

НИМ

«ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТИПОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Ишков Александр Дмитриевич

к.психол.н., руководитель КР СДПО МГСУ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕКА И ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Под интеллектом (от латинского *intellectus* – понимание, познание) понимается способность к осуществлению процесса познания и к эффективному решению проблем. Считается, что в основе интеллекта лежит генетически обусловленное свойство неравной системы перерабатывать информацию с определенной скоростью и точностью, при этом доля генетических факторов достаточно велика (не менее 50 %). Признается также зависимость интеллектуальных способностей человека от социально-экономических условий жизни.

Как известно, в педагогической практике используется два вида тестирования: предметное и психологическое. Цель предметного тестирования – определить с помощью контрольных работ, зачетов или экзаменов уровень подготовленности человека по соответствующему учебному предмету. Основная цель психологического тестирования – определить уровень способностей человека в определенной сфере. При психологическом тестировании с помощью тестов развития, разрабатываемых на материале, который специально не изучался, выявляются универсальные и общие способности человека вне предметного содержания. Эти способности представляют собой инструментарий (интеллектуальный, эмоциональный и т.д.), необходимый для освоения тех или иных учебных дисциплин. Результаты психологического тестирования позволяют строить долгосрочные прогнозы в обучении и вести

коррекционную работу по формированию общих и универсальных способностей.

Тесты, служащие для определения уровня и особенностей интеллектуального развития индивида, называются тестами интеллекта. С помощью этих тестов диагностируют как общий уровень интеллекта, выраженный количественным образом (количественный показатель интеллектуального развития принято оценивать через IQ – коэффициент интеллектуальности), так и отдельные параметры интеллекта.

Одним из самых распространенных в мире тестов по измерению коэффициента интеллектуальности является тест «Стандартные прогрессивные матрицы», предназначенный для измерения уровня невербального (несловесного) интеллектуального развития. Тест был разработан англичанином Дж. Равеном в 50-х годах двадцатого века и модернизирован в 90-х годах его последователями. С помощью «Стандартных прогрессивных матриц» были получены данные практически во всех регионах мира. Коэффициент надежности теста, по данным зарубежных и отечественных исследований, варьируется от 0,70 до 0,89.

Материал теста Дж. Равена состоит из 60 заданий (матриц), разбитых на 5 серий. Каждая серия включает 12 однотипных, но возрастающих по сложности матриц. Особое значение имеют последние две: если человек нашел способ решения задач данной серии, то он их решает. Если нет, делается вывод, что обучения не произошло: человек не нашел общего способа решения задач данного типа. Каждая серия построена по определенным принципам:

1. Серия А «Принцип взаимосвязи в структуре матриц».
2. Серия В «Принцип аналогии между парами фигур».
3. Серия С «Принцип прогрессивных изменений в фигурах матриц».
4. Серия D «Принцип перегруппировки фигур».
5. Серия Е «Принцип разложения фигур на элементы».

Результаты теста позволяют, также определить математический тип (находит общий логический принцип построения матриц) и художественный тип (находит общий

перцептивный принцип построения матриц как визуальной системы) мышления.

В таблице 1 приведена стандартная выборка и результаты тестирования первокурсников технического вуза Москвы.

Таблица 1

Результаты выполнения студентами теста «Стандартные прогрессивные матрицы»

Уровень интеллектуального развития	Стандартная выборка, %	Кол-во студентов	Процент студентов
Умственный дефект	2,2	0	0
Пограничный уровень	6,7	2	0,6
Сниженная норма	16,1	0	0
Средний уровень	50,0	75	23,0
"Хорошая" норма	16,1	136	42,0
Высокий интеллект	6,7	106	32,0
Очень высокий интеллект	2,2	8	2,4
ИТОГО	100,0	327	100,0

Как видно из таблицы, интеллектуальный потенциал студентов значительно превосходит средний уровень. Пограничный уровень интеллектуального развития продемонстрировали только двое студентов-контрактников, которые были отчислены уже в первом семестре.

В практических ситуациях, например, при приеме на обучение или работу психологи пользуются экспресс-методиками – краткими ориентировочными (отборочными) тестами (КОТ), позволяющими сделать выводы на основе решения разного типа заданий, выполненных за непродолжительный промежуток времени (15 – 30 минут). Первым тестом этого направления был «Самоприменяемый тест Отиса» (Анастаси А., 2001), который имел хороший коэффициент валидности при отборе клерков, рабочих, мастеров и т.д. Для высококвалифицированных служащих и руководителей хорошую корреляцию с успешностью в работе

продемонстрировал вариант теста Отиса, выполненный Вандерликом.

Адаптация теста Вандерлика на русский язык была произведена В.Н. Бузиным (Практикум по психодиагностике, 1989). Проведенные Т.Ю. Базаровым, М.О. Калашниковым и Е.А. Аксеновой исследования (Психологическая диагностика в управлении персоналом, 1999) подтвердили значимую положительную корреляцию показателей теста с профессиональной успешностью респондентов в различных видах сложной профессиональной деятельности.

Концептуальной базой адаптированного В.Н. Бузиным теста КОТ является иерархическая модель способности к обучению П. Вернона, разделяющая факторы, определяющие способности человека, на несколько уровней. Структура показателей теста соответствует структуре общих способностей и представлена образом, тест КОТ предназначен для диагностики интегрального показателя «общие способности» и десяти частных параметров («критических точек») интеллекта:

- **Уровень общих интеллектуальных способностей** является интегральным показателем общих способностей человека и проявляется в умении ориентироваться в материале разного типа, абстрагировать от конкретики, анализировать и обобщать материал, быстро переключаться – переходить от заданий одного типа к другим и т.п. При этом учитывается не только правильность решения, но и затраченное время. Способность быстро считать «в уме» задачи, не требующие специальных знаний, считается важным показателем интеллектуального развития, так как правильное, но поздно найденное решение часто оказывается бесполезным.
- **Внимательность**, способность сосредоточиться, сконцентрировать свое внимание является важным условием выполнения любой деятельности. Если невнимательность проявилась при решении тестовых заданий, то, скорее всего, она дает о себе знать и в других сферах жизни, создавая проблемы в учебе и работе.

- **Информированность** является результатом любознательности, широких интересов, стремления знать и понимать как можно больше. Поэтому в психологические тесты часто включаются вопросы, ответы на которые характеризуют информированность человека в самых разных сферах жизни.
- **Вербальный интеллект.** Понимание любого текста предполагает, как минимум, знание значений слов и умение правильно строить предложение. Текст – это не просто набор слов или предложений. Для его понимания необходимо установление смысловых связей и выявление отношений как между отдельными словами и предложениями, так и между более крупными фрагментами. При этом используется – чаще всего неосознанно – ряд логических приемов, составляющих основу мышления (выделение существенного, установление отношений тождества и противоположности и т.п.).
 - Параметр «**умозаключения**» характеризует умение пользоваться формальными логическими приемами построения умозаключений.
 - Параметр «**чувство языка**» показывает умение человека ощущать смысловые нюансы слов, а, следовательно, точнее понимать, передавать и принимать информацию.
 - Параметр «**смысловые обобщения**» отражает способность человека (основанную на умение различать смысловые нюансы слов) делать смысловые обобщения.
- **Технический интеллект.** Успех в решении различного рода задач определяется не только наличием специальных знаний, но особенностями мышления, которые проявляются в умении анализировать условия задачи, выдвигать и проверять гипотезы в разных способах решения, отбирать наиболее оптимальные способы, находить закономерности и т.п. Одной из существенных характеристик мышления является способность решать

задачи «в уме», одновременно удерживая в голове и условия задачи, и весь процесс ее решения.

- Параметр «**числовые операции**» характеризует не только способность считать «в уме», но и понимать сущность количественных отношений. Такое понимание позволяет находить простые способы решения, легко и быстро выполняемые мысленно.
- Параметр «**числовые закономерности**» отражает умение человека «видеть» и «достраивать» числовые закономерности.
- Параметр «**пространственные операции**» характеризует умение оперировать пространственными (геометрическими) образами на плоскости: сравнивать размеры и форму геометрических фигур, выделять и комбинировать их элементы, перемещать на плоскости. Процесс решения многих задач осуществляется с использованием геометрических образов, составляющих основу пространственного мышления. Способность создавать геометрические образы и оперировать ими в пространстве – необходимое условие освоения сферы технического знания, решения технических, конструкторских задач.

Показатели теста КОТ имеют значимые корреляции с академической успеваемостью студентов, а полученные в результате многочисленных исследований данные позволяют предположить, что тест затрагивает некоторые генетически обусловленные аспекты умственного темпа и общих способностей человека. Результаты теста считаются достоверными только при первом его выполнении.

Для проведения тестирования необходимо иметь «Бланк ответов» и брошюру с заданиями, которые выдаются респонденту. Брошюра с заданиями содержит четыре раздела: 1) краткая информация о тесте, 2) инструкция, 3) примеры заданий, 4) задания теста. На кафедре Психологии Московского государственного строительного университета в качестве теста

КОТ используется адаптированный В.Н. Бузиным тест Вандерлика с незначительными изменениями А.Д. Ишкова и Н.Г. Милорадовой (Ишков А.Д. Учебная деятельность студента: психологические факторы успешности: Монография. – М.: Издательство АСВ, 2004).

Тест КОТ содержит 50 заданий. Выполнить все задания теста за 15 минут нормативного времени удается только 3...5% испытуемых. Поэтому для завершения работы дается еще 15 минут дополнительного времени, после чего работа прерывается. При этом оценка интегрального показателя интеллекта проводится только по количеству правильно выполненных испытуемым заданий за первые 15 минут работы (нормативное время), а уровень частных параметров интеллекта (качественный анализ интеллекта) – за все время (30 минут) работы над тестом.

Оценка уровня общих интеллектуальных способностей варьируется в диапазоне от 0 до 50. Однако сам по себе абсолютный результат по тесту часто бывает недостаточен. По нему можно сравнивать людей между собой. Но определить уровень результата (низкий, ниже среднего, средний, выше среднего, высокий) невозможно. Кроме того, испытуемые могут отличаться друг от друга по социально-демографическим характеристикам (возрасту, образованию и др.). Низкий показатель для выпускника университета может быть высоким для старшеклассника. Чтобы преодолеть эту проблему, в психодиагностике пользуются тестовыми нормами, отражающими результат статистического анализа и выделения характеристик показателей по данному психологическому тесту для выборки испытуемых с однородными социально-демографическими показателями (пол, возраст, образование, регион и т.д.). Тестовая норма имеет два основных параметра:

- Выборочное среднее **M**.
- Среднее квадратическое отклонение **S**.

В таблице 2 приводятся некоторые статистические нормы для интегрального показателя (уровня общих интеллектуальных способностей) краткого ориентировочного теста (Психологическая диагностика в управлении персоналом, 1999).

Таблица 2

Статистические нормы для интегрального показателя интеллекта по тесту КОТ

Профессиональная группа	Выборочное среднее	Стандартное квадратическое отклонение
Начальники отделов, лабораторий	27	6,9
Управленцы	25	5,2
Студенты университета	28	8,3
Студенты университета – мужчины	29	8,1
Студенты университета – женщины	27	8,8
Студенты (электроника и программирование)	24	4,3
Инженеры электросвязи	21	4,6
Школьники (6-ой класс)	15	6,8
Сотрудники вневедомственной охраны МВД РФ	16,6	6,2

Выборочное среднее **M** и среднее квадратическое отклонение **S** используются для оценки результата **A** испытуемого следующим образом:

1. Если $A < (M - S)$, то считается, что респондент продемонстрировал низкий результат по данной шкале.
2. Если $A > (M + S)$, то, что результат считается высоким.
3. Если $(M + S) > A > (M - S)$, то это средний результат.

Среднеарифметические результаты выполнения теста КОТ (по всем шкалам) студентами четвертого курса технического вуза Москвы, представлены в таблице 3. Выборка составила 314 человек.

Таблица 3

Среднеарифметические результаты выполнения теста КОТ студентами четвертого курса технического вуза Москвы

ПАРАМЕТР ИНТЕЛЛЕКТА	Количество заданий	Результаты студентов
Интегральный показатель общих способностей (за 15 минут)	50	20,4
Внимательность	2	1,6
Информированность	4	2,8
Вербальный интеллект:	24	15,4
➤ Умозаключения	3	2,6
➤ Чувство языка	9	7,9
➤ Смысловые обобщения	21	13,4
Технический интеллект:	21	10,8
➤ Числовые операции	13	5,4
➤ Числовые закономерности	4	3,0
➤ Пространственные операции	4	2,9

ЛИТЕРАТУРА

1. Анастаси А. Психологическое тестирование. – СПб.: Питер, 2001.
2. Ерастов Н.П. Методика самостоятельной работы: Учебно-методическое пособие. – М.: Мысль, 1985.
3. Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации. – Петрозаводск: «Петроком», 1992.

4. Милорадова Н.Г. Психология: шаг к себе – другим навстречу. Учебное пособие. – М.: Издательство АСВ, 2003.
5. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб. и др.: Питер, 1998.
6. Собчик Л.Н. Введение в психологию индивидуальности. – М.: ИПП-ИСП, 2000.

ЛИЧНОСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЧЕЛОВЕКА, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Человек – это очень сложное, многомерное образование, поэтому среди специалистов существуют различные точки зрения о комплексе факторов, оказывающих наибольшее влияние на эффективность деятельности. Чтобы определиться с точкой отчета, воспользуемся подходом, рассматривающим человека в виде набора параметров, который еще с начала XX века принято называть профилем личности (Милорадова Н.Г., 2000 и др.) Отдельный параметр (показатель) профиля личности называют психологической чертой или чертой личности.

Поведение человека в конкретной ситуации в значительной степени зависит от его собственной субъективной активности, особенностей целеполагания, рефлексии, самооценки, актуализируемых в данной ситуации личностных смыслов и т.д., то есть личностных черт. Появление у человека индивидуальных, неповторимых черт – это всегда результат его личной внутренней работы по анализу и проектированию собственного поведения, работы, базирующейся, прежде всего, на рефлексии. К наиболее значимым личностным чертам психологи относят следующие: тревожность, особенности мотивации и акцентуации характера.

Тревожность

Тревожность, являясь одним из основных параметров индивидуальных различий и формой проявления базовой потребности в защищенности и безопасности, выполняет важную приспособительную функцию предвосхищения угрозы. Она характеризует склонность индивида к переживанию тревоги – эмоционального состояния, возникающего в ситуациях неопределенной опасности и проявляющегося в ожидании неблагоприятного развития событий. Источником тревожности

являются эмоции, которые вызываются стимулами, указывающими на какую-либо опасность. Тревожность (Милорадова Н.Г., 2000) является естественной и обязательной особенностью активной личности, служит показателем готовности к действию человека в новой или кризисной ситуации и во многом определяет его поведение. Тревожность не является изначально негативной чертой, и для каждого человека существует свой оптимальный уровень, так называемой, полезной тревожности, поскольку тревога не только предупреждает о возможной опасности, но и побуждает к поиску и конкретизации этой опасности. В настоящее время доминирует позиция, в соответствии с которой уровень порога возникновения тревоги формируется на природной основе (свойствах нервной и эндокринной систем) под воздействием социальных и личностных факторов. Значительное влияние на деформирование уровня порога возникновения тревоги оказывают нарушения детско-родительских отношений в детском возрасте и наличие внутренних конфликтов, преимущественно самооценочного характера, в зрелом возрасте.

Основоположник психоанализа З. Фрейд считал, что источником тревоги является искажение субъектом реальности, и выделял четыре источника тревоги:

- боязнь утраты желанного объекта;
- боязнь утраты позитивного отношения со стороны другого;
- боязнь утраты себя или части себя;
- боязнь утраты любви к себе.

Тревожность может выражаться в виде мнительности, неуверенности в себе, беспомощности, в сложности принятия решения и т.п. Тревога может привести к полной дезорганизации деятельности, и имеет те же физиологические проявления, что и страх: подъем кровяного давления, ускорение ритма сердечных сокращений, повышение потоотделения. Однако в отличие от страха, представляющего собой реакцию на конкретную угрозу, тревога является страхом беспредметным и активизирует организм еще до начала ожидаемого события.

