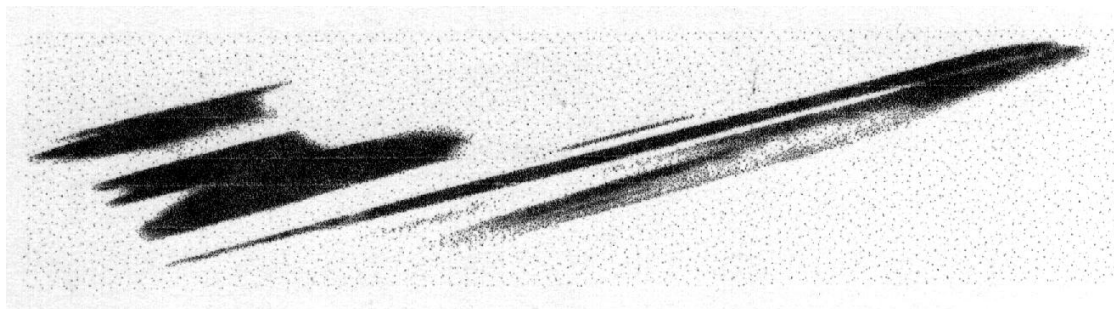


**Министерство транспорта Российской Федерации (Минтранс России)
Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
ФГОУ ВПО «Санкт - Петербургский государственный
университет гражданской авиации»**



ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

Методические указания по выполнению контрольной работы (раздел
«Психология»)

Для студентов ЗФ всех специализаций

**Санкт-Петербург
2009**

Одобрено и рекомендовано к изданию
Учебно-методическим советом Университета

Ш87 (03)

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА Раздел «Психология»: Методические указания по выполнению контрольной работы / Университет ГА, Санкт-Петербург, 2009

Издаются в соответствии с программой курса «Психология и педагогика», разработанной на основании утверждённого Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования ГСЭ Ф.07 «Психология и педагогика».

Предназначены для студентов ЗФ всех специализаций.

Составители: О.В. Ариничева, канд. техн. наук, ассист.
А.В. Малишевский, канд. техн. наук, доц.

Рецензент А.Ю. Пиджаков, д-р юрид. наук, д-р ист. наук, проф.

© Университет гражданской авиации», 2009

СОДЕРЖАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ УКАЗАНИЙ

	Стр.
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГСЭ Ф.07 «ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА»	4
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ (МУ) ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ (КР)	11
1. Общие указания	11
2. Защита контрольной работы	11
3. Методические указания по проведению психодиагностики методом самооценки	12
3.1. Методические указания по определению темперамента методом самооценки	12
3.2. Методические указания по определению типа личности методом самооценки	20
4. Методические указания по выбору тем для реферата	38
5. Требования по оформлению контрольной работы	39
6. Рекомендуемая литература по дисциплине «Психология и педагогика» (раздел «Психология»)	



"... Давай-ка еще раз взглянем на
эту схему выполнения снижения..."

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГСЭ Ф.07 «ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА»

Психология: предмет, объект и методы психологии. Место психологии в системе наук. История развития психологического знания и основные направления в психологии. Индивид, личность, субъект, индивидуальность. Психика и организм. Психика, поведение и деятельность. Основные функции психики. Развитие психики в процессе онтогенеза и филогенеза. Мозг и психика. Структура психики. Соотношение сознания и бессознательного. Основные психические процессы. Структура сознания. Познавательные процессы. Ощущение. Восприятие. Представление. Воображение. Мышление и интеллект. Творчество. Внимание. Мнемические процессы. Эмоции и чувства. Психическая регуляция поведения и деятельности. Общение и речь. Психология личности. Межличностные отношения. Психология малых групп. Межгрупповые отношения и взаимодействия.

Педагогика: объект, предмет и задачи, функции и методы педагогики. Основные категории педагогики: образование, воспитание, обучение, педагогическая деятельность, педагогическое взаимодействие, педагогическая технология, педагогическая задача. Образование как общечеловеческая ценность. Образование как социокультурный феномен и педагогический процесс. Образовательная система России. Цели, содержание, структура непрерывного образования, единство образования и самообразования. Педагогический процесс. Образовательная, воспитательная и развивающая функции обучения. Воспитание в педагогическом процессе. Общие формы организации учебной деятельности. Урок, лекция, семинарские, практические и лабораторные занятия, диспут, конференция, ситуационные занятия, деловые игры, зачет, экзамен, факультативные занятия, консультация. Методы, приемы, средства организации и управления педагогическим процессом. Семья как субъект педагогического взаимодействия и социокультурная среда воспитания и развития личности. Управление образовательными системами.

1. Цели и задачи дисциплины

Учебная дисциплина представляет одно из ведущих направлений подготовки авиационных специалистов и ориентирована на получение студентами основ психолого-педагогических знаний.

Цель учебной дисциплины:

Целью дисциплины «Психология и педагогика» является:

- Формирование у авиационных специалистов высшего с среднего звена управления индивидуального и общественного сознания личности, развития потребности в самопознании, самовоспитании и самосовершенствовании мировоззрения;
- Подготовки их к активному взаимодействию с людьми в различных сферах жизнедеятельности, самовоспитанию и воспитанию других людей.

Задачи изучения дисциплины:

Повышение компетенции авиационных специалистов высшего и среднего звена управления организаций гражданской авиации в управлении поведением персонала и человеческими ресурсами.

Целевая установка дисциплины:

Содержание дисциплины «Психология и педагогика» должно обеспечить не только получение авиационными специалистами теоретических психолого - педагогических знаний, но и развитие у них определенных умений по оценке собственных и других людей индивидуальных и общественно значимых особенностей личности, знать и реализовывать в практической работе принципы и методы обучения и воспитания.

2. Требования к уровню освоения содержания дисциплины

В результате изучения дисциплины студенты должны:

Иметь представление:

- о современных проблемах психологии и педагогики;
- о основных этапах развития психологии и педагогики, основных научных школах, концепциях;
- о соотношении наследственности и социальной среды, роли и значения национальных культурно - исторических факторов в формировании личности, в образовании и воспитании человека;

Иметь опыт:**Знать:**

- условия формирования личности, нравственным обязанностям человека по отношению к другим людям, к самому себе;
- формы, средства и методы психологии в трудовой деятельности;

Уметь:

- применять знания по психологии в практической профессиональной деятельности;
- анализировать индивидуально психологические проявления личности персонала в процессе работы, общения и подготовки специалистов;
- анализировать свои способности и уровень подготовленности к профессиональной деятельности, соотносить их с изменяющимися требованиями к профессионалу и гражданину в целях своего самосовершенствования и улучшения качества жизни;
- приобретать новые психологические знания и использовать их в профессиональной деятельности, современных информационных образовательных технологиях;

Иметь навыки:

- самостоятельной работы с литературой по проблематике дисциплины;
- оценки (самооценки) индивидуальных особенностей личности, поведения и состояния персонала.

3. Объем дисциплины и виды учебной работы (Раздел «Психология»)

Наименование	Всего часов	Семестры		
		1-2		
ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ	64			
В т.ч.: аудиторные занятия, всего	32			
из них:				
● лекции,	16			
● практические занятия (ПЗ),	16			
● семинары (С)				
● лабораторные работы (ЛР),				
● другие виды аудиторных занятий.				
Самостоятельная работа студента	30			
Курсовой проект (работа), кол-во				
Расчетно-графические работы, кол-во				
Контрольные работы, кол-во				
Реферат, кол-во	0,7 ч /студ			
Рубежный контроль	2			
ВИД И КОЛИЧЕСТВО ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ (ЭКЗАМЕН, ЗАЧЕТ)		зачет	рефе- рат	Р/Конт.

4. Содержание дисциплины (Раздел «Психология»)

4.1. Разделы дисциплины и виды занятий (Тематический план)

№ п/п	Разделы, темы дисциплины	Виды аудиторных занятий, час		
		Всего	лекции	ПЗ (С)
1.	Предмет, объект и методы психологии	4	2	2
2.	Психика и организм	4	2	2
3.	Познавательные и эмоционально-волевые процессы	6	2	4
4.	Психология личности	6	4	2
5.	Личность и межличностные отношения	6	2	4
6.	Психика, поведение и деятельность личности.	6	4	2
	ИТОГО:	32	16	16

4.2. Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Предмет, объект и методы психологии

Объект и предмет психологии. Цели и задачи психологии. Место психологии в системе наук. История развития психологического знания и основные направления в психологии. Значение психологии в подготовке и деятельности авиаспециалистов. Методы психологии.

Тема 2. Психика и организм

Основные функции психики. Развитие психики в процессе онтогенеза и филогенеза. Мозг и психика. Структура психики. Соотношение сознания и бессознательного. Основные психические процессы. Структура сознания.

Тема 3. Познавательные и эмоционально-волевые процессы

Ощущение. Восприятие. Представление. Воображение. Мышление и интеллект. Творчество. Внимание. Мнемические процессы. Эмоции и чувства. Общение и речь.

Тема 4. Психология личности

Понятие о личности. Индивид, личность, субъект, индивидуальность. Источники развития личности. Процессы адаптации и социализации личности. Структура личности. Биологически обусловленные свойства личности. Темперамент. Опыт. Характер. Способности личности. Направленность личности. Система ценностных ориентаций личности. Жизненная позиция личности, смысл жизни человека. Методы изучения свойств личности.

Тема 5. Личность и межличностные отношения

Межличностные отношения. Статус и позиция личности. Взаимоотношения субъективного и объективного «пространства» личности. Психология малых групп. Межгрупповые отношения и взаимодействия. Групповые ожидания и нормы. Социально психологический климат группы. Явления конформизма, лидерства в группе. Методы изучения межличностных отношений.

Тема 6. Психика, поведение и деятельность личности

Биологические предпосылки адаптивного поведения. Роль инстинктов в поведении. Психические механизмы защитного поведения. Понятия о деятельности (труд, учение, игра). Профессиональная пригодность и профориентация. Психология активности личности. Структура психологической системы деятельности. Деятельность и творчество. Деятельность и состояние человека. Психическая регуляция поведения и деятельности. Саморегуляция поведения, деятельности и состояния человека.

4.3. Примерный перечень практических и семинарских занятий

Семинарские занятия

1. Предмет, задачи и методы психологии.
2. Психика и организм.
3. Психическая регуляция поведения и деятельности.

Практические занятия

1. Познавательные процессы.
2. Эмоционально- волевые процессы
3. Свойства личности.
4. Типы поведения личности.
5. Психические состояния личности.
6. Мотивация поведения и деятельности.

4.4. Фонд контрольных вопросов для рубежного и итогового контроля (Раздел «Психология»)

1. Предмет и объект изучения психологии.
2. Методы психологии.
3. Психика и организм.
4. Основные функции психики.
5. Развитие психики в процессе онтогенеза и филогенеза.
6. Мозг и психика.
7. Структура психики.
8. Соотношение сознания и бессознательного.
9. Основные психические процессы.
10. Познавательные процессы ощущение и восприятие.
11. Представление, воображение, фантазия.
12. Мышление и интеллект.
13. Виды мышления.
14. Творчество. Пути развития творческих способностей
15. Внимание.
16. Мнемические процессы.
17. Эмоции и чувства.
18. Поведение и деятельность.
19. Общение и речь.
20. Психические состояния .
21. Структура личности.
22. Темперамент. Биологические основы темперамента.
23. Характер, черты характера.
24. Темперамент и поведение.
25. Способности и деятельность
26. Роль адаптации и воспитания в развитии личности.
27. Направленность личности как система наиболее устойчивых мотивов поведения человека.
28. Интересы, убеждения, стремления., влечения человека
29. Жизненная позиция и ценностные ориентации человека.
30. Межличностные отношения. Основные виды отношений личности.
31. Психология малых групп.
32. Явления лидерства и конформизма.

4.5. Диагностико - консультативный раздел учебной программы

Факультативно по желанию слушателей программой дисциплины предусмотрены:

- Диагностика личностных особенностей и состояния слушателей.
- Индивидуальное психологическое консультирование слушателей по проблематике дисциплины.

