



А.А. Полозов, Н.Н. Полозова

# Модули психологической структуры в спорте

УДК 159.9  
ББК 88.4  
П52

**А. А. Полозов, Н. Н. Полозова**  
П52 Модули психологической структуры в спорте: монография [Текст] / А. А. Полозов, Н. Н. Полозова. – М. : Советский спорт, 2009. – 296 с.

ISBN 978-5-9718-0305-8

Каждый человек стремится разбираться в других людях. Главное, чему мы должны научиться в течение своей жизни, – правильно выстраивать наши отношения с окружающими. Это значит, что нужно найти для них такой формат, при котором будут тиражироваться достоинства партнера, а все его недостатки останутся за пределами этого формата. У каждого человека можно выделить тип личности, тип характера, доминирующий тип интеллекта. Люди, идентичные друг другу, часто обнаруживают внушительное портретное сходство. Знание модулей психологической структуры позволяет найти необходимый формат отношений между людьми, точно представлять их приоритеты, мотивы, избежать конфликтов за счет знания наиболее неприемлемых стереотипов поведения. Из предлагаемого конструкта вытекают однозначные рекомендации по подбору амплуа, персонала спортивного клуба, лидерству, взаимодействию игроков и т.п.

**УДК 159.9**  
**ББК 88.4**

ISBN 978-5-9718-0305-8

© Полозов А. А., Полозова Н. Н., 2009  
© Оформление. ОАО «Издательство  
«Советский спорт»», 2009

Счастье жизни – все то, чего ты достиг.  
Смысл жизни – все те, кто тебя любят.

*Н.Н. Полозова*



Эта книга началась с простого любопытства. Я хотел понять феномен наших отношений. Они только улучшались со временем. Мы были вместе 43 года. Мой ангел-хранитель улетел. Но он подарил нам свой секрет.

*А.А. Полозов*

## ВВЕДЕНИЕ

---

Человек всю жизнь окружен другими людьми и нуждается в том, чтобы лучше понимать их. Психология – самая загадочная наука. Мы все каждодневно нуждаемся в ее конструктивных решениях. Однако большое количество работ в этой области знаний никак не трансформируется в более или менее обобщенные точки зрения. В других отраслях науки, как правило, рано или поздно происходит консолидация вокруг каких-то направлений. В психологии же число альтернативных точек зрения только увеличивается. На сегодняшний день было бы правильно сказать, что психология у каждого своя.

Психология сегодня – это ширма, за которую складывается все, чего мы не можем понять. Выиграла команда – значит она обладает психологией победителя. Проиграла команда – нет у нее психологии победителя. В психологии сегодня как никогда много спекуляций. Большинство предложений и выводов не подкреплено конкретными медицинскими или биологическими данными. Даже относительно «благополучное» деление людей по знакам зодиака не более чем очередная легенда. Автору, например, в каждом знаке зодиака соответствует около 10% фраз и, таким образом, ему подходит описание любого из этих знаков. Еще более сомнительной в научном плане выглядит физиогномика. Прямое сопоставление одних и тех же признаков у разных авторов из разных стран приводит к взаимному несоответствию в 90–95% случаев. Особенно поразил известный астролог Глоба, который умудрился «не угадать» ни разу. Многие «исследования» при ближайшем рассмотрении оказываются просто мифом. Они паразитируют на нашей желаниии понимать других людей и обманывают наши ожидания.

Отличительной чертой современного этапа в развитии психологии можно считать то, что в ее дальнейшем развитии участвуют не только ученые. Деловые люди не хотят ждать итогов бесконечных споров ученых и берут на вооружение понравившиеся им док-

трины. И тем самым развивают их. Одной из замечательных находок психологов является версия о 16 типах личности. Проблема не решена, теория не построена. Разногласий в сотни раз больше, чем компромиссов. Но уже при подготовке специалистов подбирают преподавателя под доминирующий среди слушателей тип личности (далее ТЛ). Есть соционические службы знакомств. Есть кадровые агентства, специализирующиеся на ТЛ. Мы видим пример делового подхода к еще не достроенной науке. Это интересный феномен. Такая ситуация уже была ранее с другой замечательной идеей. Г. Гарднер в 1983 г. написал книгу «Границы разума», где выделил семь видов интеллекта. Вопрос о числе видов интеллекта еще не решен. Существует порядка шестисот различных вариантов решения этой проблемы. Казалось бы, в этой ситуации простым гражданам можно не обращать внимания на научные перепалки. Тем более удивительно, что американское школьное образование перестроено под эти семь видов интеллекта. Это очень яркий пример, когда ученые, как всегда, высказали разные мнения, доктрину посчитали недоказанной, но заинтересованная общественность проигнорировала этот факт и приняла ее в работу. Это пример, когда яркое научное исследование сумело «обаять» так много людей, что оказалось востребованным и без одобрения научных работников. Такое под силу только гениальным работам.

Для практика одним из наиболее важных критериев теории является соотношение затраченных на исследование ресурсов и полученных в результате дивидендов. Как гласит афоризм, нет ничего практичнее хорошей теории. Привлекательность для внедрения сильно зависит от этого соотношения. В подавляющем числе исследований по психологии этот баланс отрицателен. То есть вы зададите 100 вопросов ради того, чтобы получить ответ, который уместится в одной строчке. Предлагаемые модули психологической структуры отличаются в обратном направлении. Если мы находим такой модуль, то полученную информацию можно изложить на целой странице. При этом она будет содержать аспекты, которые даже при непосредственном контакте можно не увидеть. Вся информация о модуле, а не только какая-то ее малая часть, соответствует объекту исследований.

Спорт крайне нуждается в психологических методиках. Бытует устойчивое мнение, что спортсмен реализует свой потенциал только на треть. Существует большое число факторов, которые не дают подняться этому числу выше. Это и трудности с самоидентифика-

цией, переоценка или недооценка различных аспектов подготовки, неспособность к мобилизации всех сил и т.п. В спортивной психологии тема мотивации спортсмена считается самой главной. В этом направлении, как и много лет назад, непререкаемым авторитетом пользуется доктор психологических наук Р.М. Загайнов. Никто не умеет так актуализировать мотивационную сферу спортсмена, как это делает Рудольф Максимович. Но одного Загайнова на всех спортсменов не хватит. Следовательно, каждый тренер, спортсмен должен разбираться в себе и окружающих его людях, быть способным понимать других и быть ими понимаемым. Кроме того, по-прежнему актуальны попытки «перевоспитать» спортсмена, не считаясь с особенностями его личности.

Предлагаемая читателю книга выделяется из множества других попыткой консолидации целого ряда новейших направлений в психологии и уже одним этим заслуживает внимания. Авторы предлагают рассматривать личность как сочетание «типа личности», «типа характера» и доминирующего «типа интеллекта». Эта позиция трансформировалась в формулу ТЛ + ТХ + ТИ. Такой подход не бесспорен, может восприниматься упрощенным, однако он позволяет получить практическую отдачу от теории, в том числе в сфере спортивной деятельности.

# ПРОБЛЕМА СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ

Лучше зажечь маленькую свечку,  
чем проклинать темноту.

*Конфуций*

### 1.1. Предыстория проблемы

Достаточно сложно отразить все точки зрения по данной проблеме.

Цель данной работы – найти точку зрения, вокруг которой могли бы консолидироваться самые разные идеи. А для этого необходимо отразить весь спектр мнений по данной проблеме, а не только наиболее удобную его часть. Поэтому будет правильно представить краткий обзор взглядов наиболее значимых авторов из разных исторических периодов.

Среди отечественных авторов необходимо выделить А.Г. Ковалева, В.Н. Мясищева, К.К. Платонова, Б.Г. Ананьева, С.Л. Рубинштейна.

**А.Г. Ковалев** (1913–1997) – доктор психологических наук, профессор, автор оригинальной концепции самовоспитания. Он явился инициатором разработки в 50-х годах XX в. проблем социальной психологии. Широкую известность получили его книги «Психические особенности человека» (1957), «Психология личности» (1970), «Коллектив и социально-психологические проблемы руководства» (1978). Автор более 160 трудов, в том числе 20 книг, 9 брошюр.

А.Г. Ковалев представляет личность как синтез сложных структур:

- темперамент (структура природных свойств);
- направленность (система потребностей, интересов и идеалов);
- способности (система интеллектуальных, волевых и эмоциональных свойств).

Видный отечественный психолог, психиатр, психотерапевт **В.Н. Мясищев** (1893–1973) возглавлял более 20 лет Ленинградский научно-исследовательский психоневрологический институт им. В.М. Бехтерева. Придерживался двупланового строения и функ-

ционирования психики – потенциального и процессуального. К потенциальному он относил такие качественные особенности личности, как ум, талант, характер, способности; к процессам – деятельность, мышление, переживание. В соответствии с его концепцией, единство личности характеризуется направленностью (доминирующими отношениями к тем или иным объектам), психическим уровнем развития, динамикой реакций личности (темперамент) и структурой личности. К последней относятся «...пропорциональность, гармоничность, цельность личности, ее широта и глубина, ее функциональный профиль, то есть соотношение различных свойств психики или то, что по преимуществу называется характером личности».

Русский психолог, доктор медицинских (1953) и психологических (1972) наук, профессор (1954) **К.К. Платонов** (1906–1984) наряду с исследованиями в области психологии изучал также психологию лётного труда, проблем летательных способностей, оборудования кабины летательного аппарата и др.

Ученый выделил динамическую функциональную психологическую структуру личности, состоящую из четырех подструктур:

1) низший уровень – это биологически обусловленная подструктура, включающая врожденные свойства нервной системы, темперамента, возрастные и половые свойства психики;

2) подструктура охватывает индивидуальные особенности психических процессов – мышление, память, способности, ощущения, восприятие, зависящих не только от врожденных факторов, но и от тренировки и развития их;

3) следующим уровнем личности – ее индивидуальный социальный опыт, который включает приобретенные человеком знания, умения, навыки и привычки, формирующиеся в основном в процессе обучения, имеющие социальный характер;

4) высшим уровнем личности является ее направленность, составляющая желания, влечения, интересы, взгляды, убеждения, идеалы, мировоззрение, особенности характера и самооценки (см. табл. 1.1).

**Б.Г. Ананьев** (1907–1972) предложил систему человекознания, в которой были интегрированы данные различных наук о человеке (как индивиде, личности, индивидуальности), проводил исследования в области чувственного восприятия, психологии общения, восстановления работоспособности раненых... Академик Ананьев выделял в индивидуальности базовые и программирующие свой-

ства. К базовым относятся темперамент, характер, способности человека. Именно через базовые свойства раскрываются динамические характеристики психики (эмоциональность, темп реакций, активность, пластичность, чувствительность) и формируется определенный стиль поведения и деятельности личности. Базовые свойства – сплав врожденных и приобретенных в процессе воспитания и социализации черт личности. Главной движущей силой развития индивидуальности являются ее программирующие свойства – направленность, интеллект и самосознание.

Таблица 1.1

### Структура личности по К.К. Платонову

<b>Подструктура направленности</b>	Убеждения, мировоззрение, личностные смыслы, интересы	Социальный уровень (биологического почти нет)
<b>Подструктура опыта</b>	Умения, знания, навыки, привычки	Социально-биологический уровень (больше социального, чем биологического)
<b>Подструктура форм отражения</b>	Особенности познавательных процессов (мышления, памяти, восприятия, ощущения, внимание); особенности эмоциональных процессов (эмоции, чувства)	Биосоциальный уровень (биологического больше, чем социального)
<b>Подструктура биологических, конституциональных свойств</b>	Скорость протекания нервных процессов, баланс процессов возбуждения и торможения; половые, возрастные свойства	Биологический уровень (социальное практически отсутствует)

Одним из самых существенных моментов в исследованиях Б.Г. Ананьева можно считать вывод о том, что «структура личности строится не по одному, а по двум принципам одновременно:

1) субординационному, или иерархическому, при котором более сложные и более общие социальные свойства личности подчиняют себе более элементарные частные социальные и психофизиологические свойства;

2) координационному, при котором взаимодействие осуществляется на паритетных началах, допускающих ряд степеней свободы для коррелируемых свойств, то есть относительную автономию каждого из них».

**С.Л. Рубинштейн** (1889–1960) получил философское и психологическое образование в Марбурге. В 1943 г. создал в МГУ им. М.В. Ломоносова кафедру, затем отделение психологии, а в Институте философии АН СССР – сектор психологии. В статье «Принцип творческой самостоятельности» (1922) сформулировал принцип единства сознания и деятельности, который в дальнейшем был положен в основу его деятельностного подхода.

С.Л. Рубинштейн (1946) рассматривал личность в трех планах:

- 1) направленность (установки, интересы, потребности);
- 2) способности;
- 3) темперамент и характер.

Из работ иностранных авторов наибольшее значение имеют труды Л. Клягеса, Г. Мерфи, З. Фрейда и Р. Кеттела.

В Германии имела широкое хождение предложенная **Л. Клягесом** (1926) схема, включавшая такие компоненты личности и характера: а) материя; б) структура; в) движущие силы.

Известный американский психолог **Г. Мерфи** – магистр Гарвардского университета (1917), доктор философии Колумбийского университета (1922), почетный доктор Нью-Йоркского городского университета (1975) – является представителем биосоциального подхода.

К биологическим составляющим личности Г. Мерфи относит:

- физиологические предрасположения, возникающие из наследственных и эмбриональных предрасположенностей;
- канализацию энергии как процесс, благодаря которому мотив или концентрация энергии находит путь к разрядке в поведении;
- условно-рефлекторные ответы, представляющие собой связи между внутренними условиями тканей и специфическими формами поведения;
- познавательные или перспективные навыки как продукты двух предыдущих компонентов.

К социальным составляющим он относит воздействующие на личность:

- систему сигналов, «обуславливающую» поведение;
- предписания и запреты, содействующие формированию личности;
- награды и наказания;
- нормы данного общества, которые организуют процессы восприятия и познания.

**З. Фрейд (1856–1939)** – знаменитый австрийский психолог, психиатр и невропатолог, автор психоанализа. Создал свой способ лечения на основе психоанализа сновидений, ассоциаций, ошибочных действий больного. В теории З. Фрейда вся человеческая психика делится на сознательное, предсознательное и бессознательное. При этом структура личности состоит из трех систем – «Оно» (Id), «Я» (Ego) и «Сверх-Я» (Super-Ego). Для примирения конфликтных импульсов «Эго» вырабатывает несколько механизмов – вытеснение, регрессия, сублимация. «Супер-Эго» запрещает «Эго» любую попытку разрядить инстинктивную энергию, вселяя чувство вины. В результате «Эго» тратит энергию не на удовлетворение потребности, а на ее подавление. Причиной неврозов является невротический конфликт между «Оно» и «Я» (см. табл. 1.2).

Таблица 1.2

### Структура личности по З. Фрейду (1896)

Название подструктуры	Происхождение	Способ образования	Функции
«Оно»	Генетически обусловленная	Врожденная	Удовлетворение потребностей
«Я»	Из индивидуального опыта	Отделение от «Ид»	Удовлетворение потребностей, контроль над инстинктами, сохранение организма, сбережение опыта, мышление, согласование требований всех подструктур
«Сверх-Я»	«Супер-эго» родителей	Идентификация с родителями, интроецирование социальных норм	Совость, самонаблюдение, формирование идеалов, контроль поведения со стороны общества

Большое распространение получило, например, связанное с психоанализом представление о послышной структуре личности (Hoffman, Braun...), согласно которому самым внешним слоем являются идеалы, а самым внутренним – «глубинные» инстинктивные влечения.

