

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ ТИПА ЛИЧНОСТИ (СОЦИОТИПА) ПО Q-T-ДАННЫМ

В статье представлена авторская методика В.А. Стукаса "Диагностика типа личности (социотипа) по Q-T-данным" – цель, концепция, содержание, результаты экспериментальной апробации и возможности использования.

Ключевые слова: Q-данные, L-данные, типология Юнга, типология, соционика, социотип.

1. *Предпосылки создания новой методики.* Основным методом диагностики в психологии, соционике, типологии является метод непосредственного наблюдения. Именно он позволяет получить весь массив достоверной информации о поведении индивидуума. Данные, полученные путем регистрации реального поведения человека в повседневной жизни, принято называть в психологии "L"-данными. Второй по значимости метод – метод беседы или интервью, где наряду с безусловно достоверной, невербальной, информацией исследователь имеет возможность получить и относительно достоверную, вербальную. Эти методы достаточно трудоемки, длительны и растянуты во времени (требуют, как правило, неоднократных встреч с диагностируемым), они предполагают участие эксперта не только на этапе аналитической обработки информации, но уже на этапе сбора первичных данных. Поэтому в современной практической психологии, когда необходимо при минимальных затратах как можно быстрее получить результат, широкое распространение получил тестовый метод – метод стандартизированной измерительной процедуры в отношении поведенческих свойств человека. В дифференциальной психологии – психологии индивидуальных различий, – а также в типологии и соционике применяются преимущественно личностные опросники – стандартизированные самоотчеты тестируемого о своем поведении или свойствах личности. Изучение личности с помощью опросников и других методов самооценок в психологии обозначается как "Q"-данные. Благодаря простоте инструментальных конструкций и легкости получения информации "Q"-данные (опросники, самоотчеты, шкалы самооценок) занимают центральное место в личностных исследованиях. Из широко известных можно назвать Миннесотский многопрофильный перечень (ММПР), Калифорнийский психологический тест (СРП), шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF) и пр. В типологии это индикатор типов Майерс-Бриггс (МВТ). Надежность личностных опросников, как правило, не превышает 55, максимум 60%. В типологической или соционической диагностике это означает, что психологический тип 40-45% диагностируемых не может быть определен достоверно. Такая низкая надежность личностных опросников обусловлена главным образом тем обстоятельством, что самоотчет тестируемого безурочен на субъективном факторе – самооценке. На самооценку тестируемого оказывает влияние множество искажающих случайных факторов, не имеющих непосредственного отношения к его природному психологическому типу, таких как социальная желательность поведения или свойства личности, ожидания референтной группы (значимых "других") в отношении поведения индивидуума, неадекватное понимание вопросов, которое, в свою очередь, связано с интеллектуальным и культурным уровнем тестируемого, эмоциональное состояние, в котором пребывает индивидуум, склонность к искаженной самооценке (завышенной или заниженной) и прочие.

2. *Цель, концепция и содержание методики.* Цель создания методики "Диагностика типа личности (социотипа) по Q-T-данным" – значительное повышение надежности тестового метода идентификации социотипа. Эта цель достигается путем введения трех видов тестовых заданий, которые в рамках классической психологии позволяют выявить уровни трех видов или составных частей человеческого интеллекта: а) вербального мышления, б) логического мышления и в) пространственного мышления. Тестовые задания в психологии личности относятся к "T"-данным. Их получают в результате объективного измерения поведения или успешности решения поставленных задач без обращения к самооценке или оценкам экспертов. Логическое мышление в классической психологии полностью соответствует юнговской психической функции "мышление" (или соционической функции "логика"), а вербальное мышление имеет высокую корреляцию со свойством "интуиция" в юнговской парадигме [7]. Пространственное мышление, опирающееся на целостное восприятие или представление и сводящееся к умозрительным пространственным перемещениям объектов, возможно, не имеет тесной связи с юнговским свойством "ощущение" или соционическим свойством "сенсорика", однако, вероятно, оно имеет определенную связь со свойством "логика" или "интуиция" [6]. Одна из целей исследования по отработке методики, как раз состояла в том, чтобы установить степень корреляции пространственного мышления с логикой и интуицией и выявить, у кого оно сильнее развито – у логиков, этиков, сенсориков или интуитов.