5. Лабораторный практикум

Социометрические методы оценки межличностных отношений.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Бойко Е.М., Садовникова Е.А. Психология и педагогика. Учебное пособие. – М.: Изд.- во РИОР, 2005.
2. Еникеев М.И. Общая и социальная психология. Учебник – М.:Изд. Группа НОРМА – ИНФРА, 2000.
3. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию: Курс лекций. М.,1988.
4. Лурия А.Р. Лекции по общей психологии. – М., СПб.: Питер, 2006.
5. Немов Р.Ф. Психология. Учебник для студентов высш. пед. уч. заведений. В 3-х книгах. - М.: ВЛАДОС, 1995.
6. Платонов К.К., Голубев Г.Г. Психология. М., 1977.
7. Психология. Учебник. - М.: «ПРОСПЕКТ», 1999.
8. Психология и педагогика. Учеб. пособие для вузов. Под ред. Радугина А.А.- М.: 1996.
9. Психология и педагогика. Учебное пособие./ Сост. С.А.Хмелевская. – М.: ПЕР СЭ. ЛОГОС, 2002.
10. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология. Учебник для ст. высш. пед. учеб. зав. – 2-ое изд. стереотипное. - М.: «Академия», Высшая школа, 2001.
11. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.М. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2006.
12. Рубенштейн С.Л. Основы общей психологии. - СПб.: Питер, 2005.
13. Столяренко Л.Д. Психология. Учебник для вузов. СПб.: Лидер, 2005.
14. Туманова С.А., Шимхалова С.Ш. Психология. Учебное пособие. – М.:Изд.- во РИОР, 2005.

Дополнительная литература:

1. Венгер Л.А., Мухина В.С. Психология.- М.,1988.
2. Киршбаум Э.И., Еремеева А.И. Психические состояния. Владивосток, Изд-во ДВГУ, 1990.
3. Краткий словарь системы психологических понятий / К.К.Платонов - М.: Высшая школа 1984.
4. Общая психология. Под ред. В. В. Богословского.– М.:Просвещение, 1981.
5. Крутецкий В.А. Психология. –М.: «Просвещение», 1988.
6. Общая психология. Под ред. А.В.Петровского. – М.: Просвещение, 1976.
7. Обозов Н.Н. Типы личности, темперамент и характер (Методическое пособие). - СПб: ВАС, 1991.
8. Общая психология / Состав. Е.И.Рогов - М.: ВЛАДОС, 1995.
9. Фридман Л.И., Кулагина И.Ю. Психологический справочник учителя. М.: Просвещение. 1991.
10. Якунин В.А. Психологическая педагогика.- СПб.: «Полиус»,1998.

6.2. Средства обеспечения освоения дисциплины

- Учебные пособия.
- Перечень контрольных вопросов для проведения рубежного и итогового контроля.
- Методические указания по подготовке реферата и публичное выступление с докладом.

7. Материально-техническое обеспечение преподавания дисциплины

- Класс психодиагностики – ауд. 432
- Спец. класс деловых игр – ауд. 460, ауд. 462.
- Приборы, устройства: компьютеры, видеомагнитофон, телевизор.
- Стенды, плакаты: комплект плакатов по дисциплине.

8. Методические рекомендации к изучению дисциплины

Предусмотрен рубежный контроль, написание реферата и публичное выступление, психологическое тестирование, индивидуальное психологическое консультирование.

Программу составил:

Канд. мед. наук, доцент кафедры № 21 Колосов В.А.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Летной эксплуатации и профессионального обучения авиационного персонала», протокол № _____ от « _____ » _____ 200_ г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ (МУ) ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ (КР)

1. Общие указания

1. Без ПРАВИЛЬНО оформленной и ЗАРЕГИСТРИРОВАННОЙ у методиста в ауд. 451 контрольной работы студенты к зачёту НЕ допускаются.

2. Контрольная работа включает в себя следующие разделы:

- информация о студенте;
- данные его психодиагностики на основании самооценки;
- краткий реферат по теории психологии, на ЗАДАННУЮ тему.

2.1. *Информация о студенте* должна содержать следующие данные: ФИО (полностью); номер учебного шифра; название специализации; год рождения; место работы; должность;

2.2. *Данные психодиагностики студента на основании его самооценки* должны содержать итоговые сведения о темпераменте (только тип темперамента, например: *меланхолик*) и типе его личности (только в виде четырёхбуквенного обозначения, например: INFJ). Методические указания по проведению психодиагностики приводятся ниже в разделе 3 настоящих МУ.

2.3. *Краткий реферат по теории психологии, на заданную тему* должен раскрывать содержание двух вопросов по теории психологии, выбор которых определяется номером учебного шифра студента. Вопросы по теории психологии и порядок их выбора на основании номера учебного шифра изложены ниже в разделе 4 настоящих МУ, а требования к объёму и оформлению реферата - в разделе 5 настоящих МУ

2. Защита контрольной работы

1. К защите допускаются ТОЛЬКО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ КР, содержание которых соответствует номеру учебного шифра студента.

2. В процессе защиты студент должен:

● Уметь обосновать свою проведённую методом самооценки психодиагностику, суметь объяснить те критерии, которыми он руководствовался при отнесении себя к тому или иному типу темперамента или к тому или иному типу личности.

● Уметь кратко изложить содержание выполненного им реферата по теории психологии не пользуясь текстом КР. В исключительных случаях, по разрешению преподавателя, допускается использование текста КР для восстановления в памяти какого-либо забытого факта или термина.

● Уметь ответить на дополнительные вопросы по теме выполненного им реферата

3. К зачёту по «Психологии и педагогике» (раздел «Психология») допускаются ТОЛЬКО студенты успешно защитившие контрольную работу. Как правило, защита КР совмещается с зачётом, но всегда предшествует последнему.

3. Методические указания по проведению психодиагностики методом самооценки

Самонаблюдение имеет в своей основе способность человека наблюдать за самим собой, следить за своими субъективными состояниями. Оно связано с самоконтролем личности. Итоги самонаблюдения входят как необходимый элемент в общение и взаимопонимание людей и являются ценными объектами для дальнейшего психологического анализа. Метод самооценки основан на анализе данных самонаблюдений человека в течении его жизни.

3.1. Методические указания по определению темперамента методом самооценки

Темперамент человека - это свойство врождённое, определяется типом его нервной системы и поэтому, конечно же, очень важное. «Темперамент представляет собой особый контур саморегуляции психической деятельности, поддерживающий баланс уровня и разнообразия психической активности и тем самым обеспечивающий, с одной стороны, неразрывность, континуальный характер психической деятельности, возможность самого ее осуществления в любой интервал времени существования индивидуума, а с другой - уровень ее квантования, качественной дискретизации, возможности и темпы взаимопереходов, смены видов психической активности».

Значительно понятнее различие в темпераментах иллюстрирует шуточный рисунок Херлуфа Бидструпа (рис.1), хотя, конечно использовать его для психодиагностики всё же не стоит. Поэтому, чтобы правильно провести диагностику методом самооценки, необходимо внимательно ознакомиться с краткой теорией вопроса, изложенной ниже. Здесь изложено несколько подходов, хотя и достаточно схожих между собой. Необходимо проанализировав их все, выбрать тип темперамента, наиболее схожий с Вашим по большинству психологических характеристик.

Предложенный Э.Кречмером, У.Шелдоном и их последователями конституционный подход к типологизации темперамента отражает реально существующие связи между внешним обликом человека и его психическими особенностями. Вместе с тем, он не позволяет выявить основу, по которой группируются определенные физические и психические свойства индивида в тот или иной тип темперамента. В связи с этим неоднократно предпринимались попытки выделить различные основания для классификации. Так, еще К.Гален выдвинул первый вариант эндокринной теории. Предложенные им типы темперамента определялись соотношением в организме четырёх основных «соков»: крови, флегмы, желтой и черной желчи. Об этом свидетельствует и само определение темпераментов: сангвиник - от латинского звучания слова «кровь», холерик - от греческого «желчь», флегматик - от греческого «слизь», меланхолик - от греческого «черная желчь». Попытки объяснения свойств темперамента теми или иными особенностями обменных процессов имеют место и в настоящее время.

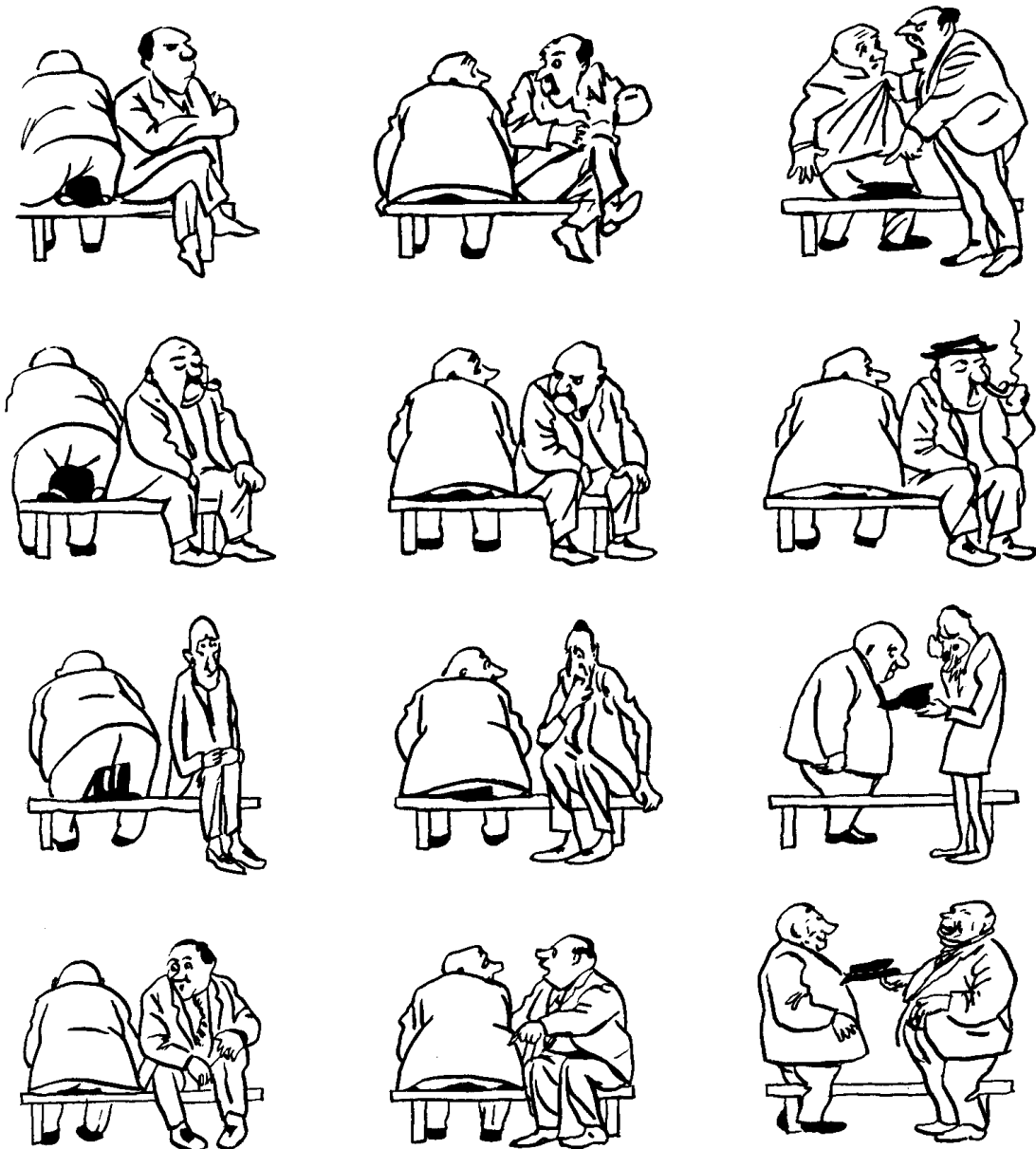


Рис. 1. Типы темперамента: реакция людей с различным темпераментом (сверху вниз - холерика, флегматика, меланхолика и сангвиника) на смятую шляпу.

Ныне наиболее распространенной является теория И.П.Павлова, связавшая тип темперамента человека с типом его нервной системы. И.П.Павлов выделил четыре типа нервной системы (НС):

I тип: сильный, уравновешенный, подвижный.

II тип: сильный неуравновешенный.

III тип: сильный, уравновешенный, инертный.

IV тип: слабый.

Каждый тип включает компоненты со следующими характеристиками.

Сильный. Человек способен сохранять высокий уровень работоспособности при длительном и напряженном труде, быстро восстанавливает свои силы: Эмоциональный тонус высокий. Слабые отвлекающие воздействия не вызывают реакции.

Уравновешенный. Человек собран и спокоен в самой напряженной ситуации. Без труда подавляет ненужные желания и отвлекающие мысли. Работает равномерно, без резких колебаний в интенсивности и результатах труда.

Подвижный. Человек способен быстро и адекватно реагировать на изменения складывающейся ситуации, легко отказывается от негодных стереотипов, быстро приобретает новые навыки и привычки. Без труда меняет вид деятельности, способен к ускоренному темпу действий и речи, мгновенному запоминанию.

