

Тихонов А. П.

## ДИХОТОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ТИМА: ПИЛОТАЖНОЕ ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НЕКОТОРЫХ ТЕСТОВЫХ МЕТОДИК

Настоящая статья является продолжением цикла «ТИМ и его место в структуре личности». Приводятся материалы эмпирического исследования валидности и надёжности общеизвестных дихотомических тестовых методик определения ТИМа — теста Д. Кейрси и теста С. Накрохиной, а также авторской методики, разработанной совместно с Н. Безгубой и И. Лапиной.

*Ключевые слова:* личность, ТИМ, соционика, психология, коммуникативная модель, психофизиологическое состояние, эмпирическое исследование

...Противопоставление интроверсии и экстраверсии провести просто, однако простые формулировки, к сожалению, чаще всего подозрительны. Слишком легко укрывают они действительные трудности...

К. Г. Юнг

### 1. Постановка исследовательской гипотезы

#### 1.1. Методологическая платформа

В теоретическую основу проводимого исследования положено:

- комплексное системное представление о ТИМе как о базовой функциональной системе<sup>1</sup>, обеспечивающей информационный метаболизм человека с окружающей его внешней и заключенной в нем внутренней средой [20];
- представление о ТИМе как о цельной, но многоуровневой структуре, различные уровни проявления которой могут быть исследованы и описаны в рамках, по меньшей мере, трёх направлений развития теории психологических типов К. Г. Юнга — соционики, типоведения, символической соционики [21];
- представление о ТИМе как о самостоятельном психическом образовании на индивидуальном уровне, которое служит предпосылкой для формирования характера, входит в структуру личности как иерархически нижележащий уровень по отношению к ней и выступает в роли фактора, координирующего развитие личности [19].

#### 1.2. Обзор существующих методик определения ТИМа

Одна из основных методологических проблем на сегодняшний день в соционике — отсутствие валидных и надёжных стандартизированных методик определения ТИМа.

Г. А. Шульман вспоминает [27], что поначалу практически единственным методом определения соционического типа человека в Киевском соционическом клубе была укороченная версия опросника МВТИ, опубликованная в 1984 году в книге Б. Шнейдермана «Психология программирования» [26].

Поскольку американская ветвь развития типологии К. Г. Юнга появилась раньше, то рассмотрим сначала известные методики, используемые при этом подходе. В. В. Зеленский в послесловии к сборнику работ К. Г. Юнга 1913-1936 г. г. «Психологические типы» [29] выделяет следующие:

- **Тесты Грей-Уилрайс.** Разработаны в 1944 году аналитиками-юнгианцами Г. Грей, Джейн и Джозефом Уилрайтс. В современном варианте содержат 82 вопроса. Измерения

---

<sup>1</sup> По П. К. Анохину.

проводятся по трём шкалам: экстраверсия-интроверсия (ЭИ), ощущение-интуиция (ОИ) и мышление-чувствование (МЧ). На ответы даётся не более 20 минут;

- **Индикатор типов Майерс-Бриггс.** В настоящий момент используются две формы: «F» — на 166 вопросов и «G» — на 126 вопросов. Измерения проводятся по четырём шкалам — по трём, описанным К. Г. Юнгом — ЭИ, ОИ и МЧ, и по четвёртой — суждение-восприятие (СВ), которая содержится в юнговских работах в неявном виде. По шкале МЧ подсчёт баллов ведётся для мужчин и женщин по-разному;
- **Личностный опросник Айзенка.** Измеряет только по шкале ЭИ;
- **Психологический типологический опросник Детлофа.** Автор<sup>2</sup> использует вопросы двух первых методик и результаты клинических исследований;
- **Личностный опросник Зингер-Лумис.** Основан на юнговской типологии и гипотезе, что установки, перцептивные функции и функции суждения не являются противоположными парами, а представляют самостоятельные измерения. Для регистрации используется шкала от 1 до 7.

Наиболее известна из вышеперечисленных методик МВТИ, хотя в отечественной справочной литературе по психодиагностике<sup>3</sup> упоминание о ней появляется только в 1995 г. Здесь же отмечается: «... В многочисленных исследованиях подтверждаются валидность и надёжность МВТИ...» [4]. К сожалению, авторы не уточняют — в каких именно исследованиях... Кроме того, здесь же упоминается дихотомический опросник Д. Кейрси, состоящий из 70 вопросов.

По сведениям, полученным ещё в 1997 году из частной переписки с американским Центром по применению психологических типов (САРТ), в настоящее время существует стандартизированный русский перевод теста МВТИ, автором которого является Ю. Б. Гиппенрейтер. Тест Кейрси был опубликован в 1994 году [15], однако без каких-либо сведений о его валидности и надёжности. Лишь в [17] удалось обнаружить следующую информацию: «... Опросник валиден и обладает высоким уровнем надёжности (76% при ретестировании через 10 месяцев)...».

Из отечественных методик, наиболее часто применяемых при определении соционического типа, чаще всего используются:

- цифровой тест В. Мегедь и А. Овчарова [23];
- поэтапный тест И. Вайсбанда [23];
- дихотомический тест С. Накрохиной [23].

Кроме того, существуют следующие разработки, носящие более серьёзный характер:

- идентификаторы типов, разработанные В. В. Гуленко [6];
- система SOCIOTEST 2.1, разработанная А. В. Филимоновым [24].

Особо следует отметить интересную модификацию Г. А. Шульманом упоминавшейся ранее версии МВТИ Б. Шнейдермана [27].

Вышеперечисленные методики относятся, как правило, к личностным опросникам, содержащим задания с дихотомическим или трихотомическим (МВТИ) выбором и подсчётом результатов по номинативным шкалам в соответствии с [11].

Нельзя не отметить и критические высказывания по поводу теста МВТИ в американской литературе, например Р. Нолла: «... Часто проводимый в Америке психологический тест<sup>4</sup>, основывающийся на юнговской теории психологических типов, в настоящее время становится всё менее популярным, поскольку статистические исследования его достоверности и действенности показали: он не даёт обещанных показателей...» [13].

В соционической периодике также появлялась соответствующая критика результатов тестирования по МВТИ [2, 3, 9, 10, 27]. Причём критика конструктивная, объясняющая некорректность полученных результатов: «... Последователи Изабеллы Майерс-Бриггс обошли многие сложности, определив результат выборов по тесту МВТИ как тип. Такой подход сразу

<sup>2</sup> Detloff, 1966 г.

<sup>3</sup> Несколько книг Л. Ф. Бурлачука и др.

<sup>4</sup> «Типологическая инвентаризация Майерс-Бриггс», сокращенно — МВТИ.

снимает вопрос «изменчивости типа»<sup>5</sup>, сроков и условий формирования типа<sup>6</sup>, И значительно снижает ответственность, лежащую на человеке, осуществляющем тестирование, — он лишь фиксирует текущее состояние тестируемого в рамках МВТИ-типологии...» [9].

Это мнение дополняют слова А. В. Букалова: «... Как показывает многолетний опыт сотрудников Международного института соционики (МИС) и других социоников, вербальные тесты, построенные, например, по дихотомическому принципу, не дают высокой точности в определении типа информационного метаболизма (ИМ). К такого рода тестам относится и известный тест МВТИ и его модификации. Причина погрешности любого теста давно выяснена в соционике: тип личности имеет различные уровни функционирования и, будучи погружен в различную социальную и культурную среду, порождает коммуникативные оболочки или маски, которые соответствуют этой среде и играют роль буфера между истинной моделью типа и окружающей средой. В соционике это явление описывается как коммуникативные модели...» [3].