Выделяют два вида тревожности:

1. Личностная тревожность – это устойчивая индивидуальная характеристика, определяющая предрасположенность человека к тревоге. Личностная тревожность активизируется при восприятии человеком ситуаций, которые он рассматривает как опасные, угрожающие его престижу, самооценке, самоуважению. При высокой личностной тревожности необоснованно широкий круг объективно безопасных обстоятельств воспринимается человеком как угрожающий, вызывая реакции, интенсивность которых не соответствует величине реальной опасности.
2. Ситуативная тревожность – это состояние, которое характеризуется эмоциональными переживаниями, такими как напряженность, беспокойство, озабоченность, нервозность. Эти состояния возникают как эмоциональная реакция на конкретную внешнюю стрессовую ситуацию. Ситуативная тревожность может быть разной по интенсивности и по времени протекания. Очень высокая ситуативная тревожность вызывает нарушение внимания, а также тонкой координации.

Личностная и ситуативная тревожность взаимосвязаны между собой. У людей с высокими показателями по одной из шкал тревожности в угрожающих обстоятельствах вторая шкала тревожности проявляется заметнее, чем у людей с более низкими показателями по первой шкале. Из этого правила имеется два исключения:

- уровень личностной тревожности не оказывает выраженного влияния на ситуативную тревожность в обстоятельствах, которые вызывают боль или таят какую-либо иную физическую угрозу;
- наличие прошлого опыта, связанного с аналогичными обстоятельствами, может существенно повлиять на оценку индивидом степени опасности данных обстоятельств.

Сила и продолжительность тревожности в конкретной ситуации зависит от следующих факторов:

- внешних особенностей ситуации;

- уровня личностной тревожности;
- оценки эффективности предполагаемых контрмер;
- обратной связи о текущем состоянии тревожности.

Экспериментально было подтверждено:

- чем сильнее ситуация связана с самооценкой и чем выше уровень личностной тревожности, тем заметнее проявляется состояние тревоги;
- чем выше уровень личностной тревожности, тем труднее дается достижение цели при выполнении очень сложных заданий;
- трудные задания усиливают тревожность;
- при легких заданиях тревожность способствует обучению, а при сложных заданиях – наоборот, препятствует.

Методика самооценки личностной и ситуативной тревожности (Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации, 1992, с. 41-45), разработанная Ч.Д. Спилдбергером и адаптированная Ю.Л. Ханиным, выделяет три уровня тревожности, определяемых порогом возникновения тревоги: низкий, умеренный и высокий. Оптимальным считается умеренная тревожность, и при значительных отклонениях ее от данного уровня, на это следует обратить особое внимание, так как очень высокая тревожность может привести к эмоциональному или невротическому срыву, психосоматическим заболеваниям.

Высокая тревожность особенно часто проявляется у человека в ситуациях оценки его компетентности. В этом случае следует снизить субъективную значимость ситуации и перенести акцент на осмысление собственной деятельности и формирования чувства уверенности в успехе. Высокая личностная тревожность имеет значимую корреляцию с лабильностью по схеме Г. Айзенка.

Низкая тревожность может быть результатом безразличия, и тогда требуется повышенное внимание к мотивам деятельности («Зачем мне это надо?») и чувству ответственности. Но иногда показатель низкой тревожности в тесте является результатом

активного (осознанно или неосознанно) вытеснения высокой тревожности с целью показать себя в «лучшем свете».

Динамику ситуативной тревожности можно оценить с помощью многократного использования либо соответствующей шкалы тест-опросника, либо ее сокращенного варианта, на проведение которого требуется 10-15 секунд.

Особенности мотивации

Любой живой организм нуждается в обмене (веществами, энергией) с внешней средой и, соответственно, у него возникают характерные состояния нужды, связанные с отсутствием чего-то необходимого. Нужда является показателем необходимости определенных изменений, а то, в чем организм нуждается и что способно устранить эту нужду, называют благом. Для того чтобы удовлетворить нужду организм сначала должен ее обнаружить, а уже затем с помощью специальных механизмов обеспечивать себя необходимыми благами. Таким образом, мы выходим на определение понятия «потребность». Потребность (с общепсихологической точки зрения) – это состояние живого организма, выражающее его объективную нужду в чем-либо находящемся вне его, причем в отношении данной нужды организм вооружен специальными механизмами ее обнаружения и устранения.

А.Н. Леонтьев (1983) отмечал, что главная характеристика потребности – это ее предметность. Поскольку потребность – это всегда нужда в чем-то, то это что-то и является ее предметом. Процесс опредмечивания потребности включает следующие этапы:

- Возникновение нужды.
- Обнаружение нужды (актуализация потребности).
- Поисковое поведение.
- Узнавание объекта потребности (субъект как бы идентифицирует данный объект относительно актуализированной потребности, определяя, может ли этот объект удовлетворить данную потребность).

- При положительном решении срабатывает механизм закрепления найденного объекта за данной потребностью.

Предмет потребности – материальный (вещественный) или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении (в мысленном плане) называют мотивом деятельности. За мотивом всегда стоит потребность, мотив всегда отвечает той или иной потребности. Мотивы несут в себе действительную содержательную характеристику потребностей или, другими словами, потребности выражают себя на языке мотивов. Потребность является необходимой предпосылкой любой деятельности, но она не способна придать деятельности определенную направленность. Единственным побудителем направленной деятельности, как отмечал А.Н. Леонтьев, служит предмет данной потребности, то есть предмет, на который направлена деятельность. Этот предмет потребности, называемый мотивом, выступает в качестве раздражителя (или системы раздражителей), который инициирует деятельность по устранению потребности. А.Н. Леонтьев указывал, что понятие деятельности необходимо связано с понятием мотива. «Деятельности без мотива не бывает; «немотивированная» деятельность – это деятельность не лишенная мотива, а деятельность с субъективно и объективно скрытым мотивом» (1983, с.102).

Потребность и мотив в сумме формируют структурную единицу мотивационной сферы, элементы которой функционируют как внутри субъекта (потребность), так и вне субъекта (мотив). Таким образом, можно сказать, что мотивация – это структурно оформленная система процессов, отвечающих за побуждения деятельности, включающих, с одной стороны, потребность – нужду, снабженную механизмами ее обнаружения и устранения, а с другой стороны – мотив, то есть объект, который бы мог удовлетворить данную потребность в наличной ситуации.

Мотивацию не следует путать с мотивировкой – рациональным обоснованием собственных действий на основании социально приемлемых общественных нормативов и

своих личностных норм. Мотивировка отличается от действительных мотивов поведения и является одной из форм осознания этих мотивов. Иногда мотивировка сознательно используется для маскировки действительных мотивов своего поведения.

Все, что делает человек, определяется, в конечном счете, его потребностями и мотивами, без знания которых невозможен прогноз и коррекция его поведения и состояния. Поэтому успешность обучения в значительной степени обусловлена особенностями учебной мотивации учащегося.

Мотивацию выявляют с помощью анкетных (опросных) или проективных методик. Однако анкетные методики показывают только осознаваемые, а не реально действующие мотивы, на которые к тому же действует фактор социальной желательности, проявляющийся в сокрытии осуждаемых и демонстрации одобряемых мотивов. Проективные методики избавлены от указанных недостатков, но при этом они имеют свои минусы (Соломин И.Л., 2000):

- большую трудоемкость;
- высокую зависимость достоверности и надежности результатов от квалификации психодиагноста;
- возможность, как правило, лишь качественных, а не количественных измерений исследуемых параметров.

Метод цветowych метафор И.Л. Соломина (2000, 2001), предназначенный для выявления мотивации человека, интегральной оценки его эмоционально-мотивационной сферы, проводится как в индивидуальной, так и в групповой форме. Для проведения теста необходим набор карточек с названиями понятий и набор цветных карточек.

Набор карточек с названиями понятий включает понятия, характеризующие различные виды деятельности, потребности, ценности, эмоциональные переживания, разных людей (включая самого клиента), а также различные временные периоды. Содержание набора понятий определяется задачами диагностики, спецификой проблем и запросов клиента.

В качестве цветных карточек рекомендуется использовать стимульный материал восьмицветового теста Люшера, однако

при его отсутствии допускается применение любых цветов с учетом следующих ограничений:

- Цвета должны быть достаточно разнообразными, чтобы обеспечить свободу выбора клиента.
- Количество цветов должно быть в несколько раз меньше количества оцениваемых клиентом понятий.

Метод цветowych метафор базируется на двух принципах. Во-первых, соотнесение человеком какого-либо понятия с нравящимся ему цветом, как правило, свидетельствует о привлекательности этого понятия, позитивном к нему отношении. И, наоборот, отнесение человеком понятия к неприятному для него цвету, указывает, скорее всего, на негативное отношение к данному понятию. Во-вторых, обозначение испытуемым различных понятий одним цветом является косвенным показателем сходства его эмоционального отношения к этим понятиям.

Индивидуальная диагностика мотивации по методу цветowych метафор проводится в следующей последовательности:

1. Испытуемому выдается набор карточек, на которых написаны различные понятия, а цветные карточки раскладываются перед ним на столе в произвольном порядке.
2. Клиенту предлагается каждую из карточек с понятиями поочередно разложить надписью вниз под карточку того цвета, который, по его мнению, является наиболее подходящим для обозначения данного понятия. Поскольку карточек с понятиями больше, чем цветов, то под одной цветной карточкой может лежать несколько карточек с понятиями.
3. Затем испытуемому предлагается разложить все цветowe карточки в порядке их цветовой привлекательности, выбирая последовательно самый приятный цвет из имеющихся (оставшихся) карточек.
4. Клиенту сообщаются принципы, на которых основан данный метод и обсуждаются результаты тестирования.

Обсуждение результатов тестирования, в процессе которого производится дополнительная их проверка и уточнение,

начинается с понятий, обозначенных самыми приятными цветами. Затем по порядку рассматриваются группы, в которые попали понятия «мое увлечение», «интересное занятие», «мое настоящее», «мое будущее», «мое прошлое», «какой я есть на самом деле» и «каким я хочу быть». После этого анализируются понятия, обозначенные самыми неприятными цветами, а далее – понятия, связанные с отрицательными переживаниями или событиями: «неудача», «угроза», «раздражение», «печаль», «неприятности». В конце, при необходимости, выявляются отношения клиента к конкретным занятиям, людям и обстоятельствам.

В зависимости от конкретных задач метод цветowych метафор может включать различные диагностические показатели. В наиболее общем случае автор метода рекомендует проводить анализ результатов тестирования по следующим основным категориям:

1. **Базовые потребности**, являясь существенной характеристикой человека, не зависят от внешних обстоятельств, определяют содержание его интересов и увлечений, стремления и общую направленность личности. Отсутствие базовых потребностей может указывать на утрату интересов, безразличие и подавленное состояние испытуемого. В данной методике базовыми считаются потребности, обозначенные самым привлекательным цветом, и потребности, обозначенные теми же цветами, что и понятия «Мое увлечение» и «Интересное занятие».
2. **Удовлетворение базовых потребностей** является необходимым условием эмоционального благополучия человека. Неудовлетворение базовых потребностей приводит к эмоциональной напряженности, беспокойству, нестабильному поведению и стремлению компенсировать их. Если базовые потребности обозначены тем же цветом, что и понятия «Мое прошлое», «Мое настоящее» и «Мое будущее», то человек соответственно удовлетворял их ранее, удовлетворяет их в настоящее время или рассчитывает на их удовлетворение в будущем. Если

базовые потребности не связаны ни с прошлым, ни с настоящим, ни с будущим, то это может быть показателем высокого уровня фрустрации.

3. **Актуальные потребности** определяют, чем озабочен человек в данный момент. Актуальные потребности являются ситуационно обусловленными, они менее стабильны, чем базовые, и могут дополнять их. При неудовлетворенных базовых потребностях актуальные потребности являются формой их компенсации. В методе цветowych метафор актуальными считаются потребности, которые обозначены тем же цветом, что и понятие «Мое настоящее».
4. **Отношение к будущему** определяется на основании того, какие потребности, эмоции, виды деятельности и люди были обозначены испытуемым тем же цветом, что и понятие «Мое будущее».
5. **Отношение к себе** характеризуется понятиями людей, которые у испытуемого обозначены теми же цветами, что и понятия «Какой я на самом деле» и «Каким я хочу быть». Два последних понятия являются показателями соответственно уровня самооценки и удовлетворенности испытуемого собой, а степень их совпадения отражает тождественность реального и идеального «Я» клиента.
6. **Отношение к работе, учебе и другим видам деятельности** характеризует наличие, силу и содержание побуждений к соответствующим видам деятельности. Определяется потребностями и переживаниями, которые испытуемый обозначил теми же цветами, что и соответствующие понятия: «Моя работа», «Моя учеба» и т.д.
7. **Источники стресса** – это ситуации, которые сопровождаются негативными переживаниями. Источники стресса диагностируются по видам деятельности и людям, обозначенным испытуемым самым неприятным цветом и связанным с понятиями «Угроза», «Страх», «Печаль», «Раздражение», «Неприятности», «Неудача», «Болезнь», «Конфликты» и т.п.

В случае групповой формы проведения метода цветных метафор цветные карточки большого размера пронумеровывают и выставляют перед группой. Каждый испытуемый вместо набора карточек с названиями понятий получает бланк ответов со списком понятий. Эти понятия необходимо обозначить определенным цветом, записав в столбике "№ цвета" справа от каждого понятия номер того цвета, который, по его мнению, лучше всего подходит для обозначения соответствующего понятия. По окончании данной работы испытуемым предлагают в самой верхней строчке таблицы справа от клетки "№ цвета" записать номера цветов, упорядоченных по степени привлекательности от самого приятного до самого неприятного.

Затем полученные результаты обрабатываются: каждое понятие отмечается галочкой в ячейке столбца, соответствующего номеру того цвета, который испытуемый указал для данного понятия в столбце "№ цвета". Фрагмент, заполненного и обработанного бланка ответов, представлен в таблице 1 (Соломин И.Л., 2000).

Таблица 1

Бланк ответов метода цветных метафор

Понятие	№ цвета	3	2	4	5	6	1	7	0
Успех	3	V							
Неудача	7							V	
Общение	4			V					
Техника	0								V
Болезнь	7							V	
Радость	3	V							
Моя учеба	0								V
Свобода	3	V							
Знания	1						V		
Мой отец	7							V	
Люди	5				V				
Каким (какой) я хочу быть	2		V						

Для анализа данные из бланка ответов удобно представить в виде таблицы, где в каждом из 8 столбцов, соответствующих определенному цвету, приведены понятия, которые испытуемый обозначил одним цветом. В качестве примера (таблица 2) воспользуемся конкретными результатами диагностики мотивации 34-летнего мужчины, имеющего высшее психологическое образование, работающего менеджером по персоналу, живущего с женой и пятилетней дочерью (Соломин И.Л., 2001).

Таблица 2

Анализ понятий, обозначенных одним цветом, по методу цветных метафор

Номера цветов, ранжированные по степени их привлекательности							
3	2	4	5	6	1	7	0
Мое будущее	Мое настоящее	Какой я на самом деле	Моя жена	Мое прошлое	Интересное занятие	Мой отец	Мой дом
Бизнес	Мое увлечение	Мой друг (подруга)	Мой ребенок	Мой начальник	Моя мать	Угроза	Домашнее хозяйство
Реклама	Каким я хочу быть	Дети	Люди	Моя работа	Семья	Болезнь	Моя учеба
Творчество	Информация	Мои клиенты	Природа	Труд	Мои сотрудники	Неудача	Школа
Успех	Финансы	Моя профессия	Искусство	Конкуренция	Образование		Техника
Радость	Управление	Общение	Материальное благополучие	Конфликты	Наука		
Свобода	Моя фирма	Любовь		Неприятности	Медицина		
Власть	Заработок	Перемены			Обслуживание		
Раздражение	Мои обязанности				Знания		
	Моя карьера				Печаль		

Каким же образом можно интерпретировать полученные результаты? Автор методики И.Л. Соломин (2001) предлагает следующий вариант.

Первый столбец (наиболее привлекательный цвет) связан с представлениями испытуемого о своем будущем (содержит понятие «Мое будущее»). Возможно, испытуемый намерен в будущем заняться рекламной деятельностью (понятия «Бизнес», «Реклама»), но это вызывает у него не только приятные

(«Творчество», «Успех», «Радость», «Свобода», «Власть»), но и неприятные эмоциональные переживания («Раздражение»). При этом собственный бизнес не связан с обозначенными другими цветами увлечениями и интересами испытуемого.