Человек с первым типом НС (сильный, уравновешенный, подвижный) обладает всеми перечисленными качествами. У него оптимально сбалансированы волевые и коммуникативные свойства.

Человек со вторым типом НС (сильный, неуравновешенный) имеет высокую работоспособность, хорошую скорость реакций; Вместе с тем он неуравновешен, вспыльчив, раздражителен, агрессивен, нетерпелив и несдержан.

Человек с третьим типом НС (сильный, уравновешенный, инертный) отличается высокой работоспособностью и внутренней стабильностью. Однако он с трудом адаптируется к новым ситуациям, не способен отказаться от выработанных стереотипов и приобретенных навыков. Эмоции проявляются замедленно и слабо. Не любит менять заведенный распорядок жизни, работу, обстановку, друзей, привычки. Замедленно приспосабливается к новым условиям.

Человек с четвертым типом НС (слабый) характеризуется быстрым падением работоспособности, потребностью в более длительном отдыхе. На трудности реагирует с излишней эмоциональностью. Не умеет переносить длительные или интенсивные нагрузки.

Выделив и описав 4 типа нервной системы, И.П.Павлов сопоставил их с классическими типами темперамента, показав высокую степень соответствия между ними. Это дало ему основание для вывода: именно свойства нервной системы и определяют давно описанные темпераменты (см. табл. 1 и 2).

Сангвиник (нервная система I-го типа) - человек, легко приспосабливающийся к изменениям условий жизни. В высшей степени подвижен, общителен, часто меняет привязанности. Имеет широкий круг знакомств. При большом интересе к делу продуктивен, энергичен; в противном случае вял, скучен, неинтересен. Характеризуется высокой сопротивляемостью различным трудностям.

Холерик (нервная система II -го типа) - человек, нервная система которого характеризуется преобладанием возбуждения над торможением. Отличается энергичностью при недостатке выдержки и самообладания. Вспыльчив, несдержан, нетерпелив, порывист, резок. Увлекаясь чем-то, полностью истощает свои силы и теряет интерес к начатому. Плохо приспособлен к деятельности, требующей спокойного темпа, плавных движений.

Флегматик (нервная система III-го типа) - человек, хорошо сопротивляющийся сильным и продолжительным раздражителям. Характеризуется уравновешенностью процессов возбуждения и торможения. Спокоен, ровен, настойчив, терпелив, выдержан. В мимике и интонациях невыразителен и однообразен. Отличается замедленностью реакций. Постоянен в общении, медленно и с трудом привыкает к новым людям. Сохраняет внешнее спокойствие даже при серьезных неприятностях, но способен иногда давать волю чувствам.

Меланхолик (нервная система IV-го типа) - человек, плохо сопротивляющийся воздействию сильных стимулов. Часто заторможен и пассивен. Отличается слабой выносливостью, тревожностью, беспокойством, неуверенностью в себе. Необщителен. Теряется в новой обстановке, среди новых людей. Склонен к уединению, замкнутости, сильным переживаниям.

Таблица 1

Соотношение темпераментов с типами нервной системы и психическими реакциями

Характеристика нервных процессов	Типы нервной системы			
	I тип	II тип	III тип	IV тип
Темперамент	сангвиник	холерик	флегматик	меланхолик
Сила	сильный	сильный	сильный	слабый
Уравновешенность	уравновешенный	неуравновешенный	уравновешенный	неуравновешенный
Подвижность	подвижный	подвижный	инертный	подвижный или инертный
Скорость реакций	быстрая	быстрая	медленная	медленная
Сила реакций	умеренная	чрезмерная	сильная	слабая

Павловская концепция связи темперамента с типом нервной системы является серьезным шагом на пути исследования основ типологизации личности. В то же время описанные типы нервной системы - не реальные портреты, так как ни один человек не обладает «в чистом виде» абсолютно всеми признаками того или иного типа: признаки накладываются друг на друга, смешиваются, оказывают взаимовлияние. Тем не менее, теория И.П.Павлова служит основой для подавляющего большинства современных исследований в сфере межличностного общения.

В последние годы к основным составляющим темперамента относят две характеристики: энергетический уровень и временные параметры. При этом энергетический уровень описывается через активность и реактивность, временные параметры - через подвижность, темп и ритмичность реакций. Реактивность человека определяет уровень (силу) раздражителя, способного вызвать ту или иную реакцию.

Определение типа темперамента

№	Проявление поведения	Тип темперамента:			
		холерик	сангвиник	флегматик	меланхолик
1	Уравновешенность	неуравновешен	уравновешен	очень уравновешен	очень неуравновешен
2	Эмоциональные переживания	сильные, кратковременные	поверхностные, кратковременные	слабые	глубокие, длительные
3	Настроение	неустойчивое с преобладанием бодрого	устойчиво жизнерадостное, веселое	устойчивое, без больших радостей и печалей	неустойчивое, с преобладанием пессимизма
4	Речь	громкая	громкая	монотонная	тихая с затрудненным дыханием
5	Адаптация	хорошая	отличная	медленная	трудная
6	Общительность	неравномерно общителен	равномерно общителен	необщителен	замкнут
7	Агрессивность	агрессивен	миролюбив	сдержан	истеричен (возмущение и уход в конфликт)
8	Отношение к критике	возбужденное	спокойное	безразличное	обидчивое
9	Активность	страстный, увлекающийся	энергичный (деловой или болтун)	неутомимый труженик	неравномерно активен
10	Отношение к новому	положительное	безразличное	отрицательное	оптимистическое или пессимистическое
11	Отношение к опасности	боевое, рискованное	расчетливое, без риска	хладнокровное, невозмутимое	тревожное, растерянное, подавленное

№	Проявление поведения	Тип темперамента:			
		холерик	сангвиник	флегматик	меланхолик
12	Способ достижения цели	энергично, с полной отдачей	быстро, с избеганием препятствий	медленно, упорно	слабо, с избеганием препятствий
13	Самооценка	значительная переоценка	некоторая переоценка	реальная оценка	недооценка
14	Внушаемость	умеренная	небольшая	слабая	большая
15	Терпение	слабое	умеренное	очень большое	очень слабое

Разные люди по-разному реагируют на одинаковые стимулы: высокорективные - сильно возбудимы, но имеют низкую выносливость; активные - выносливы и менее возбудимы при воздействии сильных или часто повторяющихся раздражителей. Соотношение реактивности и активности показывает, что сильнее воздействует на человека - постоянные и долгосрочные цели (преобладание активности) или случайные факторы: события, настроения (преобладание реактивности).

Согласно концепции польского психолога Я.Стреляу, активность и реактивность находятся в обратной зависимости. Высокорективные люди, сильно реагирующие на раздражители, характеризуются обычно пониженной активностью и малой интенсивностью действий. Низкорективные более активны и могут дольше поддерживать большую интенсивность действий.

При классификации темперамента нужно учитывать и индивидуальную склонность человека реагировать на ситуацию преимущественным проявлением одной из врожденных эмоций. Так, меланхолик особо склонен к реакции страха; холерик - к гневу и ярости; сангвиник - к положительным эмоциям; флегматик, тяготея к положительным эмоциям, вообще не склонен к явному эмоциональному реагированию. С учетом склонности к определенной эмоциональной реакции Я.Стреляу описывает основные типы темперамента следующим образом.

Сангвиник - человек с несколько повышенной реактивностью, при уравновешенности в целом активности и реактивности. Энергично и возбужденно реагирует на все, что привлекает его внимание. Эмоционален: громко смеется по самому незначительному поводу и сильно сердится из-за совершенно несущественного факта. Имеет выразительные движения и живую мимику. Настроение легко определяется по выражению лица. Энергичен, работоспособен, активен. Способен быстро включиться в новую работу и сосредоточиться; дисциплинирован. Темп речи высокий. Ум гибкий. Легко привыкает к новой обстановке и сходится с новыми людьми. Без усилий переключается с одного вида работы на другой, переучивается и овладевает новыми навыками. В большей степени откликается на внешние впечатления, чем на внутренние ощущения (экстраверт).

Холерик - человек с высокой реактивностью и активностью, характеризуется слабой чувствительностью. Реактивность существенно преобладает над активностью, что ведет к проявлениям необузданности, несдержанности, вспыльчивости, Нетерпеливости. Менее гибок, чем сангвиник, более инертен. Отличается устойчивостью стремлений и интересов, настойчивостью, определенными затруднениями в переключении внимания. Скорее экстраверт.

Флегматик - человек с высокой активностью, значительно преобладающей над малой реактивностью. Обладает малой эмоциональностью и чувствительностью. Невозмутим. При неприятностях сохраняет спокойствие. Темп движений и речи медленный, движения невыразительны, мимика бедная. С трудом приспосабливается к новой обстановке, перестраивает навыки и привычки, тяжело сходится с новыми людьми, переключает внимание. В то же время энергичен и работоспособен терпелив, выдержан. Слабо откликается на внешние впечатления, ориентирован на свой внутренний мир (интроверт).

Меланхолик - человек с малой реактивностью и высокой чувствительностью. Чрезмерно обидчив, болезненно чувствителен. Не энергичен, не настойчив, мало работоспособен, легко утомляется. Робок, неуверен в себе. Движения бедны, голос тихий, мимика невыразительна. Внимание неустойчивое. Темп всех психических процессов замедлен (интроверт).

Можно считать твердо установленным, что тип темперамента у человека является врожденным. Остается невыясненным, от чего именно он зависит, почему личность имеет тот или иной тип нервной системы. В то же время выявление типа темперамента позволяет более грамотно строить взаимоотношения, определять стиль своего поведения, прогнозировать реакции партнера на те или иные ваши слова и поступки. Например, прочность брака во многом зависит от темперамента партнеров по браку (см. табл. 3).

Таблица 3

Степень устойчивости комбинации темпераментов партнеров по браку

Жених \ Невеста	Холерик	Сангвиник	Флегматик	Меланхолик
Холерик	-1	0	+1	-1
Сангвиник	0	0	0	+1
Флегматик	+1	0	0	0
Меланхолик	-1	+1	0	-1

Цифры в таблице показывают степень устойчивости комбинации их темпераментов; неустойчивая (-1); безразличная.(0); устойчивая (+1). Последние два условия необходимы для психологической совместимости. Конечно, их недостаточно для счастливого брака. Требуются еще взаимная сексуальная привлекательность партнеров, общие интересы и т.п. Однако, если их темпераменты образуют неустойчивую комбинацию, то ничто не сможет сделать этот брак прочным. Устойчивая же комбинация темпераментов говорит о том, что этот союз способен активно сопротивляться внешним разрушающим воздействиям.

Аналогично будут складываться отношения не только в браке, но и во взаимоотношениях партнеров при любой форме их общения (в компании, экипаже, диспетчерской смене).

Еще одну классификацию типов темперамента дал в своё время Вильгельм Вундт. Можно попробовать ещё определить тип своего темперамента и с помощью диаграммы В.Вундта, показанной на рис. 2, но при этом не забывайте, что ярко выраженных сангвиников или иже с ними в природе очень мало, и основная масса людей располагается на этой диаграмме в районе точки пересечения осей.

Определение темперамента методом самооценки, необходимо проводить с учётом всех приведённых классификаций, но, в первую очередь, опираясь на классификацию академика И.П.Павлова, как на основную. Необходимо уметь дать обоснование проведённой самооценки.