Человеческий интеллект или мышление кратко можно определить как способность человека решать нестандартные, нестереотипные для него задачи или проблемы, требующие той или иной степени абстрагирования от конкретной ситуации (эта существеннейшая черта, которая отличает человеческий интеллект от предметного интеллекта высших животных, например, приматов). Очевидно, что индивидуум, принадлежащий к тому или иному социотипу, будет лучше справляться с теми задачами, которые попадают в сферу действия сильных психических функций его ТИМа*. Следовательно, высокие показатели по вербальным заданиям мы будем наблюдать у интуитов: при решении этих задач они опираются на свою сильную психическую функцию – интуицию. По логическим заданиям будут более успешны логики, опирающиеся на свою сильную логику [1,5].

*ТИМ – тип информационного метаболизма. Центральное понятие в соционике. Это та специфическая структура психических функций человека, которая обуславливает тот или иной способ восприятия, переработки и передачи информации. ТИМ репрезентирован соответствующей соционической моделью. ТИМ – это врожденная внутренняя структура, которая на поведенческом уровне задает тип личности.

Все задания, используемые в методике, выбраны из массива тестов на интеллект (или IQ-тестов), где задачи отвечают двум важным требованиям: нестандартности и профессиональной нейтральности. Вербальные задания сформулированы таким образом, что для их успешного решения требуется не механический перебор вариантов, выстраивание последовательности умственных действий, а инсайт, схватывание смысла слова или содержания понятия, когда решение приходит внезапно, одномоментно, в результате обобщений и не случайных, а смысловых ассоциаций. Именно в этом и заключается суть проявления интуиции по Юнгу как воспринимающей и обобщающей психической функции. Логические задания требуют умелого использования логических и элементарных математических операций, знания простейших физических закономерностей и построения соответствующих алгоритмов умственных действий; успешность их решения обусловлено именно сильной логической функцией. В начале теста помещены наиболее легкие задачи (1-ой степени сложности), затем более трудные (2-ой степени сложности), в конце – наиболее трудные (3-ей степени сложности). Соответственно правильному ответу на задачу 1-ой степени сложности присваивается один балл, 2-ой – два балла и 3-ей – три балла. И по вербально-интуитивным, и по логическим заданиям было отобрано по 6 задач 1-ой степени сложности и по 4 задачи 2-ой и 3-ей степени сложности. Итого, максимальное количество баллов, которые может набрать тестируемый как по вербально-интуитивным, так и по логическим задачам, равно 26. Кроме того, методика содержит четыре контрольных задания на этический/логический подход к решению задачи. Эти задания провоцируют у этиков выбор или классификацию понятий по субъективным критериям типа: хорошо-плохо, приятно-неприятно, сильный-слабый. У логиков эти же задания провоцируют логический подход к классификации понятий по объективным критериям, например, животные-растения. Вначале тестируемый отвечает на вопросы опросника, который содержит 60 вопросов (по 15 на каждую юнговскую дихотомию). Затем решает 42 тестовые задачи. На все ему отводится два часа.

Тестовые задания позволяют выявить не только сильные психические функции, но и слабое место, болевую точку в структуре интеллекта индивидуума. Именно в сфере действия мобилизационной функции** тестируемый будет наименее успешен, т.е. наберет наименьшее количество баллов по соответствующим заданиям. Что же касается обучаемой контактной функции***, то, вероятно, успешность по ней будет иметь более или менее широкие пределы.

**Мобилизационная функция – самая слабая психическая функция в соционической модели, которая работает в мобилизационном режиме.