Второй по степени привлекательности цвет связан у испытуемого с представлением о настоящем (содержит понятие «Мое настоящее») и характеризует сферу его актуальных потребностей («Информация», «Финансы», «Управление», «Моя фирма», «Заработок», «Мои обязанности», «Моя карьера»). Вероятно, испытуемый занят информационной, финансовой и управленческой деятельностью на фирме, в которой им движет стремление к заработку, чувство долга, желание профессионального и служебного роста. Связь актуальных потребностей с увлечением (понятие «Мое увлечение»), свидетельствует об их высоком месте в иерархии ценностей. Представление об «идеальном Я» (понятие «Каким я хочу быть») у испытуемого находится в сфере субъективного настоящего, что свидетельствует о достаточно высокой самооценке.

Отношение испытуемого к понятиям, обозначенным третьим цветом, менее позитивное и отражает его представление о своем «реальном Я» (понятие «Какой я на самом деле»). Анализ данной группы понятий позволяет сказать, что испытуемый относится к себе так же, как к своим друзьям («Мой друг (подруга)»), детям («Дети»), клиентам («Мои клиенты»), считает, что ему наиболее свойственна коммуникативная деятельность («Общение»), идентифицирует себя со своей профессией («Моя профессия»), любовью («Любовь») и переменами («Перемены»). При этом ни управление, ни психологию испытуемый со своей профессией не связывает.

Отношение к понятиям, обозначенным четвертым цветом, у испытуемого спокойно-равнодушное. Можно предположить, что он достаточно безразлично относится к своей жене (понятие «Моя жена»), ребенку («Мой ребенок»), окружающим людям («Люди») и к своим занятиям психологией («Психология»), которые связаны в его сознании с природой («Природа») и искусством («Искусство»). Единственная потребность, которая

объединена с супружескими и родительскими обязанностями – это материальное благополучие («Материальное благополучие»). Психология также может рассматриваться как источник материальной выгоды, но необходимо отметить, что только потребность в материальном благополучии вряд ли обеспечит поддержание семейных отношений и психологической деятельности, поскольку все понятия данной группы не является достаточно значимыми в структуре мотивации испытуемого.

В пятом цвете появляются понятия, связанные с негативными переживаниями, позволяющие выявить источники эмоционального напряжения, стресса: «Мое прошлое», «Мой начальник», «Моя работа», «Труд», «Конкуренция», «Конфликты», «Неприятности». В данном случае у испытуемого необходимо уточнить, идет ли речь о прошлой работе, с которой он уже ушел из-за конфликтов и неприятностей с начальником, или о нынешней, на которой отношения с начальником столь неблагоприятны, что испытуемый уже мысленно распрощался с ней («Мое прошлое»).

Понятия, обозначенные шестым цветом, в данном конкретном случае вызывают особый интерес. С одной стороны, в этот цвет попали понятия, безусловно, важные и интересные («Интересное занятие») для испытуемого: «Образование», «Медицина», «Семья», «Обслуживание», «Наука», познавательная потребность («Знания»), отношения с матерью («Моя мать») и сотрудниками («Мои сотрудники»). Но, с другой стороны, интересы испытуемого активно вытесняются из сознания, поскольку они обозначены только шестым по степени привлекательности цветом и оцениваются ниже, чем содержащая остро негативные переживания пятая группа понятий. Кроме того, интересные занятия связаны у испытуемого с чувством печали («Печаль»). Вероятно, испытуемый игнорирует то, что ему на самом деле нравится, и избегает деятельности, которая может принести эмоциональное удовлетворение. Например, познавательная потребность испытуемого, которая является одной из наиболее

существенных, никак не связана с его актуальной жизнью, представлениями о настоящем, будущем или прошлом.

Смысл группы понятий, обозначенных седьмым цветом («Мой отец», «Угроза», «Страх», «Болезнь», «Неудача»), достаточно очевиден: отец воспринимается испытуемым как источник угрозы, вызывает страх, ассоциируется с неудачами и болезнью. При этом надо отметить, что все понятия данной группы не актуальны для испытуемого, поскольку они не связаны ни с его прошлой, ни с настоящей, ни с будущей жизнью.

Наиболее неприятные для испытуемого понятия обозначены последним, восьмым цветом. Поэтому можно сказать, что испытуемого отталкивают области, связанные с жильем (понятия «Мой дом» и «Домашнее хозяйство»), школьным обучением («Моя учеба» и «Школа») и техникой («Техника»).

Проведенный анализ полученных результатов позволил И.Л. Соломину (2001) описать эмоционально-мотивационную сферу клиента следующим образом.

Испытуемый отличается широким кругом базовых потребностей, связанных, прежде всего, с самоактуализацией, самоутверждением и денежным вознаграждением. При этом в настоящее время он имеет возможность удовлетворить только потребности в денежном вознаграждении, выполнении своих обязанностей и частично самоутверждении. Надеется на полное удовлетворение потребности в самоутверждении и творческом самовыражении в будущем, хотя это может быть связано с агрессивными реакциями. Удовлетворение познавательных интересов полностью блокировано, вытесняется из сознания и может вызывать депрессивное состояние. Под влиянием обстоятельств у испытуемого актуализируются потребности в денежном вознаграждении и выполнении обязанностей, которые могут оцениваться как компенсация неудовлетворенных базовых потребностей и побуждают его к менеджерской деятельности. Свое будущее клиент связывает с коммерческой деятельностью, возможно, с рекламным бизнесом.

Испытуемый считает себя профессионалом в сфере общения, связывает свою профессию с клиентами, но не относит себя ни к психологии, ни к управлению, ни к бизнесу. Работа связана с неприятностями, конкуренцией и конфликтами, прежде всего, в отношениях с начальником. К жене и ребенку достаточно

равнодушен, хотя и считает супружескую и родительскую роль выгодной. Избегает заниматься бытовыми проблемами. Семейные отношения ассоциируются скорее с матерью. К себе испытуемый относится как к другу, клиенту и ребенку. В достаточной мере удовлетворен собой. Стремится быть хорошим менеджером.

Стресс у испытуемого может возникать при общении с отцом, которого он боится, и с начальником, с которым он не ладит и конкурирует. У испытуемого также можно отметить внутреннее противоречие между содержанием познавательных интересов, связанных с образованием и наукой, и текущими заботами менеджера. Проблемой испытуемого могут быть конкуренция, конфликты на работе и отношения с начальником.

Акцентуации характера

Характер (от греческого *character* – черта, особенность) является сложным психическим образованием и под ним понимают индивидуальную устойчивую совокупность психических свойств человека, обуславливающих привычные способы его поведения и эмоционального реагирования в различных условиях жизнедеятельности. Через характер проявляется отношение человека к окружающему миру, деятельности, к другим людям и самому себе. Сочетание особенностей и черт характера является не случайным – все его свойства, взаимосвязаны и образуют целостное структурное образование, и, следовательно, зная о какой-либо черте характера, можно прогнозировать наличие у человека связанных с ней черт. Характер формируется на основе природных (в первую очередь, темпераментальных) особенностей человека, и является результатом их взаимодействия с внешней (прежде всего, социальной) средой в процессе становления личности.

Характер не только формируется в результате деятельности, но и сам оказывает существенное влияние на любую деятельность (облегчая или затрудняя ее), в том числе, и на учебную. Это влияние особенно заметно проявляется при различных акцентуациях (от слова акцент, ударение) характера – чрезмерной выраженности отдельных черт характера или их сочетаний. Акцентуации представляют крайние варианты нормы психического здоровья, граничащие с психопатиями.

Психологическая диагностика акцентуаций осуществляется либо с помощью универсальных личностных опросников (например, ММРІ, шкалы которого включают зоны нормальных, акцентуированных и патологических проявлений свойств характера), либо с помощью специально разработанных методик, например, популярного «Патохарактерологического диагностического опросника» (ПДО) А.Е. Личко и Н.Я. Иванова (2001).

Акцентуации и возникающие у их обладателей проблемы описаны достаточно подробно (Леонгард К., 1981; Личко А.Е., 1985; Словарь практического психолога, 1997), при этом у С.Д. Смирнова (2004) и А.Е. Личко (1983) имеются указания на сложности, которые могут возникнуть у студентов с акцентуациями характера в процессе обучения:

- **Гипертимный тип** отличается низкой тревожностью, почти всегда хорошим, приподнятым настроением, повышенной активностью, смелостью, находчивостью, общительностью, стремлением к неформальному лидерству. Обладает хорошими способностями, живым умом, умением все схватывать на лету. Легко осваивается в новой, незнакомой обстановке. При этом часто неразборчив в выборе знакомств, не завершает дела, имеет неустойчивые интересы, склонен к озорству и переоценке своих возможностей. Гипертимный тип очень плохо переносит одиночество, ситуации строго регламентированного дисциплинарного режима, отсутствие возможности применить брызжущую из него энергию. Вспышки раздражения и гнева возникают при противодействии со стороны окружающих, попытке подчинить его чужой воле.
- Для **циклоидного типа** свойственно чередование фаз хорошего и плохого настроения: за фазой приподнятого настроения, длящейся от двух-трех дней до нескольких недель, следует примерно равная по продолжительности фаза подавленного настроения. В зависимости от фазы у циклоида проявляются различные точки «наименьшего сопротивления». На фазе подъема эти точки такие же,

как и у гипертимов: нетерпимость одиночества, монотонной и кропотливой деятельности, неразборчивость в знакомствах и т.д. В депрессивной фазе резко возрастает чувствительность к замечаниям в свой адрес и ко всему тому, что наводит на мысли о собственной неполноценности.

- **Лабильный тип** отличается резкими и частыми перепадами настроения значительной глубины по ничтожным поводам (жесткое высказывание, испортившаяся погода, случайный комплимент и т.п.). От настроения у него зависит все: самочувствие, сон, аппетит, трудоспособность и любые желания. Искренне радуется знакам внимания и поощрению. Глубоко реагирует на замечания. Тяжело переносит неприятности, несчастья и осуждение. Особенно тягостно переживает отвержение со стороны эмоционально значимых лиц и утрату близких. Его увлечения длятся недолго и часто меняются. Несмотря на слабо мотивированную смену настроения, лабильный тип способен на глубокие чувства, искреннюю привязанность и преданную дружбу. Тонко чувствует отношение окружающих людей и стремится к установлению эмоциональных контактов. На роль лидера не претендует – охотно довольствуется положением опекаемого более сильными друзьями любимца.
- **Астеноневротический тип** характеризуется повышенной утомляемостью (особенно проявляется при умственных занятиях), раздражительностью по ничтожным поводам (которая легко сменяется раскаянием), склонностью к депрессиям и ипохондрии (которая проявляется в виде чрезмерного внимания к своему здоровью, склонность преувеличивать болезненные явления и приписывать себе несуществующие тяжелые недуги). Настроение тесно связано с самочувствием.
- **Сензитивный тип** сочетает чрезвычайно тонкую чувствительность, впечатлительность, застенчивость,

обидчивость и боязливость с высокими морально-этическими требованиями к себе и обостренным чувством собственной неполноценности. Самый тревожный из всех типов. К родным сохраняет детскую привязанность. От общения не отгораживается, но в выборе друзей крайне разборчив. К друзьям сильно привязан и они часто старше его по возрасту. Опекун со стороны старших воспринимает с удовольствием. Испытывает антипатию к авантюрам и приключениям, к риску и острым ощущениям. Обладает повышенным чувством долга и ответственности, отличается послушанием, дисциплинированностью и старательностью, поэтому часто выдвигается старшими на общественные должности (староста, профорг и т.п.), но неформальное лидерство остается за другими. Учится обычно прилежно, но к обучению в вузе адаптируется тяжело, поскольку приходится устанавливать отношения с множеством новых людей.

- **Психастенический тип** отличается высокой тревожностью, мнительностью, нерешительностью, моторной неловкостью, склонностью к самоанализу, постоянным сомнениям, рассуждательству и ранним «интеллектуальным интересам». Имеется тенденция к возникновению навязчивых страхов, действий, ритуалов, мыслей. Он опасается несчастья с ним самим или, еще хуже – с человеком, к которому он привязан. Психологической защитой от страха за будущее служат специально созданные приметы и ритуалы, а также формализм и педантизм. Психастеник силен на словах, но не в действиях. Любое незначительное самостоятельное решение он принимает долго и мучительно.
- **Шизоидный тип** живет в своем внутреннем мире, заполненном увлечениями и фантазиями. Он отгорожен от людей, замкнут, интровертирован, эмоционально холоден, имеет низкую потребность в общении, тяжело устанавливает контакты, не умеет почувствовать другого

человека, проникнуть в чужие переживания. Плохо чувствует себя в ситуациях неформального общения. Не переносит, когда «лезут в душу». Закрытость внутреннего мира приводит к тому, что многие его поступки выглядят непонятными и неожиданными для окружающих. В трудных ситуациях уходит в мир своих фантазий и увлечений, которые играют роль психологической защиты. Конформность низкая, поэтому зачастую действует очень прямолинейно, без учета последствий. От компаний обычно обособлен, но, даже попав в коллектив, всегда остается на особом положении: его неконформность не позволяет ни слиться с группой, ни подчиниться ей.

- **Эпилептоидный тип** отличается склонностью к злобно-тоскливому настроению, характеризуется отсутствием застенчивости, раздражительностью, озлобленностью, мрачностью, повышенной чувствительностью к действиям окружающих, властностью, неуступчивостью, жестокостью, мстительностью, себялюбием, конфликтностью, агрессивными вспышками. Любит азартные игры, но при этом проявляет осторожность ко всему незнакомому, привержен аккуратности и порядку, предпочитает жить реальной жизнью, уделяет повышенное внимание своему здоровью. Повод для гнева всегда сопряжен хотя бы с незначительным ущемлением его интересов. Аффекты отличаются не только большой силой, но и продолжительностью. Умея угодить начальству, хорошо чувствует себя в условиях строгой дисциплины.
- Главная черта **истероидного (демонстративного) типа** – это эгоцентризм, жажда постоянного внимания, восхищения, сострадания. Для него даже ненависть в свой адрес предпочтительнее перспективы остаться незамеченным. Чтобы привлечь внимание к своей персоне часто притворяется, фантазирует и лжет, проявляя неплохие артистические способности. Эмоции экспрессивны, есть склонность к театральности и

рисовке. Его фантазии, украшающие собственную личность, ориентированы на конкретных слушателей и легко перестраиваются с учетом их пристрастий. В трудных ситуациях и для возвращения интереса к себе использует «бегство в болезнь» и ложную суицидальность. Недостает упорства в достижении целей. Имеет претензии на лидерство, но при первых трудностях теряется, утрачивает весь свой задор, легко предаёт друзей. Это выясняется достаточно быстро и ему приходится искать другую компанию, чтобы начать все заново. Поэтому, стремясь упрочить свое положение, он охотно занимает любые руководящие должности. Его увлечения, практически всегда, связаны с теми вещами, которые дают возможность покрасоваться перед другими. Наиболее тяжело переживает удары по самолюбию, крах надежд на особую роль и престижное положение, утрату внимания окружения.

- **Неустойчивый тип** выделяется недостатком воли, низкой тревожностью, поверхностной общительностью. Ярко выражена склонность к удовольствиям, развлечениям, праздности и безделью. Ориентирован на немедленные наслаждения, поиск новых впечатлений. Планов не строит, о своем будущем, профессии или карьере не задумывается. Плохо переносит одиночество, легко поддается чужому влиянию. Слабоволие является его ведущей чертой. В труде, учебе и в развлечениях он «плывет по течению». Трусливость и недостаток инициативы не дают ему возможность занять место лидера. Учебу легко забрасывает, желание учиться отсутствует, поэтому нуждается в строгом и постоянном контроле.
- **Конформный тип** характеризуется чрезмерной зависимостью от мнения других, подчиненностью, недостатком критичности и инициативности, консерватизмом. Являясь типичным представителем и продуктом своей микросреды, он слепо «плывет по течению», бездумно подчиняясь своей группе, мнению

большинства. Думает, действует и живет по правилам своего непосредственного окружения. Не любит перемен, настороженно относится к чужакам. Трудно осваивается в новой ситуации, поэтому предпочитает, чтобы все было четко регламентировано и заранее прописано. Дорожит своим привычным окружением, его устойчивостью и постоянством. Начало обучения в вузе является для него серьезным потрясением.