Возникает вопрос: а как насчёт невербальных тестов? И тут А. В. Букалов отмечает: «... Невербальные тесты также ненадёжны. Это связано со слабой структурированностью подсознания человека и трудностью соотнесения получаемых данных с информационной моделью психики...» [3]. Но здесь мы вынуждены не согласиться с ним, поскольку он не использует в своей практической работе подход символической соционики, где **именно на невербальном уровне «читаются» значения «карт» — как стереотипы поведения, или комбинации предпочтений — ES, IS, EN, IN по американской версии.**

А вот под следующими его словами «подпишется» любой из практических социоников-экспертов: «... все известные нам тесты не могут обеспечить удовлетворительное определение типа ИМ, а создание в настоящее время эффективных машинных, компьютерных, тестов представляется задачей трудноразрешимой...» [3]. Дополнить можно тем, что в настоящее время в Москве и Санкт-Петербурге делаются попытки создания подобных тестов с привлечением серьёзного математического аппарата из области теории распознавания образов.

Но есть ли выход в подобной ситуации? В настоящее время существует единственный, довольно энергозатратный вариант — **экспертное тестирование**. «... В силу этого наиболее точным и применяемым обычно на практике методом является экспертное тестирование, где в качестве «измеряющего прибора» выступает подготовленная **группа** экспертов, фиксирующая и анализирующая вербальные и невербальные ответы и реакции тестируемого человека. Такой подход, применяемый в МИС на протяжении восьми лет, показал свою высокую эффективность. Благодаря длительной подготовке экспертов, они хорошо видят маски и коммуникативные модели тестируемого человека и умеют отделить их проявления от реакций истинного типа личности...» [3]. Необходимо отметить, что к подобному методу работы приходят и другие практически работающие соционики. Так, в Днепропетровске аналогичным образом под руководством автора настоящего исследования, работала группа экспертов в кадровом Агентстве «ТАЛЕР» в 1997-1999 годах.

В [3] также отмечается, что некоторые психологические черты можно определить по почерку, кроме того — хорошие результаты даёт и анализ информационных аспектов прямой речи человека или текста, написанного им<sup>7</sup>. Это подтверждается и нашим практическим опытом.

И в завершении данного обзора существующих методик определения ТИМа — слова А. В. Букалова: «... Таким образом, тип человека, как и целый ряд других параметров, можно определять как в прямом общении с ним, так и косвенными методами. Оба эти подхода оказываются гораздо более эффективными по сравнению с применением дихотомических вербальных тестов, которые в таких случаях оказываются лишь вспомогательным инструментом в изучении человека и типа ИМ...» [3].

---

<sup>5</sup> Иной результат МВТИ-тестирования — иной тип.

<sup>6</sup> Прошло время, изменились обстоятельства — могут измениться и результаты МВТИ-тестирования.

<sup>7</sup> Но только — самостоятельно!

### 1.3. Цель, задачи и гипотеза эмпирического исследования

С трудностями практического определения ТИМа с помощью вербальных тестовых методик нам пришлось столкнуться ещё в 1997 г., во время проведения исследования динамики развития межличностных отношений на базе интертипных отношений на Кавказской альпиниаде [22]. Затем аналогичные проблемы пришлось решать во время работы в кадровом Агентстве «ТАЛЕР».

Методика определения ТИМа, которая применялась на практике, заключалась в следующем:

- предварительно респонденту выдавались для заполнения тесты Д. Кейрси [15] и С. Накрохиной [23];
- результаты предварительного тестирования сравнивались между собой и формировалась гипотеза о принадлежности респондента к определенному ТИМу;
- верификация гипотезы осуществлялась во время собеседования респондента с группой квалифицированных экспертов — 2-3 человека.

Таким образом, алгоритм определения типа примерно совпадал с алгоритмом, разработанным коллегами из МИСа<sup>8</sup>.

Поскольку на тот момент мы не располагали какими-либо данными о валидности и надёжности используемых тестов, т. к. основное значение придавалось экспертной оценке, а качество результатов тестирования нас не удовлетворяло, было принято решение о создании собственной тестовой методики. Апробация её была проведена при работе с клиентами Агентства «ТАЛЕР»<sup>9</sup>, однако исследований по стандартизации данной методики не проводилось, поскольку объем выборки был недостаточен по количеству. Необходимо отметить, что в отличие от требований к объему выборки для стандартизации классических психологических методик<sup>10</sup>, количество респондентов в этом случае должно быть таким для каждого из шестнадцати ТИМов...

Поэтому **целью** настоящего эмпирического исследования является «пилотажное исследование» для выявления характеристик надёжности и валидности разработанной методики, а также сравнение её по характеристикам с аналогичными методиками, использовавшимися ранее.

**Задачами** настоящего эмпирического исследования являются:

- анализ результатов определения соционического типа с помощью тестов Д. Кейрси и С. Накрохиной, а также получение количественных характеристик данных тестов<sup>11</sup>;
- с помощью разработанной методики тестирование группы респондентов с предварительно установленными ТИМами для определения валидности данной методики;
- проверка ретестовой надёжности данной методики, независимо от валидности, для группы респондентов, ТИМы которых заранее не установлены.

**Гипотеза:** методика определения ТИМа, разработанная авторским коллективом сотрудников Агентства «ТАЛЕР»<sup>12</sup> должна, по сравнению с существующими, обеспечивать более высокую валидность и надёжность, а также предоставлять эксперту более полную информацию о личности испытуемого.

## 2. Описание разработанной методики «Тест для определения социотипа»

**В основу разработанной методики** положено комплексное системное представление о соционическом типе как типе информационного метаболизма, обладающем соответствующими психическими «предпочтениями»<sup>13</sup>. **Измерения проводятся по четырём номинативным шкалам** — трём, описанным К. Г. Юнгом как экстравертная-интровертная установка (Е/І) и психические функции мышление-чувствование (Т/Ф), ощущения-интуиция (S/N), а также

---

<sup>8</sup> О чём мы тогда ещё не знали.

<sup>9</sup> Трудоустройство и Служба знакомств.

<sup>10</sup> Около 500 испытуемых — по рекомендациям П. Клайна [11].

<sup>11</sup> На основании рабочих материалов Агентства «ТАЛЕР».

<sup>12</sup> Тихонов А. П., Безгубая Н. В., Лапина И. В.

<sup>13</sup> По Майерс-Бриггс.

четвёртой — суждение-восприятие (J/P), которая содержится в юнговских работах в неявном виде. Им соответствуют следующие дихотомические признаки, принятые в соционике:

- экстраверсия-интроверсия;
- логика-этика;
- сенсорика-интуиция;
- рациональность-иррациональность.

Тест представляет собой личностный опросник, содержащий 88 групп утверждений с дихотомическим или трихотомическим выбором. В отличие от других аналогичных методик<sup>14</sup>, испытуемому предлагается оценить свои предпочтения по каждой паре или тройке утверждений в динамике развития — «раньше», «сейчас» и «хотелось бы». Идея такого подхода позаимствована у Г. А. Шульмана [27]. Однако, в отличие от него, мы используем для подсчёта результатов показания по графе «сейчас».