***Контактная функция – вторая слабая функция в соционической модели, которая работает в режиме адаптации. По этой функции индивидуум может добиться определенных успехов в решении задач, соответствующих ее информационному аспекту.

Можно сказать, что сильные психические функции составляют основу интеллекта: опираясь на них, индивидуум способен разрешать стоящие перед ним непростые проблемные ситуации (естественные или искусственные) и обобщать, формируя соответствующие модели поведения или мышления, затем используя их в дальнейшем при столкновении с подобными ситуациями. Слабые функции играют служебную роль в структуре интеллекта: здесь задачи решаются способом селекции, отбора и выбора тех усвоенных индивидуумом в результате обучения и воспитания моделей поведения или мышления, которые наиболее подходят для решения. Истинное творчество и самореализация возможны только по сильным функциям. Успешная социальная адаптация и самоутверждение возможны и по слабым функциям. Например, учитель математики, рациональный этик, способен сформировать у учащихся умственные модели, позволяющие им решать стандартные задачи по заданному шаблону, что вполне отвечает требованиям нормативного школьного образования. Этот учитель может иметь очень хорошую репутацию: доходчиво объяснять непростой для "среднего" ученика материал, строго и

справедливо оценивать знания учащихся. Однако он вряд ли способен научить учащихся-логиков, имеющих склонность к математике, решать задачи повышенной сложности, требующие творческого подхода или, как говорят в педагогике, вывести их из "актуальной зоны" математических способностей в "зону ближайшего развития" [3].

Таким образом, специальные задания дают возможность объективным способом выявить информационные свойства индивидуума: установить логик он или этик, сенсорик или интуит. Другие, так называемые, энергодинамические юнговские свойства – рациональность/иррациональность (дихотомия нальности) и экстравертность/интровертность (дихотомия вертности) – определяются в основном по личностному опроснику. В качестве дополнительного признака вертности учитывается количество отсутствующих ответов (у интровертов их больше) и характер распределения ответов и самого решения на листах (у экстравертов есть тенденция занимать пространство всех ответственных ему листов).

По мнению автора, представленная принципиально новая методика типологической диагностики может повысить надежность тестового метода минимум на 25%. Это становится возможным за счет введения тестовых заданий, исключающих искажающее влияние со стороны многих случайных факторов, связанных с самооценкой, при идентификации информационных дихотомий.

3. *Цель и логика проведения исследования.* Цель исследования заключалась в отработке методики "Диагностика типа личности по Q-Т-данным". На первом этапе исследования была сформирована выборка в количестве 112 человек. Выборка была представлена главным образом студентами и учителями разных дисциплин – слушателями курсов повышения квалификации учителей при областном Одесском институте усовершенствования учителей. Все участники исследования были мотивированы на его прохождения тем, что проявляли заинтересованность в получении достоверной информации о своем социотипе. Каждый участник заполнял стандартный опросник и решал тестовые задания. Идентификация социотипов участников исследования осуществлялась на основе количественных результатов опросника по шкалам четырех юнговских дихотомий и ответов на уточняющие вопросы при непосредственной беседе с учетом невербальной поведенческой информации интервьюируемого. По тестовым заданиям фиксировалась успешность выполнения трех видов заданий – логических, вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных.

После проведения этого этапа исследования выборка была разбита на логиков, этиков, сенсорики и интуитов. Из группы этиков были выбраны индивидуумы, которые набрали наибольший балл по логическим заданиям. Он оказался равным 12. Таким образом эмпирически была установлена верхняя граница успешности решения логических задач для этических типов. Аналогичным образом была установлена верхняя граница успешности решения вербально-интуитивных задач, репрезентирующих интуицию по Юнгу, для сенсорных типов, она оказалась равной 13 баллам.

Затем были установлены нижние границы по логике для логических типов и нижние границы по интуиции для интуитивных типов. В этом случае выбирался индивидуум, набравший внутри группы логиков наименьший балл по логическим заданиям и индивидуум, набравший внутри группы интуитов наименьший балл по вербальным заданиям. По логическим заданиям низший балл среди логиков оказался равным 12; у интуитов низший балл по вербальным заданиям на интуицию оказался равным 11.