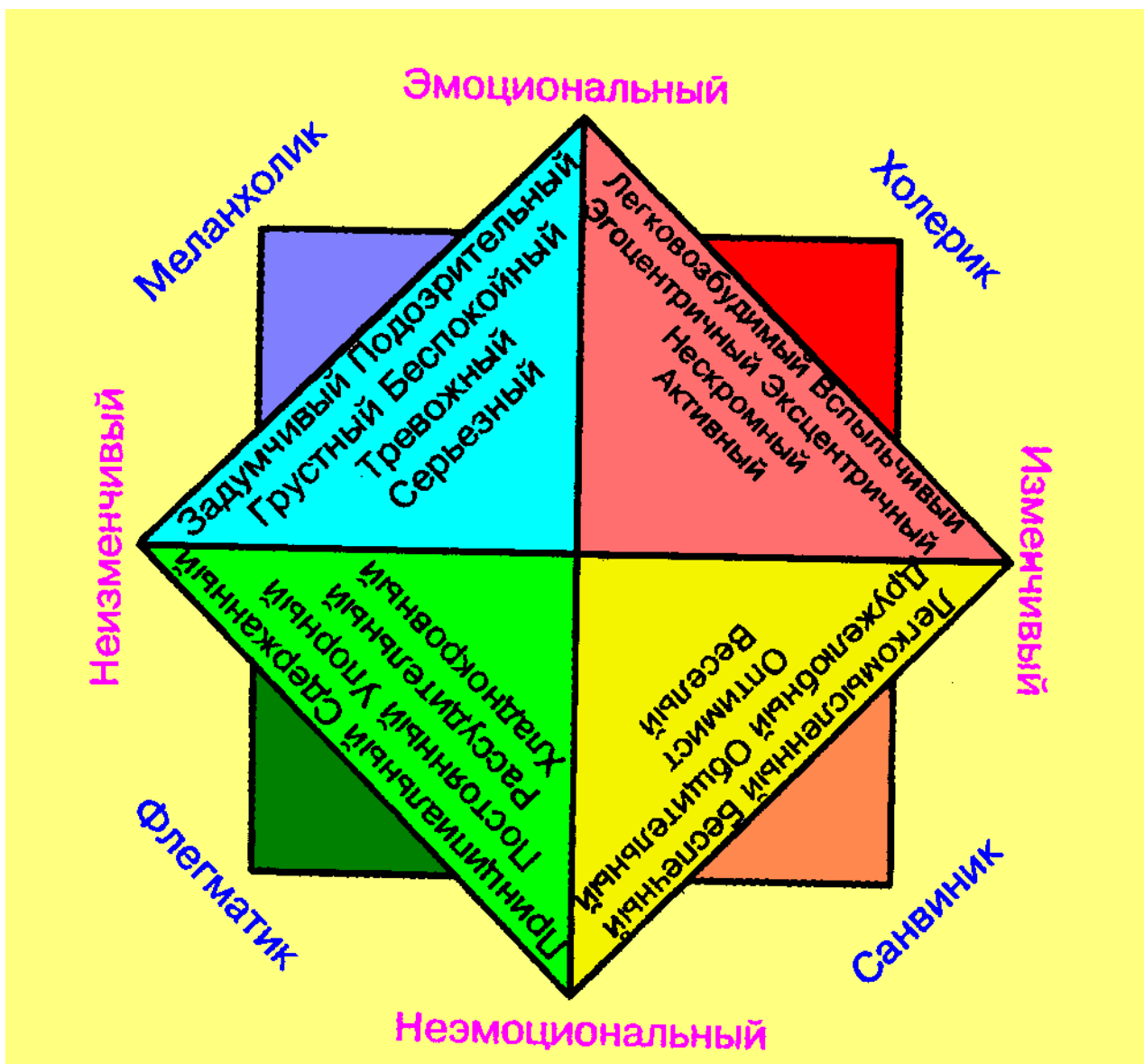


Рис. 2. Диаграмма Вильгельма Вундта для определения типа темперамента человека по присущим ему чертам характера.

3.2. Методические указания по определению типа личности методом самооценки

Первую типологию людей на основе нормоцентрического подхода разработал швейцарский психолог Карл Густав Юнг. Впоследствии его труды продолжили Аушра Аугустинавичюте, создавшая соционику, и Изабель Майерс и Катарина Бригс, создавшие типоведение. Именно на базе последнего, изложенного на основе книги Крегера О., Тьюсона Дж.М. «Типы людей. 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим», вам и предлагается определить свой тип.

Типоведение различает четыре пары альтернатив. По своему психологическому типу вы: Экстраверт (**E**) или Интроверт (**I**); Сенсорный (**S**) или Интуитивист (**N**); Мыслительный (**T**) или Чувствующий (**F**); Решающий (**J**) или Воспринимающий (**P**). К.Г.Юнг утверждает, что эти качества отвечают как генетической заданности, так и тому, в каких условиях вы окажетесь в первые минуты жизни. Ваше окружение оказывает решающее влияние на то, в каком направлении станут развиваться ваши предрасположения.

Рассмотрим для примера склонность к экстраверсии. Если, родившись с такой склонностью, вы попадете в окружение, враждебно относящееся к Экстравертам (**E**), вы, конечно, все равно останетесь Экстравертом, однако формирование основных ваших качеств будет происходить в русле, заданном окружением. Сюда входит и поведение других членов вашей семьи, и условия, при которых произошло ваше появление на свет, а также и много иных обстоятельств. Если вы - Экстраверт (**E**), родившийся в семье Интровертов (**I**), вы вырастаете не таким, каким были бы в семье Экстравертов, где властвует закон «выживает самый крикливый». В обоих случаях вы останетесь Экстравертом, но будете обладать разными чертами. Пока вы растёте и развиваетесь более стойкой становится и ваша экстраверсия. Мало того, в разные годы её характер может меняться; в разные десятилетия вы можете быть непохожи сами на себя. Вы по-прежнему будете Экстравертом, но интенсивность экстраверсии и её особенности проявятся по-иному на разных этапах жизненного пути. Помните, что речь идёт только о предрасположении. Чтобы пояснить нашу мысль, используем аналогию с употреблением правой и левой руки. Если вы правша, это не значит, что левой рукой вы не пользуетесь вообще - просто вы предпочитаете правую. Это предпочтение может носить абсолютный характер - и тогда вы относительно редко прибегаете к услугам левой руки, а может быть выражено весьма слабо - и в этом случае вы одинаково легко владеете обеими руками. То же самое верно и в отношении тех предрасположений, с которыми имеет дело Типоведение. Один признак может показаться вам более предпочтительным, чем другой, более того, когда вы познакомитесь с описаниями каждой пары альтернатив, вы можете решить, что к вам имеет отношение и та и другая сторона. Тем не менее, к одной из сторон вы все же чувствуете большее расположение - ее и следует выбрать.

Согласно принципам Типоведения, каждый из нас очень рано проявляет свои предрасположения, отойти от которых нельзя. И чем больше мы их сознательно или бессознательно в себе, культивируем, тем больше мы им доверяем и на них опираемся. Это не значит, что мы не можем временами проявлять качества, нам не свойственные. Напротив, с возрастом наше поведение становится все более сложным и неоднозначным, однако предрасположения всегда останутся как бы центральным коммутаторным пунктом. Экстраверту (Е) никогда не сделаться Интровертом (И), и наоборот. (Возвращаясь к аналогии с правой и левой рукой: правша никогда не станет левшой, а левша правшой, хотя со временем они научатся лучше владеть второй рукой.)

Иначе это можно объяснить, сопоставив индивидуальный тип и фундамент дома: ни тот, ни другой не претерпят существенных изменений. Остальные части дома - в особенности видимые снаружи - подобны вашему поведению, характерному для всего типа. С течением времени дом может перестраиваться - добавятся новые комнаты, будут перекрашены стены, обновится убранство комнат. За двадцать лет дом значительно изменит свой первоначальный вид, но его основа - фундамент - останется нетронутой. То же можно сказать о нас и нашем поведении. С годами мы можем сильно измениться, и друг, давно не видевший нас, может нас не узнать, но, подобно фундаменту дома, наша внутренняя сущность остается прежней, изменения же относятся в основном к поведению.

Это не значит, что мы совершенно не меняемся - нельзя сбрасывать со счета углубление нашего жизненного опыта, овладение теми или иными знаниями и навыками. Но существенные перемены происходят чрезвычайно медленно, и чтобы что-то изменить в нашей натуре нужны многие годы. И нужны большие усилия, чтобы управлять своим развитием не требуя при этом, чтобы весь мир менялся вместе с нами. Искусное владение методами Типоведения поможет вам эффективно использовать для этого каждый час вашего свободного времени.

Разберёмся каким же способом можно определить свой тип в типоведении. О.Крегер и Дж.М.Тьюсон неоднократно подчёркивают, что используемый в типоведении тест МВТИ (как впрочем и любой профессиональный психологический тест) – это инструмент, с которым должны работать только специалисты. Но, некоторые прикидки относительно своего типа вы сделать вполне в состоянии.

О.Крегер и Дж.М.Тьюсон предлагают для этой цели набор неких утверждений, разбитый на 8 секций, в соответствии с количеством предрасположений в типоведении. «Подсчитав, какое количество утверждений в каждой секции относится лично к вам, вы увидите, что ваши предрасположения обозначаются вполне отчетливо.

Читая нижеследующие утверждения, вы заметите, что с какими-то из них вы согласны полностью, с какими-то наполовину, а с некоторыми несогласны вовсе. Вы заметите также, что полностью согласны с рядом утверждений, относящихся, например, к Интровертам (И), и с какими-то из утверждений, относящихся к Экстравертам (Е). Все это вполне естественно.

Помните, что мы имеем дело с предрасположениями. Каждый из нас в чем-то Экстраверт, а в чем-то Интроверт (и то же относится к шести оставшимся качествам). Типоведение занимается тем, что определяет, какие из предрасположений являются стержнем вашего поведения.

Если вы *Экстраверт (Е)*, то вы, но всей видимости:

- вы склонны сначала говорить, а потом думать, и до тех пор, пока вы не услышите звук собственного голоса, вы не знаете, что именно вы скажете; вы наверняка часто порицаете сами себя в таких выражениях: «Я когда-нибудь научусь держать рот закрытым?»

- имеете широкий круг знакомых и многих из них считаете своими «ближайшими друзьями»; чем с большим количеством людей вам приходится встречаться в процессе вашей деятельности, тем для вас лучше.

- можете спокойно читать или вести беседу при включенном телевизоре или радио; вы совершенно не понимаете, что это может «отвлекать внимание».

- вы легко доступны для друзей и не уклоняетесь от общения с посторонними, хотя, скорее всего, будете стремиться занять центральную роль в разговоре с ними.

- охотно прерываете ваши занятия, чтобы снять трубку зазвонившего телефона.

- с удовольствием посещаете вечеринки и предпочитаете разговор с большим количеством собеседников и слушателей беседе в узком кругу; вам не обязательно ограничивать себя исключительно знакомыми и вы нередко сообщаете сведения весьма личного свойства посторонним.

- предпочитаете обдумывать нерешенные проблемы в обществе, а не в одиночестве; вас угнетает необходимость провести значительное время в уединенных размышлениях, не имея возможности высказывать свои мысли другим и следить за их реакцией.

- слушаете с большими усилиями, чем говорите сами; вы не упускаете возможности оказаться в центре внимания и тяжело переживаете, если вам не удастся принять активного участия в разговоре.

- охотнее «смотрите» при помощи языка, нежели глаз... «Я потеряла очки. Кто-нибудь видел мои очки? Никто не знает, куда могли подаваться мои очки?» А если вам случается потерять направление своих мыслей, вы пытаетесь найти его вслух: «Да, о чем это я говорил? Кажется, это имело какое-то отношение ко вчерашней вечеринке. Да-да, я говорил о тех словах Гарри...»

- очень нуждаетесь в поддержке и одобрении со стороны друзей и сослуживцев; вам необходимо, чтобы они одобряли и то, как вы одеты, и то, что вы делаете, а также и все остальное; вам может казаться, что дело, за которое вы взялись, спорится у вас в руках, но пока кто-нибудь не подтвердит этого, вы не будете уверены в успехе.

Если вы *Интроверт (I)*, то вы, по всей видимости:

- предварительно обдумываете то, что собираетесь сказать, и хотели бы, чтобы другие поступали также; вы часто употребляете такие выражения, как: «Я подумаю об этом» и «Я скажу вам о своем решении позже».

- любите тишину и уединение; вы знаете, что ваше спокойствие легко может быть нарушено, а потому стараетесь не допустить, чтобы рядом с вами был работающий телевизор, шумные дети или посторонние разговоры.

- считаетесь «умеющим слушать», но замечаете, что другие пользуются этим.

- имеете репутацию робкого человека; независимо от того, согласны вы с чем-то или нет, вы остаетесь сдержанным и задумчивым.

- предпочитаете отмечать знаменательные события с одним или несколькими ближайшими друзьями.

- хотели бы выражать свои мысли более решительно; вам не по душе, когда кто-то походя выбалтывает то, что вы готовы были сказать сами.

- хотели бы, чтобы вам давали высказаться до конца и не прерывали на полуслове; сами вы никогда не перебиваете других, надеясь, что они ответят вам тем же.

- чувствуете необходимость «подзарядиться» в одиночестве после того, как вам пришлось побывать на людях; и чем большего напряжения потребовала от вас встреча с ними, тем вероятнее, что после нее вы почувствуете себя обессиленными.

- в детстве часто слышали от своих родителей: «Пойди на улицу и поиграй с товарищами»; ваших родителей, вероятно, беспокоило, что вы так много времени проводите в одиночестве.

- уверены, что «слова стоят дешево»; вы делаетесь подозрительными, если вас слишком хвалят, и раздражаетесь, если кто-либо повторяет то, что уже было сказано другими. А пустые разговоры вы склонны считать «изобретением колеса».

Еще раз повторим, что все это только предрасположения. Вполне возможно, что вы согласитесь с какими-то утверждениями из обеих групп. Этого следовало ожидать. Помните, что все относительно.

