

Шалаева Т.И. Использование типологического опросника Майерс-Бриггс в практике работников службы занятости.

ВВЕДЕНИЕ

Ситуация профконсультирования предполагает установление психологического контакта с клиентом. При этом большое значение имеет психодиагностическая компетентность профконсультанта, т. е. способность с помощью какого-либо психодиагностического инструментария определить индивидуальные особенности клиента и, исходя из этого, решать задачи профориентации, профотбора или психологической консультации. По сути, профконсультант занимается прогнозированием того, как человек поведет себя в той или иной ситуации, какие его индивидуально-психологические свойства проявятся в конкретной деятельности (например, профессиональной), будут ли они способствовать успеху в этой деятельности.

Необходимы надежные и удобные в применении измерительные процедуры, позволяющие оптимизировать ситуацию профконсультирования. В настоящее время психология располагает многими методами, позволяющими определить устойчивые психологические качества человека. Но для практического применения гораздо важнее обратиться к социальным проявлениям психологических качеств, к тем поведенческим особенностям людей, которые проявляются в самых разных жизненных ситуациях. При этом целесообразно использовать какую-либо классификацию психологических типов людей.

В качестве такой классификации предлагается использовать социально-психологическую типологию К.Юнга, тем более, что имеется методика, основанная на этой типологии и позволяющая получить информацию о многих сторонах жизни и деятельности человека. Это хороший инструмент для практической деятельности специалистов по вопросам профориентации и профотбора.

1. ТИПОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОСНИК МВТИ

1.1. Типология Майерс-Бриггс

Существует немало попыток объяснить и типологизировать индивидуальные особенности людей. Каждая типология отталкивается от своей "ключевой посылки", лежащей в основе объяснения человеческих сходств и различий.

Опросник Майерс-Бриггс (МВТИ) разработан в США в конце 50-х годов Катариной Бриггс и Изабель Майерс (матерью и дочерью) на основе идей известного швейцарского психолога Карла Юнга.

В начале 20-х годов Юнг высказал мысль, что поведение человека не является случайным, а поддается предсказанию, и, следовательно, классификации. По его мнению, различия в поведении определяются базовыми психическими функциями, свойственными человеку на протяжении всей жизни. Эти качества проявляются уже в первые мгновения жизни и со временем из них формируется характер. Юнг утверждал, что все склонности человека, его симпатии и антипатии по отношению к другим людям, событиям и жизненным проблемам коренятся в изначальном различии предрасположенностей.

В своей работе "Психологические типы" Юнг выделил различные психологические типы людей в соответствии с разными индивидуальными способами восприятия и оценки информации. Он выдвигает три пары оппозиций, описывающих психические процессы восприятия и переработки информации (экстраверсия - интроверсия, сенсорика - интуиция, мышление - эмоции), к которым И.Майерс и К.Бриггс добавили еще одну шкалу – восприятие - оценка.

Опросник МВТИ основан на выявлении двух различных способов пополнения запаса энергии (шкала экстраверсия-интроверсия), двух противоположных способов сбора информации (шкала сенсорность-интуиция), двух различных способов принятия решений (шкала

мышление-чувствование) и двух различных способов организации своего взаимодействия с внешним миром (решение-восприятие). Таким образом, существуют четыре основных шкалы предрасположенностей. Каждый человек в силу своей индивидуальности занимает определенное место на этих шкалах, выбирает тот или иной полюс в каждой паре оппозиций. Комбинация предпочтений по каждой паре оппозиций дает один из шестнадцати типов поведения, составляя индивидуальный профиль человека.

Авторов опросника интересовало создание психологического инструментария, в точных научных терминах объясняющего и характеризующего индивидуальные различия и полностью согласующегося с теорией Юнга об индивидуальных предрасположенностях. Это рабочий инструмент, позволяющий достоверно выявить индивидуальные сходства и различия и использовать полученные результаты на практике.

Типология Майерс-Бриггс имеет ряд преимуществ по сравнению с другими имеющимися типологиями. Она не содержит удручающего для многих людей сопоставления "нормы" и "патологии" и не умаляет достоинств ни одного из шестнадцати типов. Это социально-психологическая типология, позволяющая, в отличие от психологических типологий, рассматривать социальные проявления психологических качеств. Она дает описание различных типов поведения, т. е. поведенческие характеристики людей (как человек будет себя вести в той или иной жизненной ситуации). Для практического применения это более важно, чем просто выявление личностных качеств.

Основные положения типологии, отраженные в опроснике MBTI:

⇒ с помощью опросника определяются индивидуальные различия в восприятии информации и принятии решений;

⇒ с помощью опросника выявляются интересные и важные поведенческие стереотипы, знание которых полезно для понимания людей и их взаимодействия;

⇒ это не тест, а индикатор, здесь нет "правильных" или "неправильных" ответов;

⇒ теория постулирует дихотомию, поэтому в MBTI используются психометрические показатели;

⇒ шкалы MBTI не являются независимыми, между ними существуют специфические динамические отношения;

⇒ как теория, так и описания типов основаны на модели, которая рассматривает развитие личности как процесс, продолжающийся всю жизнь;

⇒ тип – это удобный способ описания различных психических процессов (восприятия и оценки информации);

⇒ нет "хороших" или "плохих" типов – у каждого из них есть свои достоинства и свои слабости;

⇒ существуют четыре процесса (S, N, T, F) и четыре установки (E, I, J, P), они составляют четыре пары оппозиций: S-N, T-F, E-I, J-P;

⇒ каждый респондент использует все процессы и установки, но больше любит или предпочитает один из полюсов в каждой паре;

⇒ в интерпретации результатов приводятся конкретные примеры проявления каждого из элементов;

⇒ шкалы MBTI относятся к базовым психическим функциям – восприятию и оценке информации, которые реализуются в любом поведении, – поэтому сфера практического применения опросника очень широка.

Области применения опросника MBTI:

В консультировании по проблемам карьеры и профориентации:

– MBTI помогает направлять личность в выборе той или иной ориентации школьного образования, профессии, рабочего места;

– MBTI позволяет принимать во внимание и сопоставлять возможности, которые дает работа для использования предпочитаемых способов восприятия и оценки информации, с одной стороны, и те требования, которые предъявляет трудовая деятельность – с другой;

– MBTI помогает при ведении деловых переговоров (как рабочий инструмент отслеживания особенностей разных людей и подбора "ключа" к ним);

– MBTI помогает более эффективно распределять задания между сотрудниками;

– MBTI помогает устанавливать оптимальные отношения с коллегами по работе.

В индивидуальном и семейном консультировании:

– MBTI помогает клиенту понять преимущества и сильные стороны различных предпочтений;

– MBTI помогает подобрать практический ключ к развитию собственной индивидуальности и совершенствованию своего общения с окружающими;

– консультант может показать клиенту, как превратить его "проблему" в "лабораторию" по развитию способов восприятия и оценки и на этой основе научиться оптимальным образом направлять свою жизнь;

– MBTI помогает супружеским парам и семьям увидеть и понять ценность сходства и различий людей; родителям – научиться принимать детей такими, какие они есть (это особенно важно, когда родители и дети относятся к разным типам); детям – следовать избранному пути, невзирая на внешнее неодобрение и не испытывая чувства вины.

Знакомство с методикой Майерс-Бриггс позволяет полнее использовать свои собственные сильные стороны, приоткрывает "скрытые механизмы" человеческих поступков и решений и помогает подобрать "ключ" к людям, с которыми мы взаимодействуем.

1.2. Шкалы MBTI (типологические индикаторы)

Согласно Юнгу, каждый человек очень рано проявляет свои предрасположения. И чем больше он их сознательно или бессознательно в себе культивирует, тем больше он им доверяет и на них опирается. Вместе с тем, временами могут проявляться качества, не свойственные данному человеку. С возрастом поведение людей становится все более сложным и неоднозначным, однако предрасположения всегда остаются как бы центральным коммутаторным пунктом.

Задача профконсультанта состоит в определении того, какие из предрасположений являются стержнем поведения человека.

Согласно теории Юнга, важнейшими функциями являются сбор информации о внешнем мире и принятие решения, основанного на полученной информации.

Шкала S-N: сбор информации

S - Сенсорный тип, N - Интуитивный тип

Согласно Юнгу, существуют два разных способа восприятия информации: путь ощущений – S (sensation) и путь интуиции – N (intuition).

S (путь ощущений)

Стремление максимально использовать данные пять органов чувств для того, чтобы понять, что на самом деле происходит вокруг, особенно для точной оценки ситуации. Человек больше поглощен реальным миром вокруг себя, так что образы и идеи, которые он не может "потрогать", не привлекают его внимания. В первую очередь его интересуют практический опыт и происходящее "здесь и теперь".

N (путь интуиции)

Восприятие окружающего мира происходит не непосредственно, а путем своих осознаваемых или неосознаваемых ассоциаций и представлений. Стремление выйти за пределы непосредственно данного и известного – понять значения, смыслы, связи и отношения, используя для этого свою интуицию. Предпочтение отдается общей схеме и целостному взгляду на вещи.

Различие между S и N можно считать ключевым, так как способ, с помощью которого происходит сбор информации, лежит в основе дальнейших взаимоотношений между людьми.