**Р. Кеттел** (род. в 1916 г.) – англо-американский психолог, с 1947 г. – директор лаборатории личности и группового анализа в университете Иллинойса. В 1973 г. основал институт исследова-

ния основ морали и самореализации в Боулдере, штат Колорадо. Разработал структурную теорию черт личности. В своей большой работе «Личность» указывает на следующие три аспекта личности: 1) интересы, 2) способности, 3) темперамент.

## 1.2. Существующие типологии

Все существующие типологии основаны на выделенных их автором признаках. Вариация этих признаков и формирует различные типы личности. В данном разделе приведены наиболее разноплановые точки зрения на проблему типизации.

**А. Адлер** (1870–1937) – австрийский врач-психиатр и психолог, доктор медицины Венского университета. Интересы: педагогическая психология, здоровье и медицинская психология, психология личности и социальная психология, психоанализ, психотерапия, преподавание психологии. В работе «О неполноценности органов» (1907) Адлер сформулировал концепцию болезни как нарушение баланса в отношениях органа с его средой, которое организм стремится компенсировать. Принцип компенсации, являющийся одним из устоев концепции Адлера, родственен позднему учению о гомеостазе. Ученый основывал свою типологию на двух признаках – уровне социального интереса и уровне активности.

*Управляющий тип.* Люди самоуверенные и напористые с значительным социальным интересом, если он вообще присутствует. Они активны, но не в социальном плане. Следовательно, их поведение не предполагает заботы о благополучии других. Для них характерна установка превосходства над внешним миром. Сталкиваясь с основными жизненными задачами, они решают их во враждебной антисоциальной манере.

*Берущий тип.* Как следует из названия, люди с подобной установкой относятся к внешнему миру паразитически и удовлетворяют большую часть своих потребностей за счет других. У них нет социального интереса. Их основная забота в жизни – получить от других как можно больше. Маловероятно, что они причинят страдания другим, так как обладают низкой степенью активности.

*Избегающий тип.* У людей этого типа нет ни достаточного социального интереса, ни активности, необходимой для решения собственных проблем. Они больше опасаются неудач, чем стремятся к успеху. Их жизнь характеризуется социально бесполезным пове-

дением и бегством от решения жизненных задач, и того, что предполагает возможность неудачи.

*Социально полезный тип.* Этот тип человека – воплощение зрелости в системе взглядов Адлера. В нем соединены высокая степень социального интереса и высокий уровень активности. Как человек социально ориентированный проявляет истинную заботу о других и заинтересован в общении с ними. Осознает, что решение жизненных задач требует сотрудничества, личного мужества и готовности вносить свой вклад в благодеяние других людей.

**А. Аугустинавичюте** (1928–2005) – профессор, преподаватель, проживавшая в Литве. Известна как основатель соционики – типологии, разработанной на принципах Юнга и теории информационного метаболизма (ИМ) А. Кемпинского. Воспринимает каждого человека как носителя определенного типа переработки информации, под которым подразумевается порядок восприятия, селекции и переработки получаемых извне и из самого организма сигналов.

Аугустинавичюте исходила из следующих предпосылок.

1. Необходимым условием существования любого организма являются его двойные связи с окружающим миром. Процессом энергетического метаболизма (ЭМ) он включен в химический обмен веществ, процессом информационного метаболизма (ИМ) – в систему информационного взаимодействия с окружающим миром.

2. Мозг функционирует как аппарат ИМ при условии его обеспечения химическими веществами и постоянными сигналами из окружающего мира. Если поток сигналов обрывается, через некоторое время наступает начало дезинтеграции психики.

3. Сама по себе жизнедеятельность живого существа, т.е. любое взаимодействие организма с окружающей средой, является источником двустороннего потока принимаемых и посылаемых сигналов.

4. Человеческая психика, как любая другая система, воспринимает только тождественную информацию, т.е. принимает сигналы только о том, о чем и сама может сигнализировать. Раздражитель воздействует на организм лишь постольку, поскольку он сам в нем в каком-нибудь виде находится.

Ее первым крупным открытием было открытие закона диады – дополняемости психологических типов. Оказалось, что общество образовано не только из 16 различных типов информационного метаболизма, но и из восьми диад (восьми пар взаимодополняемых психологических типов).

Вторым важным открытием было открытие особенностей так называемой третьей функции в структуре психики человека, того, что у А.Е. Личко называется местом наименьшего сопротивления и что, как оказалось, является причиной стрессовых конфликтных отношений.

Третьим открытием было установление того факта, что все восемь диад образуют два кольца социального прогресса, или социон, которыми и можно объяснить давно замеченную спиралевидность социального развития общества. Социон как образование из восьми диад оказался самостоятельным информационно-энергетическим образованием. Это высшая форма организации психической энергии.

А. Аугустинавичюте выделила и внесла в основу классификации сразу пять пар признаков: рациональность – иррациональность, экстравертность – интровертность, логика – этика, сенсорика – интуиция и статика – динамика.

В дальнейшем мы будем подробно говорить о всех этих парах свойств, кроме последней. Поэтому дадим ее в трактовке автора.

*Статика – динамика.* Окружающий нас мир образован из моментов статики и динамики. В одних элементах ИМ отражается статика, в других – динамика. Те типы ИМ, среди первых двух элементов которых есть элемент статики, мы называем статичными, остальные – динамичными. Любое происшествие по-настоящему хорошо могут рассказать лишь динамики. По их рассказу всегда легко восстановить последовательность процесса во времени. Статики этого не умеют. У них всегда получается анализ ситуации или рассказ об участвовавших в происшествии людях или предметах. Мышление статиков – аналитическое, индуктивное, мышление динамиков – синтетическое, дедуктивное.

Авторы **Аллен Ф., Харрисон Р., Брамсон Р., Алексеев А.А., Громова Л.А.** осуществили типизацию по стилю мышления.

*Синтезатор.* Творец, интегратор, человек, который создает что-то новое и оригинальное, порой из самых несовместимых элементов. Синтезаторы ищут способ совместить несовместимое в новой творческой комбинации. Они не боятся обострять противоречия, устраивать разборки, провоцировать назревающие конфликты, для того чтобы создать новые взаимоотношения. Синтезаторы питают страстную любовь к теориям, преимущественно собственным, и нередко весьма сложным и абстрактным для других. Еще одна

страсть синтезаторов – любовь к переменам (часто ради самих перемен). Синтезаторы – люди творческие, с чувством нового, остротой взгляда и языка.

*Идеалист.* Человек, который обладает широким взглядом на вещи. Склонен к интуитивным глобальным оценкам и не утруждает себя детальным анализом проблем с опорой на множество фактов и формальную логику. Идеалисты имеют повышенный интерес к целям, потребностям, мотивам и человеческим ценностям. «Куда мы идем и почему?» – вот классический вопрос идеалистов. С их точки зрения следует верить в добро, дружбу, моральные законы. Не допускать дурных мыслей и поступков. Действовать позитивно.

*Прагматик.* Для него хороши все средства, которые ведут к цели. Непосредственный личный опыт – главное и единственное мерило правильности или неправильности идей, решений, поступков. Прагматик считает, что события в этом мире происходят несогласованно и зависят от случайных обстоятельств. Мир как целое непредсказуем, практически не поддается пониманию, еще меньше управлению. Поэтому – «Сегодня сделаем так, а там посмотрим...». Гибкие и адаптивные люди как в плане мышления, так и в плане поведения, они гордятся этими качествами, которые помогают им завоевать расположение людей.

*Аналитик.* Анализ – систематическое, всестороннее рассмотрение вопроса, проблемы или объекта. Представителей аналитического стиля мышления отличает логическая, методичная, тщательная (с акцентом на детали) и осторожная манера решения проблем. Прежде чем принять решение, они разрабатывают подробный план и стараются собрать как можно больше информации, поэтому часто попадают «в яблочко», особенно если не находятся в цейтноте. Аналитики всегда ищут самый лучший способ решения задачи и для этого затрачивают много сил.

*Реалист.* Реалисты, прежде всего – эмпирики. Главное для них – факты. Реалистическое мышление отличается конкретностью и установкой на исправление. Девиз: «Следует добиться успеха сегодня, сейчас, любой ценой».

**В. Вундт (1832–1920)** – немецкий психолог, физиолог и философ, основавший в 1879 г. в Лейпцигском университете первую в мире лабораторию экспериментальной психологии. На основе понимания психологии как науки о непосредственном опыте, открываемой с помощью интроспекции, он пытался выделить

простейшие элементы сознания (ощущения и чувства) и установить законы душевной жизни (например, закон творческого синтеза).

Вундт построил свою типизацию на основе трех основных составляющих состояния человека:

1) удовольствие – неудовольствие; мера хорошего и плохого настроения, положительных или отрицательных эмоций;

2) возбуждение – успокоение; мера проявления активности, от гипертонического до приторможенного;

3) напряжение – разрядка; степень противодействия давлению неблагоприятного для субъекта развития событий.

**Н.А. Государев** на основе характеристик В. Вундта выделил следующие типы.

*Человек мотивационный.* Человек, стремящийся к идеалу, часто иллюзорному. Стремление к победе над врагом, жажда признания, открытие новых стран. Люди готовы жертвовать собой и другими людьми, преследуя свои идеалы.

*Человек потребностиный.* Преобладает ощущение дискомфорта, вследствие неудовлетворенных физических или психических потребностей, что побуждает человека к поисковой активности.

*Человек целевой.* Преобладает здравый смысл, рациональность, целеустремленность. Заботится о наращивании запаса прочности, о защищенности. Руководствуется здравым смыслом, выбирает кратчайший путь для достижения результата.

Известное всем деление людей по темпераменту исходит из работ самого знаменитого древнегреческого исследователя **Гиппократа**:

*холерик* – быстрый, порывистый, способный отдаваться делу со страстью, но не уравновешенный, склонный к бурным эмоциональным вспышкам и резким сменам настроения;

*сангвиник* – живой, подвижный, быстро отзывающийся на окружающие события, сравнительно легко переживающий неудачи и неприятности;

*флегматик* – медлительный, невозмутимый с устойчивыми стремлениями и более или менее постоянным настроением, со слабым внешним выражением душевных состояний;

*меланхолик* – легко ранимый, склонный глубоко переживать даже незначительные неудачи, но внешне вяло реагирующий на окружающее.

**Р. Кеттел** пришел к выводу, что основополагающая структура личности образована примерно шестнадцатью исходными чертами. Основные черты, выявляемые с помощью опросника Кеттела «Шестнадцать личностных факторов», даны в табл. 1.3.

*Таблица 1.3*

**Основные черты опросника Р. Кеттела**

<b>Основные черты</b>	<b>Качество, соответствующее высокой оценке</b>	<b>Качество, соответствующее низкой оценке</b>
Отзывчивость – отчужденность	Добродушный, предприимчивый, сердечный	Циничный, жестокий, безразличный
Интеллект – глупый	Своеобразный, абстрактно мыслящий	Конкретно мыслящий
Эмоциональная устойчивость – эмоциональная неустойчивость	Зрелый, реалистичный, спокойный	Неустойчивый, нереалистичный, неконтролируемый
Рассудительность – беспечность	Серьезный, молчаливый	Беззаботный, полный энтузиазма
Доминантность – подчиненность	Уверенный, конкурирующий, упрямый	Застенчивый, скромный, покорный
Сознательность – безответственность	Ответственный, моралистический, стоический	Пренебрегающий правилами, нерадивый, непостоянный
Смелость – робость	Предприимчивый, раскованный	Неуверенный, замкнутый
Жесткость – мягкость	Опирающийся на свои силы, независимый	Цепляющийся за других, зависимый
Доверчивость – подозрительность	Принимающий условия	Упорный на грани глупости
Мечтательность – практичность	Творческий, артистичный	Консервативный, приземленный
Дипломатичность – прямолинейность	Социально опытный, сообразительный	Социально неуклюжий, непретенциозный
Склонность к опасениям – спокойствие	Беспокойный, озабоченный	Спокойный, самодовольный
Радикализм – консерватизм	Вольнодумно либеральный	Уважающий традиционные идеи

Окончание табл. 1.3

Основные черты	Качество, соответствующее высокой оценке	Качество, соответствующее низкой оценке
Самодостаточность – конформизм	Предпочитающий собственные решения	Беспрекословно следующий за другими
Недисциплинированность – контролируемость	Следующий собственным побуждениям	Пунктуальный
Расслабленность – напряженность	Сдержанный, спокойный	Переутомленный, возбужденный

**Э. Кречмер** (1888–1964) – немецкий психиатр и психолог, создатель типологии темпераментов на основе телосложения. В качестве основных свойств темперамента рассматривал чувствительность к раздражителям, темп психической деятельности, психомоторику, индивидуальные особенности которых были в конечном счете обусловлены химизмом крови. Его типизация основана на особенностях телосложения.

*Лептосоматик* (астеник, шизотимик) – характеризуется хрупким телосложением, высоким ростом, плоской грудной клеткой; плечи узкие, нижние конечности – длинные и худые.

*Пикник* (циклотимик) – человек с выраженной жировой тканью, чрезмерно тучный; характеризуется малым или средним ростом, расплывающимся туловищем с большим животом и круглой головой на короткой шее.

*Атлетик* (иксотимик) – человек с развитой мускулатурой, крепким телосложением; характерен высокий или средний рост, широкие плечи, узкие бедра.

*Диспластик* – люди с бесформенным, неправильным строением; индивиды этого типа характеризуются различными деформациями телосложения (например, чрезмерный рост, непропорциональное телосложение).

**К. Леонгард** (1904–1988) – немецкий психиатр, невропатолог и психолог, автор трудов по вопросам шизофрении, инволюционной депрессии, невротозов, классификации эндогенных психозов, темпераментов и др. Ввел понятие «акцентуированная личность» (1964) как крайний вариант нормы. Типология основана на выделенных типах акцентуации.

*Демонстративный, или истерический, тип* обладает аномальной способностью к вытеснению. Смысл процесса вытеснения убедитель-

тельно иллюстрируется в отрывке из Ницше («По ту сторону добра и зла»): «Я сделал это, – говорит мне память. Я не мог этого сделать, – говорит мне гордость, остающаяся в этом споре неумолимой. И вот приходит момент, когда память наконец отступает».

*Педантический тип*, в противоположность демонстративному в психической деятельности исключительно мало представлен механизмами вытеснения. Если поступки истериков характеризуются отсутствием разумного взвешивания, то педанты «тянут» с решением даже тогда, когда стадия предварительного обдумывания окончательно завершена.

*Застревающие личности*. Основой застревающего, параноического типа акцентуации личности является патологическая стойкость аффекта.

*Возбудимые личности*. Весьма интересные личности с недостаточной управляемостью характера. Это проявляется в том, что решающими для образа жизни и поведения человека часто являются не благоразумие, не логическое взвешивание своих поступков, а влечения, инстинкты, неконтролируемые побуждения. То, что подсказывается разумом, не принимается во внимание.