Тот, кто согласится со всеми утверждениями, относящимися к Экстравертам (E), и ни с одним, касающимся Интровертов (I), скорее всего, окажется ярко выраженным экстравертом.

Другие поддержат половину утверждений из каждой группы - их предрасположения далеко не столь отчетливы, но ведь они есть. (Таких людей принято называть центровертами или амбивертами.) И нет ничего странного в том, что одни качества проявляются явно, а другие - нет, а также в том, что вы обнаруживаете, к примеру, отчетливую склонность к противоположным предрасположениям. Все это совершенно естественно...

Если вы человек *Сенсорного* (S) типа, то, по всей вероятности, вы:

- предпочитаете конкретные ответы на столь же конкретные вопросы; когда вы спрашиваете, сколько сейчас времени, вы предпочитаете, чтобы вам отвечали: «Три пятьдесят две», и возмутитесь, если услышите в ответ: «Уже почти четыре» или «Пора уходить».

- стараетесь сосредоточиться на текущем моменте и в основном не беспокоитесь о том, что будет дальше; кроме того, вы гораздо охотнее делаете что-то, нежели раздумываете об этом.

- находите более привлекательной ту работу, которая приносит осязаемые результаты; и как бы сильно вы не ненавидели ведение хозяйства, вы скорее займетесь уборкой своего офиса, чем будете размышлять о том, с чего началась ваша карьера.

- убеждены, что, «если вещь не сломана, незачем чинить ее»; вы не понимаете людей, стремящихся усовершенствовать все на свете.

- охотнее имеете дело с фактами и цифрами, нежели теориями и идеями; вы предпочитаете, чтобы о чем бы то ни было вам говорили в строгой последовательности, а не как попало.

- считаете «фантазию» бранным словом; вы удивляетесь людям, которые массу времени тратят на то, что они называют «игрой воображения».

- читаете журналы, начиная с первой страницы; вы не понимаете тех, кто раскрывает их, где попало.

- расстраиваетесь, если вам не дают точных указаний, когда и что делать, или же, ограничиваются фразами вроде: «Вот общая схема, детали обговорим позднее»; более того, иногда вы считаете точными указаниями то, что для других было только первоначальными набросками.

- употребляете слова в их буквальном значении; вы хотели бы, чтобы и другие поступали так же, вы часто задаете собеседнику вопрос: «Ты это серьезно?»

- в первую очередь видите отдельные деревья, а не целый лес; на работе вы предпочитаете заниматься своим делом, не беспокоясь о том, какое значение оно имеет для всего проекта.

- согласны с утверждением, что «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать»; когда вам говорят: «Поезд уже подан», вы поверите в это не раньше, чем войдете в вагон.

Если вы человек *Интуитивного* (N) типа, то вы, по всей видимости:

- спокойно размышляете о нескольких вещах одновременно; друзья и коллеги часто упрекают вас в рассеянности.

- склонны считать будущее и разные его варианты скорее интригующими, чем пугающими; обычно вас больше занимает не то, где вы находитесь в данный момент, а куда отправитесь после.

- считаете «скучные подробности» ненужными.

- полагаете, что понятие времени относительно; независимо от того, который час, вы опоздали только в том случае, если встреча или обед начались без вас.

- любите размышлять о разнообразных предметах ради чистого наслаждения процессом мышления.

- большой ценитель каламбуров и любитель словесных игр, которым можете предаваться в любых условиях.

- склонны к поиску взаимосвязей между явлениями, не довольствуясь восприятием их, как фактов; вас всегда занимает вопрос: «Что бы это значило?»

- даете самые общие ответы на большинство вопросов; вам непонятно, почему люди неспособны следовать вашим указаниям, и вас раздражает» если к вам пристают с частностями.

- охотнее планируете, на что потратить следующую зарплату, нежели анализируете, как была использована предыдущая.

Если вы человек **Мыслительного (Т)** типа, то вы, по всей вероятности:

- способны оставаться спокойными тогда, когда окружающие теряют самообладание.

- держитесь той стороны в споре, которая в первую очередь заботится об истине и справедливости, а не о всеобщем счастье.

- любите доводить все до полной ясности; вы можете попеременно присоединяться к каждому из спорящих только для того, чтобы поупражнять свои умственные способности.

- скорее заслуживаете, чтобы вас называли «человек, в предначертаниях твердый», нежели «доброе сердце»; если вы с кем-то не согласны, вы скорее скажете ему об этом, чем промолчите, позволив ему быть уверенным в своей правоте;

- гордитесь своей преданностью объективной стороне дела, хотя бы окружающие и упрекали вас в равнодушии и нечуткости (что было совсем недалеко от истины).

- не боитесь никаких трудностей и не понимаете, почему многих людей так беспокоит то, что не имеет прямого отношения к текущим делам.

- считаете, что важнее быть правым, нежели приятным; вы не согласны с тем, что в интересах общего дела следует хорошо относиться к людям.

- вы больше доверяете тому, что логично и научно обоснованно; пока вы не получите достаточных подтверждений полезности метода Типоведения, вы будете относиться к нему весьма скептически.

- лучше запоминаете числа и количества, нежели лица и имена.

Если вы человек **Чувствующего (Ф)** типа, то вы, возможно:

- считаете решение проблемы удовлетворительным только в том случае, если оно объемлет интересы других людей.

- готовы лезть вон из кожи, если кому-нибудь что-нибудь нужно; чтобы помочь другому, вы способны на все и вас не пугает, что вам самим может быть от этого хуже.

- всегда ставите себя на место другого; на совещании вы часто оказываетесь единственным, кто спрашивает: «А как это будет воспринято теми, чьи интересы окажутся вовлеченными в это дело?»

- с удовольствием оказываете помощь другим, хотя и замечаете, что кто-то добивается большего, чем вы.

- чувствуете, что понятие «любовь» определить нельзя; и вы очень не любите, когда кто-нибудь предпринимает такую попытку.

- спрашиваете себя: «А поинтересовался ли кто-нибудь, чего хочу я?» — но вам трудно произнести эти слова вслух.

- не задумываясь, воздержались бы от тех слов, которые могут кого-нибудь оскорбить; и вас часто упрекают в чрезмерной нерешительности.

- предпочитаете гармонию порядку; вас очень огорчают столкновения любого типа, будь то в обществе или в семье, вы либо пытаетесь избежать их («Давайте сменим тему»), либо смягчить их любовью («Давай поцелуемся и забудем об этом»).

- часто слышите упреки в том, что принимаете все близко к сердцу.

Психологическая дихотомия (ПД) **T/F** - единственная из всех ПД, связанная с различием между полами. Около 2/3 всех мужчин - люди Мыслительного типа, и такая же часть женщин - люди Чувствующего типа.

И нет смысла говорить, хорошо это или плохо, правильно или неправильно. Даже если вы имеете предрасположение, несвойственное вашему полу, в этом нет ничего плохого

Если вы человек *Решающего* (**J**) типа, то вы, вероятно:

- всегда ждете тех, кто неспособен прийти вовремя.

- умеете все разложить по полочкам и не можете успокоиться прежде, чем это будет сделано.

- «знаете», что если бы каждый просто делал то, что он должен делать (и в то время, когда это нужно делать), нам не о чем было бы больше мечтать.

- просыпаясь утром, знаете, как пройдет день; вы составляете расписание, которому неукоснительно следуете, и приходите в замешательство, если что-то идет не по плану.

- не любите неожиданностей и доводите это до сведения окружающих.

- составляете перечень необходимых дел и действуете согласно ему; если вам приходится сделать что-то, не учтенное в перечне, вы внесете в него необходимое дополнение только для того, чтобы иметь возможность вычеркнуть сделанное.

- одержимы идеей порядка; каждый предмет в холодильнике должен стоять на своем месте и то же относится к вешалкам в шкафу и картинам на стенах.

- часто убеждаете собеседника, что вовсе не сердитесь, а просто высказываете свое мнение.

- любите доводить до конца даже то дело, которое, как вы знаете, у вас будет возможность доделать впоследствии - вы хотите, чтобы оно больше не мозолило вам глаза.

Если вы относитесь к *Воспринимающему (Р)* типу, то вы, возможно:

- легко сбиваетесь с заданного пути; вы можете буквально «заблудиться в трех соснах».
- любите ходить непроторенными тропами — даже если это всего лишь новый путь от работы до дома.
- не рассчитываете заранее объем работы, а действуете в соответствии с обстоятельствами; вас часто упрекают в неорганизованности, хотя вы держитесь на этот счет иного мнения.
- чтобы закончить работу вовремя, вам необходим неожиданный взрыв активности, который охватывает вас буквально в последние минуты; обычно вы успеваете уложиться в срок, но окружающие могут прийти в замешательство от того, каким образом вам это удастся.
- не согласитесь с тем, что аккуратность так уж важна — даже если вы и приучены к порядку; что действительно имеет ценность, так это творческий порыв и непредсказуемость, а также восприимчивость ко всему новому.
- не любите связывать себя, предпочитая свободу выбора.
- в разговоре часто перескакиваете с одного на другое; новое направление вашим мыслям может придать неожиданное соображение, пришедшее вам в голову, или человек, вошедший в комнату.
- не стремитесь поставить перед собой определенную цель; впрочем и из этого правила бывают исключения — все зависит от обстоятельств.

Знакомясь с перечисленными здесь характеристиками и пытаясь разобраться в своих предрасположениях, вы, возможно, заметите, что одни из предрасположений выражены отчетливее, чем другие. Это тоже вполне закономерно. К примеру, вы можете быть явным Экстравертом (**Е**), слабо выраженным человеком Интуитивного (**Н**) типа, умеренным человеком Мыслительного (**Т**) типа и явным человеком Решающего (**Ж**) типа.

В этом случае вы согласитесь, что большинство качеств Экстраверта и человека Решающего типа относятся именно к вам, а из оставшихся двух групп к вам будет относиться гораздо меньшее число качеств. Если вы согласились с большим числом утверждений, касающихся Экстравертов, нежели Интровертов, поставьте внизу букву «**Е**»; в противном случае - «**И**». Затем сделайте то же самое с каждой из других трех пар предрасположений. Таким образом, вы определите свой тип, как это показано в табл. 4.

Итак, вы уже получили некоторое представление о восьми основных предрасположениях в типоведении. Но что они означают? Согласно теории К.Г.Юнга важнейшими функциями являются сбор информации о внешнем мире и принятие решения, основанного на полученной информации. К.Г.Юнг считал это основными функциями личности, но нам кажется, что, в той или иной форме, они характерны для многих жизненных явлений. В животном мире тоже происходит «сбор информации», за которым следует «принятие решения»: слыша определенный звук или запах (информация), животное взбирается на дерево, мурлыкает, рычит или убегает прочь (решение). Затем оно получает новую информацию, принимает иное решение и так далее.

То же самое можно сказать и о растениях. Собирая «информацию» в виде воды, питательных веществ, солнечного света и ветра и оценивая ее, растение отвечает на эту информацию вполне определенно - оно либо растет дальше, либо склоняется и чахнет. Разумеется, для более низших форм жизни эта аналогия имеет свои пределы, но важно запомнить, что указанные функции характерны для многих жизненных процессов.

Сбор информации: *Сенсорный (S)* тип против *Интуитивного (N)*

Сосредоточим свое внимание на этой первой функции, отвечающей за никогда не прекращающийся процесс получения информации о внешнем мире. (Мы начинаем со второй позиции в парах предрасположений, потому что, о чем бы ни шла речь, нельзя обойтись без сбора информации. Когда вы утром слышите звон будильника - это лишь «информация», а вот порадуетесь ли вы приходу нового дня или подумаете о нем с ужасом - это уже «решение».)