Таблица 1

Характеристики типов

Сенсорный (S)	Интуитивный (N)
<i>Ключевые слова:</i>	<i>Ключевые слова:</i>
последовательность	случайность
интерес к настоящему	интерес к будущему
реалистичность	отвлеченность
упорство	вдохновение
действительный	теоретичный
приземленный	витающий в облаках
факты	фантазии
практичный	оригинальный
конкретный	общий
<i>Поведенческие проявления:</i>	<i>Поведенческие проявления:</i>

Любит "собирать" точные факты и сведения	Легко устает от обилия фактической информации
Стремится работать с тем, что "дано" здесь и теперь, реально, ощутимо и актуально	Концентрируется на том, как можно все улучшить
Любит применять на практике то, чему только что научился	Везде ищет новые возможности и способы выполнения дел. Любит обучаться новым навыкам
Упорно работает, даже осознавая, что результат будет нескоро	Работает, то периодически заражаясь энтузиазмом, то простаивая
Приходит к выводу шаг за шагом	Может несколько исказить факты в свою пользу
Хорошо замечает и запоминает детали	Не любит тратить время на детали
Нечасто испытывает вдохновение и не очень доверяет его результатам	Ценит воображение и вдохновение. Следует своим идеям и догадкам
Хорош, когда нужна точность в работе	Может делать поспешные выводы. Не любит делать одно и то же
Может переупростить задачу	Может переусложнить задачу
Принимает данную реальность и работает с ней	Задается вопросом, почему дела обстоят именно так, а не иначе
Любит традиционные способы выполнения заданий	

Шкала Т-Ф: принятие решений

T - Мыслительный тип, F - Чувствующий тип

Концепция Юнга предполагает наличие двух путей к принятию какого бы то ни было решения, к вынесению суждения относительно полученной информации: на основе логики, объективного и беспристрастного мышления – Т (thinking), и на основе субъективной системы ценностей, личных пристрастий и чувств – F (feeling).

T (ориентация на мышление)

Мышление предсказывает логические последствия того или иного развития событий. Оценка строится на объективном анализе ситуации, причин и следствий, фактов, в том числе неприятных; для суждения о том, что правильно, а что – нет, подыскиваются объективные критерии. Принимая решение, человек старается быть логичным, непредубежденным, анализирует ситуацию и руководствуется

объективными ценностями. Он стремится, чтобы решение не зависело от него лично, предпочитает определенную последовательность действий. Люди этого типа радеют о справедливости и ясности, про них часто говорят, что они верны своим убеждениям.

F (ориентация на чувства, эмоции)

При работе с информацией исходят из ее (личностного) значения и смысла для себя и других. Принимая решение, ориентируются на ценности людей, а не на абстрактную логичность, учитывают, как это решение подействует на людей. Любят иметь дело с людьми, принимают на себя их проблемы. Главное значение для них имеют субъективные ценности. Таких людей лучше характеризуют такие слова, как гармония, сострадание. При принятии решений ставят себя на место другого.

Таблица 2

Характеристики типов

Мыслительный	Чувствующий
<i>Ключевые слова:</i>	<i>Ключевые слова:</i>
объективный	субъективный
верный своим убеждениям	милосердный
законы	обстоятельства
настойчивость	убеждение
точный	человечный
ясность	гармония
критика	понимание
политика	общие ценности
беспристрастный	сочувствующий
<i>Поведенческие проявления:</i>	<i>Поведенческие проявления:</i>
Хорошо восстанавливает логическую цепочку событий	Любит гармонию в отношениях, прилагает усилия для ее достижения
Имеет талант к анализу проблемы или ситуации. Реагирует скорее на идеи других людей, чем на их чувства	Хорошо предсказывает то, как изменения ситуации повлияют на поведение людей
Нуждается в справедливом отношении	Нуждается в том, чтобы время от времени его хвалили
Может быть жестким и упорным. Может обидеть человека, не осознавая этого	Обычно с симпатией относится к людям
Способен наказывать или увольнять людей, если это необходимо	Испытывает проблемы, если надо говорить людям неприятные вещи

Склонен скорее иметь дело с неживыми объектами	Любит делать приятное
Не включает себя в картину ситуации, стремится анализировать "со стороны"	За работой или идеей в первую очередь видит и интересуется человеком
Критичен, любит искать и хорошо находит ошибки, несоответствия в чем-либо	Принимая решение, в первую очередь задается вопросом, насколько мне это важно, "что это для меня значит"
Недооценивает влияние "человеческого фактора", сначала обсуждает "технологии" и лишь потом вспоминает (если вообще это делает) о мотивах, ценностях, отношении включенных в ситуацию людей	Легко общается с людьми на личностном уровне; отстраненность и невовлеченность дается с трудом. В общении проявляет симпатию, понимание, такт

Шкала Е-І: источники энергии

Е - Экстравертированный тип, І - Интровертированный тип

Юнг предложил различать две основные установки человека: на внешний мир, мир окружающих вещей – Е (extraversion) и на внутренний мир собственных мыслей, переживаний, представлений – І (introversion). Экстраверты и интроверты имеют разные источники питания и никто из них не может долго находиться вне привычных условий.

Е (экстраверсия)

Фокусируются на внешнем мире людей и окружающей среде. "Заряжаются" энергией в процессе общения, от внешних событий и направляют на них собственную энергию. Чтобы понять, нуждаются в непосредственном взаимодействии с объектом понимания и поэтому любят действовать.

І (интроверсия)

Фокусируются на своем внутреннем мире. "Заряжаются" энергией в одиночестве и тратят ее на события внутри себя. Стремятся сначала понять нечто, а потом только взаимодействовать с ним.

Таблица 3

Характеристики типов

Экстравертированный	Интровертированный
<i>Ключевые слова:</i>	<i>Ключевые слова:</i>

социальность	чувство территории
взаимодействие	сосредоточенность
внешний облик	внутренние свойства
широта	глубина
обширный круг знакомых	узкий круг знакомых
расходование энергии	экономия энергии
внешние условия	внутренние ощущения
общительный	задумчивый
сначала говорить, потом думать	сначала думать, потом говорить
<i>Поведенческие характеристики:</i>	<i>Поведенческие характеристики:</i>
Общаясь с людьми, постепенно становится все активнее, не устает, "заряжается" от них. Предпочитает устную речь	Общаясь с людьми, расходует собственную энергию и либо постепенно "выдыхается", либо время от времени выпадает из взаимодействия для "подзарядки"
Сначала делает, потом думает	Сначала думает, потом делает, а иногда и не делает
Любит попробовать все сделать сам	Нравится, когда есть возможность спокойно подумать
Любит разнообразие и действия	Любит привычную обстановку
Хорошо умеет приветствовать людей	Внимание направлено прежде всего на свои переживания
Становится нетерпеливым при длинной медленной работе	Может долго заниматься одним делом, не прерываясь
Любит, чтобы вокруг его рабочего места были люди	Не испытывает проблем, работая в одиночестве
Любит учиться, общаясь с тем, кто это умеет, а также на собственном опыте	Предпочитает учиться по книгам
Все проговаривает вслух	Не выражает вслух ничего

Шкала J-P: способ взаимодействия с внешним миром

J - Решающий тип, P - Воспринимающий тип

К.Бриггс добавила еще одну пару оппозиций: установка на оценку информации – J (judgement) и установка на восприятие информации – P (percersion). Эта пара определяет, какой из двух функций – функцией сбора информации или функцией принятия решений – человек пользуется при общении с внешним миром.

J(решение, склонность выносить суждения)

Главное место в отношении к миру у таких людей занимает функция принятия решений. Они стремятся жить распланированно, структурированно, упорядоченно, имеют потребность регулировать жизнь и контролировать ее. Любят определенность, предпочитают принять решение и выполнить его. Ориентированы на результат. Предпочитают оценивать и критиковать, нежели впитывать новую информацию, даже (или особенно) если она может повлиять на изменение их решения.

Обстановка, которую они создают вокруг себя, подчинена определенному порядку, находится под постоянным контролем. Таким людям свойственны решительность, осмотрительность, умение принимать решение без особых волнений. Планируют свою деятельность и действуют согласно этому плану.

P (восприятие, склонность к созерцательной позиции)

Главное место в отношении к миру занимает функция сбора информации. Такие люди стремятся жить гибко и спонтанно, постоянно собирают информацию и всегда готовы изменить свои взгляды. Хотят скорее понимать жизнь, чем контролировать ее. Предпочитают оставаться открытыми для нового опыта, доверяя своей способности адаптироваться к изменениям и испытывая удовольствие от перемен. Ориентированы скорее на процесс, чем на результат.

Обстановка, которую они создают вокруг себя, позволяет им быть гибкими, непредсказуемыми, успешно приспособившимися к обстоятельствам и восприимчивыми к самым разным изменениям. Принимать решения и строго им следовать для таких людей затруднительно; часто окружающие не понимают, какого мнения они придерживаются. Воспринимающие следуют выжидательной позиции в отношении большинства проблем: будь то работа, которой следует заняться, или день, который нужно как-то прожить.