*Гипертимные натуры* смотрят на жизнь всегда оптимистически, без особого труда преодолевают грусть, вообще им нетрудно живется на свете. Приподнятое настроение сочетается при этом с жадной деятельностью, повышенной словоохотливостью и с тенденцией постоянно отклоняться от темы разговора, что иногда приводит к скачке мыслей.

*Дистимический темперамент* представляет собой противоположность гипертимному. Личности этого типа по натуре серьезны и обычно сосредоточены на мрачных, печальных сторонах жизни в гораздо большей степени, чем на радостных. События, потрясшие их глубоко, могут довести эту серьезную пессимистическую настроенность до состояния реактивной депрессии. В обществе дистимические люди почти не участвуют в беседе, лишь изредка вставляют замечания после длительных пауз.

*Аффективно-лабильные*, или циклотимические, личности – это люди, для которых характерна смена гипертимических и дистимических состояний.

*Аффективно-экзальтированный* темперамент можно было бы назвать темпераментом тревоги и счастья. Это название подчеркивает его близкую связь с психозом тревоги и счастья, который сопровождается резкими колебаниями настроения.

*Тревожные* (боязливые) личности отличаются робостью, неуверенностью в себе, присутствует компонент покорности, униженности. Возможна сверхкомпенсация в виде самоуверенного или даже дерзкого поведения, однако неестественность его сразу бросается в глаза.

*Эмотивные* личности характеризуются чувствительностью и глубокими реакциями в области тонких эмоций. Не грубые чувства волнуют этих людей, а те, что мы связываем с душой, с гуманностью и отзывчивостью. Обычно таких людей называют мягкосердечными. Они более жалостливы, чем другие, больше поддаются растроганности, испытывают особенную радость от общения с природой, с произведениями искусства. Иногда их характеризуют как людей задушевных.

**А. Лоуэн** – создатель биоэнергетики, революционного метода психотерапии, направленного на то, чтобы восстановить тело до его естественной спонтанности через систему упражнений. В 1953 г. Лоуэн стал одним из основателей Института биоэнергетического анализа. Организм человека триедин: космос – человек – природа, и работает как единое целое. Автор считает, что для человека жизненно важно быть во взаимосвязи со всеми элементами. Поэтому в биоэнергетической терапии Лоуэна возможно обучение тому, как обрести связь с природой.

Лоуэн выделил *шесть типов* человеческого характера, основываясь на тех физических и психологических проявлениях, которые можно заметить, если человек принимает защитную (в психологическом смысле) позицию.

Для *шизоидного* типа характерна слабая связь мысли с чувствами; их энергия блокирована в центре тела; они испытывают затруднения в спонтанных действиях, имеют пониженную самооценку, не чувствуют связи с телом.

*Психопатическому* типу свойственны стремление доминировать и озабоченность социальным имиджем; энергетический потенциал у них смещен к голове; они часто испытывают беспокойство из-за стремления сохранять контроль над людьми и обстановкой.

Человек с *мазохистским* характером – вечный страдалец, неспособный к активным действиям при решении проблем. Такие люди энергетически заряжены, но стремятся сдерживать чувства. Тело их пребывает в постоянном напряжении.

*Ригидный* тип – это люди с большими амбициями и реалистичным взглядом на мир. Для них характерен контроль над собствен-

ным поведением; в качестве самозащиты они используют высокомерие; им сложно раскрепоститься и отдаться удовольствиям. Для их эмоций характерны свобода возникновения и ограниченность выражения.

*Исторический* характер отличается малой тревожностью.

*Фаллически-нарциссический* тип проявляется в самоуверенности, нередко высокомерен, гибок, энергичен, выразителен.

**А.Е. Личко** (1926–1996) – доктор медицинских наук, отечественный психиатр, специалист в области подростковой психиатрии, основатель первой в стране подростковой психиатрической клиники. Создал классификацию характеров подростков на основе особенностей их поведения.

*Гипертимный.* Гипертимные подростки отличаются большой подвижностью, общительностью, болтливостью, чрезмерной самостоятельностью, склонностью к озорству, недостатком чувства дистанции в отношениях со взрослыми. Главная черта гипертимных людей – это всегда очень хорошее, даже приподнятое настроение. Лишь изредка и ненадолго эта солнечность омрачается вспышками раздражения, гнева, агрессии. Хорошее настроение гармонично сочетается с хорошим самочувствием, высоким жизненным тонусом, нередко цветущим внешним видом. У них всегда хороший аппетит и здоровый сон.

*Циклоидный.* Типичные циклоиды в детстве ничем не отличаются от сверстников или чаще производят впечатление гипертимов. С наступлением пубертатного периода (у девочек это может совпасть с менархе) возникает первая субдепрессивная фаза. Ее отличает склонность к апатии и раздражительности. С утра ощущается вялость и упадок сил, все валится из рук. То, что раньше давалось легко и просто, теперь требует невероятных усилий. Труднее становится учиться. Людское общество начинает тяготить, компании сверстников избегаются, приключения и риск теряют всякую привлекательность. Прежде шумные и бойкие подростки в эти периоды становятся вялыми домоседами. Падает аппетит, но вместо свойственной выраженным депрессиям бессонницы нередко наблюдается сонливость (Озерецковский, 1972). Созвучно настроению все приобретает пессимистическую окраску. Мелкие неприятности и неудачи, которые обычно начинают сыпаться из-за падения работоспособности, переживают крайне тяжело. На замечания и укоры нередко отвечают раздражением, порой грубостью и гневом, в глубине души впадая в еще большее уныние. Серьез-

ные неудачи и нарекания окружающих могут углубить субдепрессивное состояние или вызвать острую аффективную реакцию с суицидными попытками. Обычно только в этом случае циклоидные подростки попадают под наблюдение психиатра.

*Лабильный.* Главная черта – крайняя изменчивость настроения. Можно говорить о намечающемся формировании лабильного типа в случаях, когда настроение меняется слишком часто и чрезмерно круто, а поводы для этих коренных перемен бывают ничтожными. Кем-то нелестно сказанное слово, неприветливый взгляд случайного собеседника, некстати пошедший дождь, оторвавшаяся от костюма пуговица способны погрузить в унылое и мрачное расположение духа при отсутствии каких-либо серьезных неприятностей и неудач. В то же время какая-нибудь приятная беседа, интересная новость, мимолетный комплимент, удачно к случаю одетый костюм, услышанные от кого-либо, хотя и малореальные, но заманчивые перспективы могут поднять настроение, даже отвлечь от действительных неприятностей, пока они снова не напомнят чем-либо о себе. При психиатрическом осмотре во время откровенных и волнующих бесед, когда приходится касаться самых разных сторон жизни, на протяжении получаса можно видеть не раз готовые навернуться слезы и вскоре радостную улыбку.

*Астеноневротический.* Главные черты астеноневротической акцентуации – повышенная утомляемость, раздражительность и склонность к ипохондричности. Утомляемость особенно проявляется в умственных занятиях. Умеренные физические нагрузки переносятся лучше, однако физические напряжения, например обстановка спортивных соревнований, оказываются невыносимыми. Раздражительность неврастеников существенно отличается от гневности эпилептоидов и вспыльчивости гипертимов и более всего сходна с аффективными вспышками у подростков лабильного типа. Раздражение, нередко по ничтожному поводу, легко изливается на окружающих, порой случайно попавших под горячую руку, и столь же легко сменяется раскаянием и даже слезами.

*Сенситивный.* С детства проявляются пугливость и боязливость. Такие дети часто боятся темноты, сторонятся животных, страшатся остаться одни. Они чуждаются слишком бойких и шумных сверстников, не любят чрезмерно подвижных и озорных игр, рискованных шалостей, избегают больших детских компаний, чувствуют робость и застенчивость среди посторонних, в новой обстановке и вообще не склонны к легкому общению с незнакомыми людьми. Все это иногда производит впечатление замкнутости, отгорожен-

ности от окружающего мира и заставляет подозревать свойственные шизоидам аутистические наклонности. Однако с теми, к кому эти дети привыкли, они достаточно общительны. Сверстникам они нередко предпочитают игры с малышами, чувствуя себя среди них увереннее и спокойнее. К родным они иногда обнаруживают чрезвычайную привязанность, даже при холодном отношении или суровом обращении с их стороны. Отличаются послушанием, часто сливуют «домашним ребенком».

*Психоастенический.* Главными чертами психоастенического типа в подростковом возрасте являются нерешительность и склонность к рассудительности, тревожная мнительность и любовь к самоанализу и, наконец, легкость образования obsessions – навязчивых страхов, опасений, действий, ритуалов, мыслей, представлений.

*Шизоидный.* Наиболее существенной чертой данного типа считается замкнутость, отгороженность от окружающего, неспособность или нежелание устанавливать контакты, снижение потребности в общении. Шизоидные черты выявляются раньше, чем особенности характера всех других типов. С первых детских лет ребенок любит играть один, не тянется к сверстникам, избегает шумных забав, предпочитает держаться среди взрослых, иногда подолгу молча слушает их беседы. К этому может добавиться какая-то холодность и недетская сдержанность.

*Эпилептоидный.* Главные черты эпилептоидного типа – склонность к дисфориям и тесно связанная с ними аффективная взрывчатость, напряженное состояние инстинктивной сферы, иногда достигающее аномалии влечений, а также вязкость, тугоподвижность, тяжеловесность, инертность, откладывающие отпечаток на всей психике. Дисфории, длящиеся часами и днями, отличают злобно-тоскливая окраска настроения, накапливающее раздражение, поиск объекта, на котором можно сорвать зло. Аффективные разряды эпилептоида лишь при первом впечатлении кажутся внезапными. Их можно сравнить с разрывом парового котла, который прежде долго и постепенно закипает. Повод для взрыва может быть случайным, сыграть роль последней капли. Аффекты не только очень сильны, но и продолжительны. Эпилептоид долго не может остыть.

*Истероидный.* Его главная черта – беспредельный эгоцентризм, ненасытная жажда постоянного внимания к своей особе, восхищения, удивления, почитания, сочувствия. На худой конец предпочитает даже негодование или ненависть, направленные в свой адрес, но только не безразличие и равнодушие, только не перспектива

остаться незамеченным. Все остальные качества истероида питаются этой чертой. Внушаемость, которую нередко выдвигают на первый план, отличается избирательностью: от нее ничего не остается, если обстановка внушения или само внушение не льют воду на мельницу эгоцентризма. Лживость и фантазирование целиком направлены на приукрашивание своей персоны. Кажущаяся эмоциональность в действительности оборачивается отсутствием глубоких искренних чувств при большой экспрессии эмоций, театральности, склонности к рисовке и позерству.

*Неустойчивый.* Безволие подростков этого типа отчетливо выступает, когда дело касается учебы, труда, исполнения обязанностей и долга, достижения целей, которые ставят перед ними родные, старшие, общество. Однако в поиске развлечений они также не обнаруживают напористости, а скорее плывут по течению.

*Комформный.* Для этого типа характерны постоянная готовность подчиниться голосу большинства, шаблонность, банальность, склонность к ходячей морали, благонравию, консерватизму. Подобные субъекты нередко хорошо учатся, получают высшее образование, при определенных условиях с успехом работают.

**Р. Мергон** (род. в 1910) является одним из авторов, наиболее часто цитируемых в современной социальной науке. Его типология поведения личностей основана на их отношении к целям и средствам.

*Конформист* принимает как культурные цели, так и институциональные средства, одобряемые в обществе, и является лояльным членом общества.

*Новатор* пытается достигнуть культурных целей (которые он принимает) неинституциональными средствами (включая незаконные и криминальные средства).

*Ритуалист* принимает институциональные средства, которые абсолютизирует, но цели, к которым он должен стремиться с помощью этих средств, игнорирует или забывает; ритуалы, церемонии и правила для него являются основой поведения, в то же время оригинальные, нетрадиционные средства им, как правило, отвергаются (примером такого типа людей может быть бюрократ, ориентированный только на формальные принадлежности деловой жизни, не думающий о целях, ради которых совершается эта деятельность).

*Изолированный* тип отходит как от культурных, традиционных целей, так и от институциональных средств, необходимых для их

достижения (сюда можно отнести, например, алкоголиков, наркоманов, т.е. любых людей вне группы).

*Мятежник* пребывает в нерешительности относительно как средств, так и культурных целей; он отстает от существующих целей и средств, желая создать новую систему норм и ценностей и новые средства для их достижения.

**Нейро-лингвистическое программирование (НЛП).** Классификация этого направления основана на наиболее предпочтительном варианте усвоения информации.

*Аудиал* – человек, предпочитающий пользоваться звуковыми терминами для описания мира.

*Визуал* – человек, который более ориентируется на зрение, использует зрительную терминологию в своем представлении и описании действительности.

*Кинестетик* – человек, излагающий свои мысли в терминах ощущений, сенсорных переживаний, включая тактильные, висцеральные и эмоциональные.

*Густориал* – человек, пользующийся терминами вкусовых восприятий.

*Ольфакториал* – человек, пользующийся терминами обоняния.

*Дигитал* – человек с преимущественно речевым логическим восприятием мира, дискретный, цифровой.

**К. Хорни (1885–1952)** – немецко-американский психолог, представитель неопрейдизма. Полагала, что развитие неврозов, сущность которых заключается в переживании коренной тревоги, обусловлено противоречиями межчеловеческого общения, прежде всего взаимоотношениями родителей и детей. Если ситуации жизни заставляют ребенка переживать чувство коренной тревоги (запугивание, отсутствие любви), то могут развиваться стойкие черты характера (неуверенность в себе, боязнь окружающих).

В зависимости от стратегии достижения чувства безопасности люди делятся на три типа.

1. *Ориентация на людей: уступчивый тип.* Предполагает такой тип взаимодействия, для которого характерны зависимость, нерешительность и беспомощность. Человеком, которого Хорни относит к уступчивому типу, руководит иррациональное убеждение: «если я уступлю, меня не тронут». Уступчивому типу необходимо, чтобы в нем нуждались, любили его, защищали, руководили им. Такие люди завязывают отношения с единой целью – избежать чувства одиночества, беспомощности и ненужности. Однако за их

любезностью может скрываться подавленная потребность вести себя агрессивно. Хотя и кажется, что такой человек смущается в присутствии других, держится в тени, под этим поведением часто скрывается враждебность, злость и ярость.

2. *Ориентация от людей: обособленный тип.* Обнаруживается у тех индивидуумов, которые придерживаются защитной установки: «мне все равно». Такие люди руководствуются ошибочным убеждением: «если я отстранюсь, со мной будет все в порядке». Характерна установка – никоим образом не дать себя увлечь, идет ли речь о любовном романе, работе или отдыхе. В результате они утрачивают истинную заинтересованность в людях, привыкают к поверхностным наслаждениям – они просто бесстрастно идут по жизни. Для этой стратегии характерно стремление к уединенности, независимости и самодостаточности.

3. *Ориентация против людей: враждебный тип.* Стиль поведения, для которого характерно доминирование, враждебность и эксплуатация. Человек, относящийся к враждебному типу, действует исходя из иллюзорного убеждения: «у меня есть власть, никто меня не тронет». Он придерживается мнения, что все другие люди агрессивны и что жизнь – борьба против всех. Поэтому любую ситуацию или отношение он рассматривает с позиции: «что я буду от этого иметь?». Независимо от того, о чем идет речь – деньгах, престиже, контактах или идеях. Хорни отмечала, что враждебный тип способен действовать тактично и дружески, но его поведение всегда направлено на обострение контроля и власти над другими, на повышение собственного престижа, статуса или удовлетворения личных амбиций.