На втором этапе исследования была сформирована выборка из 100 человек, состоящая в подавляющем большинстве из учителей. На этом этапе идентификация информационных дихотомий проводилась уже по тестовым заданиям на основе эмпирически установленных на первом этапе исследования верхних и нижних границ успешности решения логических и вербально-интуитивных заданий (верхних для этиков и сенсорики, а нижних, соответственно, для логиков и интуитов). Если тестируемый набирал такое количество баллов по дихотомии, которое попадало в область пересечения верхней и нижней границы противоположных по этой дихотомии групп социотипов, то для идентификации свойства использовалась соответствующая шкала личностного опросника. Для идентификации свойств "логика/этика" дополнительно использовались четыре контрольных задания на логический/этический способ классификации и отбора понятий.

Задания на пространственное мышление для идентификации социотипа не использовались. В отношении этих заданий проводилось пилотное исследование, цель которого – установить, как и насколько успешность выполнения этих заданий связана с дихотомиями "логика/этика" и "сенсорика/интуиция".

Для идентификации вертности и нальности использовались соответствующие шкалы личностного опросника: в определенных случаях шкала нальности и в большинстве случаев шкала вертности. Шкала нальности использовалась в том случае, если расхождение между успешностью выполнения вербально-интуитивных и логических заданий было не столь существенным, чтобы можно было четко идентифицировать в качестве мобилизационной функции интуицию или логику. Вертность же определялась главным образом по опроснику. Если по опроснику определить вертность не представлялось возможным (ответы по полюсам шкалы вертности распределились приблизительно поровну), то выдвигались две версии о социотипах, отличающихся только вертностью.

После выдвигания версии об одном-двух социотипах участнику исследования предлагалось внимательно ознакомиться с описанием социотипов, к которым они предположительно могли относиться, и дать оценку по трехзначной шкале: а) абсолютно подходит (++); б) подходит в целом (+); в) не подходит (–).

В экспериментальном исследовании приняло участие 212 человек. На первом этапе, этапе эмпирического определения верхних и нижних границ успешности решения вербально-интуитивных и логических задач было задействовано 112 человек. На втором этапе, этапе идентификации социотипа на основе эмпирических критериев успешности решения интеллектуальных задач, исследование прошли 100 человек, из них 6 человек были исключены из выборки, поскольку оценили предложенные им гипотетические социотипы как несоответствующие их поведению. Итого, суммарная выборка составила 206 человек. На этом экспериментальная часть исследования была завершена.

4. *Результаты исследования.* Первой задачей исследования являлось установить искажающее влияние самооценки при идентификации типа. Как упоминалось выше, все личностные опросники основаны на самооценке. Соционические или типологические опросники содержат четыре шкалы восьми юнговских базовых свойств личности (по два полярных свойства одной шкалы). Например, отвечая на вопросы, относящейся к шкале "вертность", человек оценивает себя насколько он интровертен или экстравертен. Если человек в большей степени оценивает себя как экстраверт, но в результате беседы и наблюдения эксперт выясняет, что он интроверт, то имеем искажение по шкале "вертность" в сторону экстраверсии. Или если человек оценивает себя по шкале "решающие свойства" как логик, но в результате выполнения тестовых заданий на логику выясняется, что он не прошел по логическому критерию как логик, то имеем искажение по шкале "решающие свойства" в сторону логики. Ниже приводятся две таблицы искажений, установленных в результате исследования по всем четырем шкалам.