Этапы изменения и перерождения психологических черт наиболее отчетливо прослеживаются при социально-ролевом общении, поскольку любой человек (осознанно или нет) учитывает иерархию отношений, определяемую социальным статусом, квалификацией, возрастом, общественными связями и другими характеристиками взаимодействующих сторон. Название данной формы общения достаточно точно отражает тот факт, что в сходных обстоятельствах различные по своим индивидуальным особенностям люди ведут себя одинаково, как бы выполняя заданные роли, реализуя внешние и внутренние стереотипы поведения соответственно их конкретному социальному положению на данный момент. Ролевые ожидания безличны и обращены к любому, кто занимает определенную социальную позицию (должность). Если человек не справляется со своей ролью, то сталкивается как с соответствующей реакцией окружающих (игнорирование, насмешки, осуждение, угрозы), так и с административными санкциями (штраф, взыскание, увольнение).

Многие роли (менеджер, преподаватель, родитель, врач и т.п.) требуют от их носителя проявления активных черт характера, в том числе таких, как лидерство, уверенность в себе, требовательность и скептицизм (критическое видение мира, сомнение). При этом, чтобы взаимодействие было продуктивным, другая сторона общения должна проявить пассивные черты, такие как уступчивость, доверчивость, добросердечность, отзывчивость. Активные и пассивные черты – это две половинки целого, единого человека, которые он демонстрирует в зависимости от того, как себя ведет партнер по общению. Объединение активных и пассивных психологических

черт, определяет, так называемый, «коридор норм». Наличие у человека перечисленных качеств и способность, не выходя из коридора норм, гибко переходить от активных черт к пассивным и наоборот, считается психологической нормой.

Чрезмерная эксплуатация какой-либо из черт приводит к ее акцентуации (крайней степени выраженности). Если нормальные психологические черты проявляются только в соответствующих ситуациях, то акцентуированная черта сама определяют поведение человека. При акцентуации активных черт, скептицизм перерождается в упрямство, требовательность в непримиримость (принципиальность), уверенность в себе в самоуверенность, а лидерство во властность. Человек как бы «выходит» за пределы коридора норм и его личность деформируется – он становится властным, самоуверенным, непримиримым, упрямым. Обладатель таких характеристик, возможно, способен прекрасно решать производственные задачи и даже служить эталоном руководителя, но надо не забывать, что выход за рамки нормального функционирования способен привести к неприятным последствиям.

Описанные изменения активных черт личности невозможны без наличия другого человека, который, уступив без доверия, также как и первый, использовал свои черты неадекватно. Следовательно, изменениям подвергается и партнер по общению, проявляющий пассивные черты. У него уступчивость сменяется кротостью, добросердечие – несамостоятельностью, а отзывчивость превращается в навязчивость, которая обычно сочетается с «бескорыстностью».

Дальнейшее злоупотребление акцентуированными чертами приводят к углублению деформации личности: при многократном повторении наступает устойчивое искажение структуры личностного профиля и, в случае отсутствия психологической коррекции, формирование невротических (пограничных) черт личности. Отдельные черты человека переходят из акцентуированного состояния в пограничное, названное так потому, что люди, перешедшие эту невидимую грань, уже не могут вернуться назад. Это необратимый психический процесс. Человек в пограничном состоянии легко

распознаваем, так как перерожденные черты проявляются во всем: на лице, в походке, манере говорить, смотреть, слушать, в жестике и интонациях.

Выявить степень проявленности описанных черт позволяет разработанный Тимоти Лири опросник «Диагностика межличностных отношений» (ДМО). Опросник, предназначенный для исследования представлений человека о самом себе и изучения взаимоотношений в малых группах (Собчик Л.Н., 1990; Милорадова Н.Г., 2000), дает возможность получить:

- профиль личности в системе межличностных отношений,
- ведущий стиль (тип) взаимодействия;
- интегральную характеристику межличностного взаимодействия (положение в системе факторов доминирование – подчинение и дружелюбие – агрессивность).

Профиль личности по опроснику ДМО включает восемь параметров (октантов). Максимальная оценка по каждому из октантов составляет 16 баллов, разделенных на четыре степени выраженности отношений:

- Уровень ниже 4 баллов говорит о «стертости» психологических черт или может являться показателем скрытности, неоткровенности испытуемого.
- Уровень 5 – 8 баллов соответствует адаптивному поведению, входит в коридор норм.
- Уровень 9 – 12 баллов фиксирует появление акцентуированных черт характера.
- Уровень 13 – 16 баллов свидетельствует о ярко выраженной акцентуации черт и трудностях социальной адаптации.

Ведущий тип межличностного взаимодействия определяется по октанту, в котором получен наибольший балл. Если сразу несколько октантов имеют одинаковый максимальный балл, то соответственно возрастает и число ведущих типов (стилей) межличностного взаимодействия, представленных ниже (Собчик Л.Н., 1990; Милорадова Н.Г., 2000).

I. Для **властно-лидирующего типа** характерно стремление к оптимистичности, высокой активности, тенденции к доминированию, повышенному уровню притязаний, легкости и быстроте в принятии решений. Поступки и высказывания могут опережать их продуманность. Это реагирование по типу «здесь и теперь», выраженная тенденция к спонтанной самореализации, завоевательная позиция, стремление вести за собой и подчинять своей воле других.

II. При явном преобладании **независимо-доминирующего типа** возможно проявление черт самодовольства, дистантности, завышенного уровня притязаний, выраженное чувство соперничества, проявляющееся в стремлении занять обособленную позицию в группе. Доминантность в данном случае в меньшей степени обращена на общие с группой интересы и не проявляется в стремлении вести людей за собой. Стил мышления, возможно, нешаблонный, творческий. Мнение окружающих воспринимается критически, собственное мнение возводится в ранг догмы или достаточно категорично отстаивается.

III. **Прямолинейно-агрессивный тип** межличностных отношений связан с такими личностными характеристиками как ригидность установок, сочетающаяся с высокой спонтанностью, упорством в достижении цели, практицизм при недостаточной опоре на накопленный опыт в состоянии эмоциональной захваченности, повышенное чувство справедливости, сочетающееся с убежденностью в собственной правоте, легко загорающееся чувство враждебности при противодействии и критике в свой адрес, непосредственность и прямолинейность в высказываниях и поступках.

IV. При преобладании **недоверчиво-скептического типа** возможны проявления таких личностных характеристик как обособленность, замкнутость, ригидность установок, критический настрой к любым мнениям, кроме собственного, неудовлетворенность своей позицией в микрогруппе, подозрительность, сверхчувствительность к критическим замечаниям в свой адрес, неконформность суждений и поступков, склонность к построению ригидных и сверхценных

умозаключений, связанных с убежденностью в недоброжелательности окружающих лиц.

V. **Покорно-застенчивый стиль** межличностных отношений соответствует пассивно-созерцательному типу личности. Он преобладает у людей болезненно застенчивых, интровертированных, пассивных, весьма щепетильных в вопросах морали и совести, подчиняемых, неуверенных в себе, с повышенной склонностью к рефлексии, с заметным преобладанием мотивации избегания неуспеха и низкой мотивацией достижения, заниженной самооценкой, тревожных, с повышенным чувством ответственности, неудовлетворенных собой, склонных к тому, чтобы винить себя во всем при неудачах, легко впадающих в состояние грусти.

VI. Люди, у которых преобладает **зависимо-послушный тип** межличностных отношений, обычно имеют повышенную чувствительность к средовым воздействиям, проявляют повышенную тревожность, тенденцию к выраженной зависимости мотивационной направленности от складывающихся со значимыми другими отношений, собственного мнения – от мнения окружающих. Потребность в привязанности и теплых отношениях является ведущей. Неуверенность в себе тесно связана с неустойчивой самооценкой. Исполнительность и ответственность в работе создает им хорошую репутацию в коллективе, однако инертность в принятии решений, конформность установок и неуверенность в себе не способствует их продвижению на роль лидера.

VII. Для **сотрудничающего-конвенциального типа** межличностных отношений характерна эмоциональная неустойчивость, высокий уровень тревожности и низкий уровень агрессивности, повышенная откликаемость на средовые воздействия, зависимость самооценки от мнения других, стремление к причастности групповым веяниям, сотрудничеству. Экзальтация, потребность в излиянии дружелюбия на окружающих, поиски признания в глазах наиболее авторитетных личностей группы.

VIII. При преобладании **ответственно-великодушного типа** выражена потребность в соответствии социальным нормам, склонность к идеализации гармонии межличностных отношений, экзальтация в проявлении своих убеждений, выраженная эмоциональная вовлеченность, которая может носить более поверхностный характер, чем это декларируется. Возможно легкое вживание в разные социальные нормы, гибкость в контактах, коммуникабельность, доброжелательность, жертвенность, стремление к деятельности, полезной для всех людей, проявление милосердия, благотворительности. Потребность производить приятное впечатление, нравится окружающим.

Характер социальной ориентации, служащий в соответствии с методикой ДМО интегральной характеристикой межличностного взаимодействия, отражает представление о том, что неосознанная оценка человека всегда производится по двум шкалам: доминирование – подчинение (шкала ДП) и доброжелательность – агрессивность (шкала ДА). Эти два параметра определяют общее впечатление о человеке в процессе межличностного восприятия. Кроме того, к первичным характеристикам целостного поведения человека относят такие качества, как доверие и забота, характеризующие систему человеческих привязанностей, а также негативизм и тревожность, характеризующие формы психологической защиты. Представив перечисленные шкалы в виде системы координат, получают диаграмму, содержащую восемь секторов, определяющих первичные характеристики поведения человека и его социальную позицию при межличностном взаимодействии. Для этого надо по результатам выполнения опросника ДМО построить точку, отложив полученные величины ДП и ДА на соответствующих осях.

Секторы I – IV характеризуют человека, адекватного в различных жизненных ситуациях:

- I сектор – конкурирующее доминирование. Характеризует, например, руководителя, действующего в условиях конкуренции.

- II сектор – заботливое доминирование. Обычно проявляется в ситуациях «руководитель – подчиненный», где нет конкуренции, а работа носит отлаженный, стабильный характер.
- III сектор – заботливая доброжелательность. Адекватна для отношений «родители – дети».
- IV сектор – доверительная доброжелательность. Проявляется в ситуациях равенства, например в отношениях между коллегами, друзьями, где нет подчинения, а есть только взаимное доверие.

Секторы V – VIII характеризуют человека, неадекватно реагирующего на различные жизненные ситуации:

- V сектор – доверительное подчинение. Как адаптивный тип поведения характерно лишь для детей. Для взрослого человека – это неадекватный способ межличностного взаимодействия.
- VI сектор – тревожное подчинение.
- VII сектор – тревожное упрямство. Также как и тревожное подчинение, является неадаптивной формой поведения и свидетельствует о внутриличностных или межличностных конфликтах.
- VIII сектор – агрессивное упрямство. Характеризует неадаптивный тип поведения.

При смене ролей происходит перемещение из одного сектора в другой. Например, человек с адаптивным поведением, являющийся руководителем, в тот момент, когда он представляет свою организацию во внешней конкурирующей среде, будет находиться в секторе I; находясь внутри своей организации среди подчиненных – в секторе II; общаясь со своими детьми – в секторе III; взаимодействуя, как специалист среди своих коллег – в секторе IV.

Находящийся в подчинении человек, например ребенок, стремится изменить положение, но сделать это напрямую невозможно, поскольку доминирующие позиции уже заняты другими людьми. И тогда возможны два варианта поведения человека, стремящегося подняться по шкале доминирование – подчинение (Милорадова Н.Г., 2000):

- Первый вариант – развитие, внутренний рост человека. При этом он приобретает уверенность в себе, что позволяет ему с большим доверием и открытостью относиться к другим людям. Человек не пытается подавлять других, он растет сам, и при наличии доброжелательности получает возможности для равноправного общения. Последующие переходы от IV до I сектора – это уже вопрос времени и желания самого человека занять ту или иную социальную позицию.
- Второй вариант свойственно выбирать людям, которые считают, что в основе власти лежит недоверие к людям и сила внешнего подчинения. Такой человек вынужден постоянно обороняться как от внешнего мира, так и от своего «Я», которому он также не доверяет. Окружающие, видя его заниженную самооценку и неуверенность, возвращают ему то, что он отдает сам, – недоверие, агрессию и т.п. Таким образом, он оказывается в ловушке неадаптивного поведения, и если ему все-таки удастся вырваться из подчинения, то его доминирование носит агрессивный характер и требует громадных энергетических затрат. Максимальное доминирование, которое является его заветной целью при подобном подходе недостижимо, поскольку оно возможно только в случае замены негативизма на доброжелательность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анастаси А. Психологическое тестирование. – СПб.: Питер, 2001.
2. Выготский Л.С. Психология развития человека. – М.: Смысл Эксмо, 2003.
3. Леонгард К. Акцентуированные личности. – Киев: Высшая школа, 1981.
4. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Прогресс, 1983.
5. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – 4-е изд. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981.

6. Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. – Л.: Медицина, 1983.
7. Личко А.Е., Иванов Н.Я. Диагностика характера подростков. Патохарактерологический диагностический опросник для подростков (ПДО). Краткое руководство. – СПб.: ФАРМ-индекс, 2001.
8. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984.
9. Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации. – Петрозаводск: «Петроком», 1992.
10. Милорадова Н.Г. Психологический практикум. Учебные материалы для студентов факультета ЭОУС по курсу «Психология и педагогика». – М.: МГСУ, 2002.
11. Милорадова Н.Г. Психология: шаг к себе – другим навстречу. Учебное пособие. – М.: Издательство АСВ, 2003.
12. Пейсахов Н.М., Шевцов М.Н. Практическая психология (научные основы): Учеб. пособие. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 1991.
13. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб. и др.: Питер, 1998.
14. Собчик Л.Н. Введение в психологию индивидуальности. – М.: ИПП-ИСП, 2000.
15. Собчик Л.Н. Диагностика межличностных отношений. Методическое руководство. – М.: Московский кадровый центр при Главном управлении по труду и социальным вопросам Мосгорисполкома, 1990.
16. Соломин И.Л. О цветовых метафорах и не только о них (окончание) // Психологическая газета. – 2001. – № 2/65.
17. Соломин И.Л. О цветовых метафорах и не только о них // Психологическая газета. – 2000. – № 3/54.

Ишков Александр Дмитриевич

к. психол. н., руководитель КР СДПО МГСУ

СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Социально-ролевые (индивидные, социальные) психологические черты человека определяются его опытом жизнедеятельности в определенных относительно широких социально-нормативных ситуациях. Взаимодействуя с людьми, каждый человек «играет» определенные роли: мужчины или женщины, ребенка или взрослого, начальника или подчиненного, продавца или покупателя и т.д. Находясь в ролевой позиции, индивид проявляет черты, предопределенные социальной и предметно-профессиональной средой его развития (способы наказаний или поощрения в семье, жесткий контроль или либерализм социального окружения в учебной или профессиональной деятельности, опыт решения практических или теоретических задач и т. п.). На этом уровне человек формируется как субъект труда, как полезный член общества, а выделяемые здесь черты имеют более широкий спектр и характеризуют соответствие поведения человека принятым (в зависимости от его статуса и позиции в обществе) нормам. Количество освоенных человеком ролей определяет его способность менять их в зависимости от ситуации и поставленной цели.

Стиль деятельности – это устойчивая система индивидуально-своеобразных приемов и способов, которая формируется у человека в целях оптимального уравнивания собственной (типологически обусловленной) индивидуальности с внешними условиями деятельности (Климов Е.А., 1969). Стиль определяется как природными, врожденными особенностями человека, так и прижизненно сложившимися качествами личности, возникшими в ходе взаимодействия человека с предметной и социальной средой. Стиль обеспечивает эффективность взаимодействия человека с окружающим миром и является целостным психическим образованием, включающем

сознательные и бессознательные механизмы адаптации человека к внешней среде. По мнению Е.А. Климова, «формирование индивидуального стиля продвигает личность на все более высокие уровни осуществления деятельности» (1969).

К наиболее общепризнанным формальным признакам индивидуального стиля относят:

- наличие устойчивой системы приемов и способов деятельности;
- обусловленность данной системы определенными личными качествами;
- обеспечение данной системой эффективного приспособления к объективным требованиям.