Таблица 4

Характеристики типов

Решающий	Воспринимающий
<i>Ключевые слова:</i>	<i>Ключевые слова:</i>
решительный	выжидательный
окончательный	предварительный
твердый	податливый

контроль	приспособляемость
завершенность	открытость
структура	изменчивость
точный	экспериментальный
действующий по программе	непредсказуемый
срок	что такое срок?
<i>Поведенческие характеристики:</i>	<i>Поведенческие характеристики:</i>
Организованность, нетерпение беспорядка, суматохи. Отвращение к необязательности	Необязателен и не стремится к порядку. Много делает в последний момент
Легко выносит оценки, что хорошо, а что плохо, и принимает решения (иногда слишком быстро)	С трудом принимает решения, стремится сделать их неокончательными; часто принимает их в последнюю минуту
Испытывает сильный стресс в ситуации неопределенности и стремится поскорее как-нибудь ее определить	Испытывает сильный стресс от рутины и внешних ограничений. Легко адаптируется к меняющейся ситуации
Лучше всего работает, когда может спланировать свою работу и следовать этому плану	Откладывает решение, все время ссылаясь на нехватку информации
Не любит отрываться от дела в пользу более срочного	Может откладывать неприятную работу
Испытывает удовлетворение, составив свое мнение по поводу вещи, ситуации или человека	Может начать слишком много проектов и испытывает трудности с их завершением
Чтобы начать работать, ему достаточно самого необходимого	Склонен скорее подождать ("что получится"), чем вмешаться и сделать по-своему
Любит использовать списки и перечни как руководство к действию	Использует списки как напоминание о том, что он должен сделать... когда-нибудь

1.3. Психологические типы

Таблица 5

Психологические типы

		Сенсорные		Интуитивные			
		Мысли- тельные	Чувству- ющие	Чувству- ющие	Мысли- тельные		
Интро-	Решаю- щие	ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ	Решаю- щие	Интро-

верты	Воспри- нимаю- щие	ISTP	ISFP	INFP	INTP	Воспри- нимаю- щие	верты
Экстра- верты	Воспри- нимаю- щие	ESTP	ESFP	ENFP	ENTP	Воспри- нимаю- щие	Экстра- верты
	Решаю- щие	ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ	Решаю- щие	

Психологический тип описывается формулой из четырех букв, обозначающих преобладающий полюс по каждой шкале: экстраверсия или интроверсия (первая буква), сенсорика или интуиция (вторая буква), мышление или чувство (третья буква), решение или восприятие (четвертая буква). Это предрасположения, определяющие поведение человека в разных жизненных ситуациях. Выявление их и является основной задачей человека, обратившегося к типоведению.

Кроме того, каждый тип характеризуется доминантным и вспомогательным процессами. Человек использует свой доминантный процесс в той области, в которой лежат его основные интересы: экстраверты – при взаимодействии с внешним миром, интроверты – уходя в мир внутренний. А для сбалансированности развивается вспомогательный процесс. Таким образом, у экстраверта доминантный процесс обращен на внешний мир, а вспомогательный используется применительно к внутреннему миру; у интровертов доминантный процесс обращен вовнутрь, а вспомогательный процесс используется для жизни вовне. Вспомогательный процесс также обеспечивает баланс между процессами восприятия и оценки информации. Если доминантный процесс – перцептивный (S или N), то вспомогательный – оценочный (T или F), и наоборот.

Определение доминантного и вспомогательного процессов

У экстравертов

Последняя буква (J или P) указывает на тот процесс, который преимущественно используется во взаимодействии с внешним миром (это и есть доминантный процесс). Если последняя буква J, то доминантным является процесс оценки, т. е. T или F. Если последняя буква – P, то доминантный процесс – перцептивный (S или N).

У интровертов

Буквы J и P указывают на вспомогательный процесс. Если последняя буква J, то доминантный процесс будет перцептивным (S или N); если последняя буква P, то доминантный процесс – оценочный (T или F).

Краткое описание типов

Типы описываются как комбинация предрасположений. Более полное описание типов представлено в литературных источниках и в следующих методических пособиях автора.

ESFP

Экстравертированный Сенсорный Чувствующий Воспринимающий

Девиз: "Живем ведь только раз!"

Доминирующая функция – экстравертная сенсорность, связанная с фактами и восприятием деталей.

Вспомогательная функция – интровертная чувствительность – межличностно ориентированные отношения.

Для них достаточно надежно только то, что имеет отношение к "здесь и теперь". Живут, в основном, ради настоящего момента. Больше начинают, чем заканчивают. Сосредоточенность на немедленных результатах делает их нетерпимыми к разного рода процедурам, шаблонам и прочим препятствиям. Стараются использовать каждую минуту для того, чтобы вступить в полезную беседу. Стремятся к гармонии человеческих взаимоотношений.

ISFP

Интровертированный Сенсорный Чувствующий Воспринимающий

Девиз: "Все видит, ни во что не вмешивается".

Доминирующая функция – интровертная чувствительность – межличностно ориентированные решения и структура.

Вспомогательная функция – экстравертная сенсорность, связанная с фактами и практикой.

Нежные и заботливые, открытые и подвижные, задумчивые и сдержанные, практичные и приземленные.

Это люди, которым не хочется руководить и воздействовать на других, которые не стремятся переделать мир и даже до конца понять его, а принимают таким, каков он есть.

ESTP

Экстравертированный Сенсорный Мыслительный Воспринимающий

Характеристика: "Реалисты до мозга костей".

Доминирующая функция – экстравертная сенсорность, связанная с фактами и восприятием деталей.

Вспомогательная функция – интровертный рационализм.

Их внимание направлено на людей и мир объектов. Сбор информации происходит при помощи пяти органов чувств. В дальнейшем информация оценивается и анализируется объективно, но при этом они остаются подвижными и доступными для новых альтернатив. Способны дать быстрый, точный, практически ценный, объективный и ясно выраженный ответ в любой ситуации.

ISTP

Интровертированный Сенсорный Мыслительный Воспринимающий

Характеристика: "Легкие на подъем".

По отношению к окружающим придерживаются принципа: "Не мешай мне".

Доминирующая функция – интровертный рационализм – объективные решения.

Вспомогательная функция – экстравертная сенсорность, связанная с фактами и восприятием деталей.

Сосредоточенные на себе, склонные к объективности в принятии решений, они более расположены выждать, анализировать ситуацию, нежели сразу предлагать свое решение и бросаться в бой. Их взгляд на мир предельно конкретный, но в сочетании со свойственной им открытостью это может приводить к более непредсказуемым поступкам, чем этого можно было бы ожидать.

ESFJ

Экстравертированный Сенсорный Чувствующий Решающий

Характеристика: "Повелители мира".

Доминирующая функция – экстравертная чувствительность – межличностно ориентированные отношения.

Вспомогательная функция – интровертная сенсорность, связанная с фактами и практикой.

Предрасположенность к решению обеспечивает их всем необходимым для того, чтобы было легко устанавливать контакты с кем бы то ни было. Их субъективная чувствительность приносит гармонию в любую ситуацию, одновременно пытаюсь упорядочить ее, направить ход событий по определенному руслу; и делают они это мягко, но настойчиво.

ISFJ

Интровертированный Сенсорный Чувствующий Решающий

Характеристика: "Высокое чувство долга".

Доминирующая функция – интровертная сенсорность, связанная с фактами и практикой.

Вспомогательная функция – экстравертная чувствительность – межличностно ориентированные решения и структура.

Аккуратные, добродушные, приверженные порядку и в высшей степени исполнительные и заботливые, они черпают силы в самих себе и во всем том, что видят, слышат, чувствуют, осязают и пробуют. Силы эти направлены на служение окружающим, при этом вся деятельность четко рассчитана и распланирована. Видят свое предназначение в том, чтобы помогать другим и делать их счастливее.

ESTJ

Экстравертированный Сенсорный Мыслительный Решающий

Характеристика: "Хозяева жизни".

Доминирующая функция – экстравертный рационализм – объективные решения и структура.

Вспомогательная функция – интровертная сенсорность, связанная с фактами и практикой.

Видят мир таким, "каков он есть", переводят свои восприятия на объективный язык. Испытывают необходимость в том, чтобы навязывать свои оценки окружающим, устанавливая твердый порядок действий, который опирается на определенную программу. Управлять порядком где-либо – самое естественное занятие для них.

ISTJ

Интровертированный Сенсорный Мыслительный Решающий

Девиз: "Делать то, что должно быть сделано".

Доминирующая функция – интровертная сенсорность, связанная с фактами и практикой.

Вспомогательная функция – экстравертный рационализм – объективные решения и структура.

Имеют чувство ответственности. Их поведение ориентировано на конечный результат. Объективная, конкретная, ближайшая информация у них немедленно передается "внутри" и внимательно анализируется. Их склонность ко всему, что находится "здесь и теперь", не позволяет им ничего принимать на веру или допускать что-либо. Все, что они видят, есть для них объективная и осязаемая реальность, в которой они немедленно наводят определенный порядок.

ENFJ

Экстравертированный Интуитивный Чувствующий Решающий

Характеристика: "Сладкоречивый увещатель".

Доминирующая функция – экстравертная чувствительность – межличностно ориентированные решения.

Вспомогательная функция – интровертная интуиция – вдохновение и возможности.

Их внимание сосредоточено на тех, кто их окружает, и они прекрасно понимают, кто в чем нуждается. Их богатое воображение и вдохновляющая натура выражают себя весьма конкретно и организованно, что позволяет им осуществлять свои фантазии. Имеют способность к интуитивному постижению ситуации при внимательном и заботливом отношении к позиции всех участников.

INFJ

Интровертированный Интуитивный Чувствующий Решающий

Характеристика: "Вдохновляющие окружающих".

Доминирующая функция – интровертная интуиция – вдохновение и возможности.

Вспомогательная функция – экстравертная чувствительность – межличностно ориентированные отношения и структура.

Добры и сострадательны, но очень упрямы.