Каждому дихотомическому признаку соответствуют 20 пар<sup>15</sup> утверждений. Кроме того, 8 пар утверждений, распределённых равномерно по 4 шкалам, позволяют выявить у испытуемого «установку на социально одобряемые ответы» [11]. Для этой цели позаимствованы аналогичные вопросы из различных широко известных классических психологических опросников.

**Диагностический материал** методики (см. Приложение) представляет собой опросник на трёх двухсторонних листах формата А 4, содержащий инструкцию для тестируемого, примерный образец заполнения, текст опросника, а также отдельный бланк для ответов формата А 4.

**Процедура обследования** заключается в предоставлении испытуемому диагностического материала с просьбой сначала внимательно прочитать инструкцию и обратить внимание на образец заполнения бланка для ответов, а затем — выбрать соответствующие его предпочтениям утверждения. Время заполнения — ориентировочно 30-45 минут.

**Обработка результатов** осуществляется следующим образом:

- в бланке ответов выделяются клетки с номерами 17, 22, 27, 32, 60, 63, 66, 69 и оценивается количество «социально желательных ответов» по графе «сейчас». В клетках 17, 22, 27, 32 должна стоять буква «В», а в клетках 60, 63, 66, 69 — буква «А». Если суммарное количество требуемых букв находится в диапазоне от 4 до 8, то бланк ответов считается «действительным» и производится дальнейшая обработка;
- по каждому столбцу подсчитывается количество ответов выбора «А» и («В»+«С»). Расположение столбцов в бланке соответствует принятому порядку следования предпочтений в четырёхбуквенном коде обозначения типа согласно методике МВТИ. Клетки с номерами 17, 22, 27, 32, 60, 63, 66, 69 из этого подсчёта исключаются. Преобладание ответов типа «А» соответствует наличию у испытуемого предпочтений экстраверсии, сенсорики, логики и рациональности. Преобладание ответов типа («В»+«С») соответствует наличию у испытуемого предпочтений интроверсии, этики, интуиции, иррациональности;
- в качестве «рабочей гипотезы» используется версия четырёхбуквенного кода<sup>16</sup>, которая получается в графе «СЕЙЧАС». Динамика развития личности испытуемого отслеживается по отличию результатов в графах «раньше» и «хотелось бы»;
- рабочая гипотеза верифицируется в процессе собеседования с группой экспертов.

### 3. Описание исследования

#### 3.1. Количественные характеристики тестов Д. Кейрси и С. Накрохиной

Как отмечалось ранее (п. 1.3), одной из задач настоящего эмпирического исследования являлось получение количественных характеристик тестов Д. Кейрси [15] и С. Накрохиной [23] на

---

<sup>14</sup> Д. Кейрси, С. Накрохиной, МВТИ и т. п.

<sup>15</sup> В некотором случае — троек.

<sup>16</sup> По аналогии с тестами Д. Кейрси или МВТИ.

основании анализа результатов соционического типопределения по рабочим материалам Агентства «ГАЛЕР» за 1997-1998 годы.

Клиенты, обратившиеся в Агентство по поводу трудоустройства, проходили обследование, процедура которого была описана выше. Всего для анализа были отобраны протоколы типопределения 51 человека. Для этой группы респондентов сохранились результаты тестирования по обоим тестам, а также протоколы работы группы экспертов. Данные по выборке — пол, возраст и распределение по ТИМам, приведены в таблице 1. В выборке отсутствуют представители трёх ТИМов — ▲□ (ИЛЭ), ▲■ (ИЛИ), ■▲ (ЭИЭ). Это обусловлено спецификой «тематики» выборки.

Данные по результатам теста Д. Кейрси приведены в таблице 2. Результаты тестирования совпали с мнением экспертов в 29 % случаев. Частота совпадений по отдельным шкалам — от 65 % (шкала E / I) до 84 % (шкала J / P).

Данные по результатам теста С. Накрохиной приведены в таблице 3. Результаты тестирования совпали с мнением экспертов в 27 % случаев. Разброс частот совпадения по отдельным шкалам несколько меньше — от 61 % до 76 %.

Интересные данные приведены в таблице 4. Они показывают перекрестное совпадение результатов по обоим тестам с мнением группы экспертов — в 10 % случаев.

### 3.2. Оценка валидности разработанной методики

Под **валидностью** будем понимать «... пригодность теста измерять то свойство, для измерения которого он предназначен...» [7]. И чуть ранее, у того же автора: «... Несмотря на то, что проблеме валидности в классической теории теста уделяется много внимания, теоретически она никак не решается...» [7]. В «Справочном руководстве по конструированию тестов» П. Клайна [11] рассматривается **семь разновидностей валидности**: дифференциальная, инкрементная, конкурентная, конструктивная, очевидная, прогностическая и содержательная. В. Н. Дружинин [7] приводит только пять из них, опустив две первые, при этом «конкурентную» он почему-то называет «конкретной»...

Вопросы обеспечения **очевидной и содержательной валидности** рассматривались ещё в процессе непосредственного составления самого текста опросника. Для предварительного отбора утверждений, предлагаемых на выбор испытуемому, привлекались эксперты с различными ТИМами, чтобы обеспечить наиболее возможное количество различных предрасположенностей в процессе группового обсуждения.

В рамках настоящего эмпирического исследования было принято решение ограничиться оценкой **конкурентной валидности по отношению к экспертной оценке**. Для этих целей была отобрана группа испытуемых, чьи ТИМы задолго до проведения исследования были определены и верифицированы экспертами. В её состав входили студенты и сотрудники некоторых вузов Днепропетровска, клиенты Агентства «ГАЛЕР»<sup>17</sup>.

Результаты тестирования приведены в таблице 5. Необходимо отметить, что часть респондентов проходила тестирование дважды, для последующего исследования характеристики ретестовой надёжности, с интервалом 4-6 недель. Поэтому протоколы их личных результатов учитывались как отдельные и независимые. Для анализа было отобрано 59 протоколов — 38 женских и 21 мужской, респондентов в возрасте 16–55 лет, соответствующих требованию по шкале «установки на социально одобряемые ответы». Основным считался результат по графе «сейчас».

Результаты тестирования совпали с мнением экспертов в 31 % случаев. Таким образом, **разработанная методика оказывается не хуже тестов Д. Кейрси или С. Накрохиной**, однако её конкурентная валидность по отношению к экспертной оценке оказалась такой же низкой.

---

<sup>17</sup> По вопросам трудоустройства и Службы знакомств.

### 3.3. Оценка ретестовой надёжности разработанной методики

«... Надёжность — это устойчивость процедуры относительно объектов. Надёжность не обязательно предполагает валидность...» [14]. Исходя из этого предположения и строилась стратегия процедуры для проверки надёжности. В психометрии термин «надёжность» имеет обычно два значения [11, 14]: ретестовая надёжность (надёжность-устойчивость) и внутренняя согласованность.

**Надёжность — устойчивость (ретестовая надёжность).** Измеряется с помощью повторного проведения теста на той же выборке испытуемых. Причём в различной литературе указывается различный интервал между процедурами тестирования — от двух недель [14] до шести месяцев [11]. Исходя из реальных возможностей проведения эмпирического исследования был выбран интервал от двух до шести недель. Экспертное определение ТИМов в этом случае не проводилось.