**Э. Шостром** – известный американский психолог и психотерапевт, представитель гештальт-терапевтической школы, ученик Ф. Перлза. В своей работе «Человек-манипулятор» (2004) Э. Шостром доказывает, что современный человек, как правило, до некоторой степени является манипулятором, т.е. человеком, который в погоне за удовлетворением своих желаний прячет собственные реальные чувства за самыми разнообразными типами поведения. Человеку-манипулятору он противопоставляет человека актуализированного, уверенного в себе и живущего полноценной жизнью, направленной на достижение не сиюминутных желаний, а серьезных жизненных целей. По способу манипуляции окружающими людьми Э. Шостром выделяет восемь основных типов.

*Диктатор.* Он безусловно преувеличивает свою силу, доминирует, приказывает, цитирует авторитеты – делает все, чтобы уп-

равлять своими жертвами. Разновидности Диктатора: Настоятельница, Начальник, Босс.

*Тряпка.* Обычно – жертва Диктатора и его прямая противоположность. Тряпка развивается во взаимодействии с Диктатором. Она преувеличивает свою чувствительность. При этом характерные приемы – забывать, не слышать, пассивно молчать. Разновидности Тряпки – Мнительный, Хамелеон, Конформист, Застенчивый, Отступающий.

*Калькулятор.* Преувеличивает необходимость все и всех контролировать. Он обманывает, увиливает, лжет, старается, с одной стороны, перехитрить, с другой стороны, перепроверить других. Разновидности: Делец, Аферист, Картежник, Делатель рекламы, Шантажист.

*Прилипала.* Полная противоположность Калькулятору. Изюм всех сил преувеличивает свою зависимость. Это личность, которая жаждет быть предметом забот. Позволяет и исподволь заставляет других делать за него его работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный Ребенок, Меланхолик, Иждивенец, Беспомощный.

*Хулиган.* Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет с помощью угроз разного рода. Разновидности: Оскорбитель, Ненавистник, Бандит, Угрожающий. Женская вариация Хулигана – Сварливая Баба.

*Славный Парень.* Преувеличивает свою заботливость, любовь, внимательность. Он убивает добротой. В некотором смысле столкновение с ним труднее, чем с Хулиганом. Вы не сможете бороться со Славным Парнем. Удивительно, но в любом конфликте Хулигана со Славным Парнем проигрывает Хулиган. Разновидности: Угодливый, Добродетельный Моралист, Член команды.

*Судья.* Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: Всезнающий, Обвинитель, Обличитель, Собиратель улики, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину.

*Защитник.* Противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибке. Он портит других, сочувствуя сверх всякой меры, и отказывается позволить тем, кого защищает, встать на собственные ноги и вырасти самостоятельным. Вместо того чтобы заняться своими делами, он заботится о нуждах других. Разновидности: Наседка с цыплятами, Утешитель, Покровитель, Мученик, Помощник, Самоотверженный.

**К.Г. Юнг** (1875–1961) – швейцарский психолог и психиатр, создатель аналитической психологии, основанной на анализе бреда,

сновидений, шизофренических расстройств. По мнению Юнга, в психике человека важную роль играет не только индивидуальное, но и коллективное бессознательное, содержание которого представлено архетипами, унаследованными от предков. Центральное место занимает архетип самости. Разработал методику ассоциативного эксперимента. Предложил типологию характеров на основе двух признаков: по ориентированности установки (экстраверсия – интроверсия) и по доминирующей функции (чувство, мышление, ощущение, интуиция).

*Экстраверт* характеризуется врожденной тенденцией направлять свою психическую энергию, или либидо, вовне, связывая носителя энергии с внешним миром. Данный тип естественно и спонтанно проявляет интерес и уделяет внимание объекту – другим людям, предметам, внешним манерам и благоустройству. Экстраверт ощущает себя наилучшим образом, когда имеет дело с внешней средой, взаимодействует с другими людьми. И делается беспокойным и даже больным, оказываясь в одиночестве, монотонной однообразной среде. Поддерживая слабую связь с субъективным внутренним миром, экстраверт будет остерегаться встречи с ним, будет стремиться недооценить, умалить и даже опорочить любые субъективные запросы как эгоистические.

*Интроверт* характеризуется тенденцией своего либидо устремляться вовнутрь, непременно связывая психическую энергию со своим внутренним миром мысли, фантазии или чувства. Интроверт наиболее успешен в то время, когда он освобожден от обязанности приспособляться к внешним обстоятельствам. Предпочитает свой «тесный мирок» и немедленно замыкается в больших группах.

По доминирующей функции Юнг выделяет четыре функциональных типа: мыслительный, чувственный, сенсорный, интуитивный.

*Мыслительный* – идентифицирует себя с мыслительными процессами и не осознает в себе наличия других функций, а попросту подавляет их; его мышление носит автократический характер, интеллектуальные формулы сковывают целостное проявление жизни. Чувство оказывается подчиненной функцией. Человеческие взаимоотношения сохраняются и поддерживаются лишь до тех пор, пока они служат и следуют управляющим интеллектуальным формулам, во всех иных случаях они легко приносятся в жертву.

*Чувственный* тип больше распространен у женщин. Утверждение и развитие межличностных взаимодействий и отношений партнерства являются здесь главной целью. Чувствительность и отзывчивость к нуждам других являются показательной чертой, основным качеством данного типа. Самое большое удовлетворение здесь встречается переживание эмоционального контакта с другими людьми. В своем крайнем проявлении этот функциональный тип может вызывать неприязнь своим чрезмерным интересом, нездоровым любопытством по поводу личных дел других. Мышление оказывается функцией подчиненной, обслуживая интересы чувственных взаимоотношений.

*Сенсорный* (ощущающий) тип характеризуется приспособленностью к обычной сиюминутной реальности. Ощущающий тип выглядит устойчивым и земным, реальным и настоящим в смысле готовности «жить» в данную минуту, но одновременно он выглядит довольно глупым. Ощущающий тип фактически подавляет интуитивные проявления как нереалистические фантазии и таким образом избавляется от обременительных дрожжей внутренней неуклюжести, инертности.

*Интуитивный* тип мотивируется главным образом постоянным потоком новых видений и предчувствий, проистекающих от его внутреннего активного восприятия. Все новое и возможное, непонятное и другое, отличное являются приманкой для данного типа. Интуитивный тип чаще ухватывает слабые связи между вещами, которые для других кажутся несвязанными и чуждыми. Его разум работает скачкообразно и быстро, трудно проследить его действие. Если попросить его действовать более медленно, он может раздражаться и посчитать своих собеседников тугодумами и тупицами. Ощущение как психическое свойство у него подчинено и подавлено. В реальной жизни зачастую такой человек остается непонятым окружающими, и его прозрения, если в результате они оказываются конструктивными, должны терпеливо разрабатываться другими людьми.

---

### 1.3. Модули психологической структуры

---

Известный исследователь Олпорт посчитал, что из приведенных в одном из английских словарей 100 000 слов свыше 17 000 могут характеризовать свойства личности. Совершенно очевидно, что никакая теория не сможет дать такого решения, которое помо-



жет описать такое количество свойств. Решить проблему можно, только если исходить из предположения о том, что существуют не разрозненные характеристики личности, а их модули – совокупности таких характеристик. Под такими модулями мы предлагаем подразумевать тип личности (ТЛ), тип характера (ТХ) и тип доминирующего интеллекта (ТИ). Такой подход в дальнейшем мы будем упрощенно записывать в виде условной формулы структуры личности: ТЛ + ТХ + ТИ.

Одной из причин поиска модулей психологической структуры является множество примеров удивительного внешнего сходства людей, которые даже не знакомы друг с другом. Ряд таких примеров были приведены Е.С. Филатовой (1999). Мы также приводим свой пример внешнего сходства (см. фото). Однако этими примерами можно не ограничиваться. Неоднократно приходилось сталкиваться с еще большим портретным сходством. Естественно задаться вопросом – как это можно объяснить? Вполне возможно, что

показанные на фотографиях люди имеют одинаковую психологическую структуру, а внешность просто косвенное свидетельство этому. Можно предположить, что существуют модули психологической структуры, сочетание которых у разных людей может повторяться. Возможно, что отсюда берет свое начало известная легенда о переселении душ. «Кем Вы были в прошлой жизни?» – один из многократно задаваемых вопросов. Глядя на помещенные фотографии, можно охотно поверить в мифическую легенду. Если бы не одно но. Эти люди проживали не в разные времена. Они живут в одно время. Значит, нам следует искать повторяющиеся модули психологической структуры. Что это за модули? Для этого сначала необходимо отразить вопрос об эволюции представлений о структуре личности.

Дальнейшее построение нашей работы будет основано на следующих предположениях.

В качестве основы примем мнение К. Леонгарда. В работе «Акцентуированные личности» (1989) он выделил *три психических сферы* в человеке: «сферу направленности интересов человека и склонностей», «сферу чувств и воли» и «ассоциативно-интеллектуальную» (табл. 1.4).

Предполагаем, что в каждом из указанных направлений существует ряд подтвержденных на медико-биологическом уровне типов – модулей с большим числом выделенных свойств.

Попытаемся связать с указанными наборами модулей различных аспектов структуры личности производные от них типы мышления, поведения, общения и др.

Таблица 1.4

**Психические сферы человека**

Сфера направленности интересов (ТИ)	Сфера чувств и воли (ТХ)	Ассоциативно-интеллектуальная сфера (интеллект) (ТИ)
Дон Кихот (ENTP)	Шизоидный	Креативность
Дюма (ISFP)	Параноидальный	Аналитический
Робеспьер (INTJ)	Нарцисс	Лингвистический
Гюго (ESFJ)	Истерический	Пространственный
Жуков (ESTP)	Компульсивный	Музыкальный
Есенин (INFP)	Депрессивный	Телесно-кинестетический
Максим (ISTJ)	Мазохистический	Межличностный
Гамлет (ENFJ)	Психопатический	Внутриличностный
Бальзак (INTP)		Мотивы
Наполеон (ESFP)		↓
Джек (ENTJ)		Физиологические
Драйзер (ISFJ)		Безопасности
Штирлиц (ESTJ)		Принадлежности и любви
Достоевский (INFJ)		Самоуважения
Гексли (ENFP)		Познавательный
Габен (ISTP)		Независимость
		Общениа
		Достижения
		Самоутверждения
		Самореализации
		Рекреационно-игровой
		Негативный

**Примечание.** В таблице внутриличностный интеллект связан с мотивацией. Предполагается, что именно этот вид интеллекта наделяет наши мотивы уровнем значимости в принятии решений (подробнее см. главу 4).

Наиболее близкой к *первой сфере* (А. Аугустинавичюте «Соционика», К.Г. Юнг «Психологические типы») представляется соционика, которая делит людей на 16 психотипов (см. табл. 1.4) на основе следующих пар альтернативных характеристик: рациональность – иррациональность, экстраверсия – интроверсия, сенсорика – интуиция, этика – логика.

Обозначение психотипов именами более удобно для начинающих. Оно позволяет быстрее сориентироваться, легче запоминать подробности, особенности психотипов. Однако, с точки зрения международной науки, такая «домашняя» классификация не совсем корректна. В соционике предлагаются разные варианты обозначений типов личности. Например, Дон Кихот обозначают ИЛЭ – интуитивно-логическим экстравертом. Здесь выпущена иррациональность. Тогда рационального интуитивно-логического экстраверта – Джека – называют логико-интуитивным экстравертом (ЛИЭ). Такое «новаторство» мешает соционике развиваться. На наш взгляд, следует придерживаться международной классификации в научной литературе, а в повседневной жизни обходиться привычными именами.

В международной практике принято выделять заглавную букву свойства в английском варианте: рациональный – J; иррациональный – P; экстраверт – E; интроверт – I; сенсорный – S; интуитивный – N; логический – T; этический – F. Тогда, например, ТЛ «Максим» будет обозначаться ISTJ, ТЛ «Дон Кихот» – ENTP и т.п.

*В сфере «воли и чувств»* из множества работ постепенно вырисовываются контуры восьми типов характера.

Мак-Вильямсом (1998), Наранхо (1998), Поповым, Вид (2000), Лоуэном (2000), Хорни (1995) выделены:

- 1) шизоидный – одиночество, фантазии, холодность, избирательность;
- 2) нарциссический – зависть, переоценка себя, потребность в преклонении;
- 3) параноидальный – мнительность, пренебрежение другими, неуживчивость;
- 4) компульсивный – сомнения, педантизм, мешающая делу скрупулезность;
- 5) психопатический – бессердечие, желание «сделать всех», пренебрежение;
- 6) истерический – демонстративность, театральность, привлечение внимания;

7) депрессивный – соглашательство, боязнь быть покинутым, депрессия;

8) мазохистический – терпение в надежде на последующее благо.

Если типы личности и характера достаются от рождения, то **третья сфера личности** – ассоциативно-интеллектуальная – подвержена реальному развитию. Говард Гарднер («Границы разума», 1983) во время исследований лиц с поражением различных отделов головного мозга выявил семь таких областей. Они ответственны за аналитический, лингвистический, пространственный, музыкальный, телесно-кинестетический, межличностный и внутриличностный интеллекты. От себя предположим, что в дальнейшем этот перечень пополнится еще одной позицией, ответственной за креативность, творческий интеллект. Спортсменов, как правило, отличают пространственный и телесно-кинестетический интеллекты. Особую роль играет внутриличностный интеллект. На наш взгляд, его целесообразно увязать с темой мотивации. Мы предполагаем, что внутриличностный интеллект формирует мотивационную иерархию.

### ТИПЫ ЛИЧНОСТИ (ТЛ)

Будущее нельзя предвидеть,  
но можно изобрести.

*Денис Габор*

Приведенные в разделе 1.3 четыре дихотомии во всех своих вариациях формируют 16 психотипов. Каждый психотип обладает множеством выделенных и изученных свойств, которые мы будем разбирать ниже. На сегодня это направление оформилось в целую науку под названием «соционика».

---

#### 2.1. Тестирование типов личности

---

Самым слабым местом в соционике является тестирование. Доля верно определенных психотипов на основе стандартных тестов вряд ли может превышать 30–40%. Главная сложность создания хорошего теста состоит в том, что вопрос может восприниматься как адресованный типу характера, мотивационной сфере, другим областям.

Важно правильно ставить вопрос. И рационалы могут проявлять иррациональность. И наоборот. Следовательно, нужно ставить вопрос на альтернативной основе: выберите либо то, либо другое. При этом обе возможности должны быть равноценны и не допускать ущемляющего контекста. Важно и то, что во всех вопросах речь идет о ситуациях, когда больше чем в 50% случаев человек делает тот или иной выбор. Кроме того, необходимо сверять ответы на частные вопросы теста и общий итог. Это позволяет находить слабые вопросы и их отбрасывать. Критерием валидности теста можно считать воспроизводимость его результатов при повторном тестировании с теми же испытуемыми через несколько недель.