Их движущая сила – интуиция, направленная внутрь, – поставляет им неиссякаемый поток идей и возможностей. И чем большую роль играет в INFJ интроверсия, тем более текучей, податливой и открытой им кажется жизнь. Но внешний мир изменяет направление этого потока вдохновенной творческой активности: они чувствуют призвание служить людям и осуществляют это весьма организованно и упорядоченно.

ENFP

Экстравертированный Интуитивный Чувствующий Воспринимающий

Девиз: "Да здравствует жизнь!"

Доминирующая функция – экстравертная интуиция – возможности и отвлеченные наблюдения.

Вспомогательная функция – интровертная чувствительность – межличностно ориентированные решения.

Сочетание предрасположенности к экстраверсии, интуиции, чувствительности и восприимчивости дает им уникальную способность к эффективному сотрудничеству, участию в разнообразных предприятиях и умение противостоять неожиданностям.

Воспринимают жизнь в разнообразии ее возможностей и истолковывают эти возможности с точки зрения их влияния на людей. Все это сопровождается активным взаимодействием с окружающим миром, а их любознательная позиция позволяет им ориентироваться в постоянной смене ситуаций.

INFP

Интровертированный Интуитивный Чувствующий Воспринимающий

Характеристика: "Благородные служители обществу".

Доминирующая функция – интровертная чувствительность – межличностно ориентированные решения и структура.

Вспомогательная функция – экстравертная интуиция – возможности и отвлеченные наблюдения.

Стремление к самопознанию, самоопределению и согласию с самим собой. Благодаря качествам интровертов, их размышления направлены на самих себя, свойства интуитивистов обеспечивают их чувством бесконечных возможностей, заключенных в человеке. Чувствительность заставляет задуматься о том, как использовать эти возможности к своей собственной пользе и на благо окружающих, а качества воспринимающего позволяют сохранять восприимчивость к постоянному потоку новой информации.

ENTJ

Экстравертированный Интуитивный Мыслительный Решающий

Характеристика: "Вожди по натуре".

Доминирующая функция – экстравертный рационализм – объективные решения и структура.

Вспомогательная функция – интровертная интуиция – вдохновение и возможности.

Имеют потребность в контроле и необычные способности к лидерству. Они распахнуты настежь, навстречу бесчисленным возможностям и смыслам, которые переводятся на язык объективных мыслительных операций и приводят к упорядоченной и своевременной деятельности. Для них жизнь раскрывается в борьбе, в споре, в схлестывании с окружающими во имя познания.

INTJ

Интровертированный Интуитивный Мыслительный Решающий

Девиз: "Все можно улучшить".

Доминирующая функция – интровертная интуиция – вдохновение и возможности.

Вспомогательная функция – экстравертный рационализм – объективные решения и структура.

Их богатый внутренний мир хранит в себе безграничные возможности, которые реализуются в виде стремления все улучшить и усовершенствовать. Слова, планы, проекты, идеи, люди – все им хочется сделать лучше, чем есть в действительности. По их мнению, даже самое лучшее можно сделать еще более лучшим. Стремятся к законченности.

ENTP

Экстравертированный Интуитивный Мыслительный Воспринимающий

Девиз: "Одно увлекательное дело за другим".

Доминирующая функция – экстравертная интуиция – возможности и отвлеченные наблюдения.

Вспомогательная функция – интровертный рационализм – объективные решения.

Их изобретательность постоянно ищет применения в самых различных профессиональных и непрофессиональных сферах. Она берет начало в предрасположенности к интуиции, открывающей перед ними безграничные возможности, в сочетании с их объективной способностью к принятию решений, направленной на окружающий мир. Это приводит к тому, что все преобразуется в идеи и схемы. Их больше привлекают новые идеи, они находятся в непрерывном напряжении деятельности.

INTP

Интровертированный Интуитивный Мыслительный Воспринимающий

Характеристика: "Любовь к решению проблем".

Доминирующая функция – интровертный рационализм – объективные решения.

Вспомогательная функция – экстравертная интуиция – возможности и отвлеченные наблюдения.

Задумчивость побуждает их исследовать все, что поставляет им интуиция. Их стремление к объективности требует тщательного анализа всей информации, а их непредвзятость и подвижность обеспечивает восприимчивость к неожиданным и новым фактам, какими бы они ни

были. Такая комбинация предрасположений приводит к постановке парадоксальной цели: они вечно пытаются собрать в единое целое постоянно увеличивающееся количество данных. Однако постоянный приток новых сообщений и фактов этому препятствует. И в результате все мысли, идеи и планы, как бы окончательно они ни были сформулированы, в последний момент неизбежно меняются, лишь только "новые данные" о внешних или внутренних влияниях становятся доступными для исследователя. Поэтому они находятся в постоянном напряжении.

1.4. Темпераменты

Дэвид Кирси и Мэрилин Бейтс, авторы книги по изучению психологических типов "Пожалуйста, поймите меня" ("Please, understand me"), предложили подход, основанный на выделении двухбуквенных сочетаний. Указанные комбинации носят название "темпераментов". Это своеобразный и достаточно результативный метод организации типов. Шестнадцать типов можно разделить на четыре темперамента.

Таблица 6

SP	SJ	NF	NT
ESFP	ESFJ	ENFJ	ENTJ
ISFP	ISFJ	INFJ	INTJ
ESTP	ESTJ	ENFP	ENTP
ISTP	ISTJ	INFP	INTP

Согласно Кирси и Бейтс, первым фактором, определяющим темперамент, является различие S-N. Способ получения информации о внешнем мире лежит в основе различий между людьми. Интуитивные всегда видят потенциальную сторону любого явления, а сенсорные ограничивают себя тем, что действительно существует, не думая о том, что могло бы быть.

Поэтому первая составляющая темперамента – это либо S, либо N – функция сбора информации. Вторая составляющая зависит от того, какова первая.

Если это Интуитивист (N), то в сборе информации преобладает понятийное и отвлеченное. Вторым, важным для темперамента, согласно Кирси и Бейтс, следует считать предрасположение, отвечающее за то, как человек оценивает полученную им информацию: объективно (Мыслительный) или субъективно (Чувствующий). Таким образом, для Интуитивиста характерны два основных темперамента – NF и NT.

Если это Сенсорный (S), то в сборе информации доминирует конкретное и осязаемое. Вторым важным предрасположением будет то, что человек будет делать с этой информацией: постарается придать ей определенную систему (Решающий) или будет стараться узнать кое-что еще (Воспринимающий). Таким образом, Сенсорным свойственны два основных темперамента – SJ и SP.

Таблица 7

Основные характеристики темпераментов

SJ	NF
<ul style="list-style-type: none"> * хочет занимать свое место, * важность членства, * ответственность, * отчитываемость, * долг, * "традиционалист", * главное – "служение". 	<ul style="list-style-type: none"> * стремление к росту, * значение и смысл, * вести других, * сделать мир лучше, * самореализация, * "катализаторы", * главное – "становление".
SP	NT
<ul style="list-style-type: none"> * хочет спонтанности * свобода выбора своего следующего поступка, * воодушевление, * действие, * "переговорщик", * главное – "делать". 	<ul style="list-style-type: none"> * хочет знать, * компетентность, * знания, * власть над природой, * интеллект, * главное – "знать".

SJ-темперамент

Процесс сбора информации Сенсорными (S) и Решающими (J) носит предельно практический и реалистический характер и хорошо организован. Они стремятся к деятельности, имеющей большое общественное значение. Они заслуживают доверия, приходят на помощь окружающим, вежливы, смелы и добродетельны. Это строгие

приверженцы традиций. Они стремятся все организовывать, их жизнь подчинена порядку. Опираются на прошлый опыт (если вспомнить известный алгоритм, то ситуация становится понятной). Склонны к детализации, успешны в разработке конкретного плана.

Сильные стороны темперамента SJ:

- умение руководить,
- надежность,
- умение заботиться,
- четкое понимание, кто, где и в чем главный.

NF-темперамент

Для них мир полон неограниченных возможностей, которые переводятся на язык внутри- и внеличностных взаимоотношений. Это идеалисты, предрасположенные к тем видам деятельности, которые имеют общечеловеческую ценность: преподавание, гуманитарные дисциплины, юриспруденция, религия, семейная медицина. Они уверены, что самое главное – это гармония чувств и отношений. Цель их жизни – стремление к самобытности и подлинности.

Решения, которые принимаются этим типом людей, носят личностную окраску, а поскольку они предпочитают использовать интуицию, то их больше интересуют не имеющиеся факты, а новые возможности. Их привлекают новые проекты, вещи, которые не произошли, но которые можно сделать, новые истины, которые пока неизвестны, но могут быть познаны, или новые возможности для людей.

Сильные стороны темперамента NF:

- исключительные способности к работе с людьми,
- умение координировать и убеждать,
- сильное желание помогать другим,
- умение и желание поддерживать других в их начинаниях.

NT-темперамент

Информация, воспринимаемая представителями этой группы, имеет в основном обобщенную и ориентированную на потенциальные

возможности форму (интуиция), но используется для принятия объективного, рационального решения (мышление). Они никогда не останавливаются на достигнутом в деле постоянного совершенствования и теоретизирования обо всем на свете. Вопрос "Почему?" возникает у них по отношению ко всему. Они бросают вызов любым авторитетам и ставят под сомнение любые источники информации. У них имеются собственные представления и критерии о "достоверности" и "компетентности", исходя из которых они и оценивают окружающих и самих себя. Они интересуются возможным, но поскольку они предпочитают мышление, то прикладывают к этим возможностям объективные и логические критерии. Их привлекает работа, где они могут проявить свои способности к анализу. Любят перспективу, умело разрабатывают стратегические линии.