Искажения по шкалам "рациональность/иррациональность" и "экстраверсия/интроверсия"
(в процентах от численности выборки; выборка – 112 человек)

Шкалы юнговских свойств	Всего искажений по шкале	Искажения в сторону		Социотип, давший наибольшее количество искажений.
Нальность	17%	Рациональности	13,4%	СЭИ – 11,6%
		Иррациональности	3,6%	–
Вертность	8,1%	Экстраверсии	5,4%	СЭИ – 4,5%
		Интроверсии	2,7%	–

Искажения по шкалам "воспринимающие свойства" и "решающие свойства"
(в процентах от численности выборки; выборка – 206 человек)

Шкалы юнговских свойств	Всего искажений по шкале	Искажения в сторону		Социотип, давший наибольшее количество искажений.
Воспринимающих свойств	31,2%	Сенсорика	21%	ЭИИ – 7,8%; ИЭЭ – 3,9%; ЭИЭ – 3,4%
		Интуиции	10,2%	СЭЭ – 2,9%; СЭИ – 2,4%; ЭСЭ – 1,9%
Решающих свойств	26%	Логика	22%	–
		Этики	4%	–

Из таблиц видно, что самый большой процент искажений приходится на информационные свойства Юнга – "сенсорика/интуицию" (31,2%) и "логику/этику" (26%). По нальности значительно преобладают искажения в сторону рациональности (13,4%), в то время как искажения в сторону иррациональности составляют всего 3,6%. По вертности искажения в сторону экстраверсии в два раза превышают искажения в сторону интроверсии. По воспринимающим свойствам искажения в сторону сенсорика приблизительно в два раза превышают искажения в сторону интуиции. Поскольку искажения по шкалам юнговских свойств связаны в немалой степени с влиянием на сознание индивидуума господствующих в социуме установок и порожденных ими ожиданий в отношении членов социума, то мы можем сделать следующий вывод: в выборке, участвующих в исследовании, господствуют рациональные и

сенсорные установки. Поскольку выборка в основном состояла из учителей средних школ, мы можем распространить этот вывод на школу в целом: в нашей школе царит дух консерватизма (существенное преобладание рациональных установок) и прагматизма (господство сенсорно-экстравертных установок).

По шкале "решающих свойств" значительно преобладают искажения в сторону логики. Однако это связано главным образом со спецификой предметов учителей. Для исследования подбирались преимущественно учителя естественнонаучных предметов; это значительно облегчало выявление критерия "логик/этик" по тестовым заданиям.

Из таблиц видно также, что среди социотипов лидером по искажениям является сенсорно-этический иррациональный интроверт (СЭИ); он дает больше всего искажений в сторону рациональности и экстраверсии. Среди интуитов лидирует этико-интуитивный рациональный интроверт (ЭИИ); он дает наибольший процент искажений в сторону сенсорности. Это наталкивает на мысль, что СЭИ обладает значительной приспособляемостью к рациональной и экстравертной среде (здесь следует иметь в виду этико-экстравертную среду). Соответственно ЭИИ обладает повышенным конформизмом в отношении сенсорного социума (здесь подразумевается доминирование сенсорно-интровертных установок).

Вторая задача исследования – выявление парной корреляции между результатами решения логических (Л), вербально-интуитивных (И) и пространственно-мыслительных(ПМ) задач для различных групп социотипов, разделенных юнговскими дихотомиями (за исключением экстраверсии/интроверсии). Ниже представлены три диаграммы парной корреляции (коэффициент Спирмена r) между Л и И (гл.и.), Л и ПМ (гл.п.), И и ПМ (гл.п.).