Рассмотрим первую дихотомию – пару альтернативных свойств: *рациональность* и *иррациональность*. Наиболее часто встречающиеся особенности этих свойств приведены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

**Свойства рациональности и иррациональности**

Рациональность	Иррациональность
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Просыпаясь утром, знает, как пройдет день; придерживается планов, распорядка.</li> <li>• Не любит неожиданностей.</li> <li>• Умеет все разложить «по полочкам» и не успокоится, пока все не будет сделано.</li> <li>• Одержим идеей порядка.</li> <li>• Любит довести до конца даже то дело, которое можно делать позже, чтобы «не мозолило глаза».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Любит ходить непроторенными тропами.</li> <li>• Не рассчитывает заранее объем работ, а действует по обстоятельствам.</li> <li>• Чтобы закончить работу вовремя, ему необходим неожиданный взрыв активности.</li> <li>• Считает, что аккуратность менее важна, чем творческий порыв.</li> <li>• Восприимчив ко всему новому.</li> <li>• Стремится превратить работу в игру.</li> <li>• В разговоре часто перескакивает с одного на другое.</li> <li>• Не любит связывать себя обязательствами, предпочитая свободу выбора.</li> <li>• Не стремится ставить перед собой определенные цели.</li> </ul>

Тест на выявление указанных качеств может выглядеть следующим образом:

**Тест «рациональность – иррациональность»**

Вы предпочитаете планировать свою работу и работать по плану?

*или*

Вы обычно хорошо приспосабливаетесь к меняющимся ситуациям?

Любите ли Вы, чтобы понятия были сформулированы предельно ясно?

*или*

Вы не обращаете большого внимания на нерешенные вопросы?

Вы не любите прерывать текущую работу для того, чтобы отложить неприятную работу на потом?

*или*

Вы можете начать сразу несколько дел и с трудом их заканчивать. Любите переключиться на неотложную работу?

Можете не обратить внимания на новые обстоятельства, на которые необходимо отреагировать?

*или*

Вы замечаете новые обстоятельства, на которые тут же реагируете?

Вы редко меняете свои взгляды. Довольствуетесь раз вынесенным суждением?

*или*

Вы можете быть недостаточно последовательным и часто меняете свои мнения и взгляды?

Для Вас лучше, если все продумать заранее?

*или*

Лучше, если Вы поступаете по ситуации?

Вы последовательны, надежны, но не всегда хватает гибкости?

*или*

Вы гибки и изменчивы, но не всегда хватает последовательности?

Вы уверенно действуете, когда все отлажено?

*или*

Вы уверенно действуете, когда ситуация меняется?

Вы сконцентрированы несколько больше, чем расслаблены?

*или*

Вы расслаблены несколько больше, чем сконцентрированы?

Вам нравится ясность и определенность во всем, поэтому Вы не склонны менять свои планы, убеждения и привычки. Не любите ничего откладывать «на потом», умеете равномерно распределять нагрузку и укладываться в сроки. Предпочитаете иметь четко обозначенные задачи и конкретный временной график работы?

*или*

Вы не ставите четких планов на будущее, так как любите действовать без подготовки, по ситуации, рассчитывая на находчивость. Легко переключаетесь с одного дела на другое, пересматриваете прежние взгляды и решения. Вам трудно укладываться в сроки, подчиняться определенному графику или распорядку?

Рассмотрим другую пару свойств: *экстраверсия* – *интроверсия*. Обычными характеристиками этих свойств являются приведенные в табл. 2.2.

Таблица 2.2

**Особенности поведения экстравертов и интровертов**

Экстраверт	Интроверт
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Склонен сначала говорить, а потом думать. Часто не знает, что скажет дальше. Порицает себя за несдержанность.</li> <li>• Имеет широкий круг знакомых, многих из которых считает своими ближайшими друзьями.</li> <li>• Может свободно общаться при включенном радио или телевизоре.</li> <li>• Легко доступен для друзей, не уклоняется от общения, занимая в нем центральное место.</li> <li>• Охотно прерывает свои занятия, чтобы снять трубку телефона.</li> <li>• Предпочитает обсуждать нерешенные проблемы в кругу коллег, а не обдумывать в одиночестве, которое действует на него угнетающе.</li> <li>• Любит больше говорить, чем слушать.</li> <li>• Очень нуждается в одобрении и поддержке своих коллег.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сначала обдумывает, а затем говорит.</li> <li>• Любит тишину и уединение. Считается «умеющим слушать».</li> <li>• Имеет репутацию робкого человека из-за сдержанности и задумчивости.</li> <li>• Предпочитает отмечать значительные события с одним или несколькими друзьями.</li> <li>• Никогда не перебивает других и требует, чтобы не перебивали его.</li> <li>• Чувствует необходимость «подзарядиться» в одиночестве после того, как пришлось побывать на людях.</li> </ul>

На основе этих свойств был получен тест.

**Тест «экстраверсия – интроверсия»**

Вы расходуете энергии больше, чем тратите?

*или*

Вы сохраняете энергии больше, чем расходуете?

Вы часто сожалеете об излишней активности?

*или*

Вы часто сожалеете о недостаточной активности?

Вы принимаетесь за новые и новые дела?

*или*

Вы постоянно ограничиваете круг забот?

Ваша деятельность скорее растет, чем углубляется?

*или*

Ваша деятельность скорее углубляется, чем растет?

Контакты с незнакомыми не напрягают Вас?

*или*

Контакты с незнакомыми требуют от Вас усилий?

Вы любите разнообразие и действие?

*или*

Вы любите сосредоточенность и тишину?

Вы любезны и оживлены в общении, много и охотно общаетесь?

*или*

Вы с трудом запоминаете новые имена и лица? Вы избирательны в общении?

Интересуетесь результатом работы и способом ее выполнения?

*или*

Вы интересуетесь смыслом выполняемой работы?

Вы действуете быстро, редко задумываетесь, прежде чем что-то сделаете?

*или*

Вы думаете, прежде чем что-то сделать или вместо того, чтобы действовать?

Вы коммуникабельны, активно общаетесь, любите разнообразить свое окружение?

*или*

Вы хорошо работаете в одиночку, быстро устаете от общения?

Вас интересуют темы, связанные с чувствами и отношениями между людьми. Вы охотно обсуждаете и решаете личные проблемы, стараетесь улучшить взаимопонимание. Разногласия и обиды переживаете тяжело. Вам нравится делать комплименты другим для создания теплой обстановки?

*или*

В своих решениях Вы опираетесь на факты и здравый смысл, не ставя их в зависимость от чувств и отношений с окружающими. Умеете логично обосновать свою точку зрения, руководствуясь ар-

гументами и доказательствами, а не личными побуждениями. Считаете, что важнее быть правым, чем приятным, поэтому порой Вам не хватает дипломатичности и такта?

Третья дихотомия (*сенсорика – интуиция*) предполагает свойства, приведенные в табл. 2.3.

Таблица 2.3

**Особенности поведения сенсориков и интуитов**

Сенсорика	Интуиция
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предпочитает конкретные ответы на столь же конкретные вопросы.</li> <li>• Охотнее что-то делает, нежели раздумывает об этом. Предпочитает сосредоточиться на текущем моменте и не беспокоиться о том, что будет дальше.</li> <li>• Находит более привлекательной ту работу, которая приносит осязаемые результаты.</li> <li>• Не понимает людей, стремящихся все усовершенствовать. Если вещь не сломана – незачем чинить ее.</li> <li>• Охотнее имеет дело с фактами и цифрами, нежели с идеями и теориями. Считает фантазию пустой тратой своего времени.</li> <li>• Предпочитает, чтобы ему сообщали информацию в строгой последовательности, а не как попало. Читает журналы с первой страницы, а не с какой попало.</li> <li>• Расстраивается, если нет точных указаний когда и что делать.</li> <li>• Употребляет слова в их буквальном значении.</li> <li>• Предпочитает «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Спокойно рассуждает о нескольких вещах одновременно. Друзья часто упрекают его в рассеянности.</li> <li>• Его больше занимает перспектива, а не настоящее положение.</li> <li>• Любит рассуждать ради чистого наслаждения процессом мышления.</li> <li>• Ценитель каламбуров и словесных игр.</li> <li>• Дает самые общие ответы на вопросы и не всегда понимает тех, кто пристает к нему с частностями.</li> <li>• Охотнее планирует как потратить следующую зарплату, чем анализировать как была истрачена предыдущая.</li> </ul>

На основании этих свойств был разработан тест.

**Тест «сенсорика – интуиция»**

Вы предпочитаете решать задачи, имеющие стандартный способ?

*или*

Вы любите решать новые задачи оригинальным способом?

Вы больше предпочитаете совершенствовать знакомые средства, чем изучать новые?

*или*

Вы больше любите изучать новые методы, чем пользоваться ими?

Вы работаете стабильно, имеете реальное представление о сроках?

*или*

Вы работаете нестабильно, импульсивно, периоды энтузиазма чередуются с периодами спада?

Вы редко доверяете вдохновению, начинаете работать еще до того, как оно приходит?

*или*

Вдохновляетесь собственными идеями, как плохими, так и хорошими?

В работе с фактами Вы внимательны и точны?

*или*

Вы нередко делаете фактические ошибки?

Вы больше воплощаете, чем задумываете?

*или*

Вы больше задумываете, чем воплощаете?

Вы более эффективны в проверенном и конкретном?

*или*

Вы более эффективны в непроверенном и малоизвестном?

Вы получаете ощутимый результат сегодня?

*или*

Вы свои повседневные запросы откладываете на завтра?

Если ничего не ясно, активно собираете сведения?

*или*

Если ничего не ясно, полагаетесь на интуицию?

С Вашей практичностью никогда не пропадете?

*или*

Ваша непрактичность беспокоит моих близких?

Вы реалист и практик, любите больше действовать, чем размышлять, многие вещи предпочитаете делать своими руками, не доверяя этого другим. Охотно занимаетесь бытовыми делами, заботясь об окружающих. Ваши высказывания конкретны и Вы не любите предположений и догадок, а также не испытанных на практике идей и методов работы?

*или*

Вы – человек с развитым воображением, хорошо предвидите дальнейший ход событий. Склонны к сомнениям, не всегда уверены в себе, часто проявляете непрактичность в материальных вопросах. Любите творческую деятельность, поиск и эксперимент больше, чем гарантированную выгоду?

Четвертая дихотомия (логика – этика) предполагает свойства, приведенные в табл. 2.4.

*Таблица 2.4*

**Особенности поведения логиков и этиков**

Логика	Этика
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Спокоен даже тогда, когда остальные теряют самообладание.</li> <li>• Больше заботится об истине и справедливости, а не о всеобщем счастье.</li> <li>• Любит доводить все до полной ясности.</li> <li>• Если с чем-то не согласен, то обязательно твердо скажет об этом.</li> <li>• Гордится своей приверженностью к объективной стороне дела, несмотря на упреки в равнодушии и нечуткости. Считает, что важнее быть правым, чем приятным.</li> <li>• К логически и научно необоснованным начинаниям относится скептически.</li> <li>• Лучше запоминает цифры, нежели имена.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Считает решение удовлетворительным, только если оно учитывает интересы других людей.</li> <li>• Всегда готов оказать помощь, поддержку.</li> <li>• Всегда ставит себя на место другого, отстаивает интересы других.</li> <li>• Его часто упрекают в нерешительности.</li> <li>• Стремится избегать конфликтов.</li> <li>• Принимает все близко к сердцу.</li> </ul>

На основании этих свойств был разработан тест.

**Тест «логика – этика»**

Вы лучше разбираетесь в технологиях и структурах?

*или*

Вы лучше разбираетесь в чувствах и отношениях?

Вы охотнее анализируете и упорядочиваете?

*или*

Вы охотнее общаетесь с близкими людьми?

Эмоции не затрагивают Вас глубоко?

*или*

Вы человек глубоких переживаний и чувств?

Рассудком живете больше, чем сердцем?

*или*

Сердцем живете больше, чем рассудком?

Окружающие больше ценят Вашу логичность?

*или*

Окружающие больше ценят Вашу человечность?

Вы сдержаны в проявлении эмоций. Чувствами других мало интересуетесь?

*или*

Вы интересуетесь чувствами окружающих людей?

Вы любите анализировать и устанавливать логический порядок?

*или*

Вы стремитесь к гармоничным отношениям с людьми?

Вы принимаете решения независимо от своих симпатий?

*или*

Вы часто принимаете решения под воздействием своих симпатий?

Вы нуждаетесь в справедливом поощрении?

*или*

Вы любите, чтобы Вас хвалили?

При необходимости можете говорить человеку неприятные вещи, не боитесь показаться жестокосердным?

*или*

Вы избегаете говорить людям неприятные вещи, стремитесь быть приятным со всеми?

Вы не любите чем-либо выделяться среди окружающих, выставлять заслуги напоказ. Предпочитаете больше слушать собеседника, чем высказываться. Не стремитесь брать на себя ответственность и инициативу за других. Вам ясен и понятен свой внут-

ренный мир, поступки и побуждения, но Вы не спешите рассказывать о себе и своих планах?

*или*

Ваш внутренний мир достаточно сложный и противоречивый, поэтому Вам легче охарактеризовать знакомого человека, чем самого себя. Вы склонны поступать опрометчиво, можете брать на себя слишком много дел и обязательств. Нуждаетесь в переменах занятий, охотно проявляете инициативу в новых делах и знакомствах?

## 2.2. Характеристика типов личности

«Дон Кихот» (ИрЭжИтЛо, ENTP); второе название – Искатель.

**Внешность** – увлеченный взгляд: большой ребенок в предвкушении подарка. Будучи увлечен, мало заботится об уместности проявления своего интереса. Мелкие черты лица.

**Направленность:** вдохновляющие идеи, начинания и теории.



1. Главное – неугасимый интерес ко всему новому, любознательность, непредсказуемость поведения, творческий азарт. Для него не существует авторитетов. Обладает хорошим чутьем ко всему новому, чему принадлежит будущее. Очень широкий спектр интересов. Всегда полон новых идей, видит их возможности, перспективы, хотя носят они туманный характер и воплощать эти идеи в жизнь он вряд ли будет. Все сделанное ранее кажется ему мало значительным, и он не склонен говорить об этом. Быстро забывает о сделанном. Всегда готов начать все с начала.

2. Может быть хорошим организатором в занятом масштабным, перспективным делом коллективе. Лучше всего действует в экстремальных условиях, когда требуется воля, принципиальное отстаивание своей позиции. Способен длительно заниматься работой логического порядка (создавать программы, классификации...), умеет доводить до логического завершения незавершенные другими теории.

3. Во взаимоотношениях людей разбирается плохо, поэтому способен на неэтичные поступки. Нуждается в эмоциональной поддержке со стороны окружающих его людей. Хорошо понимает потенциальные возможности других людей.

4. Человек настроения. Очень искренен. Очень привязан к родным. Очень чувствителен к знакам внимания.

5. Не рационален. Все что зарабатывает, сразу тратит. Потребность в опеке во всем, что касается здоровья, самочувствия, организации отдыха.

6. Всегда живет так, как ему хочется. Ограждает себя от обязанностей. Заниженные требования к себе при завышенных к окружающим. Плохо чувствует к себе отношение окружающих, поэтому проявляет настороженность в общении. Никогда не давит. Не меркантилен.

7. Изобретателен, склонен к импровизации. Демократичен, не признает чиновничества. Работает везде, где ему интересно. Быстро теряет интерес к делу. Часто перебивает собеседника. Непунктуален и необязателен.

*Типичны заболевания* желудочно-кишечного тракта и сердца.