В исследованиях Е.А.Климова выявлена взаимосвязь стилей деятельности со свойствами нервной системы человека. Показано, что, за счет выработки подходящего стиля деятельности, люди с разными типологическими особенностями способны достичь одинаково высоких результатов, приспосабливаясь к объективным требованиям деятельности различными путями. При этом стиль, формируясь на основе индивидуальных особенностей субъекта, является своего рода компенсаторным механизмом. Например, если требуется высокая скорость выполнения операций, то человек с подвижной нервной системы (экстраверт) будет это делать за счет своей способности легко переключаться и ускоряться, а инертный человек (интроверт) может компенсировать недостаточную проворность предусмотрительностью, внимательностью, систематичностью или более высоким уровнем ориентировочной деятельности. Монотонную работу экстраверт может искусственно ее разнообразить и т.д.

В.С. Мерлин (1986) также отмечает, что при освоении индивидуального стиля деятельности образуется система, которая компенсирует или позволяет преодолеть отрицательное влияние каких-либо индивидуальных свойств. Поэтому субъекты с различными или противоположными свойствами могут добиться приблизительно одинаковой эффективности. Человек сам (как сознательно, так и бессознательно) создает

свой стиль. Для выработка индивидуального стиля деятельности необходимы следующие предпосылки (Мерлин В.С., 1986):

- существование «зоны неопределенности» деятельности, то есть наличие нескольких равноценных программ, позволяющих достичь конечной цели с помощью различных движений, операций и промежуточных целей в однозначно детерминированных границах;
- наличие активных мотивов (честолюбие, интерес, повышение заработка, положительное отношение к деятельности, защита собственной индивидуальности и др.), то есть стремление субъекта выбрать такую индивидуальную систему компонентов деятельности (движений, операций и промежуточных целей), которая наиболее соответствует его особенностям и, благодаря которой, достигается максимально возможная для него успешность деятельности.

Стили выделяют по видам практической деятельности (управленческий, профессиональный, учебный, спортивный и др.) или по видам психической активности человека (познавательный, перцептивный, интеллектуальный, эмоциональный, общения, моторики и др.), рассматриваемым как деятельность.

Широкое распространение, как в нашей стране, так и за рубежом получили когнитивные (познавательные) стили, характеризующие устойчивые индивидуальные особенности познавательной деятельности человека. Многие параметры когнитивного стиля зависят от того, в каком соотношении находятся две психические подсистемы человека: сфера мышления (интеллекта) и эмоций. Если эмоции преобладают над мышлением, то обычно отмечается синтетический, ригидный, импульсивный, эмоциональный когнитивный стиль. Если мышление доминирует над эмоциональной сферой, то когнитивный стиль, как правило, имеет противоположные качества: аналитичность, гибкость, рефлексивность, рациональность. Считается, что когнитивный стиль связан с психофизиологической конституцией, но не предопределен ею. Поэтому с возрастом, повышением образовательного уровня и

ростом профессионального опыта когнитивный стиль у человека может меняться.

Человек учится гораздо успешнее и легче, если у него сформирован свой индивидуальный стиль учебной деятельности, соответствующий его природным данным. Сложности возникают в том случае, если преподаватель, пренебрегая особенностями индивидуальности учащегося, требует от него практически «копирования» своих действий. В конкретном случае это может быть малопродуктивно, но хуже, если учащийся все-таки усвоит стиль, который не соответствует его личностным особенностям, что будет в дальнейшем вызывать дискомфорт, снижать эффективность и результативность деятельности. Таким образом, одной из ведущих задач педагогического процесса должно быть создание условий для формирования, развития и совершенствования учащимися своего стиля.

Кроме того, оказание помощи студенту в поиске и формировании собственного стиля учебной деятельности – это часть работы по индивидуализации процесса обучения, направленной на создание каждому учащемуся условий для максимального развития его способностей, склонностей, удовлетворения познавательных потребностей и интересов. Формирование индивидуального стиля учебной деятельности позволяет студентам найти свои специфические, оптимальные способы приспособления к учебным ситуациям. И не только к ним, поскольку будущая профессиональная деятельность вызревает в составе актуальной учебно-профессиональной. Поэтому проблема выработки индивидуального стиля учебной деятельности требует серьезного внимания.

Все разнообразие рассматриваемых в психологической литературе стилей можно разделить на две большие группы: а) дихотомические и б) структурно-функциональные стили деятельности.

В дихотомическом (от греческого *dichotomia* – сечение на две части) подходе выделяется один существенный для учебной деятельности признак (шкала) и всех людей по данному признаку относят к тому или другому полюсу шкалы. Таких

шкал используется значительное количество, приведем наиболее популярные из них:

- **Шкала «активность – рефлексивность».** Активные люди склонны воспринимать информацию в процессе активной деятельности, например, участвуя в дискуссии по данной теме или объясняя что-то другим. Они сначала делают, а потом обдумывают, больше склонны к групповой работе. Рефлексивные сначала размышляют над полученной информацией, детально вникают в каждую мелочь, а только затем используют ее. Они более склонны к работе в одиночку.
- **Шкала «практики – теоретики».** Практики ориентируются на факты, теоретики – на теории, абстракции. Практики обычно решают проблемы с помощью проверенных на практике методов, спокойно относятся к множеству деталей, хорошо запоминают факты, теоретики – любят абстракции, концепции и математические формулы. Практики более внимательны, прагматичны и не переносят знаний, которые не имеют связи с реальным миром. Теоретический материал воспринимают только тогда, когда он подкреплен примерами из реальной жизни, практики. Теоретики не любят слишком приземленную информацию, требующую постоянного запоминания и рутинных калькуляций.
- **Шкала «наглядность – понятийность».** Ориентированные на наглядность визуалайзеры лучше запоминают и оперируют тем, что видят – картины, демонстрации, диаграммы, таблицы. Если в изучаемой дисциплине мало иллюстраций, то визуалайзеры должны использовать дополнительный материал – электронные энциклопедии, атласы, альбомы иллюстраций и т.д. Ориентированные на понятия вербалайзеры более уверенно себя чувствуют в мире слов, понятий. Им рекомендуется для лучшего запоминания делать краткие записи с выводами.

- **Шкала «дискурсия – интуиция».** Людей, которые лучше усваивают информацию, поступающую линейно – отдельными последовательными порциями, каждая из которых логически вытекает из предыдущей, относят к дискурсивам. Дискурсивы склонны к дискретному, аналитическому методу исследования, логическому построению дедуктивных рассуждений, рассудочному стилю поведения, интеллектуальному творчеству. Интуитивы (глобалисты) усваивают информации большими объемами, практически бессознательно. Они склонны к непрерывному, целостному (интегральному) представлению информации, синтетическому методу исследования, индуктивному ходу рассуждений, интуитивному поиску, художественному творчеству. Дискурсивы решают проблемы, основываясь на логике; интуитивы могут решить проблему быстрее, но они не объяснят, как это сделали. Дискурсивы обычно учатся более успешно; интуитивы могут завалить экзамен, но они незаменимы при мозговых штурмах, для групповой работы и т.п. Студентам-дискурсивам тяжело воспринимать лекции преподавателей-интуитивов, так они не улавливают логику подачи материала. В этом случае преподаватель должен четко планировать свою лекцию, разбивать ее на логические куски и давать ссылки на первоисточники.

Структурно-функциональный подход к изучению стилей деятельности строится на выделении основных этапов и функций деятельности. В настоящее время в западной педагогике доминируют методики, основанные на модели обучения Д. Колба.

В начале 1980-х, J. Mezirow, P. Freire и другие показали, что в основе любого обучения лежит переработка опыта, а точнее, критическая рефлексия опыта. Они рассматривали обучение как трехфазный цикл, который начинается с получения конкретного опыта (первая фаза), продолжается рефлексией (вторая фаза), которая приводит к определенным действиям (третья фаза),

дающим новый конкретный опыт для рефлексии (Rogers A., 1996).

В рамках данной теории обучения основанного на опыте (Experiential Learning Theory – ELT), Д. Колбом была разработана своя модель обучения (Kolb D., 1976, 1981, 1984, 1998; Kolb D., Fry R., 1975; Kolb D., Lublin S., Spoth J., 1986 и др.). Д. Колб выделил в рефлексии две части: восприятие и обработку. Таким образом, он добавил еще один этап, который назвал «Абстрактная концептуализация». Если на этапе критической рефлексии человек рассматривает новый опыт с точки зрения предшествующего опыта, то на этапе абстрактной концептуализации он, используя логику, пытается искать ответы: формирует гипотезы, делает обобщения и выводы. Обычно, на данном этапе происходит систематическое планирование, разработка теорий, решение проблем. Фаза действия, в интерпретации Д. Колба становится фазой активного экспериментирования, где человек проверяет гипотезы, пытаясь получить практический, реально работающий метод.

Таким образом, знаменитая модель обучения основанного на опыте по Д. Колбу (Kolb's Experiential Learning Model) включает четыре этапа: конкретный опыт, наблюдение и рефлексия, образование абстрактных понятий и испытания в новых ситуациях.

Д. Колб и Р. Фрай (Kolb D., Fry R., 1975) отмечают, что обучение может начаться с любого из четырех этапов. Тем не менее, процесс обучения чаще всего начинается с выполнения человеком конкретного действия. Эффект этого действия анализируется на втором этапе, чтобы можно было предсказать его последствия при повторении в тех же обстоятельствах. На третьем этапе формируется общий принцип, под который попадает конкретное действие, давшее начало этому циклу. Формирование общего принципа не подразумевает в данном случае его выражение в символической форме (в виде слова, понятия), а предполагает только способность видеть связи между действиями и их последствиями, опираясь на понимание общего принципа (Coleman J., 1976). Когда общий принцип

понят, последний (четвертый) этап – это его приложение в практической деятельности.

Некоторые авторы описывают этапы модели обучения Д. Колба как замкнутый цикл. В действительности же обучение представляет собой непрерывную спираль, поскольку новое действие происходит уже при других обстоятельствах и человек теперь способен предположить его возможные последствия. По мнению Д. Колба и Р. Фрая (Kolb D., Fry R., 1975), эффективное обучение должно приводить к освоению человеком всех четырех этапов модели.

Д. Колб рассматривает свою модель обучения как два континуума, при этом полюсами первого континуума являются этапы конкретного опыта и образования абстрактных понятий, а полюсами второго – рефлексивное наблюдение и испытания в новых ситуациях.

Проведенное Д. Колбом исследование, включавшее 638 мужчин и 801 женщину, показало, что мужчины и женщины одинаково равномерно распределены по активно-рефлексивной оси (50% каждой группы показали склонность к активному внедрению и использованию, и 50% – склонность к рефлексии). Но между мужчинами и женщинами существуют значимые различия по абстрактно-конкретной оси: 59% изученных мужчин продемонстрировали склонность к абстракции и 41% – к конкретике. У женщины профиль оказался противоположным: 59% продемонстрировали склонность к конкретике и 41% – к абстракции.

Большая чем у женщин склонность мужчин к абстракции, по мнению Д. Колба, предопределена социально. В современном обществе у женщин культивируют и ценят способность к пониманию и проявлению чувств, тогда как мужскими качествами признаются рационализм, логика, умение отстраниться от эмоций. Следуя данным установкам, мужчины и женщины выбирают поведение, подтверждающее социально значимые качества. Выбор работы часто усиливает это различие, если, например, женщина выбирает сферы традиционно женских профессий (область социальных услуг, преподавание и т.п.).

Здесь стоит отметить, что, склонность к активной деятельности обычно является следствием конкретной (экстравертированной) установки психики, которая в свою очередь определяется повышенной подвижностью нервных процессов. Тогда как склонность к рефлексии, как правило, является следствием абстрактной (интровертированной) установки психики, которая в свою очередь определяется пониженной подвижностью (инертностью) нервных процессов. Исходя из сказанного, можно предположить, что под полюсами оси АС-СЕ (склонность к абстракции или конкретике), скорее всего, имеется в виду, соответственно, рациональность и иррациональность. Подтверждение этому можно найти и в приведенных ниже описаниях стилей (типов) обучения.

В зависимости от положения человека по осям АС-СЕ и АЕ-РО Д. Колб выделяет четыре основных стиля обучения: Аккомодаторы, Дивергаторы, Ассимиляторы и Конвергаторы. В исследовании и описании основных стилей обучения, предложенных Д. Колбом, принимало участие множество специалистов (Kolb D., Fry R., 1975; Litzinger M., Osif B., 1992; Tennant M., 1996 и др.). Суммируя эти описания, можно сказать следующее.

Стиль «Аккомодаторы» (Accommodators) расположен между полюсами «Активное внедрение и использование» (Active experimentation) и «Конкретная поисковая деятельность» (Concrete experience). Сильная сторона Аккомодаторов (от латинского *accomodatio* – приспособление к чему-либо) – это их умение действовать, делать конкретное дело, реализовывать планы, проводить эксперименты и самим получать новый опыт. Аккомодаторами движит вопрос: «Что произойдет, если я сделаю это?». Они более склонны к риску, чем люди трех других стилей. Проблемы решают, как правило, интуитивно. Их назвали «Аккомодаторы» поскольку люди данного типа лучше других приспосабливаются в сложных критических обстоятельствах, когда требуется реагировать немедленно. В ситуациях, где теория или планы не согласовываются с фактами, они наиболее вероятно, отвергнут план (теорию). Противоположный Аккомодатору стиль – Ассимилятор, более вероятно,

проигнорирует или будет перепроверять факты. Аккомодаторы непринужденно ведут себя с людьми, но иногда бывают нетерпеливы и напористы. Образование Аккомодаторы чаще всего получают техническое или практическое, например, необходимое для ведения бизнеса. При обучении Аккомодаторов наиболее желательны методы, способствующие самостоятельному открытию. Предпочитают быть активными участниками обучения. Преподаватели, работающие с этим типом студента должны быть готовы к вопросам типа: «Что если?» и «Почему нет?».

Стиль «Дивергаторы» (Divergers) расположен между полюсами «Конкретная поисковая деятельность» (Concrete experience) и «Критическая рефлексия» (Reflective observation). Сильная сторона Дивергаторов (от латинского *divergere* – обнаруживать расхождения) заключается в образном, творческом мышлении. Их волнует вопрос «Почему?». Они способны рассмотреть и проанализировать конкретную ситуацию с различных точек зрения. Этот стиль назван «Дивергаторы» поскольку люди данного типа лучше других работают в ситуациях, когда требуется генерация идей, например, при «мозговом штурме». Они предпочитают подробную, системную, аргументированную информацию. Дивергаторы креативны, эмоциональны и заинтересованы в людях. Обычно имеют широкие культурные интересы и желание специализироваться в искусстве. Предъявляют высокие требования к уровню обучения, преподаватель должен уметь взаимодействовать со студентами, отвечать на их вопросы, аргументировать свои мысли.

Стиль «Ассимиляторы» (Assimilators) расположен между полюсами «Критическая рефлексия» (Reflective observation) и «Абстрактная концептуализация» (Abstract conceptualization). Сильная сторона Ассимиляторов (от латинского *assimilare* – усваивать, уподоблять) – это их способность создавать теоретические модели. Ищут ответ на вопрос: «Что это значит?». Любят точную, организованную информацию, уважают мнение специалиста. Они превосходно владеют индуктивной аргументацией. Ассимиляторов интересуют абстрактные

понятия и они, подобно Конвергаторам, менее ориентированы на людей. Для Ассимиляторов важно, чтобы теория была логически надежной и точной. Они предпочитают фундаментальные, а не прикладные науки.

Стиль «Конвергаторы» (Convergers) расположен между полуосями «Абстрактная концептуализация» (Abstract conceptualization) и «Активное внедрение и использование» (Active experimentation). Сильная сторона Конвергаторов (от латинского *convergere* – приближаться, сходиться) – это их умение практически реализовывать идеи. Этот стиль назван «Конвергаторы» поскольку люди данного типа добиваются успеха в ситуациях, где имеется единственный правильный ответ, например, при решении интеллектуальных тестов, вопросов или проблем. Знание Конвергаторов организовано через гипотетически-дедуктивную аргументацию и позволяет фокусироваться на специфических проблемах. Ориентированы на вопрос «Как?». Повышенное внимание уделяют практической полезности информации и ее системности. Конвергаторы сравнительно безэмоциональны и предпочитают иметь дело с вещами, а не людьми. Они обычно имеют узкие, как правило, технические интересы и предпочитают специализироваться в физических науках. Обучение должно быть по возможности диалоговым.