Состав выборки (40 человек) в данном случае более однороден — две группы студентов первого курса одного из вузов г. Днепропетровска. Кроме того, была учтена часть протоколов респондентов первой группы (п. 3.2). Эта часть исследования выполнялась совместно с Е. Филимоновой.

Данные по результатам двойного тестирования приведены в таблице 6. Полное совпадение ответов по всем четырём шкалам, т. е. ТИМ, было отмечено в 11 случаях из 40 (27,5 %) по графе «сейчас». Совпадение ответов по отдельным шкалам колеблется в интервале 63 % – 73 %.

П. Клайн отмечает: «... Наименьшим удовлетворительным значением для ретестовой надёжности является 0,7...» [11]. В примечании к этой фразе редактор издания, известный киевский психолог Л. Ф. Бурлачук отмечает, что предельная величина этого коэффициента в известной мере условна и для некоторых тестов может быть ниже, причём диагностическая ценность методики не снижается...

К **надёжности — согласованности** у различных разработчиков предъявляются противоречивые требования [11]. Смысл её заключается в том, что «... если некоторая переменная измеряется частью теста, то тогда в других частях, если они не согласованы с первой, эта же переменная измеряться не может...» [11]. В данном исследовании этот параметр не рассматривался, однако ещё при конструировании опросника в него были заложены отдельные контрольные моменты. Так, в группе № 15 для «этиков» даны два варианта утверждений — вариант «В» для экстравертов и вариант «С» для интровертов, а в группе № 58 для «интуитов» — вариант «В» для «этиков» и вариант «С» для «логиков». Однако при подсчёте результатов в настоящем «пилотажном исследовании» эти моменты не учитывались.

## 4. Анализ результатов исследования

Поскольку при настоящем исследовании использовались методики, в которых применены номинативные шкалы, то для сопоставления результатов в качестве инвариантных статистик могут быть в полной мере использованы **относительные частоты** [7].

Как показало исследование, совпадение результатов тестирования по используемым методикам с мнением экспертов, взятым за «эталон», составляет:

- тест Д. Кейрси — 29 %;
- тест С. Накрохиной — 27 %
- разработанная методика — 31 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что разработанная методика даёт результаты не хуже этих двух тестов. То есть конкурентная валидность методик примерно равна по отношению к мнению экспертов. При этом ретестовая надёжность разработанной методики имеет примерно тот же порядок — 27,5 % в целом для ТИМа.

Интересно, что полученные данные практически сопоставимы с результатами исследований Ар. А. Александрова и Л. Б. Богдановской (1976 г.) — сотрудников Ленинградского психоневрологического НИИ им. В. М. Бехтерева, полученным и для **шкалы субъективной оценки методики ПДО**: «... Шкала субъективной оценки показала, что лишь в 26 %

выделившийся тип совпадает с типом акцентуации характера, установленным клинически. В 51 % имели место существенные расхождения, в 23 % по этой шкале вообще никакого типа не выделялось...» [1]. Сравнение исследуемых методик с широкоизвестной психологической методикой ПДО в этом случае правомерно, т. к. последняя наиболее близка к ним по своему смыслу. Те же исследователи для **шкалы объективной оценки** отмечают: «... Совпадение типа акцентуации по данным ПДО и по клинической оценке имели место в 72 %, расхождения в 14 %...» [1]. Причём колебания правильной диагностики акцентуации характера составляли разные значения для разных типов акцентуаций: от 66 % до 82 %.

Похожие данные приводят в своих исследованиях (1976 г.) и другие сотрудники этого НИИ — С. Д. Озерецковский и Э. Г. Эйдемиллер, сравнивая показатели шкал объективной и субъективной оценки: «... Лишь в 28 % объективная и субъективная оценки совпадали, в 52 % имело место существенное расхождение, и ещё в 20 % по шкале субъективной оценки никакой тип характера вообще не выделялся...» [16].

Сопоставление результатов настоящего исследования с вышеупомянутыми результатами [1, 16] даёт возможность сделать заключение о том, что **исследуемые методики по смыслу фактически представляют собой шкалы субъективной оценки**, то есть позволяют выяснить, каким видит себя человек, или хочет показать, по этим дихотомиям, а следовательно — выявляют «коммуникативную модель» ТИМа — КМ, а не ТИМ<sup>18</sup>!

Из этого следует вывод, что **в результате проведённого «пилотажного исследования» была опровергнута первая половина исследовательской гипотезы** о том, что методика определения ТИМа, разработанная авторским коллективом сотрудников Агентства «ТАЛЕР»<sup>19</sup>, должна, по сравнению с существующими, обеспечивать более высокую валидность и надёжность. Тем не менее, результаты настоящего «пилотажного исследования» показывают, что количественная оценка конструктивной валидности разработанной методики находится на уровне, то есть не хуже, тестов Д. Кейрси и С. Накрохиной, а также шкалы субъективной оценки методики ПДО.

Кроме того, элементарные расчёты в соответствии с теорией вероятности говорят о том, что дихотомический подход с использованием шкал субъективной оценки, даже при наличии минимально приемлемого уровня валидности — 0,7 для каждой из шкал, **в целом для ТИМа**<sup>20</sup> даст уже:  $0,7 \times 0,7 \times 0,7 \times 0,7 \cong 0,24$ . Поэтому для повышения психометрических параметров данной методики **необходимо разработать вариант шкалы объективной оценки**<sup>21</sup>.

**Вторая половина исследовательской гипотезы** заключалась в том, что разработанная методика должна предоставлять эксперту более полную информацию о личности испытуемого по сравнению с существующими методиками. Подобное требование закладывалось ещё при разработке самой методики. Так, здесь был использован **принцип информационной избыточности**, давно используемый в информационной технике для повышения достоверности и надёжности при передаче и прием информации. Один из примеров этого — наличие трёх граф: «раньше», «сейчас» И «хотелось бы» [27], позволяющих отслеживать динамику развития «предпочтений» личности как ретроспективно, так и перспективно.

Кроме того, в процессе тестирования у испытуемых возникали некоторые трудности при выборе отдельных утверждений. Поскольку ТИМы испытуемых<sup>22</sup> были известны, то им было предложено отмечать номера таких утверждений. Как показал **экспресс-анализ** подобных ситуаций — вопросы чаще всего возникали при необходимости принять решение по информационному аспекту четвёртой функции, которая является «точкой наименьшего сопротивления» в психике человека. А это даёт **дополнительную информацию** — «проективного типа» для использования при верификации экспертной гипотезы.

<sup>18</sup> Подобные предположения давно высказывались в соционических кругах.

<sup>19</sup> Тихонов А. П., Безгубая Н. В., Лапина И. В.

<sup>20</sup> То есть по всем четырём шкалам одновременно !!!

<sup>21</sup> По аналогии с ПДО.

<sup>22</sup> Первая группа — 59 человек.

Полученная в результате «пилотажного исследования» низкая конкурентная валидность — 31%, поставила вопрос: «Куда же смещается результат, то есть КМ, в случае непопадания в ТИМ?» Для ответа на этот вопрос было определено «интротипное смещение личности» испытуемого между его ТИМом и КМ. Результаты для первой группы испытуемых приведены в таблице 7 и на рисунке 1.