***Желательные условия во взаимоотношениях:***

- не следует мешать ему жить так, как ему хочется;
- обмен информацией, сообщить интересную ему информацию;
- не нагружать обязанностями.

***Рекомендуемая работа:*** в науке, в фундаментальных исследованиях, в бизнесе интеллектуальной продукции (книгопечатание), администрирование, конструирование, маркетинг, планирование, технология, экология.

### **Владимир МАСЛАЧЕНКО\***



Газета «Известия» (16.11.2003 г.) писала об этом известном футболисте и спортивном журналисте:

«Маслаченко Владимир Никитович. Вратарь. Заслуженный мастер спорта. За сборную СССР сыграл 8 матчей. На момент завершения карьеры посещал курсы французского языка, готовился к работе в развивающихся странах. Какое-то время работал корреспондентом спорта на радио. Потом на некоторое время уехал в Африку, в Чад, где работал тренером... В настоящее время\*\* – ведущий

\* Здесь и далее в научных целях для иллюстрации выводов автора используется цитирование фрагментов материалов, интервью с известными в спорте людьми, отнесенными к определенному типу личности. Как правило, они взяты из периодической печати или с личных сайтов спортсменов.

\*\* Все сведения даются на момент публикации.

программы «Футбольный клуб» телеканала НТВ. Один из наиболее действенных участников на спутниковом телеканале «НТВ+спорт» и специализированного «Футбольного канала». Самостоятельный в суждениях, раскованный, артистичный, Владимир Маслаченко – ныне одна из самых заметных и популярных фигур на российском спортивном телевидении. Помимо футбола, он вел репортажи о соревнованиях по самым различным видам спорта. Стоял у истоков создания русскоязычного канала «Евроспорт». В. Маслаченко является убежденным сторонником и пропагандистом спорта вообще и отдельных его видов в частности. Он многое сделал для популяризации в нашей стране интереса к таким видам спорта, как горнолыжный, фристайл, кикбоксинг, каратэ, парусный спорт. Был председателем Федерации фристайла (в 1994 г. спортсмены России завоевали призовые места на Олимпиаде в Лиллехаммере). Он активно поддержал создание мини-футбольной команды «Дина» (Москва). В мае 1992 г. был назначен заместителем председателя (вскоре, однако, расформированного) Комитета по содействию Олимпийскому движению при Правительстве Российской Федерации. Совершал длительные путешествия на яхтах, был председателем оргкомитета «Виват, Россия!» по участию российской яхты в розыгрыше кубка Америки, организатором первой профессиональной команды яхтсменов России «Russian Team» для подготовки и участия в кругосветных парусных гонках. На соревнованиях в зачет Кубка мира команда заняла 3 место, получила личную благодарность Президента Российской Федерации. Сам В.Н. Маслаченко также участвовал в нескольких гонках. Владеет и активно занимается горными и водными лыжами, виндсерфингом, является яхтенным капитаном I класса».

«**Дюма**» (ИрИнСеЭт, ISFP); второе название – Посредник.

**Внешность** – мягкие округлые линии лица, склонность к изысканной одежде. Держится дружелюбно, накоротке. Оптимистичен, всегда в хорошем настроении. Сильно выраженное стремление к независимости поведения.

**Направленность:** ощущение, природа, теплое общение и эмоции.

В детстве на первый план выступает жажда развлечений, пренебрежение учебной, работой.

1. Главное – получать удовольствие от жизни во всем и сейчас, а не завтра. Радует жизни и наслаждениям. Умение создать комфорт и уют на работе и дома. С интересом и восхищением принимается за новые идеи и начинания. Не любит опаздывать, старается все сделать вовремя. От подчиненных требует добросовестности и дисциплины.



2. Прекрасный эстетический вкус. Обладает способностью запоминать и воссоздавать однажды пережитые ощущения. Превосходный дизайнер. Сильная сторона – гармония пространственных форм, ощущение удобства, самочувствия.

3. Независим в поведении. Очень дружелюбен и контактен, однако никому не навязывает своего общения. Хорошо чувствует настроения людей. Очень не любит скандалов, говорить людям «нет». Не прощает предательства и измен. Старается никого ни к чему не принуждать и никого не наказывать. С трудом рвет отношения с другими. Понимает мотивы людей и любит их уговаривать. Не любит соперничества, держится в середине, стараясь не вырваться вперед и не отставать. Для окружающих играет роль человека, у которого нет проблем. Легко соглашается с чужим мнением, если считает его для себя непринципиальным. С удовольствием вы-

ступает в роли советчика, а не администратора.

4. Не умеет действовать продуманно, рационально. Увиливает от будничной работы в ту деятельность, которая ему приятна. Не любит проявлять деловую активность, но умеет продемонстрировать чрезвычайную занятость. Деловые связи налаживает через личные отношения, договаривается неофициально. Не видит возможный результат своих действий.

5. Дипломатичен, умеет договориться. Добросовестен при хорошей оплате и если дело по душе. Ленив, если работа не нравится. Занимает позицию золотой середины в организации. Не любит критики в чей бы то ни было адрес. Много умеет делать своими руками. Не склонен проявлять волю и настойчивость. Бесхитроsten.

*Типичные заболевания:* гепатит, холецистит, панкреатит, колит.

***Желательные условия во взаимоотношениях:***

- нельзя посягать на независимость его положения;
- долго раскачивается перед работой, ждет творческого порыва;

• развивать ту сторону отношений (эстетическую, а не рутинную), которая ему приятна.

**Рекомендуемая работа:** в сфере услуг, дизайна, моделирования одежды, кулинарии. Кроме того – аудит, дизайн, диспетчирование, логистика, персонал, психология, эстетика.

## Юлия ЧЕПАЛОВА

Из материалов сайта Юлии Чепаловой узнаем следующее:

Любимое блюдо – борщ. Сама же лучше всего готовит блинчики, самые разные: с мясом, с ливером, с печенкой, с яблоками, с творогом, с курагой. Из напитков предпочитает соки, особенно томатный. Обожает бордовые розы, украшения из рубинов, мягкие игрушки и модную красивую одежду. На досуге вяжет, разгадывает кроссворды, играет в нарды. У Юли даже есть примета: если накануне соревнований выиграет в нарды, значит, и на лыжне будет первой.



✓ Ты ведь подала в суд на одного известного производителя спортивной одежды, который без твоего ведома печатал плакаты с твоим лицом. Суд выиграла?

– Он тянется до сих пор. Адвокаты говорят, что суд может длиться годами. Наши спортсмены еще ни разу в подобных делах победу не одерживали. Дело в том, что некоторые фирмы, выдающие нам спортивную одежду, просто развешивают потом изображения чемпионов в своих костюмах, при этом никаких контрактов не заключают и ничего не платят. Но это ведь неправильно. И западные спортсмены успешно судятся с такими компаниями.

✓ Из каких тканей делают костюмы для профессионалов?

– Вот смотрите, это гоночный комбинезон моего мужа. Видите, он очень тонкий, прорезиненный. Швов на нем нет, он состоит из десяти разных тканей – где-то плотнее, где-то тоньше. А вот на спине ткань с дырочками – чтобы кожа дышала. Рукава и воротник можно просто отрезать ножницами, и ткань не «поползет». Это норвежский костюм, очень хороший. Австрийцы и немцы тоже делают хорошую форму. А вот американские фирмы в основном экспериментируют с дизайном, но новых технологий не предлагают.

✓ А где твои знаменитые сережки? Ты их больше не носишь?

– Да, у меня было восемь пар сережек. Увлечение пирсингом у меня началось лет в шестнадцать, когда я проколола уши и пупок. У меня просто такой характер – я считаю, что в жизни надо все попробовать.

А сняла я их вот почему. В прошлом году проводили научные исследования, и нужно было надевать на себя много датчиков. Так как сержки мешали, задевали за провода, их приходилось каждый раз снимать и надевать. И я решила их снять вообще, а потом заметила, что у меня перестала болеть голова и я стала лучше себя чувствовать без них. Теперь серьги ношу только на выход. Год назад я сделала себе две татуировки. Иероглиф – знак дракона – приносит удачу, я ведь по гороскопу Дракон. И узор на крестце.

✓ Юля, вы по-прежнему перед соревнованиями играете в нарды? Кого обыгрывали перед забегами?

– Сейчас я уже не играю. Не с кем. Перед соревнованиями обычно вяжу. Кофточки всякие.

✓ Среди подарков именно на 8 Марта есть особенно памятные?

– Самый дорогой, просто клевый подарок мне сделал муж два года назад, когда я только родила Олесечку. Просыпаемся мы с ней утром, она такая малюсенькая лежала в кроватке. А наш папа уже сбегал за цветами. Мне подарил и ей в кроватку тюльпанчиков положил!

**«Робеспьер»** (РаИниТло, INTJ); второе название – Аналитик.

**Внешность** – астенический склад лица и фигуры, удлинённый нос, неброскость одежды. Манера поведения – сдержанная, отчуждённая, если не затрагивать его интересы. В противном случае может проявить резкость, категоричность. Руководствуется в своих поступках высокими нравственными нормами, которые не афиширует.



**Направленность:** равенство, справедливость, система знаний.

В детстве проявляется склонность к расчётливости, робости, ранним интеллектуальным интересам, фобии в виде боязни новых людей, оказаться закрытым. Стрессовая неустойчивость проявляется в нерешительности, склонности к рассуждениям, тревожной мнительности, легкости образования навязчивых страхов.

1. Главное – аналитический склад мышления, структурная логика, систематизация. Стремится во всем найти логику, систему, модель. Создать на этой основе методику, классификацию. Ориентирован на глобальную логику. Приоритет идеям, а не фактам. Занимается только теми делами, которые не мешают ему думать. Остальное его раздражает. Склонен все планировать.

2. Постоянно находится в состоянии борьбы за идею. Политически активен. Не признает авторитетов. Заметно оживляется в разговоре с интеллектуальным собеседником. Всегда отстаивает свои принципы, несмотря на то что его оппонент занимает более высокий пост. Свою правоту только доказывает. Не любит уговаривать, тем более – просить. Последовательный и упорный. Свою точку зрения отстаивает до конца, не идет на компромиссы.



Если попадает в обиженную ситуацию, то старается сплотить вокруг себя таких же обиженных для отпора обидчикам. Готов, не взирая на собственную выгоду, защищать обиженных.

3. Способен найти нестандартное решение задачи, применив знания из других областей. Обмен опытом, профессиональную помощь считает обязательным. Очень трудолюбив. В бизнесе хорош там, где нужно выстроить систему, разработать структуру.

4. Отзывчивый, вежливый, доброжелательный человек. Старается никому не создавать проблем. Всегда считается с удобством окружающих. Никогда не нарушает договоренностей первым. Приучает себя к лишениям. Не любит «давить» на людей. Как руководитель нетребователен, без волевого напора. С трудом переносит не уважаемое им начальство. Не любит, когда им командуют.

5. Его часто считают скованным в общении. Не переносит панибратства, излишней близости. Носит маску сдержанности.

6. Своим аналитическим мышлением создает различные системы. Добр, но дело ставит выше личных отношений. С удовольствием решает особо сложные творческие задачи. Хорошо работает в одиночестве. Не теряет самообладания в сложных ситуациях. Не гибок с людьми. Независим, некоммуникабелен, прямолинеен. Предъявляет к другим такие же высокие требования, как и к себе. Упрям, часто проявляет бескомпромиссность.

*Типичные заболевания:* подвержен стрессам и сердечным заболеваниям.

***Желательные условия во взаимоотношениях:***

- жестко противостоит волевому давлению; нельзя давить, нужно договариваться;
- использование в качестве эксперта;
- использование полученных им систем, классификаций.

**Рекомендуемая работа:** исследовательская аналитическая. Способность во всем разобраться и четко изложить делает его хорошим преподавателем. Обладает наибольшей способностью к адаптации в новом качестве. Характер работы: бухгалтерский учет, конструирование, планирование, программирование, технология, экология, экономика, электроника.

## Егор ТИТОВ

В прессе об этом выдающемся футболисте писали\*:

«О том, что Егор Титов будет играть в сборной, его первый тренер Анатолий Королев говорил будущему капитану “Спартак”, когда тот еще осваивал азы футбола.

– Егор пришел ко мне в спартаковскую школу в 83-м, – вспоминает Королев. – Ему было семь лет, и он уже тогда выделялся на фоне остальных мозгами.



✓ Какое из его качеств проявилось после первых тренировок ярче всего?

– Потрясающая способность к усвоению всего нового. Некоторым мальчишкам приходится долбить, разжевывать каждый элемент по нескольку раз. Они понимают, что от них требуется, но через год. Егор же все ловил на лету.

Титова, кстати, и сейчас часто обвиняют в том, что он избегает борьбы. Что вы на это скажете?

– Скажу, что он не дурак, и за явно проигранный мяч бороться не будет. Зачем зря рисковать? То и дело приходится слышать, как тренеры, даже в высшем дивизионе, нахваливают игрока, идущего головой на мяч, который у соперника на ноге. Говорят – “герой”. А по мне, это не геройство, а дурость. Но трусом Егор никогда не был. Если чувствует, что будет первым на мяче, идет до конца».

Из воспоминаний Е. Титова:

– Не помню, чтобы меня серьезно наказывали или в чем-то ограничивали. Я был жутким сладкоежкой – особенно любил мороженое. Однажды тайком от родителей пробрался к холодильнику и съел восемь эскимо. Это рекорд. Кстати, мороженое обожаю до сих пор. Помню, я приехал с родителями, дядей и двоюродным братом. Уже шли

\* А. Матвеев. «Спорт-Экспресс», 30.05.2006 г.

занятия мальчишек 1975 года рождения. Брат взял меня за руку и обратился к тренеру Белову: «А можно Егору в вашу группу?» Тренер, узнав, что я на год моложе, ответил: «Вам надо к Королеву». А тот, появившись через 15 минут, сразу сказал: «Приходи завтра в пять вечера». Я приехал, переоделся. Королев бросил нашей куче мяч, и мы начали играть в дыр-дыр. Помню, у меня неплохо получалось взаимодействовать с одним мальчиком. Мы победили, и дальше пошло-поехало.

✓ Когда вы заработали первые деньги?

– В 1989 году на Турнире памяти Боброва, где выступал в составе сборной Москвы. За каждый выигранный матч полагалась премия – 10 рублей. Мы одержали 6 побед в 6 встречах. Получилось 60 рублей – для 13-летних мальчишек это были огромные деньги. На что их потратили? Отдал родителям.

✓ Много ли вы успели сделать к 30 годам?

– Практически ничего. У многих ровесников есть почти все. Они обеспечены – живут и получают удовольствие от жизни. Утром просыпаются и делают, что хотят. Я такого позволить себе не могу. Что касается денег, то с ними расстаюсь легко. Люблю делать подарки. Для меня приятнее дарить, чем получать.

«**Гюго**» (РаЭкСеЭт, ESFJ); второе название – Энтузиаст.

**Внешность** – приветливый взгляд, стремление сообщить хорошую новость, пригласить в гости, поговорить о жизни.

**Направленность**: радостные эмоции, праздник, доброе настроение.

С детства отличается большой подвижностью и общительностью, болтливостью. От него везде много шума, стремится командовать сверстниками. Везде легко осваивается.

