гуленко В.В., Молодцов А.В. Соционика для руководителя.- Киев: Изд-во Всес. заочн. ун-та управления персоналом, 1991.- 134 с.
17. Гуленко В.В., Тыщенко В.П. Юнг в школе. Соционика - межвозрастной педагогике: Учебно-методическое пособие.- Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та; М: Совершенство, 1997.- 270 с.
18. Дубровский Д.И. Психика и мозг: результаты и перспективы исследований // Психол. журн.- 1990.- Т. 11.- № 6.- С. 3-15.
19. Еремеева В.Д. Типы латеральности у детей и нейрофизиологические основы индивидуальной обучаемости // Вопр. психол.- 1989.- №6.- С. 128-135.
20. Иваницкий А.М. Физиологическая двухмерность информации как основа некоторых индивидуальных различий // Вопр. психол.- 1972.- №4.- С. 3-14.
21. Иванов К. Соционическая модель // Психол. журн. "Мост", 1997.- N. 3-4.- С. 4-7.
22. Крегер О., Тьюсон Дж.М.- Типы людей и бизнес.- М.: Персей, 1995.- 560 с.
23. Крегер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей. 16 типов личности, определяющих как мы живем, работаем и любим // Пер. с англ.- М.: Персей, Вече, АСТ, 1995.- 544 с.

24. Крегер О., Тьюсон Дж.М. 16 дорог любви.- М.: Персей, 1995.- 430 с.
25. Либин А.В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций.- М.: Смысл, 1999.- 532 с.
26. Лурия А.Р. Основы нейропсихологии.- М.: Изд-во МГУ.- 1973.- 376 с.
27. Лурия А.Р. Основные проблемы нейролингвистики.- М, 1975.- 254 с.
28. Лурия А.Р. Функциональная организация мозга // Естественно-научные основы психологии.- М.: Педагогика, 1978.- С. 109-140.
29. Марютина Т.М., Ермолаев О.Ю. Введение в психофизиологию: Учебное пособие по курсу «Общая и возрастная психофизиология».- М., 1997.- 240 с..
30. Матова М.А. Сравнительный анализ межполушарных отношений и познавательных способностей у младших школьников. Сообщение 1. Возрастные характеристики латерализации функций и познавательных способностей // Нов. иссл. в психол. и возр. физиол.- 1993.- №1.- С. 3-11.
31. Молодцов А.В. Практикум по прикладной соционике. Часть 1.- Киев, 1992.- 98 с.
32. Овчаров А.А. Соционика - путь к личности. Для тех, кто работает с подростками.- Новосибирск: РИПОЛ, 1992.- 56 с.
33. Онуфриенко И.Д. Как реализовать ваши сильнейшие психические функции // Соционика.- Информ.-реф. бюлл. N1.- Новосибирск, Киев.- 1991.- С. 35-42.
34. Онуфриенко И.Д. Формула типа личности // Соционика.- Информ.-реф. бюлл. N1.- Новосибирск, Киев, 1991.- С. 7-12.
35. Основы психофизиологии: Учебник / Отв. ред. Ю.И.Александров.- М., ИНФРА-М, 1997.- 432 с.
36. Ротенберг В.С., Бондаренко С.М. Мозг. Обучение. Здоровье.- М.: Просвещение, 1989.- 239 с.
37. Сандомирский М., Гуленко В. Соционическая модель личности и возможности ее применения в психотерапии / В сб. "Этюды о новой психотерапии.- Мн., 1995.- С. 95-106.
38. Седых Р.К. Информационный психоанализ. Соционика как метапсихология.- М., 1994.- 256 с.
39. Тигер П., Бэррон-Тигер Б. Делай то, для чего ты рожден. Путь к успешной карьере через самопознание / Пер. с англ. Н.Б.Демченко.- М.: Армада, 1996.- 491 с.
40. Филатова Е. Соционика для Вас.- Новосибирск, 1993.- 293 с.
41. Хомская Е.Д., Ефимова И.В., Будыка Е.В., Ениколова Е.В. Нейропсихология индивидуальных различий / Учебное пособие.- М., 1997.- 281 с.
42. Хэссет Дж. Введение в психофизиологию.- М.: Мир, 1981.- 248 с.
43. Шарп Д. Типы личности. Юнговская модель типологии.- Воронеж, 1994.- 128 с.
44. Шелетько Е. Описание инертных отношений // Соционика. Информ.-реферат. сб.- Новосибирск, Киев, 1991.- С. 26-34.
45. Шелетько Е. Метод простой классификации // Психол. журн. "Мост".- 1996.- № 2.- С. 16-18.
46. Шелетько Е. Метод простой классификации // Психол. журн. "Мост".- 1997.- № 3-4.- С. 13-16.
47. Юнг К.Г. Мышление у экстраверта и интроверта // Хрестоматия по общей психологии. Психология мышления.- М., 1981.- С. 391-398.
48. Юнг К. Психологические типы / Под ред. В.Зеленского.- СПб.: Ювента, М.: Прогресс-Универс, 1995.- 716 с.
49. Annett M., Kilshow D. Mathematical ability and lateral asymmetry // Cortex.- 1982.- Vol. 18., N. 46.- P. 547-568.