В основе всех теорий индивидуального стиля обучения лежит единая предпосылка – все индивидуумы воспринимают, обрабатывают и представляют информацию по-разному. Согласно Д. Колбу, каждый человек имеет свой индивидуальный стиль обучения, представляющий собой соединение (смешение) в различных пропорциях четырех вышеуказанных основных стилей. Знание своего индивидуального стиля обучения, во-первых, помогает использовать его сильные стороны, например, при построении карьеры, и, во-вторых, позволяет вести целенаправленную работу по компенсации и устранению его слабых сторон. Как отмечают иностранные авторы, знание своего индивидуального стиля обучения помогает учащимся «переходить на более высокие уровни персонального и познавательного

функционирования» (Кнох А., 1986, с. 25). Однако максимальный эффект достигается при использовании знаний об индивидуальных стилях обучения своих учащихся педагогами, то есть при применении теории обучения основанного на опыте в процессе преподавания. При этом не стоит забывать предупреждение Д. Колба о том, что индивидуальный стиль обучения не является установленным раз и навсегда, а с течением времени и обстоятельств может меняться.

Для выявления индивидуального стиля обучения, его сильных и слабых сторон, Д. Колб (Kolb D., 1976) разработал опросник «Learning Styles Inventory» (LSI). По мнению Д. Колба, полученные в результате выполнения опросника сведения, помогают учащемуся лучше понять структуру процесса обучения и собственные предпочтения определенных этапов этого процесса, а также позволяют педагогам проектировать занятия с учетом индивидуальных особенностей учащихся. При этом Д. Колб отмечает, что сбалансированный профиль учащегося (приблизительно равномерное развитие каждого из основных стилей-этапов обучения) позволяет ему быть более эффективным (по сравнению с сильно перекошенным профилем), поскольку в этом случае он является более гибким и адаптивным.

Модель обучения основанного на опыте (Experiential Learning Theory – ELT) Д. Колба чрезвычайно популярна среди специалистов США и стран Западной Европы, которые широко используют ее в самых различных областях деятельности: образовании, управлении, психологии, информатики, медицине и др. В 2001 году Элис Колб (Alice Kolb) и Дэвид Колб (David Kolb) подготовили список публикаций, касающихся ELT и опросника LSI Д. Колба. За период с 1971 по 2001 годы на английском языке было опубликовано 1320 работ различных авторов, исследующих возможности применения данной модели. За период с 1971 по 1999 годы (источник: Kolb A., Kolb D., 2001) из 990 публикаций 206 составляют докторские диссертации.

Большое количество исследований, проводимых на базе модели Д. Колба, дает основание предполагать, что в ней

заложен хороший объяснительный и развивающий потенциал, который может быть эффективно использован для повышения эффективности обучения. Но, к сожалению, в России данное направление практически не развивается.

Модель Д. Колба стала основой для исследований, проводимых П. Хони и А. Мэмфордом (Honey P., Mumford A., 1985, 1989, 1992; Mumford A., 1987, 1992 и др.), которые разработали опросник «Learning Styles Questionnaire» (LSQ), позволяющий определить, какой этап (стиль) по модели обучения Д. Колба преобладает в деятельности человека. В соответствии с преобладающим этапом, авторы дают следующие названия этим типам людей:

1. Деятели – этап конкретной поисковой деятельности. Этот тип соответствует Аккомодаторам в модели стилей обучения Д. Колба.
2. Рефлексирующие – этап критической рефлексии (анализа). Этот тип соответствует Дивергаторам в модели стилей обучения Д. Колба.
3. Теоретики – этап создания абстрактных концепций, теорий и моделей. Этот тип соответствует Ассимиляторам в модели стилей обучения Д. Колба.
4. Прагматики – этап активного внедрения и использования созданных теорий. Этот тип соответствует Конвергаторам в модели стилей обучения Д. Колба.

Опросник LSQ прост в проведении и обработке, легко интерпретируется. К его недостаткам относят достаточно большие размеры (опросник содержит 80 утверждений) и упрощенную систему («Да» – «Нет»), подсчета результатов, приводящую к низкой дифференциации, «огрублению» результатов (Carple J., Martin P., 1994). Тем не менее, опросник позволяет дать понимание стилей обучения и подчеркнуть неомогенность группы учащихся, и, следовательно, необходимость учитывать это при проектировании занятий. Помощь в выявлении собственного доминирующего стиля и развитии менее предпочтительных стилей, по мнению авторов, желательно предлагать вместе с любым учебным курсом.

П. Хони и А. Мэмфорд (Honey P., Mumford A., 1992) утверждают, что для различных профессий существуют свои предпочтительные стили обучения или группы таких стилей. Среди инженеров и научных работников они выявили примерно равное количество Рефлексирующих, Теоретиков, Прагматиков и меньше Деятелей. Это расходится с представлениями M.S. Reading-Brown и R.R. Hayden (1989), считающих, что в соответствии с теорией обучения Д. Колба, среди инженеров должны быть преимущественно Конвергаторы (Прагматики по П. Хони и А. Мэмфорду). Другое обследование (McDermott A., 1999), охватившее свыше тысячи морских инженеров, показало, что морские инженеры являются умеренно проявленными Деятелями и Прагматиками, и сильно проявленными Рефлексирующими и Теоретиками.

Классификация стилей обучения, предложенная П. Хони и А. Мэмфордом, является одной из самых удобных и распространенных, а сами стили (типы) авторы и их многочисленные последователи (Honey P., Mumford A., 1985 и др.) характеризуют следующим образом.

- Деятели быстро и полностью включаются в любую деятельность («легки на подъем»). Они открыты, доброжелательны и полны энтузиазма. Любят пробовать все «здесь и сейчас» своими руками и охотно участвуют в экспериментах. Часто им проще что-либо сделать, чем просчитывать последствия. Их дни заполнены действиями, и, освоив что-нибудь, они сразу же переходят к следующему, так как все уже испробованное им быстро надоедает. Умеют общаться, легко взаимодействуют с другими людьми. Деятели обучаются через конкретную деятельность методом проб и ошибок. Учащиеся-Деятели нетерпеливы и желают все сделать сами, не ожидая указаний. Это подталкивает их к спонтанным ответам и ведет к быстрому переключению на что-нибудь новое. Медленная, методическая работа быстро им надоедает, и они часто выходят в лидеры, чтобы двигаться вперед. Их лозунг: «Я хочу сделать это».

- Рефлексирующие живут по принципу «ожидай и смотри». Обычно стремятся держаться в стороне от активности, чтобы иметь возможность тщательно обдумать ситуацию и рассмотреть ее с разных точек зрения. Для своих размышлений они используют данные, которые собирают самостоятельно и получают от других людей. Скрупулезный подбор и анализ опытных данных имеет для них основное значение, поэтому они часто откладывают принятие окончательного решения до последнего момента. Прежде чем начать действовать они предпочитают рассмотреть все нюансы и подтексты. Учащиеся-Рефлексирующие не дают первый ответ, который приходит в голову, они ищут больше информации и пытаются размышлять. Рефлексирующие часто не понимают, что нужно делать, и поэтому советуются другими людьми, пытаясь узнать их мнение. Их лозунг: «Я хочу подумать об этом».
- Теоретики на основе наблюдений и рефлексии (анализа) опыта формируют (синтезируют) порой весьма сложные, но корректные, с точки зрения логики, теории. Они стараются все разрозненные факты и наблюдения классифицировать и вписать в рациональную схему. Сильны в области построения фундаментальных предположений, теорий, моделей и системного мышления. Теоретики обучаются через абстрактную концептуализацию, они пытаются сформировать всеохватывающую логическую систему. В решении проблем они продвигаются шаг за шагом, выдвигая предположения и создавая правила из частных случаев. Конкретные примеры они воспринимают как слишком ограниченные для понимания целого. Их усилия направлены на получение целостной картины явления, ситуации. При этом они пытаются отделить чувства и личные мнения, часто небрежно относясь к чувствам других людей. Их лозунг: «Я хочу понять это».
- Прагматики ищут возможности практического применения идей, теорий и методов. Быстро и уверенно

работают над идеями, которые их привлекли. Им нравится, когда им показывают как что-то нужно делать, и они сразу пытаются использовать новые знания на практике. Не терпят долгих размышлений и бесконечных дискуссий, проявляют себя как практичные люди, которые любят принимать конкретные решения. Важным для них является поиск наиболее эффективного пути осуществления того, что они узнали. Прагматики энергичны, нетерпеливы и выбирают наиболее короткие пути решения проблем. Новые проблемы они рассматривают как новые возможности для движения вперед. Их лозунг: «Я хочу найти наилучший путь».

Одну из самых коротких и в тоже время объемных характеристик стилям обучения П. Хони и А. Мэмфорд дали в своей работе А. Furnham, С. Jackson и Т. Miller (1999):

- Деятель – импульсивный, нацеленный на поиск ощущений экстраверт.
- Рефлексирующий – осторожный, методологичный интроверт.
- Теоретик – объективный, рациональный интеллигент.
- Прагматик – практичный, целесообразный реалист.

Опросник LSQ П. Хони и А. Мэмфорда привлекает внимание многих исследователей стилей обучения, которые ищут взаимосвязь определяемых им параметров с другими широко известными методиками, так например:

- С. J. Jackson и М. Lawty-Jones (1996) провели факторный анализ шкал LSQ и опросника «Eysenck Personality Questionnaire» (EPQ), который показал, что шкалы «экстравертность» и «психотизм» EPQ связаны со стилями обучения, а шкала «нейротизм» – нет.
- А. Furnham, С. Jackson и Т. Miller (1999) провели корреляционный анализ шкал LSQ со шкалами опросника «Eysenck Personality Inventory» (EPI), который выявил высокий уровень корреляции (как положительной, так и отрицательной) экстравертности с тремя из четырех шкал LSQ и значимую корреляцию

шкалы лжи EPI со шкалами Деятель и Рефлексирующий LSQ.

- А. Furnham, С. Jackson, L. Forde и Т. Cotter (2001) показали, что шкалы LSQ имеют много значимых корреляций со шкалами «Eysenck Personality Profiler» (EPP) и индикатором типов Майерс-Бриггс «Myers-Briggs Type Indicator» (MBTI).

Русский перевод опросника LSQ имеется в учебных материалах Международного Института Менеджмента ЛИНК (Вербицкий А.А. и Чернявская А.Г., 2000). Кроме того, опубликована и сокращенная русскоязычная версия опросника LSQ (Милорадова Н.Г., 2002, 2003), содержащая 48 вопросов. Однако все перечисленные варианты опросника П. Хони и А. Мэмфорда не отвечают требованиям, предъявляемым к опросным методикам при их использовании в качестве психометрического инструмента на языке другой страны, в новых социокультурных условиях. Поэтому опросник LSQ был подвергнут А.Д. Ишковым и Н.Г. Милорадовой ряду адаптационных процедур на отечественной выборке, среди которых можно выделить следующие основные блоки:

1. Содержательно-информативный анализ утверждений опросника.
2. Проверка репрезентативности тестовых норм.
3. Проверка надежности опросника.
4. Проверка валидности опросника.

Содержательно-информативный анализ утверждений опросника включал три этапа. Во-первых, после предварительного уточнения перевода утверждений опросника LSQ, все эти утверждения, а также 17 дополнительных утверждений, созданных на основе анализа описаний стилей обучения, были проверены десятью экспертами-психологами на их соответствие содержанию шкал. Во-вторых, на выборке из 318 человек был проведен информативный анализ утверждений опросника, направленный на выявление малоинформативных утверждений. И, в-третьих, с помощью факторного анализа методом главных компонент с Varimax-вращением была проведена проверка оставшихся утверждений опросника на

содержательную валидность. Факторный анализ, направленный на сведение результатов по всем утверждениям опросника к четырем факторам, соответствующих описанию компонентов модели Д. Колба, представлял собой итерационный процесс выявления и удаления тех утверждений, которые увеличивали число факторов. После проведения содержательно-информативного анализа из 97 утверждений осталось лишь 40.

Репрезентативность тестовых норм определяется устойчивостью распределения суммарных баллов по шкалам опросника. Проверка устойчивости распределения проводилась на выборке из 318 испытуемых визуальным (по гистограммам с наложенными на них кривыми нормального распределения) и с помощью критерия Колмогорова-Смирнова. Распределение суммарных баллов по шкалам опросника является устойчивым и, следовательно, позволяет определять на его основе репрезентативные тестовые нормы.

Ретестовая надежность опросника измерялась путем его повторного проведения (через полтора месяца) на выборке из 112 человек. Для вычисления коэффициента ретестовой надежности подсчитывался коэффициент корреляции Пирсона между показателями одноименных шкал опросника, полученными в результате первого и второго обследования. Степень корреляционных связей, рассчитанных при уровне значимости $p < 0,001$, оказалась для всех шкал не ниже средней, что говорит об устойчивости показателей психодиагностической методики, надежности работы опросника во времени.

Согласованность пунктов по шкалам опросника, позволяющая оценить надежность опросника при однократном его предъявлении, измерялась с помощью рассчитанного по формуле Кронбаха коэффициента α . Оценка статистической значимости коэффициента α производилась по критерию Дж. Китса. Результаты расчетов говорят о достаточной согласованности и внутренней надежности шкал опросника.

Поскольку опросник П. Хони и А. Мэмфорда, разработанный в рамках модели обучения Д. Колба, содержит шкалы, соответствующие каждому из этапов указанной модели, а все пункты опросника прошли экспертизу на их соответствие

содержанию предмета измерения, то можно констатировать, что данный опросник отвечает требованиям содержательной валидности.

Конструктивная валидность опросника проверялась путем расчета коэффициентов корреляции (на выборке из 276 испытуемых с уровнем значимости $p < 0,001$) между шкалами данного опросника и стандартизированными методиками: уровень субъективного контроля (УСК) и диагностика межличностных отношений (ДМО). Полученные коэффициенты корреляции показывают, что опросник стилей деятельности отвечает требованиям конструктивной валидности.

Для проверки критериальной валидности опросника на выборке из 164 студентов были подсчитаны коэффициенты корреляции между шкалами опросника и средним баллом успеваемости. Максимальный коэффициент корреляции при $p < 0,001$ оказался у Теоретиков (0,40), на второе место вышли Рефлексирующие (0,22). Деятели имеют отрицательную корреляционную связь (-0,39) со средним баллом успеваемости, то есть чем больше студент проявляет себя как Деятель, тем хуже его успеваемость. У Прагматиков значимых корреляций не оказалось. Как показали беседы с испытуемыми, отнесенными к данной категории, студенты-Прагматики, как правило, учатся достаточно успешно, но не тратят силы на получение максимальных баллов, а реализуют себя в других сферах, что позволяет им уже в период обучения иметь собственные немалые доходы, реальные перспективы высокооплачиваемой работы в будущем, независимость от родителей и т.п.

Таким образом, взаимосвязь шкал опросника с учебной успеваемостью студентов демонстрирует высокую критериальную валидность и большой прогностический потенциал опросника. Кроме того, пройдя все необходимые психометрические процедуры, адаптированный опросник Стилей Деятельности «СД» стал более компактным – он содержит всего 40 утверждений (Ишков А.Д. Учебная деятельность студента: психологические факторы успешности: Монография. – М.: Издательство АСВ, 2004).

Проведенные с помощью опросника «СД» пилотные исследования подтверждают результаты зарубежных авторов, считающих, что стили деятельности тесно связаны с природными, конституциональными особенностями человека. Так на примере 62 студентов Московского государственного строительного университета достаточно четко прослеживаются взаимосвязи между стилями деятельности и типами темперамента по Г. Айзенку:

- Прагматиками чаще всего являются холерики, которые как экстраверты ориентированы на внешний мир, на реальные достижения, но, имея слабую (чувствительную, нестабильную) нервную систему, не могут позволить себе разбрасываться, и потому действуют очень целенаправленно, резко отмечая все то, что не дает конкретного результата.
- Деятели, как правило, являются сангвиниками (экстраверты с сильной нервной системой).
- Рефлексирующих больше всего среди меланхоликов (интровертов со слабой нервной системой).
- Теоретиками обычно становятся флегматики (интроверты с сильной нервной системой).

Полученные результаты показывают, что кроме своих темпераментальных особенностей, человеку необходимо знать и учитывать возможности и ограничения, накладываемые собственным стилем деятельности. Это особенно важно для взрослых людей, у которых темпераментальные особенности могут быть «прикрыты» наработанными в процессе жизнедеятельности привычными формами поведения, поддающимися изменению с большим трудом. Зная свои индивидуально-стилевые особенности, человек имеет возможность организовать собственную деятельность таким образом, чтобы максимально использовать сильные стороны стиля и развивать слабые. П. Хони и А. Мэмфорд (Peter Honey and Alan Mumford, 1992) дают следующие рекомендации.