Подобный подход позволяет «на уровне моделей» качественно оценить «внутриличностные конфликты»<sup>23</sup>. Причём степень глубины «конflikта» зависит от разновидности интротипных отношений между ТИМом и КМ, а также от самого ТИМа и того **психического состояния**, в котором находится тестируемый в данный момент. Так, например, устойчивое смещение одного из тестируемых INTJ в сторону ISTJ было обусловлено тем, что ему приходится, в связи с производственной необходимостью, проявлять больше тщательности, скрупулезности и волевого напора. Это, кстати, вызывает у него определенную внутреннюю напряженность и дискомфорт, т. к. приходится работать по «точке наименьшего сопротивления». Другой пример — «самоактивация» одного из ENTJ, который заполнял тест в стрессовом состоянии — на третий день после того, как окончательно поссорился с любимой девушкой. Поэтому и смещение в ответах графы «СЕЙЧАС» произошло в сторону отношения «активация». А смещение в сторону интроверсии у экстравертов говорит обычно о необходимости в отдыхе, желании «уйти в себя»...

Кстати, именно здесь уместно вспомнить слова В. Н. Мясищева: «... Отношения — сила, потенциал, определяющий степень интереса, степень выраженности эмоций, степень напряжения желания или потребности. Отношения поэтому являются движущей силой личности...» [12].

Между прочим, пик смещения в графе «**хотелось бы**» в сторону интротипных отношений «полная противоположность» обусловлен тем, что восемь показаний из полученных десяти — относятся к интровертам, которым бы хотелось в силу специфики их реального положения быть более «экстравертированными».

Таким образом, вторая часть исследовательской гипотезы была подтверждена в ходе проведения «пилотажного исследования».

## 5. Заключение

Анализ результатов проведённого «пилотажного исследования» ставит ряд новых вопросов.

Если рассматривать ТИМ как базовую функциональную систему на индивидуальном, то есть доличностном, уровне, то, говоря о наблюдаемых нами проявлениях ТИМа, мы имеем в виду **индивидуальные психические свойства** человека, поскольку «... психическое свойство — внешняя, константная характеристика системы, рассматривается без учета времени...» [18].

Говоря о коммуникативной модели, мы имеем в виду личностную реакцию человека на сложившуюся ситуацию, зависящую от его психического состояния и направленную на достижение определенной цели. Вспомним трактовку Г. А. Шульманом понятия «коммуникативной модели» (КМ): «... Поскольку люди разных ТИМов и подтипов живут в различных условиях, иногда в высшей степени неблагоприятных психологически, то они, эти люди — попросту вынуждены нарабатывать в структуре своей психики какую-то «подструктуру», которая помогла бы им выжить в этой ситуации... «Подструктура» должна обладать характеристиками ТИМа, чтобы как-то контактировать с окружением. Вот это и есть КМ...» [28].

А теперь приведем для сравнения другую цитату. Рассматривая так называемое **психофизиологические состояния** — т. е. состояния, развивающиеся у человека в процессе его общественно значимой деятельности, которые затрагивают и физиологические, и психологические структуры личности, доктор психологических наук, профессор Е. П. Ильин отмечает: «... С нашей точки зрения, состояние в самом широком смысле понимания — это **реакция функциональных систем** на внешние и внутренние воздействия, **направленная на получение полезного**

---

<sup>23</sup> По К. Хорни [25].

**результата.** Во многих случаях полезный результат выражается в сохранении целостности организма и обеспечении его нормальной жизнедеятельности в данных условиях...» [8].

Здесь же он приводит слова П. К. Анохина о том, что «...система «стремится» получить запрограммированный результат и ради этого результата может пойти на самые большие возмущения во взаимодействиях своих компонентов... Именно результат при затрудненном его получении может привести всю систему в крайне беспокойное и отнюдь неустойчивое состояние...» [8].

Таким образом возникает ещё один «концептуальный мост» между соционическими и психологическими понятиями — **коммуникативная модель может рассматриваться как психофизиологическое состояние**, т. е. как «... целостная реакция личности на внешние и внутренние стимулы, направленные на достижение полезного результата...» [8].

А отсюда появляются возможности:

- исследования ТИМа человека как функциональной системы через проявление его индивидуально-ТИМных психических свойств;
- исследования **КМ как психического состояния**<sup>24</sup>, в котором может находиться функциональная система — ТИМ<sup>25</sup>;
- поиска возможности диагностирования различий ТИМа и КМ на разных системных уровнях [5, 8], свойственных для психофизиологических состояний.

Но это — гипотезы для новых исследований...

#### Л и т е р а т у р а :

1. Александров А. А. Богдановская Л. Б. Непсихотические нарушения поведения и реактивные состояния у подростков. //Патохарактерологический опросник для подростков и опыт его практического использования. /Труды Ленинградского НИИ им. В. М. Бехтерева. /Под редакцией А. Е. Личко, Н. Я. Иванова. Том 77. — Л. 1976.
2. Букалов А. В. Достоверна ли американская статистика типов и интертипных отношений по тесту И. Майерс-Бриггс? //Соционика, ментология и психология личности. № 4. 1996.
3. Букалов А. В. Тесты и определение типа информационного мектаболизма. //Соционика, ментология и психология личности. № 1. 1999.
4. Бурлачук Л. Ф. Савченко Е. П. Психодиагностика (психологический инструментарий и его применение в условиях социальных служб). — К. А.Л.Д. 1995.
5. Ганзен В. А. Описание психических состояний человека. //Психология состояний. Хрестоматия. — СПб. ПИТЕР. 2000.
6. Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды. Соционика и социоанализ для руководителей. — Новосибирск. РИПЭЛ. 1995.
7. Дружинин В. Н. Экспериментальная психология. — СПб. Питер. 2000.
8. Ильин Е. П. Теория функциональной системы и психофизиологические состояния. //Теория функциональных систем в физиологии и психологии. — М. Наука. 1978.
9. Карпенко О. Б. Несколько слов о тестах. Комментарий к статье А. В. Филимонова «О соционических тестах, входящих в систему SOCIOTEST 2.1» //Соционика, ментология и психология личности. № 4. 1997.
10. Карпенко О. Б. Позиция эксперта. //Соционика, ментология и психология личности. № 1. 1999.
11. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов. Введение в психометрическое проектирование. — К. ПАН ЛТД. 1994.
12. Мясщев В. Н. Понятие личности в аспектах нормы и патологии. //Психология личности. Хрестоматия. Том 2. — Самара. Издательский Дом «БАХРАХ». 1999.
13. Нолл Р. Арийский Христос. Тайная жизнь Карла Юнга. /Перевод с английского — М. Рефл-бук. К. Ваклер. 1998.

---

<sup>24</sup> В том числе и как неустойчивого.

<sup>25</sup> И здесь сразу же возникают вопросы о критериях устойчивости.