Сильные стороны темперамента NT:

- умение представить себе картину в целом,
- способность к отвлеченному мышлению и составлению общего плана,
- умение разобраться во внутренней логике и принципах функционирования самых различных систем и организаций.

SP-темперамент

В сборе информации представители данного темперамента практичны и реалистичны, но качества Воспринимающего приносят в этот процесс элемент случайности и изменчивости. Реалистическая основа этого темперамента ориентирует их на происходящее здесь и теперь, а восприимчивость делает готовыми к любым неожиданностям. Живут текущим моментом, действием. Отдают предпочтение профессиям, в которых не надо долго ждать осязаемых результатов. Для них каждая, даже повседневная, ситуация представляется новой, и они ищут ее решения, являясь генераторами идей.

Сильные стороны темперамента SP:

- практицизм,
- умение вникнуть в проблему и решить ее, если она имеет отношение к текущему моменту,
- изобретательность,

- особое чутье к насущным потребностям.

2. АНАЛИЗ ДИАГНОСТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОПРОСНИКА МВТИ

2.1. Работа с опросником МВТИ

Опросник состоит из 94 пунктов, в каждом из которых респонденту предлагается выбрать один из двух (в нескольких случаях – из трех) предлагаемых ответов. Часть пунктов представляет собой описание поведения человека в разных жизненных ситуациях (например: "На вечеринке Вам: а) иногда бывает скучно; б) всегда весело"). Другая часть – это пара определений (например: "а) творить; б) сооружать"). Респонденту предлагается отвечать последовательно на каждый пункт, используя специальный бланк для ответов.

Каждому варианту ответов приписаны взвешенные значения (0, 1 или 2 балла). Обработка результатов представляет собой подсчет баллов для обоих полюсов каждой из шкал (то есть отдельно для E, I, S, N, T, F, J, P). Респондент, у которого, например, сумма баллов по E выше, чем по I, классифицируется как экстраверт. То есть он большую часть времени проживает как экстраверт, предпочитая экстравертированные виды деятельности и потребности в различных сферах жизни. А предпочтение N по шкале SN предполагает, что респонденту чаще случается пользоваться

интуитивным способом восприятия, чем сенсорным. Когда суммы баллов для предпочтений невелики, типологические характеристики респондента менее очевидны. В целом буква определяет направленность предпочтений, а число указывает на частоту его реализации. Таким образом, количественный показатель дает представление о том, насколько сильно выражено в поведении респондента то или иное предпочтение, но не позволяет судить о степени развитости этого предпочтения.

Формула типа состоит из четырех букв – по одной букве на каждую шкалу (например, тип ESTI, INFP). Это компактный способ дать определение каждому типу. Формула типа показывает предпочтения в фиксированном порядке: первая буква – E или I (экстраверсия или интроверсия), вторая буква – S или N (сенсорика или интуиция), третья буква – T или F (мышление или чувство), четвертая буква – J или P (оценка или восприятие). Четвертая буква используется также и для определения доминантного процесса для данного типа.

2.2. Интерпретация результатов по методике авторов (Майерс-Бриггс)

Согласно замыслу авторов, интерпретация MBTI предполагает диалог психолога с респондентом. Основная задача психолога – помочь респонденту найти наиболее точно характеризующее его описание психологического типа, на основе знания респондентом самого себя. Психолог выступает как преподаватель по теории типов личности. Обычно в такой ситуации около 75 % респондентов соглашаются со своими результатами, и большая часть беседы бывает посвящена обсуждению того, как различные предпочтения респондента проявляются в повседневном его поведении.

Ни одна методика не может выявить всю сложность личности или ее поведения. И результаты MBTI не всегда достоверны. Поэтому полезно предложить респонденту совместно обсудить полученный в результате психологический тип приблизительно так: "Вот что получилось по опроснику. Как, на Ваш взгляд, верно это?"

Достоверность результатов в опроснике MBTI, как и в любом другом, в значительной мере зависит от того, насколько "правильны" были ответы на вопросы. В некоторых случаях сразу признается адекватность полученного типа. В беседе с такими респондентами большую часть

времени следует посвятить обсуждению примеров проявления типа и практического применения полученного знания. У других людей возникают сильные сомнения относительно своего типа, и тогда описанные ниже этапы должны дать им ту дополнительную информацию, которая поможет разрешить вопрос об их истинных предпочтениях и найти адекватный психологический тип.

Существуют различные обстоятельства, в силу которых результаты МВТІ могут быть недостоверными, например:

- при недостаточной дифференциации психологического типа и предпочтений, что чаще встречается у молодых респондентов;

- при недостаточной дифференциации собственных предпочтений от ожиданий родителей;

- при переживании респондентом жизненного кризиса, вследствие чего не используются обычные для него способы поведения;

- в случае применения МВТІ в ситуации, требующей от респондента соответствия каким-либо стандартам (например, при приеме на работу), вследствие чего ответы респондента отражают не его истинные предпочтения, а социально желательные свойства;

- в случае серьезных рассогласований между требованиями, предъявляемыми к респонденту его профессиональной деятельностью, и его истинными предпочтениями;

- при неверном истолковании понятий и терминов типологической теории, особенно если оно сопровождается возникновением у респондента негативных реакций (например, "интровертированный" интерпретируется как "невротический" или "стеснительный", а "чувство" – как "сверхэмоциональность" и т.п.);

- в случае, если респондент, в результате воздействия социальных стереотипов, затрудняется в выборе "своего" ответа (особенно часто это встречается в шкале ТF, поскольку в сознании многих "мышление" отождествляется с маскулинностью – мужскими качествами, а "чувство" – с феминностью – женскими качествами);

- в случае, если респондент в настоящее время переживает период личностного роста, в ходе которого ранее неиспользуемые процессы начинают развиваться, при этом возможна неопределенность в отношении "старых" предпочитаемых процессов.

Все методики, основанные на самоотчете респондентов, сталкиваются с описанными выше трудностями. Так как в MBTI все ответы дихотомизированы и поскольку типологическая теория Майерс-Бриггс предполагает существование у каждого человека "истинных" предпочтений, психологу следует на каждой стадии процесса интерпретации быть внимательным к словам респондента, чтобы помочь ему точно определить свои предпочтения.

Этапы интерпретации результатов (авторская версия)

1-й этап

Психолог доводит до сведения респондента ряд исходных истин:

А. Никакие вопросы никакого, даже самого подробного, опросника не могут охватить все поведение человека. Результаты MBTI – это лишь самый первый шаг к пониманию действительных предпочтений человека.

Б. При ответах на вопросы MBTI респондент должен выбирать свои предпочтения из длинного списка, включающего разные, иногда нехарактерные для данного респондента виды деятельности. Это довольно трудная задача, требующая способности к самопознанию.

В. Термины и буквенные обозначения различных шкал могут сначала показаться респонденту странными, но поведение, которое они описывают, скорее всего, хорошо знакомо ему.

Г. Поскольку MBTI – это не тест, а индикатор, то не может быть правильных и неправильных ответов. Точно также не бывает хороших или плохих, сильных или слабых психологических типов: у каждого есть свои достоинства и сильные стороны.

Д. Независимо от принадлежности к какому-либо типу, каждый человек использует в повседневной жизни оба полюса предпочтений, но в разной мере.

Е. Обычно люди более умело и искусно используют те психологические процессы, которые они предпочитают.

Ж. Предпочтения, о которых идет речь в MBTI, относятся к процессам восприятия и принятия решений. Все это хорошо знакомо каждому из собственного опыта; знание своего типа лишь помогает более эффективно и структурированно использовать накопленный ранее жизненный опыт.

З. Если полученный в результате применения опросника психологический тип кажется респонденту "неправильным", респондент

имеет возможность с помощью психолога выяснить, какие процессы более характерны для него и какой тип более точно описывает его поведение.

2-й этап

Объяснение респонденту сути парных оппозиций.

Для каждой из них описывается, как и чем отличаются люди, выбравшие один полюс предпочтений, от тех, кто выбрал другой, противоположный. При объяснении характеристик предпочтений и типов психолог не только дает респонденту иллюстрации типологических различий, но и осуществляет первую проверку адекватности типа, полученного в результате применения опросника. Если респондент утверждает, что все четыре полученных предпочтения действительно соответствуют тому, как он ведет себя в жизни, то это можно считать эмпирическим подтверждением адекватности полученного психологического типа. Если же характеристики того или иного предпочтения не подтверждаются в беседе с респондентом, то данное предпочтение следует считать сомнительным и проанализировать еще раз.

3-й этап

Еще один способ проверки адекватности полученного типа – это использование кратких описаний каждого из шестнадцати типов. При использовании "мини-портретов" следует сначала прочитать респонденту то описание, которое соответствует полученному в результате применения опросника типу, а затем сравнить его с соседними. Если какой-либо из соседних психологических типов покажется респонденту более подходящим или "правильным", то психологу в дальнейшей беседе следует ориентироваться именно на этот тип.

4-й этап

Обсуждение полного описания типа. Выясняется, верна ли каждая из фраз в отношении респондента. Цель обсуждения – выяснить, в чем описание подходит респонденту, а в чем – нет. На этой стадии обычно развеиваются последние сомнения насчет предпочтений респондента. Психологу важно учитывать, что не все в описании окажется подходящим для данного респондента. Внутри каждого типа существует множество

вариаций, поскольку люди с одинаковыми предпочтениями могут по-разному их использовать.