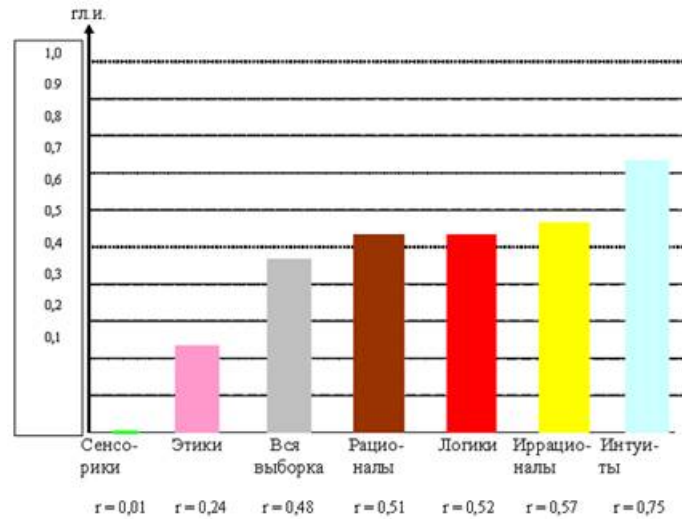


Диаграмма №1. Корреляции между результатами решения логических и вербально-интуитивных задач.

Высокая положительная связь между Л и И у интуитов и весомая связь у логиков показывает, что интуитивные логики при решении логических задач в значительной степени опираются на свою сильную интуицию, а при решении интуитивных задач в определенной степени используют логику. Незначительная положительная корреляция Л и И у этиков и практически нулевая у сенсорников свидетельствует о том, что связь между Л и И у сенсорных этиков носит случайный характер. Таким образом, при решении логических задач опора на интуицию отсутствует, а при решении интуитивных задач отсутствует опора на логику. По сути это подтверждает свойство логики и интуиции у сенсорных этиков как слабых психических функций: при решении тех или иных интеллектуальных задач невозможно опираться на слабую функцию. Более того, у сенсорных этиков присутствует весомая отрицательная корреляция Л и И, их $r = -0,49$. Это может означать лишь одно: определенный успех в решении логических задач у сенсорных этиков рационалов, как правило, сопряжен с отсутствием успеха в решении вербально-интуитивных задач, а некоторый успех в решении вербально-интуитивных задач у сенсорных этиков иррационалов сочетается с неуспешностью решения логических задач. Примечателен тот факт, что у иррациональных этиков интуитов связь между Л и И превышает эту связь у этиков в целом (их $r = 0,40$, в то время как у всех этиков $r = 0,24$). Это может свидетельствовать о том, что даже у иррациональных этиков интуитов интуиция служит в некоторой степени опорой при решении логических задач. Конкретные примеры при проведении исследования подтверждают это предположение. Так, были не единичны случаи, когда интуитивно-этическим иррациональным интровертам удавалось решить хотя бы одну логическую задачу 3-ей степени сложности, несмотря на слабую референтную структурную логику по модели А. Этот факт никак не вписывается в существующую соционическую модель А, где по референтной функции человек в принципе не способен решать сложные задачи.

Картина корреляции результатов решения логических и пространственно-мыслительных задач несколько меняется. Здесь у сенсорников положительная корреляция Л и ПМ присутствует в незначительной степени, а у этиков она настолько мала, что ею можно пренебречь. Исследование показывает, что расхождение между результатами решения логических и пространственно-мыслительных задач у сенсорных этиков может быть значительным: некоторые успехи в решении логических задач сочетаются с неуспешностью решения задач пространственно-мыслительных и наоборот. У интуитивных логиков корреляция Л и ПМ весьма высока, что может свидетельствовать о том, что при решении пространственно-мыслительных задач они в большой степени опираются на логику. Сенсорные логики, очевидно, тоже используют, но в гораздо меньшей степени, чем интуитивные, сильную логическую функцию для решения пространственно-мыслительных задач.

Положительная корреляционная связь результатов решения вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных задач заметно уменьшается у всех групп типов. У сенсорников и этиков она по-прежнему (как и две предыдущие корреляции) незначительна, но существенна у интуитов (их гл.пм.=0,66). Очевидно, что интуиты, особенно логики (их гл.пм.=0,47), при решении пространственно-мыслительных задач используют в значительной мере свою интуицию.