---

14. Общая психодиагностика. Основы психодиагностики, немедицинской психотерапии и психологического консультирования. /Под редакцией А. А. Бодалева, В. В. Столина. — М. Издательство Московского университета. 1987.
15. Овчинников Б. В. Павлов К. В. Владимирова И. М. Ваш психологический тип. — СПб. Андреев и сыновья. 1994.
16. Озерецковский С. Д. Эйдемиллер Э. Г. Психопатии у подростков. //Патохарактерологический опросник для подростков и опыт его практического использования. /Труды Ленинградского НИИ им. В. М. Бехтерева. /Под редакцией А. Е. Личко, Н. Я. Иванова. Том 77. — Л. 1976.
17. Павлов К. В. Типология темперамента в клинической практике: функциональные состояния и их взаимосвязь с личностными характеристиками. // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. № 1. 1993.
18. Психология состояния. Хрестоматия. /Составление и общая редакция А. В. Куликова. — СПб. ПИТЕР. 2000.
19. Тихонов А. П. Личность и межличностные отношения: психологическое исследование соционического подхода. //Соционика, ментология и психология личности — в печати.
20. Тихонов А. П. Тип информационного метаболизма как связующее звено в исследовании психических явлений. //Соционика, ментология и психология личности. № 3. 2000.
21. Тихонов А. П. Лапина И. В. Гипотеза о совпадениях или совпадение гипотез. //Соционика, ментология и психология личности. № 6. 1998.
22. Тихонов А. П. Лапина И. В. Соционика и альпинизм — некоторые наблюдения. //Соционика, ментология и психология личности. № 6. 1997.
23. Филатова Е. С. Соционика для Вас. — Новосибирск. Сибирский хронограф. 1993.
24. Филимонов А. В. О соционических тестах, входящих в систему SOCIOTEST 2.1. //Соционика, ментология и психология личности. № 4. 1997.
25. Хорни К. Наши внутренние конфликты. Конструктивная теория невроза. — СПб. Лань. 1997.
26. Шнейдерман Б. Психология программирования. Человеческие факторы в вычислительных и информационных системах. /Перевод с английского. — М. Радио и связь. 1984.
27. Шульман Г. А. Ещё раз о Майерс-Бриггсовском определителе типов К. Г. Юнга. //Соционика, ментология и психология личности. № 1. 1999.
28. Шульман Г. А. Картина интERTипных отношений. Часть 1. Первый уровень взаимодействия, или ещё раз о коэффициенте относительной интенсивности интERTипных отношений. //Соционика, ментология и психология личности. №№ 1, 2. 1998.
29. Юнг К. Г. Психологические типы. /Перевод с немецкого. /Под общей редакцией В. В. Зелинского. — Мн. ООО «Попурри». 1998.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### ТЕСТ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИОТИПА

разработали: Тихонов А. П., Безгубая Н. В., Лапина И. В., ©-1998)

#### Инструкция:

Вашему вниманию предлагается 88 различных пар суждений (а в некоторых случаях — три суждения сразу). Внимательно прочитайте каждую пару. Выберите то, что Вам ближе, то что, у Вас по жизни **«сейчас случается чаще»** (поскольку реально может быть и то и другое в разных случаях). Поставьте соответствующую латинскую букву в графу **«сейчас»** клетки с соответствующим номером.

После этого вспомните, пожалуйста, как у Вас **«случалось раньше»**, и поставьте соответствующую латинскую букву в графу **«раньше»** той же клетки.

А теперь подумайте, пожалуйста, как бы Вам **«хотелось бы, чтобы было»**, и поставьте соответствующую латинскую букву в графу **«хотелось бы»** той же клетки.

Таким образом, в листе ответов Вам предлагается поставить соответствующие латинские буквы в трёх разных колонках «раньше», «сейчас», «хотелось бы».

**Примерный образец заполнения:**

№	Раньше	Сейчас	Хотелось бы	№	Раньше	Сейчас	Хотелось бы	№	Раньше	Сейчас	Хотелось бы	№	Раньше	Сейчас	Хотелось бы
1	A	A	B	2	B	A	C	3	A	A	A	4	A	B	B
5	A	A	B	6	A	B	B	7	B	B	A	8	A	A	B

**Обращаем Ваше внимание на то, что «неправильных» ответов не бывает, как не бывает «хороших» или «плохих» ответов!**

**Искренность Ваших ответов поможет дать Вам более правильные жизненные рекомендации.**

А. Трачу свою энергию не задумываясь	1	В. Предпочитаю экономить энергию
А. Предпочитаю получать осязаемый результат сегодня	2	В. Повседневные запросы предпочитаю откладывать на завтра
А. Опираюсь на критерии и расчёты	3	В. Хорошо чувствую отношения и симпатии
А. Я последователен и надежен, но не всегда хватает гибкости	4	В. Я гибок и изменчив, но не всегда хватает последовательности
А. Мне бывает легче понять другого, чем самого себя	5	В. Свои поступки мне понять легче, чем поступки других, через себя понимаю мир
А. Чаще исхожу из фактического положения дел	6	В. Чаще исхожу из возможностей и перспектив
А. Мною движет справедливость, а только потом — симпатия	7	В. Мною движет симпатия
А. Спокоен лишь тогда, когда всё отлажено	8	В. Не могу без постоянной смены впечатлений
А. На отдыхе, в путешествии легко нахожу новых друзей, чувствую необходимость обзавестись компанией	9	В. Если не найдется подходящая компания — спокойно отнесусь к её отсутствию
А. Когда рассказываю, излагаю детально и подробно, всё без изменений	10	В. Когда рассказываю, излагаю в общих чертах без незначимых подробностей, либо могу домыслить их
А. Рассудком живу больше, чем сердцем	11	В. Сердцем живу больше, чем рассудком
А. Обладаю равномерной работоспособностью	12	В. Живу ритмическими подъемами и спадами
А. В компании мне несложно первым завести беседу	13	В. В компании я предпочитаю, чтобы со мной кто-нибудь заговорил первым
А. Я скорее пользователь, чем экспериментатор	14	В. Я скорее экспериментатор, чем пользователь
А. Лучше докажу, чем буду уговаривать	15	В. Лучше уговорю, чем буду доказывать С. Лучше откажусь от задуманного и уйду от ситуации
А. Плохо переношу резкие, непредвиденные повороты событий	16	В. Неожиданная смена моих планов для меня обычна
А. Всегда предпочитаю делать немедленно и безропотно то, что мне приказывают	17	В. Не всегда предпочитаю делать немедленно и безропотно то, что мне приказывают
А. Руководствуюсь в большей степени фактами, обстоятельствами	18	В. Руководствуюсь в большей степени общими положениями, принципами
А. Стараюсь не перемешивать чувства, эмоции и дела	19	В. Чувства и переживания сопровождают мои поступки даже в делах
А. Легко придерживаюсь твердого графика	20	В. Не могу долго заниматься одним делом, даже если нужно