Деятель наиболее эффективен в ситуациях:

- дающих ему возможность находиться в центре внимания, например, руководить проектом, вести дискуссию;

- позволяющих ему узнать что-то новое (то, что он не знал или не умел делать до этого);
- большого разнообразия всевозможных вариантов;
- позволяющих вести себя раскованно, допускать ошибки, шутить;
- напряжения, быстрых изменений, чередования разнообразных задач;
- соревнования, например, при командных упражнениях, деловых и ролевых играх;
- свободы генерирования идей, отсутствия необходимости подчиняться установленным правилам;
- при неблагоприятных обстоятельствах, связанных с нехваткой ресурсов и пр.;
- взаимодействия с другими людьми, например, сбор идей, групповое решение проблемы;
- требующих проявления инициативы и активных действий.

Снижают эффективность **Деятеля**:

- пассивная роль, например, выслушивание монологов (лекций, объяснений), чтение, наблюдение;
- невозможность вмешаться в происходящее;
- необходимость штудировать, анализировать и интерпретировать большие объемы информации;
- индивидуальная работа, например, чтение, размышление, написание больших текстов;
- сугубо теоретические рассуждения об истории проблемы, ее причинах;
- необходимость многократного выполнения одного и того же действия;
- работа, требующая точного соблюдения инструкций и ограничивающая свободу маневра;
- монотонная, кропотливая деятельность.

Рефлексирующий наиболее эффективен в ситуациях:

- предоставляющих возможность заранее подготовиться, изучить существо вопроса;

- позволяющих выслушать мнения других людей (желательно большого количества), представляющих широкое разнообразие взглядов;
- требующих поиска информации, тщательного исследования проблемы и необходимости добраться до сути явления;
- подготовки детального аналитического доклада или исследования;
- позволяющих повторять и пересматривать изучаемое;
- дающих возможность тщательного наблюдения и обдумывания;
- позволяющих наблюдать действие со стороны, например, наблюдать работу группы или совещания, смотреть видеозапись;
- обеспечивающих «безопасный» обмен мнениями, например, по заранее согласованным правилам в виде структурированных учебных заданий;
- позволяющих принимать решения в собственном ритме, без давления извне и жестких сроков.

Снижают эффективность **Рефлексирующего**:

- необходимость действовать без предварительной подготовки, планирования, импровизировать на ходу;
- недостаток данных для надежных выводов;
- наличие инструкций, предписывающих строго определенный способ действий;
- необходимость активного взаимодействия с другими людьми, например, исполнение функций ведущего или участие в ролевых играх перед аудиторией;
- ограничения по времени и необходимость быстро переключаться с одного вида деятельности на другой;
- давление обстоятельств, вынуждающее ограничиться поверхностным анализом и результатом работы.

Теоретик наиболее эффективен в ситуациях:

- наличия времени для методичного исследования связей между идеями, событиями и ситуациями;

- позволяющих поставить под сомнение и проверить методологию и логику, лежащую в основании предмета исследования (деятельности), например, путем вопросов и ответов или поиска противоречий;
- интеллектуального вызова – например, анализа сложных ситуаций, беседы с компетентными специалистами;
- структурированной деятельности, имеющей четко сформулированные цели и программу;
- освоения рациональных и логичных идей и концепций, изложенных аргументировано и элегантно;
- совместной деятельности с людьми близкого уровня;
- позволяющих анализировать причины удач и ошибок, делать общие выводы;
- требующих исследования и изучения сложных, интересных вопросов.

Снижают эффективность **Теоретика**:

- необходимость выполнять что-либо без понимания цели или общего контекста;
- необходимость участвовать в ситуациях, где основной акцент делается на чувства и эмоции;
- участие в слабоструктурированных мероприятиях, отличающихся высокой степенью неопределенности – например, работа с открытыми проблемами;
- необходимость действовать или принимать решения без опоры на какие-либо концепции или принципы;
- необходимость ознакомления с широким разнообразием противоречивых методик без возможности их глубокого изучения;
- сомнения в методологической обоснованности изучаемого предмета, например, в валидности применяемых тестов.

Прагматик наиболее эффективен в ситуациях:

- наличия очевидной связи между изучаемым им предметом и его практическими проблемами;
- освоения приемов и техник, позволяющих получить конкретные практические результаты, например,

- сэкономить время, произвести хорошее впечатление, лучше общаться с трудными людьми;
- взаимодействия со специалистами, которые успешно используют то, чему учат и могут это продемонстрировать;
- предоставляющих возможность немедленно опробовать или полноценно применить новые методы на практике;
- позволяющих сосредоточиться на практических аспектах, например, планировании действий для достижения конкретных целей, разработки практических усовершенствований.

Снижают эффективность **Прагматика**:

- отсутствие явной связи между его деятельностью и насущными потребностями;
- оторванная от реальности теоретическая информация;
- отсутствия ясных инструкций и указаний;
- ощущение, что процесс «идет по кругу» или движется вперед с недостаточной скоростью;
- политические, бюрократические или психологические препятствия на пути практической реализации решений;
- отсутствие явных улучшений в результате деятельности.

Человек, определивший свои наиболее и наименее предпочитаемые стили, может спланировать некоторые мероприятия по развитию своих не самых сильных этапов (стилей) деятельности. Для этого необходимо выполнять действия, несвойственные в обычных обстоятельствах. Ниже приведены некоторые рекомендации по развитию отдельных стилей деятельности (Honey P., Mumford A., 1992; Cameron S., 1994 и др.), которые могут быть использоваться при составлении индивидуальных планов работы над собой.

Развитие **деятельностной** составляющей:

- преднамеренно делайте Ваш день фрагментарным, и каждые полчаса переключайтесь на новый вид деятельности;
- по меньшей мере, раз в неделю делайте что-нибудь, чего Вы никогда до этого не делали (например, пробежка в

обычное для обеда время, чтение незнакомой Вам газеты, посещение незнакомого места и т.д.);

- практикуйтесь в завязывании разговоров (особенно «светских») с незнакомыми людьми;
- старайтесь находиться в центре внимания (например, вызовите провести презентацию или совещание);
- пытайтесь размышлять вслух по ходу дела или обсуждения, высказывайте идеи сразу, не обдумывая.

Развитие **рефлексивной** составляющей:

- заведите дневник и каждый день фиксируйте в нем основные события дня, свои размышления и выводы;
- перед сном проводите мысленный «повторный просмотр» происшедших с Вами за день событий, пытаясь извлечь из них уроки для себя;
- практикуйтесь в наблюдении, особенно на мероприятиях, которые Вас непосредственно не затрагивают (изучайте поведение людей, обращайте внимание на то, кто больше других говорит, кто кого перебивает, на жесты и другие невербальные проявления);
- беритесь за работу, требующую тщательного сбора информации из различных источников;
- прежде чем приступить к какой-либо деятельности, выявите ее возможные альтернативы и последствия;
- определяясь с альтернативными вариантами действий, составьте для них перечень возможных причин «за» и «против».

Развитие **теоретической** составляющей:

- собирайте теории, гипотезы и мнения по поводу определенных явлений, стремитесь понять предположения, лежащие в их основании, выявить их сходства и отличия;
- практикуйтесь в структурировании своей жизнедеятельности, добиваясь того, чтобы она развивалась в соответствии с Вашими планами;
- каждый день минимум по полчаса читайте какие-нибудь сложные вещи, например, философские трактаты,

теорию относительности или лингвистические исследования, а затем старайтесь своими словами кратко сформулировать прочитанное;

- учитесь распознавать слабые места в аргументах других людей;
- практикуйтесь в сравнительном анализе информации (например, возьмите газеты различных политических течений и выявите различия их взглядов на определенные проблемы);
- рассматривая сложные ситуации (как свои текущие, так и исторические), проведите анализ сценария, по которому они развивались, продумайте, что и на какой стадии можно было изменить;
- практикуйтесь в постановке вопросов направленных на прояснение сути вещей и настаивайте на получении ясного и логичного ответа.

Развитие **прагматической** составляющей:

- изучайте успешные техники окружающих Вас людей и примеряйте их на себя;
- «коллекционируйте» приемы и техники, практические способы деятельности;
- участвуя в любых совещаниях, концентрируйтесь, в первую очередь, на составлении планов действий (старайтесь никогда не уходить с совещания без плана действий для себя и для других участников);
- постоянно испытывайте новые приемы и техники на практике (например, управление временем, проведение презентаций, составление бюджета), стараясь при этом избегать ситуаций с высоким риском неудачи;
- ищите возможности получить рекомендации и обратную связь опытных специалистов по совершенствованию своих техник и методов деятельности;
- пытайтесь изобретать собственные методы деятельности и извлекать практические уроки из своего опыта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. – М.: Наука, 1977.
2. Анастаси А. Психологическое тестирование. – СПб.: Питер, 2001.
3. Бехтерев В.М. Проблемы развития и воспитания человека: Избранные психологические труды. – М.: Ин-т практ. психологии; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1977.
4. Выготский Л.С. Психология развития человека. – М.: Смысл Эксмо, 2003.
5. Климов Е.А. Введение в психологию труда. – М.: МГУ, 1988.
6. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Прогресс, 1983.
7. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984.
8. Небылицын В.Д. Психофизиологические исследования индивидуальных различий. – М.: Наука, 1976.
9. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб. и др.: Питер, 1998.
10. Юнг К. Г. Психологические типы. – М.: Прогресс-Универс, 1995.
11. Honey P., Mumford A. The manual of learning styles. – Maidenhead: Peter Honey, 1992.
12. Kolb D., Osland J., Rubin I. Organizational Behavior: An Experiential Approach to Human Behavior in Organizations. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1995.
13. Kolb D.A. Experiential learning: From discourse model to conversation // Lifelong Learning in Europe. – 1998. – № 3.
14. Kolb D.A. On management and the learning process // California Management Review. – 1976. – № 18 (3).
15. Mumford A. Question and answers on Learning Style Questionnaire // Industrial and Commercial Training. – 1992. – № 24 (7).

Ишков Александр Дмитриевич

к.психол.н., руководитель КР СДПО МГСУ

ТЕМПЕРАМЕНТАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Прогнозировать поведение человека в предельно широком диапазоне ситуаций позволяет знание наиболее общих индивидуально-типологических особенностей его психики, описываемых через свойства нервной системы, тип темперамента, тип познавательной деятельности и др. На этом (конституциональном, организмическом, генотипическом) уровне деление черт на «хорошие – плохие» не имеет смысла. Это та психофизиологическая основа, которую человек получил от природы, и его задача – использовать свои природные особенности максимально эффективно. Именно использовать и развивать, но не бороться, «не рубить тот сук, на котором сидишь». Организмические черты наиболее устойчивы и постоянны по сравнению с другими параметрами профиля личности и не поддаются кардинальным изменениям. Однако в результате длительной тренировки можно несколько расширить, сдвинуть в ту или иную сторону диапазон их проявления. Генотипические особенности полезно знать для того, чтобы выбирать те виды и способы деятельности, в которых возможности психики реализуются наиболее эффективно: максимально используются ее сильные стороны и минимизируется влияние слабых. Конституциональные черты обусловлены свойствами организма и задают ограничения для максимально широкого класса ситуаций. Они являются тем фундаментом, на котором возводится «здание» характера. Каким будет это здание, конечно же, задается фундаментом. Однако на одном и том же фундаменте архитектор может возвести различные сооружения: как по внешнему виду, так и по назначению. В деле построения личности таким архитектором является сам человек и те конкретные условия, в которых протекает его жизнь.

Поскольку конституциональный уровень описания дает наиболее «глубинную», минимально подверженную изменениям характеристику человека, то именно организмические черты составляют каркас (скелет) психологического портрета личности, который затем «обрастает» социально-ролевыми и личностными чертами. В качестве базовых конституциональных параметров психики чаще всего рассматривают особенности темперамента человека.

Поиски естественнонаучных основ индивидуальных особенностей психики и поведения продолжаются не одно столетие. Еще греческий врач и философ Гиппократ, пытаясь найти причины, от которых зависит психический склад человека, предположил, что оно определяется соотношением в организме четырех «соков» – жидкостных сред организма: крови, лимфы (слизи), черной и желтой желчи. Пропорция в смеси была названа темпераментом. И с именем Гиппократа связывают дошедшие до наших дней названия четырех темпераментов: меланхолический (преобладает черная желчь), флегматический (слизь), сангвинический (кровь), холерический (желтая желчь). Обладателей этих темпераментов различают по следующим особенностям:

- меланхолики – легко ранимы, склонны глубоко переживать даже незначительные неудачи, внешне вяло реагируют на окружающее;
- флегматики – невозмутимы, постоянны в стремлениях и настроениях, душевные состояния внешне слабо выражены;
- сангвиники – живые, подвижные, быстро отзываются на окружающие события, сравнительно легко переживают неудачи и неприятности;
- холерики – быстрые, порывистые, способны страстно отдаваться делу, но неуравновешенны, склонны к бурным эмоциям, резким переменам настроения.

Выделение темпераментов позволило свести все бесчисленные различия между людьми в несколько общих картин поведения, что положило начало научной типологии и

современным учениям об индивидуальных различиях между людьми.

И. Кант считал, что тип темперамента определяется индивидуальными особенностями крови индивидуума, П.Ф. Лесгафт – свойствами кровеносных сосудов, а Э. Кречмер и У. Шелдон – телосложением человека, его общей телесной конституцией. Однако поистине революционным моментом в истории изучения естественнонаучных основ индивидуальных различий явилось учение И.П. Павлова о типах нервной системы человека и животных. Поскольку высшая нервная (психическая) деятельность, определяющая внешне реализуемое поведение, есть функция головного мозга, именно в деятельности мозга следует, по мысли Павлова, искать причину индивидуальных различий психики и поведения. Результаты экспериментов с условными рефлексам и многолетние наблюдения за поведением собак привели Павлова к мысли о том, что типы нервной системы, аналогичные темпераментам античных авторов, являются общими для человека и высших млекопитающих животных. Применительно к человеку типология И.П. Павлова подверглась наиболее систематической экспериментальной и теоретической разработке в трудах Б. М. Теплова, В. Д. Небылицына и В. М. Русалова.

Сейчас под темпераментом понимают совокупность природных качеств, определяющих динамические особенности психики человека: интенсивность, скорость, темп, ритм психических процессов и состояний, которые одинаково проявляются в разнообразной деятельности независимо от ее содержания, целей, мотивов. Темперамент не отражает содержательную сторону личности (мотивационную сферу, ценностные ориентации, мировоззрение) и непосредственно не обуславливает ее содержательные черты. Он лишь задает форму, в которой проявляются все остальные черты. Однако особенности темперамента могут, как противодействовать, так и способствовать развитию определенных черт личности, поскольку темперамент существенно трансформирует все внешние воздействия (в том числе и воспитательные), влияющие на формирование личности. От других явлений,

динамизирующих психику, таких, как настроения, мотивы, социальное давление и др., темперамент отличается рядом только ему присущих особенностей:

- онтогенетическая первичность (если наблюдаемая у взрослого динамическая особенность была присуща ему в раннем детстве, то она, несомненно, относится к свойствам его темперамента);
- устойчивость, состоящая в том, что свойства темперамента в течение длительного времени не меняют своей относительной величины, ранговых мест в системе свойств человека;
- к темпераменту относятся лишь такие динамические особенности, которые в обычных условиях жизни проявляются особенно часто и наиболее типичны для данного человека;
- свойства темперамента проявляются даже в неблагоприятных, подавляющих их условиях (например, когда человек пытается действовать, не считаясь с природными особенностями своей психики).

В последней четверти двадцатого века среди исследователей психофизиологических оснований темпераментальных различий возобладало представление (П.В. Симонов, Г. Айзенк, М. Цукерман и др.), что классические, выделенные Гиппократом, типы темперамента определяются двумя основными свойствами нервной системы: подвижностью и выносливостью.

Подвижность нервных процессов проявляется в скорости перехода одного нервного процесса в другой, в способности к изменению поведения в соответствии с изменяющимися условиями жизни. Мерой подвижности нервных процессов является быстрота перехода от одного действия к другому, от пассивного состояния к активному, и наоборот. Подвижность нервных процессов дает индивиду возможность отслеживать конкретные предметы и явления во всем их многообразии, сложности и деталях. Опирая преимущественно *конкретной* информацией, человек с подвижной нервной системой направлен, прежде всего, на ее основной источник – внешний мир. Карл Юнг называл таких людей *экстравертами*.