Таблица 4

Типы, существующие в типоведении

		Сенсорные		Интуитивисты	
		Мыслительные	Чувствующие	Мыслительные	Чувствующие
Интроверты	Решающие	ISTJ	ISFJ	INTJ	INFJ
	Воспринимающие	ISTP	ISFP	INTP	INFP
Экстраверты	Решающие	ESTJ	ESFJ	ENTJ	ENFJ
	Воспринимающие	ESTP	ESFP	ENTP	ENFP

Когда вы воспринимаете какую-то информацию или собираете какие-то сведения, предпочитаете ли вы быть максимально точным во всех деталях? Стараетесь ли вы быть практичным и реалистичным и получаете ли, удовольствие от осязаемой стороны жизни? А практический опыт и происходящее здесь и теперь интересует ли вас в первую очередь? Если да, то ваше предрасположение следует отнести к Сенсорному типу. Если вы любите точность и последовательность во всем, а свидетельствам своих пяти чувств доверяете больше, нежели чему-либо другому, то ваш тип - **S**. Вы уверены только в том, что вы можете попробовать, пощупать, увидеть своими глазами, услышать и понюхать. Сенсорники предпочитают сосредоточиться на фактах и подробностях и для них не очень важно, что эти факты означают. (Около 70% населения США относится к этому типу)

Возможно, что всему вышперечисленному вы предпочитаете иной подход к сбору информации. Получая информацию с помощью пяти органов чувств, стремитесь ли вы сразу представить ее роль в общей картине, не переводите ли её с помощью интуиции на язык возможностей и значений? Не оказывает ли вы предпочтения общей схеме и целостному взгляду на вещи, не привлекает ли вас теоретический аспект проблемы? Любите ли такие выражения, как «приблизительно верный» и «случайный»? В таком случае основным орудием получения информации для вас служит интуиция. Около 30 процентов американского населения относится к этому типу, который мы будем называть Интуитивным и обозначать буквой **N**.

Различие между **S** и **N** можно считать ключевым, поскольку способ, с помощью которого происходит сбор информации, лежит в основе дальнейших взаимоотношений между людьми. Трудность общения между **S** и **N** состоит, в первую очередь, в следующем. **S** точны во всем. Они задают вполне конкретные вопросы, на которые хотят получить столь же конкретные ответы. **N** в свою очередь видят сотни возможностей для ответа - и ни один из них не будет таким, какого ждет **S**.

S: «Который час?»

N: «Уже поздно».

S (несколько удивленно): «Сколько сейчас времени?»

N (настойчиво): «Пора уходить!»

S (теряя терпение): «Эй, послушай внимательно! Я сказал: сколько сейчас времени?»

N (столь же нетерпеливо): «Уже больше трех».

S (выходя из себя): «Черт возьми! Почему я должен четыре раза повторять такой простой вопрос»

N (смущенно, потому что, по его мнению, он сразу же сообщил то, что от него требовалось): «Ненужно быть таким придирчивым».

Все относительно для **N** и все может иметь значение. Но он спокойно пройдет мимо того, что его в данный момент не интересует. **S** очень трудно это понять. Ведь вот она, эта вещь, она реально существует - как же можно ее не заметить?

Несоответствие между **S** и **N** может служить источником бесчисленных комических ситуаций. Всем известно, какую реакцию может вызвать слишком буквальный ответ на некоторые вопросы. (Вопрос: «Вы можете передать мне соль?») Ответ: «Да») Разумеется, **N** могут быть не менее смешны. Это из их среды выходят рассеянные профессора и «головы садовые», способные потерять очки, поднятые на лоб, или пытаться завести на стоянке чужую машину. Их нежелание сосредотачиваться на частностях делает их неиссякаемым источником юмора - в особенности, когда рядом с ними находятся **S**. С другой стороны, в обыденной жизни **S-N** -несоответствие может вызывать не только смех. Многие затруднения, возникающие при общении, проистекают из разнобоя в восприятии: одни видят лес, другие – отдельные деревья. Различие между Сенсорными (**S**) и Интуитивистами (**N**) имеет решающее значение, например, в том, как мы овладеваем новым для нас материалом, как мы учимся, особенно в школе. **S** нужны факты, изложение простое и последовательное. **N**, напротив, склонны перескакивать с одного на другое, наугад выхватывая отдельные моменты. Это различие сохраняется между ними и гораздо позже окончания школы, оно длится всю жизнь.

Принятие решений: *Мыслительный (Т)* тип против *Чувствующего (F)*:

Теперь мы займемся функцией принятия решения, поговорим о том, как мы распоряжаемся полученной информацией. В отличие от процесса сбора информации, не ограниченного временем и не всегда имеющего конкретное направление, функция принятия решений имеет более ограниченные временные рамки и более определенное направление. Она определяет, к какому выводу вы придете, какое суждение выскажете. Например, жуя отбивную, вы видите, что она большая, нежная и сочная; ваше решение состоит в том, что отбивная отвечает вашему вкусу, и это хорошо.

Принимая решение, вы стараетесь быть непредубежденным, логичным, вы анализируете ситуацию и руководствуетесь объективными ценностями, - не так ли? Вы стараетесь, чтобы решение не зависело от вас лично и предпочитаете определенную последовательность действий. Люди этого типа радуются справедливости и ясности; про них часто говорят, что они верны своим убеждениям. В Типоведческой терминологии они имеют предрасположение к Мыслительному типу (**T**).

Если же в процессе принятия решения вы чувствуете, что дело касается вас лично, что главное значение имеют субъективные ценности, то вас лучше всего характеризуют такие слова, как гармония, сострадание, милосердие. Самым важным фактором в процессе принятия решения является для вас то, как это решение подействует на людей. Представители этого типа склонны солидаризироваться с другими и принимать на себя чужие волнения. Типоведение называет их Чувствующими (**F**).

Понимание коренного отличия между этими двумя предрасположениями может оказать большое влияние на ваши взаимоотношения с семьей, коллегами по работе или на то, как вы учитесь. К сожалению, К.Г.Юнг использовал термины, которые служат для обозначения интеллектуальной и эмоциональной сфер. И в результате нередко возникает неверное понимание различия между описанными предрасположениями.

Не нужно думать, что люди Мыслительного типа пользуются преимущественным правом в сфере интеллектуальной, а Чувствующие не способны скрывать своих чувств. Важно понять, что и люди Т-типа чувствуют, и люди F-типа мыслят. Речь идет о том, что играет более существенную роль в процессе принятия решений. Т, конечно, может полагать, что F не умеет думать, а F, со своей стороны, может чувствовать, что у Т вместо сердца кусок льда. Однако в лучшие свои дни Т принимает решения после объективного анализа всех аспектов, а F всегда думает о том, как принятое им решение будет воспринято теми, кого оно касается. В личных отношениях Т и F нередко расходятся, как в море корабли, недовольные друг другом и так ни до чего и не договорившись.

Источники энергии: *Экстраверты (E)* против *Интровертов (I)*.

Итак, мы обсудили и охарактеризовали предрасположения, связанные со сбором информации и принятием решений. Теперь пришло время обратиться к рассмотрению источника энергии, который определяет, каким образом и где будут использованы первые две функции.

Когда вы производите какие-то наблюдения или делаете какие-то выводы, стремитесь ли вы как можно больше выражать словами - иначе говоря, направляете ли вы работу этих функций во внешний мир, на окружающих вас людей? Свойственно ли вам сперва раскрывать рот, а потом уже напрягать мозговые извилины? Заряжают ли вас люди и деятельность вокруг вас дополнительной энергией? Тяжело ли вам много времени провести в одиночестве? Предпочитаете ли вы больше говорить, нежели слушать? Часто ли вы покидаете совещания или вечеринки, спрашивая себя: «Ну, научусь ли я когда-нибудь держать язык за зубами»? Если все это к вам относится, то, по всей видимости, вы - Экстраверт, этот факт мы будем обозначать буквой E. Вы Экстраверт, если слова вроде оживленный и компанейский больше вам по душе, чем спокойный и сосредоточенный.

Но, может быть, вы держите свои наблюдения и выводы про себя? И к действию вас побуждают мысли и идеи, а оживленные обсуждения вы переносите с огромным трудом? И вы охотнее слушаете, чем говорите? А покидая собрание, часто спрашиваете себя: «И почему я этого не сказал...»? В таком случае вы предрасположены к интроверсии, что мы будем обозначать буквой (I). Вы Интроверт, если, проведя несколько часов в компании, чувствуете необходимость «подзарядиться» наедине с самим собой.

Согласно К.Г.Юнгу различие между Экстравертами и Интровертами - самое важное из различий, рассматриваемых в Типоведении, потому что оно отвечает за источник энергии и ее направление. Недостаточное понимание этого различия ведет к серьезным проблемам.

Как мы уже сказали, Экстраверты черпают силы в своем окружении, поэтому все то, что они находят возбуждающим и бодрящим, опустошает Интровертов. В равной мере справедливо и обратное: размышления и одиночество, столь необходимые Интроверту, тягостны для Экстравертов. Поэтому наши успехи в школе, на работе и дома сильно зависят от того, позволено ли нам пользоваться нужным нам источником энергии. И в высшей степени важно, чтобы Интроверты и Экстраверты хорошо представляли себе, что нужно их антиподам для нормальной жизнедеятельности.

В американском обществе Интровертов втрое меньше, чем Экстравертов. Поэтому уже в раннем возрасте им приходится защищаться от постоянного давления, вынуждающего их быть такими, как все. Ежедневно, буквально с момента пробуждения, их одолевают требованием приспособливаться к остальным.

Интровертам может быть трудно смириться с фактом существования Экстравертов. Представьте себе, что Интроверту нужно время, чтобы побыть одному. Экстраверт же не только не понимает этого, он может и просто лишить Интроверта такой возможности. Не так ли уж редко родители-Экстраверты заставляют своего ребенка-Интроверта идти гулять и играть со сверстниками, или начальник-Экстраверт принуждает своего Интроверта-подчиненного принять участие в общем споре или другом типичном для экстравертов времяпрепровождении. В различных учреждениях нам попадалось немало Интровертов, чье рабочее место было отделено от остальных лишь тонкой перегородкой, не доходившей до потолка. Так работают многие менеджеры, и курьез состоит в том, что условия, созданные для более эффективных контактов, делают более эффективным только одно - головную боль: ведь Интроверту необходимо время и место, чтобы тщательно анализировать происходящее. Без этого времени, проведенного наедине с самим собой, Интроверт не сможет принять грамотного решения. Но Интроверты не всегда бывают страдающей стороной. Менеджеру-Экстраверту будет душно в отдельном кабинете с плотно закрывающейся дверью, который ему выделяют за отличную работу. Ведь он окажется изолированным от коллег, вдохновлявших его на то, за что он и получил поощрение! Ему по душе «открытый стиль» и его часто можно видеть в холле, обсуждающим чьи угодно проблемы за исключением своих собственных. Важно понять, что оба стиля поведения совершенно естественны и нормальны - но свойственны разным типам людей. Экстраверты и Интроверты имеют разные источники питания и никто из них не может долго находиться вне привычных условий.

Ярко выраженный Экстраверт может появиться в комнате, оценить ситуацию, поинтересоваться общим мнением, высказать свой взгляд на проблему, а затем поблагодарить всех присутствующих и благополучно удалиться, ни на минуту не прекращая думать о чем-нибудь своем. Такое поведение не только поражает (и иногда забавляет) Интровертов, но и заставляет их усомниться в том, что Экстраверту действительно необходим ответ на тот вопрос, который он задает. С Интровертами все по-другому - они размышляют про себя, разбирая различные варианты, делая свои выводы, о которых, скорее всего, никому не сообщают. Более того, в случае недоразумения Интроверт будет убежден, что он говорил о своих сомнениях Экстраверту, и может даже поклясться в этом. Такие случаи объясняются тем, что, поскольку про себя Интроверт рассмотрел множество вариантов, выстраивая целые диалоги, то незаметно для себя он уверился в том, что они состоялись на самом деле. Нет нужды объяснять, какие трудности порождает такая привычка. Печально, но все эти ситуации - и с Экстравертом, все проговаривающим вслух, и с Интровертом, не выражающим вслух ничего, могли быть использованы ко всеобщей выгоде, если бы окружающие были готовы взглянуть на них под верным углом зрения.

Важно помнить, что обычно мы имеем дело не с крайними проявлениями описанных тенденций. Экстравертам необходима интроверсия а Интровертам — экстраверсия. И в каждом человеке есть что-то от одного и от другого.

Если учесть, что К.Г.Юнг, в отличие от О.Крегера и Дж.М.Тьюсон, всё же, в первую очередь говорил не об источнике энергии, а о направленности интересов. («Наблюдая за течением человеческой жизни, мы замечаем, что судьба одного человека более обусловлена объектами его интереса, тогда как судьба другого более обусловлена его собственной внутренней жизнью, его собственным субъектом» Юнг К.Г. «Психологические типы»). То функционирование человека в соответствии с тремя перечисленными ПД можно схематично представить в виде рис. 3.