Таким образом, когда респонденту не удастся верно определить свои предпочтения при заполнении опросника, необходимо провести анализ его результатов. Ключевым инструментом, по мнению авторов, является полное описание типа. Любые сомнения и колебания респондента должны быть учтены.

Количественная интерпретация МВТІ, как правило, не рекомендуется. Полученные в результате подсчета "сырых" баллов коэффициенты показывают только направленность предпочтений, а не их интенсивность. В отдельных случаях численные показатели дают информацию о вероятности точного определения респондентом своих предпочтений, а также о важности данного предпочтения для респондента.

Наиболее часто встречающаяся ошибка при интерпретации количественных показателей МВТІ – это предположение, будто "сила" предпочтения однозначно соответствует уровню его развития: неверно будет полагать, что респондент с $N = 26$ обладает большей интуицией, чем респондент с $N = 14$. Большой коэффициент свидетельствует лишь о том, что респондент, вынужденный выбрать один из двух ответов в МВТІ, более ясно представляет себе, что же он предпочтет. Однако следует иметь в виду, что, как правило, те респонденты, которые в МВТІ демонстрируют отчетливые предпочтения по каким-либо элементам, чаще используют эти элементы, и, скорее всего, имеют более развитые навыки, обслуживающие эти предпочтения; вероятно, это означает, что у них более развиты соответствующие черты и привычки.

2.3. Анализ результатов исследования

Отделом психологических исследований Поволжского межрегионального учебного центра было проведено исследование, в котором приняли участие 412 человек. Целью исследования был анализ диагностических возможностей Индикатора типов Майерс-Бриггс.

Респонденты отвечали на вопросы опросника, а результаты обрабатывались и интерпретировались по приведенной выше методике. Затем был проведен анализ полученных результатов.

Анализ показал, что наряду с очевидными достоинствами опросника, имеется ряд недостатков, связанных с обработкой данных.

К недостаткам этой методики следует отнести, прежде всего, нечеткую диагностическую процедуру. Интерпретация результатов включает много этапов, представляющих собой согласование с респондентом выявленных предпочтений и выделение психологического типа из нескольких возможных. При нечеткой выраженности предпочтений процедура определения психологического типа респондента занимает много времени. Конечной целью, по замыслу авторов методики, является "правильное" определение типа респондента. Однако в практике профконсультирования определение типа выступает скорее как промежуточный результат, позволяющий затем выработать эффективную линию поведения с ним и провести профориентационную работу. Поэтому мы поставили задачу адаптации Индикатора типов, расширения его за счет введения процедуры математической обработки, позволяющей сократить время, затрачиваемое на достоверное определение предрасположений респондента.

Первоначально мы использовали процедуру обработки результатов, предложенную авторами опросника. Однако при интерпретации результатов мы обратили внимание на то, что максимально возможные значения ("сырые" баллы) по полюсам каждой шкалы существенно различаются. Разница между полюсами варьирует: по шкале EI она составляет 2 балла (максимальное E = 26, максимальное I = 28), по шкале SN – 8 баллов (максимальное S = 34, максимальное N = 26), по шкале TF – 10 баллов у мужчин и 12 – у женщин (максимальное T = 32 для мужчин и T = 33 для женщин, максимальное F = 22 для мужчин и F = 21 для женщин), по шкале JP – 5 баллов (максимальное J = 28, максимальное P = 33). Таким образом, преобладание одного полюса шкалы над другим при выявлении предрасположений должно быть различным для каждой шкалы, что не совсем согласуется с предлагаемым авторами критерием выбора предрасположения, выраженного у данного человека (где сумма баллов выше).

Поэтому довольно часто определение типа по буквам просто по преобладанию какой-либо буквы (предрасположения) оказывается неточным, а иногда вообще изменяет получаемую "картину" поведения человека (иной тип, иной темперамент). При достаточном числе других

причин недостоверности, получаемой в психодиагностике информации, это является существенным основанием для того, чтобы перейти к математической обработке результатов опросника.

Ниже приводится сравнение результатов, полученных после подсчета "сырых" баллов и после математической обработки.

Так, при ярко выраженных предпочтениях (обозначаются звездочкой) психологический тип можно четко определить и по "сырым" баллам (по каждой шкале смотрится преобладающая буква).

Пример 1
"Сырые" баллы

Шкала EI		Шкала SN		Шкала TF		Шкала JP	
E	I	S	N	T	F	J	P
8	19	4	23	7	18	8	21
I*		N*		F*		P*	

Пример 2
"Сырые" баллы

Шкала EI		Шкала SN		Шкала TF		Шкала JP	
E	I	S	N	T	F	J	P
6	19	22	5	21	2	24	8
I*		S*		T*		J*	

При нечеткой выраженности хотя бы одного предпочтения может наблюдаться следующая картина (респондент – мужчина).

Пример 3
"Сырые" баллы

Шкала EI		Шкала SN		Шкала TF		Шкала JP	
E	I	S	N	T	F	J	P
17	10	9	17	17	14	1	25
E		N		T		P	

Но при математической обработке, учитывая максимально возможные значения по шкале TF (для мужчин T = 32, F = 22), получаем предрасположение F, а не T, и тип ENFP, а не ENTP.

Пример 4

Процент выраженности предрасположений

Шкала EI		Шкала SN		Шкала TF		Шкала JP	
Е	I	S	N	T	F	J	P
64.7	35.3	28.8	71.2	45.5	54.5	4.5	95.5
E		N*		F		P*	

Таким образом, наблюдается неявное, но преобладание F. При принятии решений у респондента задействуются оба процесса, но ориентация больше всего происходит на чувства. А если учесть, что респондент – мужчина, и, вероятно, сказывается действие социальных стереотипов (одна из причин недостоверности результатов), то можно говорить о большей достоверности результатов математической обработки.

В случае неявной выраженности нескольких (например, всех четырех) предпочтений математическая обработка позволяет выявить наиболее вероятный психологический тип из множества возможных (по сочетанию комбинаций). Ниже рассматривается такой пример (респондент – мужчина).

Пример 5

"Сырые" баллы и процент выраженности предрасположений

Шкала EI		Шкала SN		Шкала TF		Шкала JP	
Е	I	S	N	T	F	J	P
11	13	20	11	17	12	15	15
47.7	52.3	58.2	41.8	49.3	50.7	54.1	45.9
I		S		F		J	

Наблюдается малая дифференцированность предрасположений, что, вероятно, связано с молодостью респондента (18 лет). Математическая обработка позволяет в этом случае сделать вывод о преобладающих тенденциях в поведении человека. По методу авторов здесь потребовалась бы длительная беседа (что, впрочем, не исключается и после математической обработки, но в гораздо меньшем объеме, благодаря выявленным тенденциям). Подобного рода случаи являются скорее исключением, так как говорить о выраженном психологическом типе здесь не приходится.

Кроме того, математическая обработка позволяет определить ведущие характеристики, т. е. те предрасположения, которые характеризуют поведение человека. Например, у данного респондента (женщины) четко выражены N (интуиция) и P (восприимчивость, импульсивность). Они и являются характерными особенностями, тогда как остальные предпочтения не выражены явно. Яркая выраженность предпочтения обозначается звездочкой (*).

Пример 6

Шкала EI		Шкала SN		Шкала TF		Шкала JP	
E	I	S	N	T	F	J	P
11	15	10	17	15	13	7	23
44.1	55.9	31	69	42.3	57.7	26.4	73.6
I		N*		F		P*	

Таким образом, предлагается методика для определения психологического типа и ведущих характеристик (предпочтений) респондента с использованием математической обработки данных опросника MBTI. Определив с ее помощью достаточно достоверно тип и темперамент человека, можно быстрее перейти к использованию полученной информации для решения задач (профотбор, профориентация).

Существует также программа компьютерной обработки данных (подсчет процентной выраженности предрасположений), в которой входными данными являются "сырые" баллы по шкалам.

2.4. Процедура математической обработки данных опросника MBTI

Она используется для составления формулы типа по буквам (обозначающим полюса шкал) соответственно степени выраженности предпочтений (в процентном соотношении) и включает следующие этапы:

1. Подсчитываются "сырые" баллы по обоим полюсам каждой шкалы (значения E, I, S, N, T, F, J, P) согласно "ключу" к опроснику.

2. Подсчитываются отношения (E), (I), (S), (N), (T), (F), (J), (P) по формуле типа:

$$(E) = \frac{E}{\dots},$$

E_{\max}

где E – это "сырые" баллы, а E_{\max} – это максимально возможное значение по полюсу E шкалы EI .

Максимально возможные значения по шкалам

Шкала EI		Шкала SN		Шкала TF		Шкала JP	
E	I	S	N	T	F	J	P
26	28	34	26	32	22	28	33
				(для мужчин)			
				33	21		
				(для женщин)			

3. По каждой шкале подсчитывается коэффициент K .

Для шкалы EI $K_{ei} = (E) + (I)$;

Для шкалы SN $K_{sn} = (S) + (N)$;

Для шкалы TF $K_{tf} = (T) + (F)$;

Для шкалы JP $K_{jp} = (J) + (P)$.

4. Для обоих полюсов каждой шкалы подсчитывается процент выраженности предпочтений по формуле типа:

$$\text{Процент выраженности } E = \frac{(E)}{K_{ei}} 100 \% ,$$

т.е. отношение (E) разделить на коэффициент K для шкалы EI и умножить на 100% . Или можно, определив процент выраженности одного полюса, вычесть его из 100% (полученное значение – процент выраженности другого полюса).