1. Не может жить без людей и общения, создает праздник себе и окружающим, заряжает их своим энтузиазмом и высоким тонусом. Вбирает в себя энергию эмоционального общения и возвращает в десятикратном размере. Редко бывает в плохом настроении. Не переносит грубость. Романтик и эстет, с удовольствием создает атмосферу уюта и внимания в общении. Никогда не откажется помочь. Если загорается идеей – остается ей верным до конца. Обожают поднимать настроение другим, дарить радость. Оптимист. Тонко понимает малейшие оттенки чужих настроений. Хороший собеседник, внимательный слушатель. Очень сложно обмануть.

2. Борец за справедливость.

3. Ценит семейные отношения и ставит их даже выше деловых. Хороший хозяин, умеющий создать хорошее настроение гостям. Следит за своей внешностью.



4. Энтузиаст. Всегда чем-то занят. Берется за все подряд. Непоседлив. Не склонен продумывать свои действия. Цели добивается за счет бурной активности. Не разделяет интересное и неинтересное дело. Работоспособен. Расчетлив, склонен к деловому риску. Многое, за что берется, ему удается. Стремится расширить знания в деловой области. Часто упорно решает проблему, уже решенную в смежной области.

5. Эмоционален. Часто совершает скоропалительные поступки, идя на поводу эмоций. Многое делает в состоянии душевного порыва.

6. Не всегда может отделить главное от второстепенного. Болезненно переживает критику несвоевременности или непродуктивности его действий. Плохо улавливает общественные процессы. Слабо ощущает ход времени, плохо переносит нестабильность. Не ориентируется в динамике, прогнозах будущего.

7. Активен, доброжелателен, оптимистичен, создает гармоничные отношения со всеми. Трудолюбив, добросовестен, предан своей работе. Контактен. Хорошо организован. Чувствителен к критике. Впадает в стресс при напряженных ситуациях. Теряет тонус, если его не хвалят за хорошую работу. Торопится с принятием решений. Не интересуется новым. Консервативен. Не любит работы в одиночестве.

*Типичные заболевания:* гепатит, холецистит, панкреатит, колит.

***Желательные условия взаимоотношений:***

- не переносит пониженного эмоционального состояния, поэтому не следует его «нагружать» рассказами о неприятностях;
- нахождение в эпицентре общения;
- помощь в поднятии результативности действий.

***Рекомендуемая работа:*** для сферы услуг. Объяснить клиентам, помочь, ответить на все вопросы. В бизнесе им лучше даются дела с налаживанием коммуникаций, оформлением продукции и рекламой. Характер работы: коммерция, социология, юриспруденция.

## Ирина СЛУЦКАЯ

Девиз: «Никогда не падать».

Из интервью фигуристки (газета «Спорт-Экспресс», 6.03.2003 г., «ТВ-Парк»):

✓ Какой Вы себя ощущаете?

– Себя трудно описывать. Хорошая (*смеется*). Ну так скажем: нормальная замужняя дама. В людях ценю искренность, не терплю обманов, подвохов. Друзей мало. Но их и должно быть мало, если речь о настоящих друзьях.

✓ Был момент, когда вы хотели уйти из спорта.

– Ну разве только момент. В 99-м, когда я не попала в основной состав сборной и главные старты прошли без меня. Но как я могла бросить спорт?! Без льда я жизни себе не представляю. А спортивная карьера не может идти всегда только вверх – не всем дано. Быстро взлетела – быстро упала, но сумела доказать, что я не простая девочка, которая упала и ушла. Я вообще по характеру такой человек, который упал, встал и быстро пошел дальше.

✓ Вы стали европейской чемпионкой в пятый раз. А Европа, между прочим, больше шести раз никому не покорялась. Вы считаете себя великой фигуристкой?

– Интересно осознать, что ты что-то впервые выиграла, первой что-то прыгнула, первой 6,0 получила. Вообще очень приятно чувствовать, что ты сделала что-то такое, за что тебя запомнили.

✓ Ирина, счастье для вас – это спорт?

– Была бы я мужчиной, может, и сказала бы: да. Но я женщина, и для меня счастье – семья. К тому же спорт – ну пять, ну десять лет еще буду выступать, но все равно когда-то придется заканчивать. Тренером я не буду – точно. А что останется? Нужно все-таки что-то такое, что было бы с тобой всегда, всю жизнь.

Бессменный тренер Ирины Жанна Громова: «Обычно люди боятся публичных выступлений, тем более соревнований. Боятся публики, зрителей. Что самое страшное? Ожидание старта. Выходит человек на лед – у него ужас в глазах. А эта – нет! Она выходит на площадку, и видно, что она хочет что-то сказать зрителям, хочет что-то для них сделать интересное, красивое, чтобы им понравиться. Это артистка, прирожденная. И я видела, что Ира чувствует свое призвание... Она человек вообще контактный, общительный. Но в то же время очень серьезный. Ей ведь не все легко давалось. Но она очень трудолюбивая, очень самоотверженно работает над всем. А характер у нее разный бывает – и сложный, и простой. Характер чемпионки».

«**Жуков**» (ИрЭкСеЛо, ESTP); второе название – Организатор.

**Внешность** – волевой рот, квадратный подбородок. Перед ответом держит недолгую паузу для того, чтобы сосредоточиться. Обычно крепко сложенные люди.



**Направленность:** логика борьбы – кто хочет, тот добьется.

1. Стиль – волевой напор, неукротимая жажда деятельности, спортивный тонус, решительность. Человек действия, любой ценой достигающий результата. Хороший организатор, руководитель. Может долго находиться в состоянии внутренней мобилизации. В споре ищет не истины, а победы любым путем. Активизируется в экстремальной ситуации. Ассоциируется с завоевателем. Прекрасный организатор, понимающий и стратегию деятельности, и тактику поведения. Сильная воля, настойчивость в достижении цели. Волевой, мобилизованный, энергичный лидер, на котором держится все дело. Умеет определить каждому свое место, все планирует, контролирует. Требователен в достижении результата, хорошо видит все, что можно сделать для его достижения. Получает удовлетворение от процесса достижения договоренностей. Критический склад ума, наблюдательность, хорошая память на ошибки других. Быстро ориентируется в изменившихся обстоятельствах. Ведет себя резко и часто неэтично, может нарушать взятые на себя обязательства. Не признает правил, ограничивающих его свободу. Часто действует наперекор всем нормам. Неудобным людям создает неблагоприятную обстановку.

2. Все отношения рассматриваются по принципу: «кто – кого». Всегда ощущает себя человеком, наделенным властью и полномочиями. Высказывается предельно ясно. Он не может просить – это его унижает. Заставляет других сделать то, что ему нужно. Требует от всех признания своего приоритета. Боится попасть в зависимость. Стремится заполнить собой все пространство. Не допускает свободы выбора своего партнера. Ассоциируется с аппаратом подавления.

3. Обожает тех, кто с утра до вечера говорит ему, какой он хороший, завышает его самооценку. Мало думает о том, какое впечатление он произведет на окружающих. Жесткий стиль работы с подчиненными. Мало этичен. Не умеет подстраиваться под партнера.

4. Никогда не переплатит лишнего.

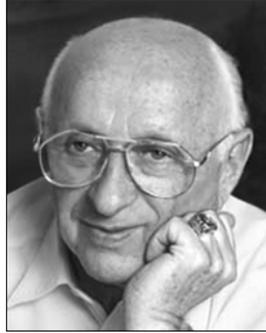
5. Не чувствует всей прелести жизни, не улавливает настроения людей, не знает ничего, кроме работы. Даже дружеские отношения носят деловой характер.

*Типичные заболевания:* часто болят от сильного напряжения в позвоночном столбе, нервных перегрузок.

**Желательные условия взаимоотношений:**

- признание его приоритета;
- не устанавливать его зависимости от вас;
- завышение его самооценки.

**Рекомендуемая работа:** прекрасный организатор. Чем бы не занимался, рано или поздно становится руководителем. Бойцовские качества находят применение в спорте. Характер работы: администрирование, диспетчирование, логистика, маркетинг, механика, практическая инженерия, техника.



## Николай КАРПОЛЬ

В интервью газете «Спорт-Экспресс» этот выдающийся тренер так говорил о себе Т. Каримовой:

✓ Николай Васильевич, ни для кого не секрет, что вы очень резко руководите девушками во время игры. Они на вас не обижаются?

– Вот мы проиграли сегодня. Вы думаете, видимо, что после игры Карполь будет рвать и метать, ругать всячески своих девочек? Нет же. Я никому кровь не пускаю понапрасну. Со всеми проведу индивидуальную беседу, укажу на недостатки. Обязательно подчеркну и достоинства. Да, могу во время игры сказать резко. Фразы могут быть разные, но смысл всегда один: найди в себе силы превзойти себя. Тогда и соперника сломишь!

✓ Вы слышите освистывания с трибун, протестующие против ваших «наездов» на своих волейболисток?

– Слышу, конечно. Зрители просто не догадываются, что я таким образом «окрыляю» своих девчат. Обостряю единый эмоциональный уровень командного духа. Игра быстротечная, все решают секунды. Вот я и стараюсь не дать расслабиться девчатам. Вы же помните из учебника по зоологии, что даже мертвая лягушка дрыгает конечностями, если ее уколоть в нужную точку. Однако никто не может упрекнуть меня в том, что я унизил во время игры чье-то достоинство, оскорбил как-то. Даже крича в игре на девчат, всегда помню как заповедь: не навреди!



✓ И конечно, эти «нужные точки» вы знаете?

– Ну это же совсем просто. Чем можно подкупить женщину? Вот для мужчин, например, материальное благо часто является решающим в мотивациях. А для женщины главное – внимание, причем постоянное и повсеместное. В этом весь секрет, поверьте моему опыту. Я знаю каждую свою спортсменку, как родную, они ведь приходят в «Уралочку» почти детьми и растут на моих глазах.

✓ Наверное, от вас не укрылось и мнение, что, дескать, Карполь исчерпал свой потенциал, вот и побед больших в последнее время нет...

– Приходилось слышать. Такое может сказать журналист, знающий спорт понаслышке. Спорт ведь не бывает без неудач, поражений. Два десятка лет выигрывали. А вот немного споткнулись – тут же обвиняют чуть ли в несоответствии... Нельзя так, ребята! Но я научился терпеть. Терпение – самое важное качество и в игре, и в жизни.

✓ Бывает, что от вас уходят волейболистки, в которых вы много вложили и в которых верили?

– Случается, бегут в зарубежные клубы. С одной стороны, понимаю, что хочется девушке и пожить в лучших условиях, и заработать на будущее. С другой – сильно огорчаюсь, что не смог воспитать человека в том духе, в котором было воспитано наше поколение, когда честь коллектива выше личных амбиций. Я сам вырос один у мамы, оставшейся инвалидом после войны, отец погиб на фронте в 1943 году. Таких, как я, именно государство сделало человеком. В нынешнее время мальчишке из бедной семьи получить хотя бы достойное образование ой как трудно. Расслоение общества, понимаете ли... Я всегда напоминаю девочкам: берите за точку отсчета жизнь своих родителей. Если вы живете лучше, интереснее их, значит, вы состоялись как личность.

«Есенин» (ИрИниТЭт, INFP); второе название – Лирик.

**Внешность** – элегантность, деликатность, воспитанность, мягкость, учтивость.

**Направленность:** эмоциональное предчувствие, поэтичность. В детстве постоянная готовность подчиниться большинству (конформность), думать и поступать, как все, нескритичность к чужому мнению, отсутствие собственной инициативы.

1. По жизни мечтатель, романтик, легко отрывающийся от реальности в страну грез, где он черпает радость и смысл существования. Легко поддается внушению, суеверен. Собственных чувств не скрывает. Отдает предпочтение искусству. Все происходящее воспринимает в диалектике, в развитии во времени, способен предугадывать будущее. Хорошо чувствует время, но постоянно опаздывает.

2. Тонко чувствует состояние окружающих, склонность к сопереживанию. В людях ценит энергию, волю, целеустремленность. Склонен драматизировать ситуацию. Хорошо одевается, владеет изысканными манерами, стилем речи. Не обращает внимания на такие же качества у других. Светлая улыбка. Склонен к богемному образу жизни, в доме много ненужных вещей.

3. Ему трудно проявить инициативу, заставить себя что-то сделать, взять ответственность. Он не лидер. Не следит за порядком. Самый «экономически» слабый тип. Труднее всего ему даются область финансов, экономики, технологии. В бизнесе способен быть только пресс-секретарем, советником по образовательным программам. Работой в сфере производства и экономики тяготится.

4. Хорошо развито предчувствие. Мастер компромисса, терпелив. Тактичен, обаятелен, разбирается в людях. Продуктивен, работая в одиночку. Не любит обстановки конкурентной борьбы. Может забыть о сроках. Избегает работы, связанной с расчетами. Не любит строгой регламентации. Может увлечься нереальными планами.

*Типичны заболевания* центральной нервной системы.

***Желательные условия взаимоотношений:***

- сопереживание;
- открытость общения;
- ведомая роль в делах.

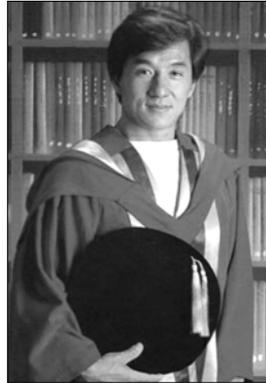
***Рекомендуемая работа:*** любая гуманитарная деятельность, противопоказана любая производственная деятельность. Характер работы: архитектура, дизайн, персонал, психология, эстетика.

## Дмитрий БУЛЫКИН

В материалах сайта «Новые известия» этот известный футболист так отвечал на вопросы А. Кочеткова:

✓ Всем известна ваша мечта – выступить в английской премьер-лиге.

– У меня всегда была и остается реальная возможность уехать в Англию. Просто я принадлежал «Динамо», и от моего желания зависело далеко не все. Скажем, «Болтон» очень интересовался мной, но английская сторона не сумела договориться с «Динамо».





✓ В последнее время вас часто видят на различных светских вечеринках, на показах модной одежды...

– После известных событий у меня появилось много свободного времени. Есть время на посещение презентаций, клубов, телепередач. Мне нравится такой вид отдыха. Кроме того, моя девушка – известный дизайнер, она часто приглашает меня на различные показы.

✓ С кем из звезд общаетесь?

– Дружу с борцом Хасаном Бароевым и теннисистом Маратом Сафиним. До отъезда в Америку в нашей компании был и хоккеист Илья Ковальчук. Постоянно общаюсь с девушками из группы Reflex, с которыми год назад снимался в клипе. Созваниваюсь с участником группы «Динамит» Ильей Зудиным и известной певицей Женей Малаховой. А на днях встретил Юлию Началову вместе с армейцем Женей Алдоным.

✓ Сами не хотели бы заняться шоу-бизнесом?

– Планы есть, и предложения поступают. Например, постоянно звонят с просьбой принять участие в телепередаче или очередном ток-шоу. Но я очень тщательно рассматриваю подобные приглашения. Я еще не определился со своим футбольным будущим, поэтому в некоторых передачах мне бы просто не хотелось участвовать по этическим соображениям. Но все равно на первом месте для меня по-прежнему футбол. Хочу еще поиграть и чувствую в себе силы и желание выступать на высоком уровне.