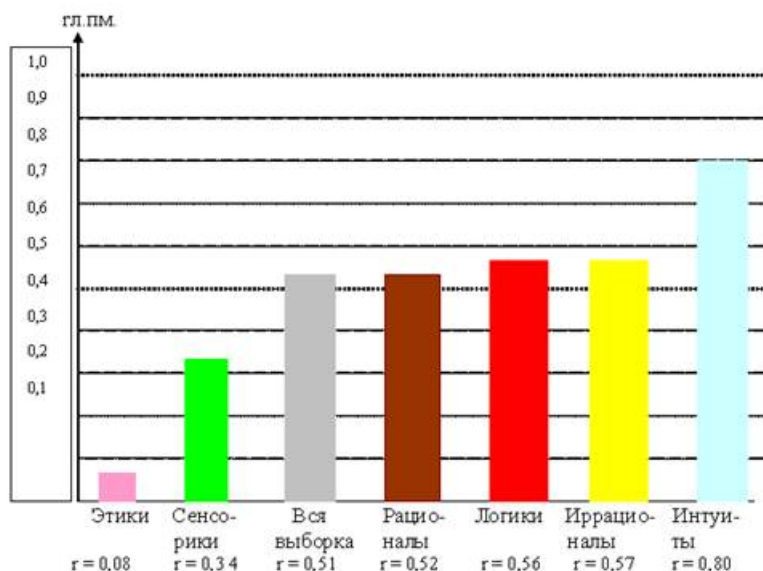


Диаграмма №2. Корреляции между результатами решения логических и пространственно-мыслительных задач

Третья задача нашего исследования – установить насколько существенна разница между рационалами и иррационалами в успешности решения логических, вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных задач. Ниже представлена средняя арифметическая успешности решения этих трех видов задач у рационалов и иррационалов.

Наиболее существенна разница между рационалами и иррационалами в успешности решения вербально-интуитивных и логических задач. Она составляет 21,3% в пользу иррационалов по вербально-интуитивным задачам и 25,6% в пользу рационалов по логическим задачам. Разница в решении пространственно-мыслительных задач не столь существенна, она составляет всего 6,3% в пользу иррационалов. При определении общего уровня интеллекта (IQ) задачи на пространственное мышление, таким образом, могут служить некоторым компенсатором низкого показателя по вербально-интуитивным заданиям у рациональных сенсориков (с их мобилизационной интуитивной функцией), с одной стороны, и низкого показателя по логическим задачам у иррациональных этиков (с их мобилизационной логической функцией), с другой. Поэтому в данной методике, которая не только диагностирует тип личности, но и измеряет общий уровень интеллекта, задачи на пространственное мышление являются необходимой составляющей.

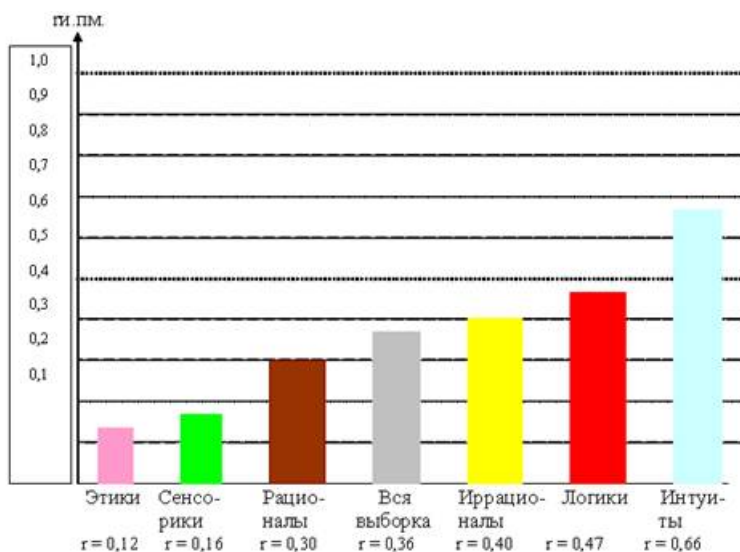


Диаграмма №3. Корреляции между результатами решения вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных задач