5. Составить формулу типа из четырех букв, выбрав из двух полюсов шкалы тот, который имеет наибольший процент выраженности.

6. Обозначить звездочкой (*) то предпочтение, процент выраженности которого превышает процент выраженности другого предпочтения в два раза и больше (это допущение, предложенное нами).

Получаемые на каждом этапе обработки результаты можно заносить в таблицу (пример 7).

Если все буквы, обозначающие предрасположения, отмечены звездочкой, т. е. все предпочтения ярко выражены, то можно сделать вывод о том, что тип определен точно. При неявной выраженности

некоторых предпочтений следует провести сравнительный анализ и уточнение (при необходимости) результатов с респондентом, либо ограничиться выявлением ведущих тенденций. Интерпретация полученных результатов проводится в соответствии с задачами консультирования.

Ниже приводится пример поэтапной математической обработки данных респондента–мужчины.

Пример 7

	Шкала EI		Шкала SN		Шкала TF		Шкала JP	
	E	I	S	N	T	F	J	P
"Сырые" баллы	8	19	4	23	7	18	8	21
Максимальные значения	26	28	34	26	32	22	28	33
Отношения, ()	0.31	0.68	0.12	0.88	0.22	0.82	0.29	0.64
Коэффициент, К	0.99		1.0		1.04		0.93	
Процент выраженности	31.3	68.7	12	88	21.1	78.9	31.2	68.8
Формула типа	I		N		F		P	
Выраженность	*		*		*		*	

Получился выраженный тип INFP – Интровертированный Интуитивный Чувствующий Воспринимающий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что выбранная нами социально-психологическая типология предоставляет специалистам большие возможности. Индикатор типов MBTI имеет высокую прогностическую ценность. Выявляя предрасположенности человека, он позволяет делать прогноз относительно поведения человека в разных ситуациях и, таким образом, решать задачи профориентации и

профотбора. Использование типологического подхода позволяет упорядочить информацию.

В рамках адаптации Индикатора типов была разработана процедура математической обработки, позволяющая повысить достоверность результатов, получаемых с помощью опросника МВТИ.

В данной работе рассматривалось определение предрасположенностей, психологического типа и темперамента человека с помощью опросника МВТИ и процедуры математической обработки. В дальнейшем предполагается перейти к нетестовому (а именно – визуальному) определению психологического типа. Как установлено, имеется определенная связь между признаками внешности и поведенческими характеристиками. Черты лица можно использовать как индикатор предрасположенностей, образующих психологический тип человека. Оптимизация процесса консультирования происходит в данном случае за счет уменьшения времени обработки "данных" (признаков внешности) и быстрого перехода к использованию полученной информации (о ведущих характеристиках человека и т.д.).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

ТИПОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОСНИК МАЙЕРС-БРИГГС

Инструкция

На эти вопросы нет "правильных" или "неправильных" ответов. Ваши ответы помогут Вам увидеть, как Вы обычно смотрите на вещи и что Вы делаете, когда нужно принять решение. Зная свои предпочтения, узнавая о предпочтениях других людей, Вы сможете выявить свои сильные стороны, понять, какая работа доставляет Вам удовольствие и как люди с различными предпочтениями могут взаимодействовать друг с другом.

Внимательно читайте каждый вопрос и отмечайте свой ответ на специальном бланке, обводя в кружок букву выбранного Вами варианта ответа.

Не делайте никаких пометок в тексте опросника!

Не думайте подолгу над вопросами, давайте первый ответ, который приходит Вам в голову.

Опросник содержит два типа вопросов. В первом типе Вам необходимо выбрать, какой из вариантов ответа больше совпадает с тем, что Вы обычно чувствуете или делаете. Во втором типе Вам нужно определить, какое слово в паре Вам больше нравится. Ориентируйтесь на значение слова, а не на то, как оно выглядит.

Благодарим за сотрудничество!

* * *

1. Обычно Вы:

- а) общительны;
- б) довольно сдержанны и спокойны.

2. Если бы Вы были преподавателем, какой курс Вы бы предпочли:

- а) построенный на изложении фактов;
- б) включающий в себя изложение теорий.

3. Вы чаще позволяете:

- а) своему сердцу управлять разумом;
- б) своему разуму управлять сердцем.

4. Когда Вы отправляетесь куда-то на весь день, Вы:
 - а) планируете, что и когда будете делать;
 - б) уходите без определенного плана.

5. Находясь в компании, Вы обычно:
 - а) присоединяетесь к общему разговору;
 - б) беседуете время от времени с кем-то одним.

6. Вам легче поладить с людьми:
 - а) имеющими богатое воображение;
 - б) реалистичными.

7. Более высокой похвалой Вы считаете слова:
 - а) душевный человек;
 - б) последовательно рассуждающий человек.

8. Вы предпочитаете:
 - а) заранее договариваться о встречах, вечеринках и т.п.;
 - б) иметь возможность в последний момент решать, как развлечься.

9. В большой компании чаще:
 - а) Вы представляете людей друг другу;
 - б) Вас знакомят с другими.

10. Вас скорее можно назвать:
 - а) человеком практичным;
 - б) выдумщиком.

11. Обычно Вы:
 - а) цените чувства больше, чем логику;
 - б) цените логику больше, чем чувства.

12. Вы чаще добиваетесь успеха:
 - а) действуя в непредсказуемой ситуации, когда нужно быстро принимать решения;
 - б) следуя тщательно разработанному плану.

13. Вы предпочитаете:
 - а) иметь несколько близких, верных друзей;
 - б) иметь дружеские связи с самыми разными людьми.

14. Вам больше нравятся люди, которые:

- а) следуют общепринятым нормам и не привлекают к себе внимания;
- б) настолько оригинальны, что им все равно, обращают на них внимание или нет.

15. На Ваш взгляд самый большой недостаток – быть:

- а) бесчувственным;
- б) неблагоприятным.

16. Следование какому-либо расписанию:

- а) привлекает Вас;
- б) сковывает Вас.

17. Среди своих друзей Вы:

- а) позже других узнаете о событиях в их жизни;
- б) обычно знаете массу новостей о них.

18. Вы бы предпочли иметь среди своих друзей человека, который:

- а) всегда полон новых идей;
- б) трезво и реалистично смотрит на мир.

19. Вы предпочли бы работать под началом человека, который:

- а) всегда добр;
- б) всегда справедлив.

20. Мысль о том, чтобы составить список дел на выходные:

- а) Вас привлекает;
- б) оставляет Вас равнодушным;
- в) угнетает Вас.

21. Вы обычно:

- а) можете легко разговаривать практически с любым человеком в течение любого времени;
- б) можете найти тему для разговора только с немногими людьми и только в определенных ситуациях.

22. Когда Вы читаете для своего удовольствия, Вам нравится:

- а) необычная, оригинальная манера изложения;
- б) когда писатели четко выражают свои мысли.

23. Вы считаете, что более серьезный недостаток:

- а) быть слишком сердечным;
- б) быть недостаточно сердечным.

24. В своей повседневной работе:
- а) Вам больше нравятся критические ситуации, когда Вам приходится работать в условиях дефицита времени;
 - б) ненавидите работать в жестких временных рамках;
 - в) обычно планируете свою работу так, чтобы Вам хватило времени.
25. Люди могут определить область Ваших интересов:
- а) при первом знакомстве с Вами;
 - б) лишь тогда, когда узнают Вас поближе.
26. Выполняя ту же работу, что и многие другие люди, Вы предпочитаете:
- а) делать это традиционным способом;
 - б) изобретать свой собственный способ.
27. Вас больше волнуют:
- а) чувства людей;
 - б) их права.
28. Когда Вам нужно выполнить определенную работу, Вы обычно:
- а) тщательно организовываете все перед началом работы;
 - б) предпочитаете выяснять все необходимое в процессе работы.
29. Обычно Вы:
- а) свободно выражаете свои чувства;
 - б) держите свои чувства при себе.
30. Вы предпочитаете:
- а) быть оригинальным;
 - б) следовать общепринятым нормам.
31. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) кроткий; б) настойчивый.
32. Когда Вам необходимо что-то сделать в определенное время, Вы считаете, что:
- а) лучше планировать все заранее;
 - б) несколько неприятно быть связанным этими планами.
33. Можно сказать, что Вы:
- а) более восторженны по сравнению с другими людьми;
 - б) менее восторженны, чем большинство людей.

34. Более высокой похвалой человеку будет признание:
а) его способности к предвидению;
б) его здравого смысла.
35. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) мысли; б) чувства.
36. Обычно:
а) Вы предпочитаете все делать в последнюю минуту;
б) для Вас откладывать все до последней минуты – это слишком большая нервозность.
37. На вечеринках Вам:
а) иногда становится скучно;
б) всегда весело.
38. Вы считаете, что более важно:
а) видеть различные возможности в какой-либо ситуации;
б) воспринимать факты такими, какие они есть.
39. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) убедительный; б) трогательный.
40. Считаете ли Вы, что наличие стабильного повседневного распорядка:
а) очень удобно для выполнения многих дел;
б) тягостно, даже когда это необходимо.
41. Когда что-то входит в моду, Вы обычно:
а) одним из первых испробуете это;
б) мало этим интересуетесь.
42. Вы скорее:
а) придерживаетесь общепринятых методов в работе;
б) ищете, что еще неверно, и беретесь за неразрешенные проблемы.
43. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) анализировать; б) сопереживать.
44. Когда Вы думаете о том, что надо сделать какое-то не очень важное дело или купить какую-то мелкую вещь, Вы:
а) часто забываете об этом и вспоминаете слишком поздно;

- б) записываете это на бумаге, чтобы не забыть;
- в) всегда выполняете это без дополнительных напоминаний.