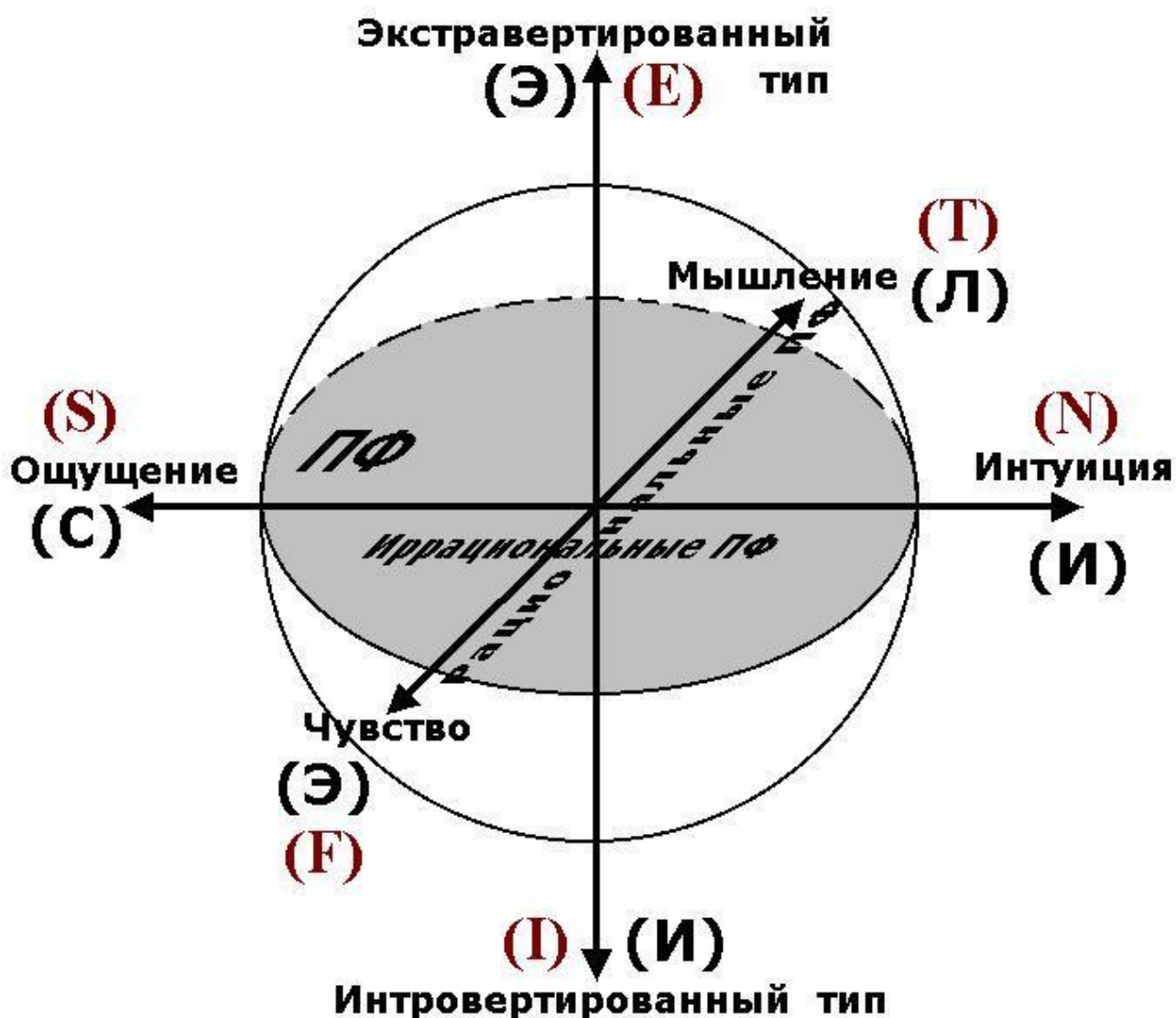


Рис. 3. Взаимосвязь психологической установки и психологических функций согласно К.Г.Юнгу (название психологической установки и психологических функций даны по К.Г.Юнгу, а буквенные обозначения приведены в соответствии с принятыми как в соционике, так и в типоведении.)

Что для нас мир: *Решающие (J)* против *Воспринимающих (P)*.

Итак, мы уже поговорили о функции сбора информации, делающей вас Сенсорными (S) или Интуитивистами (N), о функции принятия решений, по отношению к которой вы либо Мыслительный (T), либо Чувствующий (F). Мы исследовали, где вы предпочитаете применять эти функции - во внешнем мире, как Экстраверты (E), или же в своем внутреннем мире, как Интроверты (I). Из этого складываются три позиции в типоведческом четырехбуквии (см. табл. 4) или «типе». Теперь речь пойдет об источнике самых многочисленных конфликтов в человеческих взаимоотношениях - о том, какой из двух функций, функцией сбора информации или функцией принятия решений вы обычно пользуетесь в вашем общении с внешним миром и отношении к нему.

Если обстановка, которую вы создаете вокруг себя, имеет четкую структуру, устроена в соответствии с планом и подчинена определенному порядку, находится под постоянным контролем, а вам свойственны решительность, осмотрительность и умение принимать решения без особых волнений, то, по всей вероятности, в вашем отношении к миру главное место занимает функция принятия решений; мы будем называть вас человеком Решающего типа и обозначать буквой J, Решающие планируют свою деятельность и действуют согласно плану. Даже свободное время имеет свой план. Для Решающих любое дело может быть сделано «правильно» или «неправильно».

Если же обстановка, которую вы создаете вокруг себя, позволяет вам быть гибкими, непредсказуемыми, приспособляющимися к обстоятельствам и восприимчивыми к самым разным изменениям, если принимать решения и строго им следовать для вас затруднительно, если окружающие часто не понимают, какого мнения вы придерживаетесь, то, скорее всего, вы предпочитаете функцию сбора информации. Мы будем называть вас человеком Воспринимающего типа и обозначать буквой P. Воспринимающие следуют выжидательной стратегии в отношении большинства проблем - будь то работа, которой следует заняться, или день, который нужно как-то прожить.

Иначе говоря, Воспринимающие предпочитают узнавать и воспринимать новое, получать новую информацию - нежели выносить суждения (критические) по тому или иному вопросу или явлению. Решающие, напротив, предпочитают оценивать и критиковать - принимать определенные решения - нежели впитывать новую информацию, даже (или особенно), если она может повлиять на изменение их решения (см. рис. 4). В своих крайних проявлениях Воспринимающие могут оказаться вообще неспособными принять решение, а Решающие - неспособными от него отказаться. К счастью, крайности встречаются достаточно редко.

Мы утверждали, что J-P предрасположение является источником многих конфликтов. Почему? Одна причина состоит в том, что, в отличие от остальных трех пар предрасположений, это предрасположение труднее всего скрыть в повседневной деятельности. Интроверт (I), к примеру, может притвориться Экстравертом (E). Если Сенсорный (S) ударится в рассуждения, вы можете принять его за Интуитивиста (N), а Мыслительный (T) с сентиментальными оборотами речи покажется вам Чувствующим (F). Но распознать J-P предрасположение каждому, кто немного знаком с Типоведением, будет очень легко. Это предрасположение проявляется в самом стиле нашей речи.

Рассмотрим для примера три заявления Воспринимающих (Р):

- «Я посмотрел новый фильм Феллини».
- «Об этом фильме Феллини много пишут в газетах».
- «Показ нового фильма Феллини начался в «Парамаунте».

Вы заметили, что ни одно из этих утверждений не содержит ни малейшей оценки: вы не знаете, что говорящий думает или чувствует по поводу Федерико Феллини, нет здесь и оценки фильма. Это простые описания, лишенные оценочных суждений. А теперь посмотрим на три заявления Решающего (J):

- «Фильм Феллини очень интересен, хотя и несколько затянут».
- «Я думаю, новый фильм Феллини завоюет «Оскара»,
- «Не забудь сходить на новый фильм Феллини».

Каждое утверждение позволяет вам точно указать, какова позиция говорящего относительно Феллини и его нового фильма. Эти три утверждения более закончены и более определены, чем первые три, и, поскольку они показывают нам, каково мнение говорящего относительно нового фильма Феллини. Они сообщают нам нечто и о самом говорящем. (Что именно вы о нем подумаете, зависит уже от вашего типа и оттого, что думаете о Феллини и его новом фильме вы.)

Конечно, рассмотренные утверждения весьма невинны в сравнении с теми вопросами, которые нам приходится решать изо дня в день. На работе, на отдыхе или дома каждый из нас сталкивается с лавиной информации и необходимостью принятия всяческих решений; в этом участвует масса людей - от членов нашей семьи и ближайших друзей до незнакомцев на улицах. И все эти факты, все решения, независимо от того, насколько они серьезны или просты, становятся источником постоянных трений между Воспринимающими (Р) и Решающими (J), которые, тем не менее, сохраняют таинственную привлекательность друг для друга.

Решающие припирают Воспринимающих к стене, требуя определенных суждений, планов и расписаний для всего на свете, а вторые, в свою очередь, доводят первых до белого каления своей непредсказуемостью и беспечностью в отношении всего за исключением вопросов жизни и смерти, а иногда и этих последних. Нельзя сказать, чтобы какое-то из предрасположений было лучше другого или более желанно. В жизни должно быть и то, и другое. Воспринимающие нужны Решающим чтобы иногда отдыхать от критического настроения, а Воспринимающим нужны Решающие, чтобы помочь им более рационально организовать свой труд и довести начатое до конца.

Трудно описать весь спектр проблем, возникающих из столкновения Решающих (J) с Воспринимающими (Р). Воспринимающие (Р) склонны считать Решающих (J) неприятными, упрямыми и ограниченными людьми, а вторые находят первых взбалмошными и чудными. Именно Решающие (J) пишут пособия по рациональному использованию своего времени - и используют их для атаки на Воспринимающих (Р). («Почему вы не можете следовать правилам?») Именно Решающие (J) пишут книги о диете, а Воспринимающие (Р) приходят в отчаяние от того, что не могут следовать предписаниям, и кончают тем, что набирают в весе вместо того, чтобы сбавить. Короче, Решающие (J) подают все в таком структурированном виде, что Воспринимающие (Р) неминуемо терпят поражение - общие схемы созданы не для них. И, конечно, никто не может понять, почему другие так осложняют им жизнь.

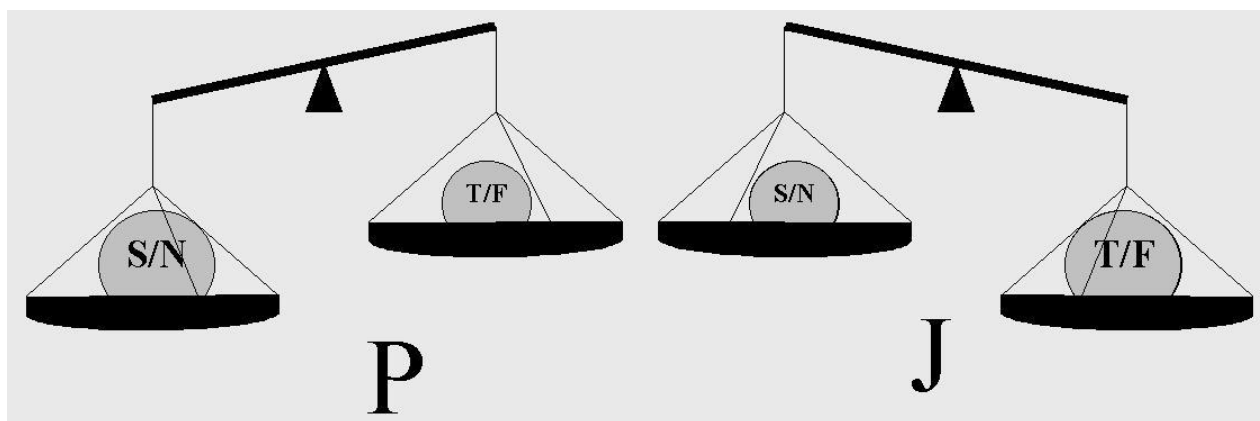


Рис. 4. Решающие (J) и Воспринимающие (P).

Чрезмерные качества нуждаются в компенсации. Ярко выраженные J или P - предрасположения - при отсутствии предрасположения-антипода - весьма опасны; то, что при других обстоятельствах было бы достоинством и сильной стороной, становится препятствием. Решающие не могут без Воспринимающих, потому что им необходима известная доля непосредственности и игрового восприятия жизни, им необходимо принимать во внимание различные мнения и варианты. А Воспринимающим необходимы Решающие: ведь нужно же доводить до конца начатое дело - будь то приготовление завтрака или выполнение служебного поручения. Говоря языком транзакционного анализа - поведенческой психологической теории, берущей свое начало из знаменитой книги Эрика Берна «Игры, в которые играют люди» - Решающий (J) в каждом из нас — это требовательный родитель, а Воспринимающий (P) - непосредственный ребенок, и полноценный, здоровый человек обязательно реализует в своем поведении и то, и другое начало.