Противоположностью подвижности является **инертность** нервных процессов. Нервная система тем более инертна, чем больше времени или усилий требуется, чтобы перейти от одного процесса к другому. У человека с инертной нервной системой возникает необходимость затормозить процесс, зафиксировать состояние. Поэтому инертность нервных процессов вынуждает индивида вычленять из конкретных предметов и явлений отдельные признаки, отвлекая (абстрагируя) их от остальных. В этом случае человек ориентируется, главным образом, на свой внутренний мир, на мир своих *абстракций*. Таких людей Юнг называл *интровертами*. Инертность нервной системы ярко выраженного интроверта хорошо заметна, и, не случайно, в молодежной среде о таком человеке говорят, что он «тормозит» или обзывают «тормозом». Молодежный сленг в данном случае совпадает с терминологией И.П. Павлова, который ввел понятие «тормозной тип».

Выносливость (сила) нервной системы отражает предел работоспособности клеток коры головного мозга, то есть их способность выдерживать, не переходя в тормозное состояние (торможение), либо очень сильное, либо длительно действующее (хотя и не сильное) возбуждение. Сила нервной системы характеризуется также противоположным ей параметром – чувствительностью (**сензитивностью**) анализаторов: более слабая (менее выносливая) нервная система является соответственно более чувствительной, то есть она способна реагировать на стимулы более низкой интенсивности, чем сильная. Сензитивность обычно сопровождается повышенной тревожностью.

Классические типы темперамента с помощью свойств нервной системы определяют следующим образом:

- Меланхолик – инертный, сензитивный;
- Флегматик – инертный, выносливый;
- Сангвиник – подвижный, выносливый;
- Холерик – подвижный, сензитивный.

Параметры «выносливость – сензитивность» и «подвижность – инертность» характеризуют особенности нервной системы человека. Характеристику внешнего проявления этих свойств

нервной системы на поведенческом уровне принято давать в терминах соответственно «стабильность – лабильность» и «экстраверсия – интроверсия».

Выносливость нервной системы проявляется в том, что человек использует преимущественно **стабильные**, устойчивые формы поведения, а сензитивность нервной системы приводит к преобладанию в поведении индивида преимущественно **лабильных**, неустойчивых, изменчивых форм. Слабое воздействие, которое стабильный человек и не заметит, может вызвать бурную реакцию у лабильного.

Экстравертированные люди (экстраверты) ориентированы на окружающий мир, непосредственны, активны, открыты в эмоциональных проявлениях, любят движение и риск. Для них характерна импульсивность, гибкость поведения, общительность и социальная адаптированность. Обычно это активные, иногда шумные люди, «душа компании», заводилы. Как правило, ориентируются на внешнюю оценку, поэтому могут хорошо сдавать экзамены, тянутся к новым впечатлениям и ощущениям, хорошо справляются с работой, требующей быстрого принятия решения.

Для интровертированных людей (**интровертов**) наибольший интерес представляют явления собственного внутреннего мира, для них свои теории и оценки реальности могут быть важнее, чем сама реальность. Они склонны к размышлениям, самоанализу, часто малообщительны, замкнуты и социально пассивны, могут испытывать затруднения в социальной адаптации. Обычно более осторожны, аккуратны и педантичны, лучше справляются с монотонной работой, не требующей постоянного общения с людьми.

В поведенческой терминологии типы темперамента определяют следующим образом:

- Меланхолик – лабильный интроверт;
- Флегматик – стабильный интроверт;
- Сангвиник – стабильный экстраверт;
- Холерик – лабильный экстраверт.

Меланхолик характеризуется низким уровнем психической активности, замедленностью движений, сдержанностью мимики

и речи, быстрой утомляемостью. Его отличают высокая эмоциональная чувствительность к происходящим с ним событиям, обычно сопровождающаяся повышенной тревожностью, глубина и устойчивость эмоций при слабом их внешнем проявлении, преобладание отрицательных эмоций. При неблагоприятных условиях у меланхолика может развиваться повышенная эмоциональная ранимость, замкнутость, отчужденность, боязнь новых ситуаций, людей и различного рода испытаний.

Флегматический тип темперамента характеризуется низким уровнем психической активности, медлительностью, невыразительностью мимики. Он нелегко переключается с одного вида деятельности на другой и трудно приспосабливается к новой обстановке. У флегматика преобладает спокойное ровное настроение. Чувства и настроения обычно отличаются постоянством. При неблагоприятных условиях у него может развиваться вялость, бедность эмоций, склонность к выполнению однообразных действий.

Сангвиник характеризуется высокой психической активностью, работоспособностью, стремительностью и живостью движений, разнообразием и богатством мимики, быстрой речью. Они стремятся к частой смене впечатлений, легко и быстро отзываются на окружающие события, общительны. Эмоции – преимущественно положительные – быстро возникают и быстро сменяются. Сравнительно легко и быстро переживает неудачи. При неблагоприятных условиях и отрицательных воспитательных влияниях подвижность может вылиться в отсутствие сосредоточенности, неоправданную поспешность поступков, поверхностность.

Холерик характеризуется высоким уровнем психической активности, энергичностью действий, резкостью, стремительностью, силой движений, их быстрым темпом, порывистостью. Он склонен к резким сменам настроения, вспыльчив, нетерпелив, подвержен эмоциональным срывам, иногда бывает агрессивен. При отсутствии надлежащего воспитания недостаточная эмоциональная уравновешенность

может привести к неспособности контролировать свои эмоции в трудных жизненных ситуациях.

Типами темперамента интересуются не только психологи и педагоги, привлекают они и других исследователей жизни и человека. Обладатели здорового чувства юмора наверняка с удовольствием читали иронический рассказ Антона Павловича Чехова «Темпераменты (По последним выводам науки)».

Особенности темперамента наиболее ярко, в «чистом» виде проявляются у детей в первые годы их жизни и у животных. Так, показателем экстраверсии у крыс (Симонов П.В., 1998) в экспериментах по методике «открытого поля» служит их исследовательская активность, а показателем лабильности – количество уринаций и дефекации. Сочетание низкого уровня перемещений в открытом поле с обильными дефекациями характеризует крысу как лабильного интроверта (меланхолика) с низким болевым порогом (высокой сензитивностью). Высокий болевой порог зафиксирован у крыс-сангвиников (стабильных экстравертов). Показателем подвижности нервной системы животного может служить не только исследовательская и двигательная активность на открытом пространстве, но и скорость выработки реакции эмоционального резонанса (способность к выработке условной реакции избегания, предотвращающей болевое раздражение другой особи того же вида).

Определить тип темперамента зрелого человека уже не так просто. Дело в том что, взрослея, человек осваивает существующие в данном обществе нормы поведения, и обучается проявлять свои природные особенности в принятых рамках. Одним это дается легче, другим – сложнее. Знание своих психических особенностей дает возможность гораздо успешнее заниматься самовоспитанием, сознательно осваивать наиболее соответствующие возрасту и статусу социально-приемлемые формы поведения. Взрослого человека, врожденные особенности психики которого видны с первого взгляда, можно назвать «невоспитанным».

Вышесказанное позволяет понять, почему при диагностике типа темперамента с помощью теста ЕРІ Ганса Айзенка,

точность диагностики значительно повышается, если испытуемый перед выполнением теста получает установку отвечать на вопросы, ориентируясь, по мере возможности, не на свои нынешние «взрослые» реакции, а вспоминая свое поведение и состояние в раннем детстве. Определить тип темперамента человека, в том числе и без его участия, можно также с помощью методики Н.Н. Обозова, использующей 15 эмпирических характеристик проявлений темперамента.

Темпераментальные особенности психики человека проявляются не только во внешней манере поведения и движениях, но сказываются и на общей работоспособности во всех видах деятельности, в том числе трудовой и учебной. При этом установлено отсутствие зависимости между уровнем достижений, то есть конечным результатом действий, и типовыми особенностями психики, если деятельность протекает в условиях, которые можно определить как нормальные. Вместе с тем исследования показывают, что в зависимости от особенностей психики изменяется способ осуществления самой деятельности, а, следовательно, для различных типов психики имеются свои наиболее эффективные способы деятельности. Особенности «эксплуатации» темпераментальных различий приведены в работе М.К. Акимовой и В.Т. Козловой «Рекомендации по использованию результатов диагностики природных особенностей человека в педагогической практике» (1992).

Авторы отмечают, что свойства темперамента не детерминируют уровень достижений человека только в том случае, когда каждому из людей создаются равно благоприятные условия. Однако современный образ жизни диктует свои правила, и в реальной деятельности чаще возникают ситуации более благоприятные для стабильных и экстравертированных типов и реже – для лабильных и интровертированных. Таким образом, у части людей особенности темперамента находятся в противоречии с требованиями окружающей действительности, и они вынуждены вырабатывать особые компенсаторные приемы организации собственной деятельности, что удается далеко не каждому человеку. Поэтому при организации собственной

деятельности и при взаимодействии с другими людьми необходимо знать наиболее типичные трудности, возникающие у людей с теми или иными темпераментальными особенностями.

У лабильных типов (меланхоликов и холериков) к быстрому возникновению усталости, падению работоспособности, резкому возрастанию количества ошибок, многократному снижению скорости деятельности приводит:

- длительная напряженная работа;
- ответственная, требующая эмоционального, нервно-психического напряжения самостоятельная работа;
- отрицательная оценка их деятельности;
- работа в шумной, беспокойной обстановке.

У интровертов (флегматиков и меланхоликов) особые затруднения возникают в тех ситуациях, когда:

- необходимо выполнять работу разнообразную по содержанию и способам деятельности;
- приходится в высоком темпе работать с плохо структурированным материалом;
- работа будет оцениваться, а время на ее выполнение жестко ограничено;
- требуется частое переключение внимания с одного вида работы на другой;
- после первого знакомства с новым видом деятельности оценивается их продуктивность;
- при высоком темпе работы требуется проявлять сообразительность;
- требуется быстрое решение неожиданных вопросов.

В указанных ситуациях у стабильных и экстравертов изначально существуют преимущества перед лабильными и интровертами. Подобный круг требований близок их природным особенностям и их привычкам, естественным проявлениям. Лабильные и интроверты действовать в таких ситуациях сообразно своим природным возможностям не могут, поскольку особенности их темперамента и внешние обстоятельства вступают в противоречие друг с другом. Успешная работа в некоторых ситуациях им вообще недоступна, в других – они

могут успешно действовать только при наличии специально выработанных приспособительных приемов. Между тем, зная собственные темпераментальные особенности, можно сделать свою деятельность более эффективной (Акимова М.К., Козлова В.Т., 1992).

Лабильным типам желательно:

- осторожнее оценивать свои неудачи, из-за очень болезненного отношения к ним;
- формировать уверенность в собственных силах;
- при необходимости выполнения в ограниченный промежуток времени большого объема работы, разнообразной по содержанию, стараться разбить ее на отдельные части, и выполнять поэтапно;
- создавать спокойную, доброжелательную обстановку.

Интровертам необходимо придерживаться следующих правил:

- резервировать достаточно времени на обдумывание, подготовку, проверку и исправление работы;
- не ожидать от себя немедленного включения в работу, так как активность интроверта в новом виде деятельности возрастает постепенно, следовательно, необходимо время для переключения;
- стараться заранее готовиться или избегать вопросов, требующих неожиданных ответов, импровизации;
- во время выполнения работы не отвлекаться от нее, переключая внимание на что-либо другое;
- не ожидать от себя высокой активности в выполнении быстро меняющихся, разнообразных заданий;
- выделять себе время, чтобы иметь возможность «переварить» новую информацию.

У лабильных типов есть свои преимущества в деятельности: они тщательнее контролируют правильность выполнения работы, проверяют полученные результаты и в спокойной доброжелательной обстановке допускают меньше ошибок, чем стабильные.

У интровертов преимуществ в деятельности больше:

- Интровертов отличает медленное нарастание активности, но зато долгое ее сохранение. У них наблюдается склонность к однообразной, монотонной работе, к действиям по шаблону, схеме.
- Они работают обстоятельно, шаг за шагом выполняя задание, поэтому для них благоприятны ситуации, требующие планомерных действий. Они не отвлекаются, не перескакивают от одного действия к другому, а выполняют их в строгой последовательности.
- Интроверты склонны планировать предстоящую деятельность, любят составлять планы в письменной форме, используя их как средства внешнего управления деятельностью. Поэтому они успешнее в тех видах деятельности, которые требуют предварительной подготовки.
- Они склонны к систематизации знаний, что обеспечивает им большую глубину усвоения. Кроме того, за счет тщательной подготовительной работы интроверты обстоятельнее усваивают материал и потому обнаруживают свои преимущества в таких ситуациях, где требуется более глубокое понимание и знание предмета.
- Интроверты (в отличие от экстравертов) приступают к действиям, лишь до конца разобравшись, что необходимо делать. В работе, требующей сообразительности, интроверты принимают активное участие, если у них имеется достаточно времени для обдумывания. Кроме того, они активны в хорошо освоенной ими деятельности. Долговременная память у интровертов развита лучше, чем кратковременная.
- Если имеется возможность произвольно организовать свою деятельность, то интроверты способны быстро выполнять задания. Высокой скорости они достигают за счет специальной организации процесса (например, отсутствия отвлечений на общение, продуманного размещения подсобных материалов и инструментов). По этой же причине они легче справляются с

самостоятельной работой, проявляя высокую степень независимости в выполнении заданий.

Лабильные типы и интроверты могут компенсировать «минусы» своего темперамента и более эффективно организовать свою деятельность, освоив некоторые приспособительные приемы, например:

- Лабильные типы могут компенсировать свою быструю утомляемость частыми перерывами для отдыха, разумной организацией деятельности, режимом дня. Недостаточную сосредоточенность и отвлекаемость внимания – усиленным контролем и проверкой работ после выполнения. А предварительная подготовка, глубокий всесторонний анализ и обдумывание информации, ее систематизация, составление плана работы позволит лабильным людям уменьшить нервно-психическое напряжение, возникающее у них в ответственные моменты их деятельности.
- Тщательная предварительная подготовка работы позволяет компенсировать медленный темп умственной деятельности интровертам, особенно на этапе вработываемости. Другой приспособительный прием называется «предваряющие ответы»: если студент-интроверт не успевает решить предлагаемое в данный момент задание, то, зная последовательность заданий, он может увеличить скорость работы за счет выполнения следующего задания, пропустив предыдущее.

Свои сложности (правда, не столь ощутимые) имеются и у экстравертов, которые тяжело переносят однообразие и монотонность. В ситуациях, требующих соблюдения шаблонов, систематизации, планирования и проверки выполняемой работы они часто прибегают к различным способам, чтобы разнообразить свою деятельность: отвлекаются от дела, общаются с коллегами, друзьями и т.д. В этом случае рекомендуется учиться осознанно направлять свою активность на конструктивную, продуктивную деятельность, например, других путей решения стоящих задач и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимова М.К., Козлова В.Т. Рекомендации по использованию результатов диагностики природных особенностей человека в педагогической практике // Методики диагностики природных психофизиологических особенностей человека. Выпуск № 2. – М.: 1992.
2. Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. – М.: Наука, 1977.
3. Выготский Л.С. Психология развития человека. – М.: Смысл Эксмо, 2003.
4. Дьяченко М.И., Кандыбович Л.А. Психологический словарь-справочник. – Минск: Харвест, М.: АСТ, 2001.
5. Климов Е.А. Введение в психологию труда. – М.: МГУ, 1988.
6. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Прогресс, 1983.
7. Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у
8. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984.
9. Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации. – Петрозаводск: «Петроком», 1992.
10. Милорадова Н.Г. Психология: шаг к себе – другим навстречу. Учебное пособие. – М.: Издательство АСВ, 2003.
11. Небылицын В.Д. Психофизиологические исследования индивидуальных различий. – М.: Наука, 1976.
12. Новый энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2000.
13. Павлов И.П. Двадцатилетний опыт объективного изучения высшей нервной деятельности (поведения) животных. – М.: Наука. 1973.
14. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб. и др.: Питер, 1998.
15. Симонов П. В. Лекции о работе головного мозга. Потребностно-информационная теория высшей нервной деятельности. – М.: Институт психологии РАН, 1998.
16. Юнг К. Г. Психологические типы. – М.: Прогресс-Универс, 1995.