45. Узнать, что Вы за человек:

- а) довольно легко;
- б) довольно трудно.

46. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:

- а) факты;
- б) идеи.

47. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:

- а) справедливость;
- б) сочувствие.

48. Вам труднее приспособиться:

- а) к однообразию;
- б) к постоянным переменам.

49. Оказавшись в затруднительной ситуации, Вы обычно:

- а) переводите разговор на другое;
- б) обращаете все в шутку;
- в) спустя несколько дней думаете, что Вам следовало сказать.

50. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:

- а) утверждение;
- б) идея.

51. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:

- а) сочувствие;
- б) расчетливость.

52. Когда Вы начинаете какое-то большое дело, которое займет у Вас неделю, Вы:

- а) составляете сначала список того, что нужно сделать и в каком порядке;
- б) сразу беретесь за работу.

53. Вы считаете, что Вашим близким известны Ваши мысли:

- а) достаточно хорошо;
- б) лишь тогда, когда Вы намеренно сообщаете о них.

54. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:

- а) теория;
- б) факт.

55. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:

- а) выгода;
- б) благодеяние.

56. Выполняя какую-либо работу, Вы обычно:
- а) планируете работу таким образом, чтобы закончить с запасом времени;
 - б) в последний момент работаете с наивысшей производительностью.
57. Будучи на вечеринке, Вы предпочитаете:
- а) активно участвовать в развитии событий;
 - б) предоставляете другим развлекаться, как им хочется.
58. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) буквальный;
 - б) фигуральный.
59. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) решительный;
 - б) преданный.
60. Если в выходной утром Вас спросят, что Вы собираетесь сделать в течение дня, Вы:
- а) сможете довольно точно ответить;
 - б) перечислите вдвое больше дел, чем сможете сделать;
 - в) предпочтете не загадывать заранее.
61. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) энергичный;
 - б) спокойный.
62. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) образный;
 - б) прозаичный.
63. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) неуступчивый;
 - б) добросердечный.
64. Однообразие повседневных дел кажется Вам:
- а) спокойным;
 - б) утомительным.
65. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) сдержанный;
 - б) разговорчивый.
66. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) производить;
 - б) создавать.
67. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
- а) миротворец;
 - б) судья.

68. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) запланированный; б) внеплановый.
69. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) спокойный; б) оживленный.
70. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) благоразумный; б) очаровательный.
71. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) мягкий; б) твердый.
72. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) методичный; б) спонтанный.
73. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) говорить; б) писать.
74. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) производство; б) планирование.
75. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) прощать; б) позволять.
76. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) систематический; б) случайный.
77. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) общительный; б) замкнутый.
78. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) конкретный; б) абстрактный.
79. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) кто; б) что.
80. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) импульс; б) решение.
81. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) вечеринка; б) театр.

82. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) сооружать; б) изобретать.
83. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) некритичный; б) критичный.
84. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) пунктуальный; б) свободный.
85. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) основание; б) вершина.
86. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) осторожный; б) доверчивый.
87. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) переменчивый; б) неизменный.
88. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) теория; б) практика.
89. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) соглашаться; б) дискутировать.
90. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) дисциплинированный; б) беспечный.
91. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) знак; б) символ.
92. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) стремительный; б) тщательный.
93. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) принимать; б) изменять.
94. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:
а) известный; б) неизвестный.

Приложение 2

БЛАНК ОТВЕТОВ ТИПОЛОГИЧЕСКОГО ОПРОСНИКА МВТИ

Ф. И. О. _____

Дата рождения _____ Пол _м_(ж)_

E - I				S - N				T - F				J - P			
NN		E	I	NN		S	N	NN		T	F	NN		J	P
1	а б			2	а б			3	а б			4	а б		
5	а б			6	а б			7	а б			8	а б		
9	а б			10	а б			11	а б			12	а б		
13	а б			14	а б			15	а б			16	а б		
17	а б			18	а б			19	а б			20	а б в		
21	а б			22	а б			23	а б			24	а б в		
25	а б			26	а б			27	а б			28	а б		
29	а б			30	а б			31	а б			32	а б		
33	а б			34	а б			35	а б			36	а б		
37	а б			38	а б			39	а б			40	а б		
41	а б			42	а б			43	а б			44	а б в		
45	а б			46	а б			47	а б			48	а б		
49	а б в			50	а б			51	а б			52	а б		
53	а б			54	а б			55	а б			56	а б		
57	а б			58	а б			59	а б			60	а б в		
61	а б			62	а б			63	а б			64	а б		
65	а б			66	а б			67	а б			68	а б		
69	а б			70	а б			71	а б			72	а б		
73	а б			74	а б			75	а б			76	а б		
77	а б			78	а б			79	а б			80	а б		
81	а б			82	а б			83	а б			84	а б		
				85	а б			86	а б			87	а б		
				88	а б			89	а б			90	а б		
				91	а б							92	а б		
				93	а б										
				94	а б										
Итого:				Итого:				Итого:				Итого:			
Предпочтение				Предпочтение				Предпочтение				Предпочтение			

ТИП:

Приложение 3

КЛЮЧ К ОПРОСНИКУ МВТИ

Ф. И. О. _____

Дата рождения _____ Пол _м_(ж)_

Е - I				S - N				T - F				J - P			
NN		E	I	NN		S	N	NN		T	F	NN		J	P
1	а б	2 -	- 2	2	а б	2 -	- 2	3	а б	- 1(2)	2(1) -	4	а б	2 -	- 2
5	а б	1 -	- 2	6	а б	- 1	2 -	7	а б	- 2(2)	1(1) -	8	а б	2 -	- 1
9	а б	2 -	- 2	10	а б	2 -	- 2	11	а б	- 2	2 -	12	а б	- 1	1 -
13	а б	- 2	1 -	14	а б	1 -	- 2	15	а б	- -	2 -	16	а б	2 -	- 2
17	а б	- 2	1 -	18	а б	- 2	1 -	19	а б	- -	2(1) -	20	а б в	1 - -	- 1 1
21	а б	2 -	- 2	22	а б	- 1	- -	23	а б	1 -	- -	24	а б в	- - 1	1 - -
25	а б	1 -	- 1	26	а б	1 -	- 1	27	а б	- 2(1)	- -	28	а б	1 -	- 2
29	а б	1 -	- -	30	а б	1 -	- -	31	а б	- 2	1 -	32	а б	1 -	- 1
33	а б	1 -	- 1	34	а б	- 1	2 -	35	а б	2(2) -	- 1(2)	36	а б	- 1	1 -
37	а б	- 2	1 -	38	а б	- 1	- -	39	а б	2 -	- 1(2)	40	а б	- -	1 2
41	а б	- -	- 2	42	а б	2 -	- -	43	а б	1(2) -	- 2	44	а б в	- 1 -	1 - -
45	а б	1 -	- 2	46	а б	2 -	- 1	47	а б	1 -	- 2	48	а б	- 1	1 -
49	а б в	- 1 -	- - 2	50	а б	2 -	- 1	51	а б	- 2	1 -	52	а б	2 -	- 1
53	а б	1 -	- 1	54	а б	- 1	2 -	55	а б	1 -	- 1	56	а б	- -	1 -
57	а б	1 -	- 2	58	а б	1 -	- 1	59	а б	1 -	- 2(1)	60	а б в	- - -	- 1 1
61	а б	1 -	- 2	62	а б	- 2	- -	63	а б	2 -	- -	64	а б	1 -	- -
65	а б	- 2	1 -	66	а б	2 -	- -	67	а б	- 2	- -	68	а б	2 -	- 2
69	а б	- 1	1 -	70	а б	2 -	- -	71	а б	- 2	- -	72	а б	2 -	- 2
73	а б	- -	- 1	74	а б	1 -	- 1	75	а б	- 2	- -	76	а б	2 -	- 2
77	а б	1 -	- 1	78	а б	1 -	- 2	79	а б	- 1	- -	80	а б	- 1	2 -
81	а б	1 -	- -	82	а б	2 -	- 1	83	а б	- 1	1 -	84	а б	1 -	- 1
				85	а б	- -	2 -	86	а б	2 -	- -	87	а б	- 1	- -
				88	а б	- -	2 -	89	а б	- -	1 -	90	а б	2 -	- 1
				91	а б	1 -	- -					92	а б	- -	1 -
				93	а б	1 -	- -								
				94	а б	1 -	- 1								
Итого:				Итого:				Итого:				Итого:			
Предпо- чтение				Предпо- чтение				Предпо- чтение				Предпо- чтение			

ТИП:

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.
2. Крегер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей и бизнес: Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе / Пер. с англ. М.: Персей: Вече: АСТ, 1995.
3. Люшер М. Цвет вашего характера / М. Люшер. Тайны почерка / Д. Сара; Пер. с англ. М.: Вече: Персей: АСТ, 1996.
4. Овчинников Б.В., Павлов К.В., Владимирова И.М. Ваш психологический тип. СПб.: Андреев и сыновья, 1994.
5. Юнг К.Г. Психологические типы. М.: Алфавит, 1992.