Важно усвоить, что ни «хороших», ни «плохих» типов нет. У каждого свои сильные и слабые стороны. И чтобы мир был гармоничным, нужны все типы. В Типоведении все относительно. Если у вас есть два друга-Экстраверта, причем один из них весьма общительный, а другой сдержанный, то более сдержанный может по контрасту с первым показаться вам Интровертом. И вполне возможно, что, даже имея основательные типоведческие навыки, вы не сможете определить чей-нибудь тип; важно помнить, что поведение относительно. Один весьма искушенный в типоведении специалист сформулировал это так: «Экстраверт похож на остальных Экстравертов, похож на некоторых Экстравертов, не похож на остальных Экстравертов». Иначе говоря, хотя в общем известно, чего следует ожидать от Экстравертов, вы можете снова и снова встречать таких представителей этого типа, которые не вполне соответствуют шаблону. То же самое верно и для Интровертов, а также и для остальных предрасположений.

Что же означает ваше предрасположение, выраженное слабо? В числе прочего это говорит о том, что в вашем взаимодействии с внешним миром вы будете проявлять качества, свойственные обоим поведенческим предрасположениям. Особенно это верно в отношении различающихся по отношению к окружающим и легко наблюдаемых со стороны ПД, - Экстраверт-Интроверт, Решающий - Воспринимающий.

В случае же **S-N** или **T-F** предрасположений «слабая» выраженность означает, что вы будете проявлять смешанные качества в отношении самих себя. Возникающий от этого внутренний конфликт может проявлять себя в форме головной боли и других недомоганий. Но наличие слабо выраженных предрасположений не означает, что вы непременно будете страдать от множества недугов. Ведь из способности иногда вести себя как Экстраверт, а иногда - как Интроверт, можно извлечь определенные преимущества.

Важно понять, что количественная оценка ваших предрасположений - это всего лишь указание на тенденцию, а не окончательный приговор о характере вашего поведения и жизнедеятельности вообще. Более того, правильно используя полученные результаты, можно открыть в себе новые способности.

Типоведение полностью разделяет ту истину, что в чрезмерных количествах и самое полезное может принести вред. Если какое-либо из предрасположений выражено чересчур ярко, это может оказаться проклятием, а не благословием. К примеру, экстраверсия - это прекрасно (так же, как и интроверсия; помните, что нет ни плохих, ни хороших типов). Но, если ее больше, чем нужно, это может привести к исключительной направленности на внешний мир при полном пренебрежении такими важными функциями, как размышление и самоанализ.

То же верно и для избыточного проявления и любого другого качества. Ярко выраженный Интроверт черпает силы и вдохновение в уединенных размышлениях, но будет невероятно медлительным, если ему понадобится к кому-то обратиться или с кем-то что-нибудь обсудить. Мало радости от чрезмерности и в случае **J-P** альтернативы. Если ваше Критическое начало ничем не уравновешено, вы в известной степени подобны автомату, вы подвижны необходимостью и неспособны остановиться и оглянуться, вы не знаете отдыха, вам трудно принимать вещи такими, каковы они есть. Если же вы до мозга костей Воспринимающий (**P**), то это значит, что вы постоянно затеваете новые предприятия, ничего не доводя до конца.

Многие думают, что наилучшим соотношением между предрасположениями будет такое, при котором каждое из них выражено умеренно - не слишком слабо и не слишком сильно. (Возможно, это смешивается с понятием о «золотой середине».) Однако это не так. Многолетние наблюдения показывают, что меньше всего стрессов переживают те, чьи предрасположения выражены достаточно отчетливо.

Что же все-таки делать людям, у которых предрасположения выражены не просто отчетливо, но «ярко»? Важно запомнить, что те, кто близок к нулевой отметке в отношении, например, Сенсорного (**S**) типа и имеет максимальный показатель Интуитивиста (**N**), может, тем не менее, обладать определенной склонностью к поведению, свойственному Сенсорным - например, им вполне по силам пользоваться своей чековой книжкой и т.п. Для них это, конечно, представляет определенную трудность, они могут потратить на неотложное дело слишком много времени и сил - но потом снова вернуться к более приемлемым для них формам деятельности. Важно понимать, что знание своего типа не ограничивает ваши способности.

4. Методические указания по выбору тем для реферата

В контрольной работе (КР) *краткий реферат по теории психологии, на заданную тему* должен раскрывать содержание ДВУХ вопросов по теории психологии, выбор которых определяется номером учебного шифра студента, а точнее последними двумя его цифрами. Ниже приводится табл. 5 из которой вам по значению последних двух цифр надлежит выбрать два вопроса, для написания краткого реферата. Например, если Ваш учебный шифр 970125, то Вам надлежит писать реферат по вопросам номер 4 и 26.

Таблица 5

Выбор вопросов для написания реферата

Вопрос		Две последние цифры учебного шифра						
1	Объект и предмет психологии, её цели и задачи	00	07	37	38	68	69	-
2	Основные направления в психологии.	00	24	31	61	62	92	-
3	Методы психологии, психодиагностика	01	08	38	39	69	70	-
4	Психофизическая проблема: история вопроса.	01	25	31	32	62	63	99
5	Свойства и функции нейрона	02	09	39	40	70	71	93
6	Строение нервной системы (НС)	02	26	32	33	63	64	98
7	Механизмы интегративной деятельности НС	03	10	40	41	71	72	95
8	Классификация психических явлений	03	27	33	34	64	65	-
9	Восприятие	04	11	41	42	72	73	95
10	Внимание	04	28	34	35	65	66	94
11	Память	05	12	42	43	73	74	96
12	Научение	05	29	35	36	66	67	96
13	Речь и её связь с асимметрией головного мозга	06	13	43	44	74	75	97
14	Мышление и интеллект	06	30	36	37	67	68	-
15	Эмоции	07	14	44	45	75	76	93
16	Потребность, стимул, мотив	08	15	45	46	76	77	98
17	Поведение и деятельность	09	16	46	47	77	78	99
18	Индивид, личность, субъект, индивидуальность	10	17	47	48	78	79	-
19	Личность как социальный феномен	11	18	48	49	79	80	-
20	Социализация и самореализация личности	12	19	49	50	80	81	-
21	Направленность личности и её способности.	13	20	50	51	81	82	-
22	Межличностные отношения	14	21	51	52	82	83	-
23	Психология малых групп	15	22	52	53	83	84	-
24	Фрустрация, стресс, конфликт, кризис	16	23	53	54	84	85	-
25	Межличностные конфликты и их преодоление	17	24	54	55	85	86	-
26	Направления в психологии: структурализм	18	25	55	56	86	87	-
27	Направления в психологии: функционализм	19	26	56	57	87	88	-
28	Направления в психологии: бихевиоризм	20	27	57	58	88	89	94
29	Направления в психологии: фрейдизм	21	28	58	59	89	90	97
30	Гештальт-психология	22	29	59	60	90	91	-
31	Гуманистическая психология	23	30	60	61	91	92	-

5. Требования по оформлению контрольной работы

КР оформляется **ТОЛЬКО** в обычной ученической тетради в клеточку и **ТОЛЬКО** в рукописном виде.

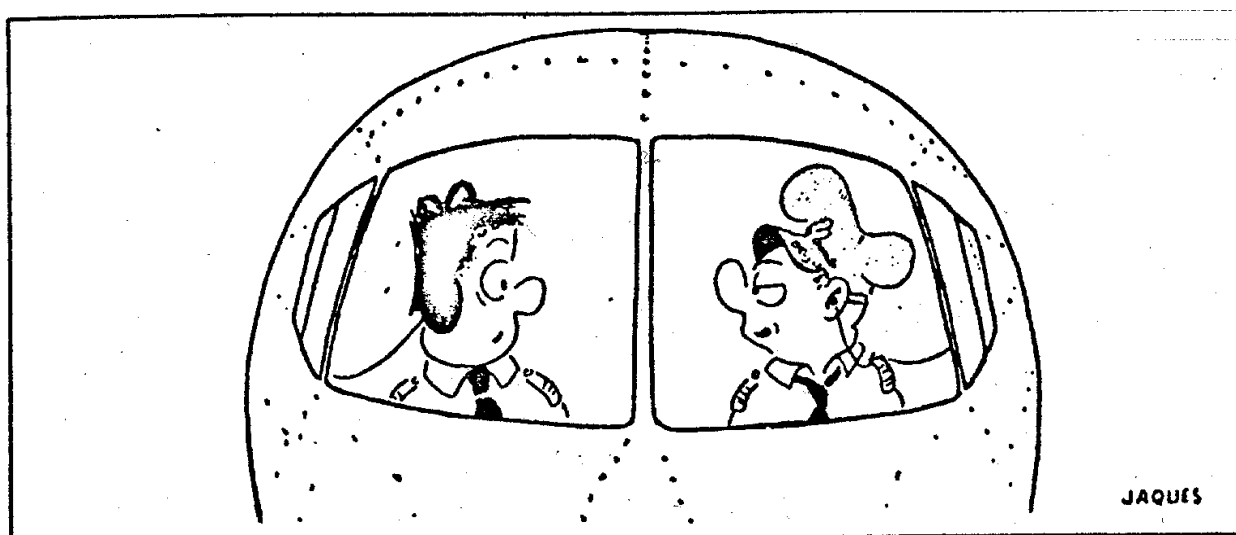
Почерк должен быть разборчивым (но это не означает, что он может сколь угодно размашистым; «размашистость» почерка определяется пределами здравого смысла, а последние устанавливаются преподавателем). Оформление КР должно быть аккуратным, без грязи и зачеркиваний. Допускается использование специальных корректурных «замазок».

КР должна содержать **ВСЕ** три раздела, описание которых приводится в настоящих МУ в разделе «1. Общие указания». При отсутствии хотя бы одного из перечисленных разделов КР не регистрируется и к защите не принимается.

На первой странице приводятся объективные данные о студенте и его темпераменте и типе личности по результатам психодиагностики путем самоопределения.

На второй и последующих страницах идёт текст реферата. Изложение **ОДНОГО** вопроса **МЕНЕЕ** чем на 3 страницах обязательно вызовет лишние вопросы со стороны преподавателя, которые Вам, скорее всего, не понравятся. Верхний предел объёма реферата ограничен только объёмом тетради и Вашим трудолюбием.

Обязательно должны быть указаны (в конце каждого из двух вопросов) те источники, которые Вы использовали. Выходные данные печатного издания приводятся так, как это сделано в разделе 6. Для данных, взятых из Интернета должен быть приведён точный адрес страницы. (Например, биография премьер-министра России Владимира Владимировича Путина располагается по адресу <http://www.v-v-putin.ru/biography.html>.)



"Ты поймешь, что расчетное время пролета будет гораздо точнее, если его заносить уже ПОСЛЕ пролета точки"

6. Рекомендуемая литература по дисциплине «Психология и педагогика» (раздел «Психология»)

В связи с тем, что программа по данной дисциплине, приведённая в начале настоящих МУ, была написана до выхода издания, рекомендованного здесь в разделе «Основная литература», то, при подготовке к зачёту, лучше использовать нижеприведённые источники.

Основная литература

1. Психология. учеб. / Под ред. А.А.Крылова. – 2-е издание, перераб. И доп. – М.: «Проспект», 2008. – 752 с

Дополнительная литература

2. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология. (7-е изд., стер.) – М.: «Academia», 2007 – 512 с.

3. Марцинковская Т.Д. История психологии. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 544 с.

4. Лейченко С.Д., Малишевский А.В., Михайлик Н.Ф. Человеческий фактор в авиации. Монография в 2-х книгах. Кн. 1 – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации, 2005 – 473с.

5. Лейченко С.Д., Малишевский А.В., Михайлик Н.Ф. Человеческий фактор в авиации. Монография в 2-х книгах. Кн. 2 – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации, 2006 – 506с.

6. Креггер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей. 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим. – М.: Персей, Вече, АСТ, 1995. – 544 с.

7. Аугустинавичюте А. Соционика: Введение / Сост. Л.Филиппов. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 1998. – 448 с.

8. Аугустинавичюте А. Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л.Филиппов. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 1998. – 416 с.

Справочная литература

9. Петровский А.В., Карпенко Л.А. История психологии в лицах. Персоналии (Серия: Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в 6 томах) – М.: «Пер сэ», 2005 – 252 с.

10. Краткий психологический словарь / ред.-сост. Л.А.Карпенко; под общ.ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. – Ростов н/Д.: Издательство «Феникс», 1999. – 512 с.

Издание печатается в авторской редакции

Подписано к печати 05.02.2009. Формат бумаги 60x90 1/16.
Тираж 1200. Уч.-изд. л. 2,5 усл. печ. л. 2,5 ; С11 Заказ 344.
Тип. СПбГУ ГА. 196210, С.-Петербург, ул. Пилотов, д. 38