А. Я больше ориентирован на то, что происходит вокруг меня, чем на то, что внутри	21	В. Я больше ориентирован на свои ощущения, мысли, впечатления от того, что происходит вокруг меня, чем на само происходящее
А. Я полностью свободен от всяких предрассудков	22	В. Я не свободен от некоторых предрассудков
А. Начинаю с анализа ситуации	23	В. Начинаю с установления хороших отношений
А. Предпочтительнее удостовериться, что всё подготовлено и учтено, чем пускать дело на самотёк	24	В. Предпочтительнее предоставить событиям идти своим чередом, чем заранее ломать голову — как что сложится
А. Я открыт всему, происходящему вокруг	25	В. Я стараюсь отгородиться (защититься) от обилия новой информации
А. Я больше доверяю своему опыту	26	В. Я больше доверяю своим предчувствиям
А. Если я обещаю что-то сделать, всегда сдерживаю свои обещания (независимо от того, удобно мне это или нет)	27	В. Если я обещаю что-то сделать, могу не всегда сдержать свое обещание (если сделать обещанное мне неудобно)
А. Я больше ценю определенность, законченность	28	В. Я больше ценю открытость, вариантность
А. Нередко сожалею об излишне проявленной активности	29	В. Нередко сожалею о недопроявленной активности
А. Я лучше разбираюсь в событиях, происходящих в действительности	30	В. Мне интереснее те события, которые могут произойти
А. У меня скорее технический склад ума	31	В. У меня скорее гуманитарный склад ума
А. Всегда плачу за проезд в транспорте, даже если чувствую, что не будет проверок	32	В. Если бы не было проверок, я бы не всегда платил за проезд в транспорте
А. На заданный мне вопрос чаще всего отвечаю сразу, размышляя вслух	33	В. Прежде чем ответить на вопрос, предпочитаю сначала продумать про себя ответ
А. Расстраиваюсь, когда мне не дают чётких конкретных указаний — когда и что делать, ограничиваясь фразами: «Вот общая схема, детали обговорим позднее»	34	В. Считаю скучные подробности ненужными — зачем вникать в детали, если идея уже понятна. Буду уточнять детали по ходу дела
А. Я человек скорее трезвый и рассудительный	35	В. Я человек, скорее эмоциональный, сочувствующий
А. Лучше чувствую себя после принятия решения	36	В. Лучше чувствую себя, когда не ограничиваю окончательными решениями
А. Частенько ругаю себя за то, что не умею держать язык за зубами	37	В. После обсуждения какой-то проблемы частенько ругаю себя: «Ну почему я этого не сказал»
А. Предпочитаю воспринимать новый материал от деталей к целому	38	В. Новый материал предпочитаю воспринимать от целого к деталям
А. Большее удовлетворение мне приносит тщательное и всестороннее обсуждение спорного вопроса	39	В. Большее удовлетворение мне приносит достижение соглашения по поводу спорного вопроса
А. Для меня труднее приспособиться к постоянному изменению, чем к заведённому порядку	40	В. Для меня труднее приспособиться к заведённому порядку, чем к постоянным изменениям
А. Свободно прерываю свои занятия, чтобы снять трубку зазвонившего телефона	41	В. Предпочитаю, чтобы трубку зазвонившего телефона взял кто-то другой
А. Не очень люблю решать новые задачи, за исключением имеющих стандартные способы решения	42	В. Люблю решать новые, необычные задачи
А. Излишняя пылкость и горячность выглядят большим заблуждением, чем беспристрастность и объективность	43	В. Чрезмерная объективность и беспристрастность выглядят большим заблуждением, чем пылкость и горячность
А. Чтобы достичь хорошего результата в работе, мне лучше начать раньше, чтобы прийти к финишу с запасом времени	44	В. Хороший результат моей работы зависит от дополнительной скорости, которую я обычно развиваю на последней минуте
А. Перед решением проблемы — предпочитаю обговорить её в обществе	45	В. Нерешенные проблемы предпочитаю обдумывать в одиночестве
А. С большим удовольствием пользуюсь уже	46	В. Больше люблю изучать новые вещи, чем

знакомыми средствами, чем изучаю новые		пользоваться ими сейчас же
<b>А.</b> Чаще позволяю, чтобы моя голова управляла сердцем, чем наоборот	47	<b>В.</b> Чаще позволяю, чтобы мое сердце управляло головой, чем наоборот
<b>А.</b> В разговоре я стараюсь не отходить от заранее намеченной темы, пока обсуждение интересующего меня вопроса не будет закончено	48	<b>В.</b> В разговоре я могу свободно переходить с одного на другое. Новое направление моим мыслям может придать неожиданное соображение, пришедшее мне в голову, или человек, вошедший в комнату
<b>А.</b> Я — общительный человек	49	<b>В.</b> Я стараюсь не навязываться
<b>А.</b> Другие считают меня практичным человеком	50	<b>В.</b> Другие считают меня изобретательным человеком
<b>А.</b> При необходимости я могу спокойно говорить человеку неприятные вещи: сделать выговор или заставить покраснеть	51	<b>В.</b> Не люблю и стараюсь не говорить людям неприятные вещи, даже если это бывает необходимо
<b>А.</b> Ставлю перед собой цель и стремлюсь достичь её в заданные сроки	52	<b>В.</b> Изменяю свою цель по мере получения новой информации
<b>А.</b> Придя на вечеринку, я, как правило, помогаю раскручивать её ход и активно во всём участвую	53	<b>В.</b> На шумной вечеринке я сдержан в проявлении своей активности
<b>А.</b> Обычно я концентрируюсь на том, что делаю в данный момент, не думая, что за этим последует	54	<b>В.</b> Могу думать сразу о нескольких вещах, поэтому частенько слышу упреки в рассеянности
<b>А.</b> Меня больше раздражает, когда приходится иметь дело с размазнями, не способными принять твердое решение, слишком эмоциональными, нелогичными, бестолковыми людьми	55	<b>В.</b> Меня больше огорчает, когда приходится иметь дело с бессердечными людьми с «каменным сердцем и ледяной кровью», холодными и неприступными
<b>А.</b> Предпочитаю заранее рассчитывать последствия	56	<b>В.</b> Предпочитаю приспосабливаться к новым обстоятельствам
<b>А.</b> В большой группе людей я обычно представляю других друг другу, или могу представиться сам	57	<b>В.</b> В большой группе людей меня, как правило, представляют другим
<b>А.</b> Предпочитаю простые и выполнимые задачи	58	<b>В.</b> Цель должна быть вдохновляющей, сложной <b>С.</b> Цель должна иметь ясную идею
<b>А.</b> Для меня более важна эффективность принимаемых мною решений	59	<b>В.</b> Для меня более важно то, как мои решения будут приняты другими людьми
<b>А.</b> Я иногда упрямлюсь	60	<b>В.</b> Я никогда не упрямлюсь
<b>А.</b> Не обращаю особого внимания на перерывы в работе, вызванные неожиданными телефонными звонками или визитами	61	<b>В.</b> Не люблю отвлекаться на неожиданные визиты или телефонные звонки
<b>А.</b> Всегда необходимо говорить именно то, что имеешь в виду	62	<b>В.</b> Нет необходимости говорить умным людям вещи, которые очевидны
<b>А.</b> Случается, что я откладываю на завтра то, что должен сделать сегодня	63	<b>В.</b> Я никогда не откладываю на завтра то, что надо сделать сегодня
<b>А.</b> Я больше ориентирован на конечный результат	64	<b>В.</b> Я больше ориентирован на процесс (главное — как выполняется работа)
<b>А.</b> Предпочитаю делиться своими мыслями с другими, а если долгое время нахожусь наедине со своими мыслями, чувствую, что мне чего-то не хватает	65	<b>В.</b> Меня вдохновляют мысли, но их долгое обсуждение утомляет. После этого так хочется побыть наедине со своими мыслями
<b>А.</b> Никогда не опаздываю на работу или на свидание	66	<b>В.</b> Иногда опаздываю на работу или на свидание
<b>А.</b> Могу сотрудничать с неприятным мне человеком, если от этого будет польза	67	<b>В.</b> Не могу сотрудничать с человеком, который мне неприятен, даже если мне это будет выгодно
<b>А.</b> Предпочитаю определенность в отношении моих проблем	68	<b>В.</b> Предпочитаю наличие многих вариантов дальнейших действий
<b>А.</b> Бывает, что я иногда говорю о вещах, в которых не разбираюсь	69	<b>В.</b> Я никогда не говорю о вещах, в которых не разбираюсь