РАЦИОНАЛЫ			ИРРАЦИОНАЛЫ		
Интуит.-верб.	Логические	Простр.-мысл.	Интуит.-верб.	Логические	Простр.-мысл.
M = 8,28	M = 9,00	M = 8,69	M = 10,52	M = 6,70	M = 9,27

5. *Дополнительная возможность методики.* Предложенная методика может быть использована как IQ-тест для измерения общего уровня интеллекта по всем трем видам заданий: а) логическим, б) вербально-интуитивным, в) пространственно-мыслительным. По мнению автора, эти три вида заданий репрезентируют соответственно три вида мышления, которые как раз и составляют основу человеческого интеллекта. При этом предлагается ранговый подход к репрезентации уровня интеллекта. Градация уровней на четыре ранга – пониженный, средний, повышенный и высокий – была установлена исходя из результатов исследования. Так условная нижняя граница среднего ранга была определена как среднее арифметическое IQ 20% в группе СОЦИАЛОВ, показавших наивысший IQ внутри своей группы. Аналогичным образом были установлены нижние границы повышенного и высокого рангов. Условная нижняя граница повышенного ранга была установлена по наивысшим показателям IQ у 20% ГУМАНИТАРИЕВ, а условная нижняя граница высокого ранга – по наивысшему IQ у 20% УПРАВЛЕНЦЕВ. В результате большинство СОЦИАЛОВ заняли нишу пониженного ранга IQ, большинство ГУМАНИТАРИЕВ заняли средний ранг IQ, приблизительно одна половина УПРАВЛЕНЦЕВ заняла средний ранг IQ, а другая – повышенный, большинство исследователей заняли повышенный ранг IQ. Как показывает исследование, корректно сравнивать уровни IQ индивидуумов лишь внутри групп социотипов со сходным в информационном плане ТИМом, именуемых в соционике "клубами", либо, в крайнем случае, между сопоставимыми по уровню IQ клубами – между СОЦИАЛАМИ и ГУМАНИТАРИЯМИ, ГУМАНИТАРИЯМИ и УПРАВЛЕНЦАМИ, УПРАВЛЕНЦАМИ и ИССЛЕДОВАТЕЛЯМИ. Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют применить дифференциальный подход при оценке уровня IQ в зависимости от принадлежности индивидуума к тому или иному типу или к той или иной группе социотипов со сходной структурой интеллекта (здесь интеллект рассматривается в соционическом смысле, как соотношение четырех психических функций, образующих ментальную часть человеческой психики).

В настоящее время продолжается исследование относительно заданий, которые призваны объективировать две другие, энергодинамические, дихотомии Юнга – "экстраверсию/интроверсию" и "рациональность/иррациональность" с целью дальнейшего повышения надежности методики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аугустинавичуте А.* Соционика. Введение / А. Аугустинавичуте. – М.: СПб., 1998. – С.27-39.
2. *Блум Ф.* Мозг, разум, поведение / Блум Ф., Лайзерсон А., Хофстедтер Л. – М.: Мир, 1988. – С. 36-38.
3. *Выготский Л.С.* Педагогическая психология / Л.С. Выготский. – М., 1996. – С. 52-53.
4. *Гуленко В.В.* Менеджмент слаженной команды / В.В. Гуленко. – М.: Астрель, 2005. – 178 с.
5. *Мельников В.М.* Введение в экспериментальную психологию личности / В.М. Мельников, Л.Т. Ямпольский. – М.: "Просвещение", 1985. – С.78.
6. *Стукас В.* Современное направление в дифференциальной психологии. Основы соционики. Курс лекций / В. Стукас. – Одесса: ТЕС, 2007. – 103 с.
7. *Таланов В.Л.* Подробная структура и когнитивные механизмы признака "интуиты-сенсорики" / Электронный ресурс : режим доступа <http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/>
8. *Юнг К.Г.* Психологические типы / К.Г. Юнг. – СПб.: "Ювента"; М.: "Прогресс-Универс", 1995. – С. 125-136.

Подано до редакції 02.07.2010