А. Мне важно сделать то, что могу	70	В. Мне важнее знать, что я могу сделать что-то, чем сделать это непосредственно
А. Во время конфликта я бы хотел, чтобы другая сторона не переводила конфликт в личную плоскость, исходила из фактов и не проявляла бы истеричности	71	В. Во время конфликта я бы хотел, чтобы другая сторона учитывала мои чувства и помнила, что я тоже хочу разрешить ситуацию и хочу, чтобы с моей точкой зрения тоже считались
А. Прежде, чем начать какую-то работу, я предпочитаю тщательно к ней подготовиться и всё организовать	72	В. Когда мне надо сделать что-то особенное, я предпочитаю узнавать, что необходимо для этого, в процессе самой работы, а не тратить силы и время на подготовку к ней заранее
А. Считаю, что если мною кто-то недоволен, он должен это сказать	73	В. Считаю, что если я кем-то недоволен, то он должен меня спросить, почему
А. При принятии решения я чаще руководствуюсь фактами	74	В. При принятии решения я чаще просчитываю варианты возможных событий
А. Во время конфликта знаю, в чём я прав	75	В. Во время конфликта я чаще думаю: «Может, это я что-то неправильно делаю»
А. Мой распорядок дня определяет, сколько у меня свободного времени на личные нужды	76	В. У меня свободно всё время, за исключением того, которое занимают запланированные дела
А. Я предпочитаю свое мнение высказывать	77	В. Я предпочитаю, чтобы о моем мнении меня спросили
А. Я предпочитаю наслаждаться жизнью «здесь и сейчас»	78	В. Я чаще предвкушаю будущее и стараюсь ускорить ход перемен С. Я чаще вспоминаю прошлое
А. Эффективность команды определяется прежде всего результативностью	79	В. Эффективность команды определяется прежде всего единомыслием
А. Я лучше знаю, что хочу, чем, чего не хочу	80	В. Я лучше знаю, чего не хочу, чем, что хочу
А. Считаю, что при возникновении конфликта все недоразумения надо обговорить	81	В. При возникновении конфликта я предпочитаю все недоразумения обдумать
А. Предпочитаю оттачивать достигнутое мастерство и не очень люблю менять свою профессию	82	В. Люблю осваивать новые профессии, а достигнув определенного уровня мастерства, теряю интерес к делу, пока не увижу новых перспектив
А. В общении для меня самое главное — новая информация, а не сам процесс общения	83	В. Общение для меня — это форма проявления отношений и чувств, При этом новая информация — вторична
А. Меня раздражают люди своей непредсказуемостью и легкомысленным отношением ко всему	84	В. Меня поражают люди, постоянно стремящиеся к определенности : иметь мнение, план , расписание на все случаи жизни
А. Я стараюсь действовать по возможности быстро, иногда не задумываясь, прежде чем что-то сделать	85	В. Прежде чем действовать, я обязательно тщательно обдумую это до того (... или вместо того...)
А. В споре меня раздражают люди, делающие широкие обобщения и раздувающие частный случай до общей схемы	86	В. В споре меня раздражают люди, цепляющиеся за каждое слово, мелочные и придирчивые
А. В деле меня мало интересует, что чувствуют другие люди	87	В. Чувства окружающих меня людей мне всегда интересны С. Чувства окружающих меня людей мне всегда видны
А. Я часто даю советы другим, причём это получается как-то само собой	88	В. Я часто поднимаю вопросы, желая получить дополнительную информацию по данным проблемам

**Благодарим Вас за проделанную работу!**

**Группа тестирования гарантирует конфиденциальность Ваших ответов!**

**БЛАНК ОТВЕТОВ**

Фамилия \_\_\_\_\_ КОД \_\_\_\_\_  
 Имя \_\_\_\_\_  
 Отчество \_\_\_\_\_  
 Дата рождения \_\_\_\_\_ Место рождения \_\_\_\_\_  
 Семейное положение \_\_\_\_\_  
 Увлечения \_\_\_\_\_  
 Профессия, род занятий \_\_\_\_\_

№	Раньше	Сейчас	Хотелось бы	№	Раньше	Сейчас	Хотелось бы	№	Раньше	Сейчас	Хотелось бы	№	Раньше	Сейчас	Хотелось бы
1				2				3				4			
5				6				7				8			
9				10				11				12			
13				14				15				16			
17				18				19				20			
21				22				23				24			
25				26				27				28			
29				30				31				32			
33				34				35				36			
37				38				39				40			
41				42				43				44			
45				46				47				48			
49				50				51				52			
53				54				55				56			
57				58				59				60			
61				62				63				64			
65				66				67				68			
69				70				71				72			
73				74				75				76			
77				78				79				80			
81				82				83				84			
85				86				87				88			

Дата заполнения \_\_\_\_\_

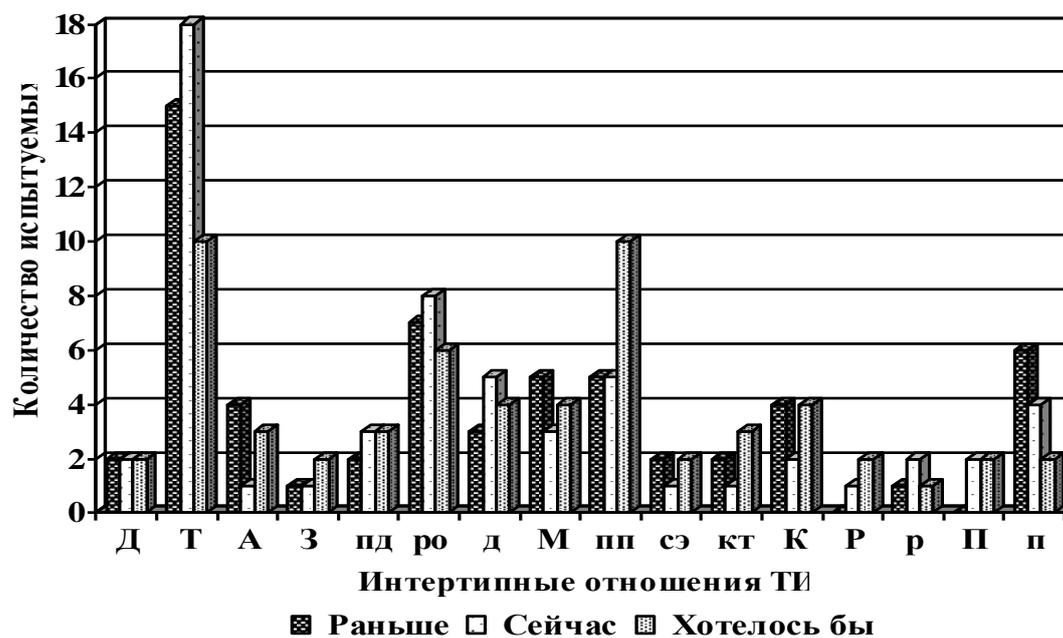


Рисунок 1. Интертипные отношения ТИМ — КМ (интротипное смещение личности)