✓ В прошлом сезоне крылатой стала фраза Прокопенко о том, насколько Булыкин – увлекающаяся персона: когда-то увлекался красивой жизнью, а сейчас – футболом. Как реагировал на слова своего тренера?

– С юмором. Виктор Евгеньевич ведь из тех, кто любит пошутить. В принципе, он сказал правильные вещи. В любом деле главное – желание и увлечение этим делом. Вот в прошлом сезоне желание играть в футбол у меня, скажем так, обострилось.

✓ Что с учебой? Ты, если не ошибаюсь, пишешь диссертацию?

– Как будет возможность и больше времени, обязательно допишу ее. Тема: «Техника стартового движения». Ее научным руководителем является Сан Саныч Шалманов, а помогают в написании игроки «Динамо». Как помогают – говорить пока не буду. Секрет.

✓ Какие журналы читаешь?

– Все глянцевые. В основном мужские, но иногда и женские: сборы ведь долгими бывают, за это время чего только не перечитаешь. Какое-то особенное издание не выделяю: в каждом можно вычитать что-нибудь занятное.



«Максим» (РаИнСеЛо, ISTJ); второе название – Систематик.

**Внешность** – для мужчин это выступающие скулы. Лицо спокойное, без эмоций. Голова обычно поворачивается с туловищем. Основательность. Стремится к военному порядку.

**Направленность:** логика системы, волевое внедрение разумного.

В детстве имеют склонность играть в одиночестве, не тянутся к сверстникам, предпочитают слушать беседы взрослых. Недостаток интуиции, сопереживания. Любят книги. Склонны к занятиям спортом.

1. Человек структуры, которую стремится найти и ей следовать. Систематик, обладающий мышлением конкретной направленности. Старается все классифицировать и систематизировать. Сторонник структурного порядка. Противник дестабилизации. Выраженная способность к логическому мышлению практически деловой направленности. Хорошо выполняет трудную работу, требующую высокой точности. Очень надежен в простой работе. Не любит слушать пустые фантазии и себе их не позволяет.

2. Стремится к совершенству в избранной области. Хорошо знает все инструкции. Сила воли, порядок, дисциплина – основной стиль. Надежный работник. Сам дисциплинирован и этого же требует от других. Хорошо работает руками. Жесткий и безжалостный руководитель. Недоволен нарушением установленного им порядка. Как подчиненный с начальством не спорит, просто выполняя его указания. Деловые встречи планирует с точностью до минуты. Не любит нарушения установленного им порядка расположения вещей.

3. Плохо разбирается в эмоциональных реакциях людей, скрытый, ощущает трудности в общении. Не всегда разбирается в возможностях других людей. Раздражают индивидуалисты. Склонен всех нивелировать. В системе не должно быть незаменимых или ярко выраженных специалистов. Это ломает структурность. Ассоциируется с аппаратом подавления. Осторожен в контактах. Односторонен и замкнут. Не любит работы с людьми, с трудом понимает их. То приближает к себе людей, то становится для них недоступным.

4. Ориентирован на авторитет. Чем ближе дистанция взаимоотношений, тем более жесткие меры воздействия он применяет. Личному желанию отводит последнее место. Предполагает в поступках людей худшие мотивы. Очень скрытен. Себе на уме.

5. Недостаток интуиции. Не может оценить перспективность возможности, склонен все заорганизовывать. Поэтому при нем не будут процветать исследовательские коллективы.

6. При недостатке сопереживания склонен к наплывам сентиментальности. Тщательный и аккуратный исполнитель. Сосредоточен, может обходиться без общения. Может наладить четкую работу, всегда контролирует выполнение поручений. Надежен и последователен. Дело ставит выше личных симпатий. Слабо приспособлен к изменениям, негибок. Равнодушен к людям с другими интересами. Занижает свой вклад в общее дело.

***Желательные условия взаимоотношений:***

- склонность к порядку, дисциплине, ответственность;
- разграничение ответственности в рамках структуры;
- некритичная поддержка созданной им структуры.

*Типичные заболевания:* легко выздоравливают, наиболее опасны болезни головы, мозга.

***Рекомендуемая работа:*** везде, где требуется четкое соблюдение правил, инструкций, там, где ошибки недопустимы. Характер работы: аудит, бухгалтерский учет, механика, практическая инженерия, программирование, техника, экономика, электроника, юриспруденция.

## Вячеслав МАЛАФЕЕВ

### «После 1:7 уже ничего не страшно»

В интервью журналисту Д. Филипченко, размещенному на сайте «Собеседника» (март 2007 г.), этот выдающийся футболист так говорил о себе:

✓ В «Зените» вы сегодня твердый первый вратарь, хотя долгое время были вторым. В сборной «сидели» за Овчинниковым, затем стали первым номером... Нет определенной обиды, что сейчас вы снова второй – уже после Акинфеева?

– В футболе это обычное дело. В клубах часто бывают два равноценных вратаря, которые конкурируют друг с другом за место в «основе», и в этой конкуренции оба растут. Что касается сборной... Да, долгое время первым вратарем являлся Овчинников, но в силу возраста и психологической усталости работать на несколько фронтов –

в клубе и сборной – Сергею было тяжело. В тот небольшой срок, что я был основным вратарем сборной, я получил громадную практику. Но сейчас, если говорить объективно, Игорь – лучший вратарь России, он это доказал и в чемпионате, и в Лиге чемпионов. А результат команды всегда выше личных амбиций. В этой ситуации мне нужно оставаться в хорошей форме, чтобы быть готовым в любой момент заменить Акинфеева. Так ведь уже не раз случалось. Вспомните хотя бы чемпионат Европы, когда Овчинникова удалили в матче с португальцами.



✓ А другой ваш матч с Португалией – 1:7 – вспоминаете иногда? Или предпочитаете тот «несчастный случай» забыть?

– Да уж забудешь такое. Хотя на самом деле опыт в той игре я приобрел большой. Теперь мне все, что меньше, скажем, 1:6 – уже не страшно. Это, конечно, шутка, но вообще-то у каждого вратаря в жизни должен быть такой отрицательный опыт. И если ты из этой ситуации, из этого колоссального стресса сможешь выкарабкаться – значит, все хорошо. К тому моменту я несколько сезонов без замен играл за «Зенит», накопила большая усталость, а тут еще у португальцев что ни удар – так в «девятку»...

✓ Но вас тот матч не надломил, как Филимонова злополучный мяч от Шевченко в «Лужниках»?

– Думаю, что нет. Во всяком случае, в сборной я остался, в клубе тоже, а что будет в дальнейшем, предсказать не берусь. На нас, вратарях, ответственности лежит больше, чем на полевых игроках, и психологические нагрузки тоже больше, и справиться с ними не всегда просто. В свободное время стараюсь играть с детьми.

✓ И как же справляетесь с этими нагрузками? Как настраиваетесь на матчи – стараетесь думать о футболе или, наоборот, забыть о нем?

– По-разному. Есть определенная система, и в трех-четырех предложениях о ней не рассказать. Это целая наука, и каждый вратарь, который поиграл 10–15 лет, может очень много ценного передать следующему поколению.

✓ Лично вы что-то особенное делаете перед игрой? Читаете, слушаете музыку?

– Конечно. Но что конкретно – опять же в двух словах не расскажешь. У каждого со временем вырабатывается свой стиль подготовки. «Индивидуальный стиль психологической подготовки вратарей высшего класса перед матчем» – так называется моя будущая кандидатская работа в Институте Лесафта на кафедре психологии.

✓ Так, значит, вы и в этой сфере профессионал... Думаю, что для высокой психологической устойчивости необходим также крепкий семейный тыл.

– Да, я женат, у нас с Мариной двое детей. Ксюше три года, Максиму восемь месяцев. Насчет «тыла» вы абсолютно правы: когда в семье все хорошо, есть силы и мотивация для достижения хороших результатов на поле. Поэтому все свободное время стараюсь провести в семье, поиграть с детьми. Такой энергией от них заряжаешься!.. А иногда можем оставить детей и сходить с Мариной в кино или театр.

✓ С кем оставляете – с бабушкой?

– Для нас такой проблемы не стоит: есть и бабушки, и дедушки, и нянечки. Мы же все питерцы, поэтому и мои, и Маринины близкие живут по соседству.



«Гамлет» (РаЭкИтЭт, ENFJ); второе название – Артист.

**Внешность** – аристократическая, капризный рот, горбинка в верхней части носа.

**Направленность:** драматичность, трагедия, романтизм, сопереживание.

В детстве отличается беспредельным эгоцентризмом, жаждет постоянного внимания к себе. Лучше, если его ругают, чем безразлично относятся. Внешне часто «растрепан», элементы одежды не согласуются между собой.

1. Склонность к истерии, суициду, подражанию. Претензии на лидерство в группе. Необъективная самооценка. Тонко чувствует людей. Окружающий мир воспринимает драматично и даже трагично. Выступления всегда великолепны, эмоциональны. Неистов в журналистике и публицистике. Прошлое хорошо понимает и может заново его пережить. Часто сгущает краски.

2. Сильно развито чувство времени. Может обходиться без часов. Хорошо предвидит развитие событий. Слышет деловым человеком, дорожит этой репутацией. Людям старается помочь, внимателен к ним, весьма требователен. Работать «на людях» не любит, старается всем дать работу вдали от себя. Руководитель хороший, «громкий», деспотичный. Нетерпим к злу, не делает зла другим. Особое внимание вопросам оплаты труда. Сильная сторона – умение воодушевить и поддержать, эмоциональный напор. Руководитель-мотиватор.

3. Видит свое предназначение в том, чтобы исследовать душу человека, увидеть источник его боли и страданий, понять его поступки, показать их. Его логика находится на службе у эмоций. Зависим от мнения окружающих. Искусно управляет эмоциями людей, воздействует на окружающих широким диапазоном чувств. Легко загорается и скисает. Прекрасно разбирается в искусстве. Желание удерживать внимание.

4. Способен увлечься сам и увлечь других. Создает гармоничные отношения между людьми. Прекрасный оратор, организатор коллективных обсуждений. Воспитатель и наставник с развитым чувством ответственности. Драматизирует события. Самолюбив, раним, болезненно реагирует на критику. Пренебрегает фактами.

*Типичные заболевания:* уха, горла, носа, глаз, шейный остеохондроз.

***Желательные условия взаимоотношений:***

- терпимость к эгоцентризму, необъективной самооценке;
- уделять внимание – «пусть лучше меня ругают, чем обо мне забудут».

***Рекомендуемая работа:*** в театре, архитектура, коммерция, социология.

## Николай ОЗЕРОВ

Об этом выдающемся спортивном комментаторе на сайте РИА «Новости» был помещен такой материал:

«Николай Озеров родился 11 декабря 1922 г. в Москве, в артистической семье, и с детства впитал в себя «запах кулис», которым дышала квартира его родителей. Впитал его так сильно, что он сопровождал его впоследствии всюду – и не только на сцене, но и на теннисном корте, и в комментаторской кабине. Это удачное сочетание спортивных способностей с артистическими задатками, «виноваты» в котором и судьба, и родители, стало потом определяющим в выборе главной профессии Николая Озерова. Его отец, тоже Николай Озеров, народный артист России, был известным оперным певцом-тенором, 35 лет работал в Большом театре, а мать училась на театральном факультете Государственного института кинематографии, и лишь из-за рождения сыновей, вынуждена была бросить учебу. Семья Озеровых отличалась особой музыкальностью. «Звезды» столичной оперы, часто гостившие в доме отца, прочили и маленькому Коле блестящее будущее талант-



... (The text continues from the previous block, describing the family background and early life of Nikolai Ozerov, mentioning his father's profession as an opera singer and his mother's education at the State Institute of Cinematography.)

ливого пианиста. Интерес к музыке не покидал Озерова на протяжении всей жизни. Он знал наизусть все оперные партии, когда-либо звучавшие со сцены Большого театра, и время от времени шутил: «Знал бы, что дирижеры зарабатывают так много, не позволил бы себе увлечься спортом».

А увлечение спортом пришло очень рано. Теннисом он занялся в 9 лет, а в 14 стал учеником открывшейся в Москве школы знаменитого французского теннисиста Анри Коше. Через 3 года Николай Озеров – уже абсолютный чемпион Москвы среди юношей, а спустя год выигрывает и первенство столицы среди мужчин. Его теннисная карьера была поистине блистательной. С 1940 по 1958 г. он 45 раз выигрывал первенство СССР в одиночном и парных разрядах. Озеровские «пушечные» подачи ветераны до сих пор вспоминают с восторгом и говорят, что даже нынешним мировым асам ракетки трудно было бы справиться с такими подачами. 19-летний Озеров был уже известным теннисистом, когда поступил в 1941 г. на актерский факультет Государственного института театрального искусства (ГИТИС). Но вскоре началась война – фашистская Германия напала на СССР. Когда Озеров закончил учебу в ГИТИСе, он получил направление в один из лучших театров страны – МХАТ. Там поначалу скептически отнеслись к молодому актеру, который прекрасно смотрелся на корте, но «сцена – это нечто иное», иронизировали старожилы театра. Однако очень скоро им пришлось признать, что у Озерова – несомненный актерский талант. Он выступал на сцене МХАТа около 30 лет, сыграв свыше 20 ролей. Особенно запомнились его Бенжамен в «Школе злословия» Шеридана, Фабиан в «Двенадцатой ночи» Шекспира, мистер Тутс в «Домби и сын» Диккенса. В 1975 г. он снялся вместе с популярнейшим советским киноактером Анатолием Папановым в фильме «Одиннадцать надежд». Это был его кинодебют.

Но за 25 лет до этого состоялся другой дебют Николая Озерова, ставший главным в его жизни. 29 августа 1950 г. Озеров впервые объединил дар актера и спортсмена, когда старейший советский радиокомментатор Вадим Синявский дал ему микрофон во время футбольного матча лучших команд страны – ЦДСА и «Динамо». А потом были репортажи из 50 стран, в том числе с 17 Олимпийских игр, 9 чемпионатов мира по футболу, 30 мировых хоккейных первенств. Именно Озеров с приходом спорта на «голубой» экран стал первым в стране спортивным телекомментатором, мастерство которого и сегодня остается недостижимым образцом для нынешнего поколения представителей этой профессии. И это мастерство было отмечено званием «Народный артист России», Олимпийским орденом, национальной премией ТЭФИ – за личный вклад в развитие российского телевидения, другими наградами.»

«Бальзак» (ИрИнИтЛо, INTP); второе название – Критик.

**Внешность** – хмурый, чем-то недовольный вид. Тяжелая фигура. Деликатный, обходительный тон. Нередко впадает в меланхолию.

**Направленность:** скептическое предвидение, профессионализм.

В детстве недостаточная способность к вытеснению неприятных ощущений. Постоянные сомнения в правильности действий.

Постоянная самопроверка – перекрыл ли газ, выключил свет.

1. Хорошо понимает динамику развития событий во времени и способен предсказать возможные результаты и поведение конкретного человека. Хорошо умеет обращаться с деньгами, не тратит их понапрасну. Хорош в банковском деле, управлении финансами, рекламе. Тщателен в анализе деталей.

2. Любит уют, комфорт, душевный покой. Не выносит разговора на повышенных тонах, раздраженного разговора. Стремится выравнивать эмоциональное состояние партнера. Со стороны выглядит человеком без эмоций.

3. Сверхдобросовестность. Не склонен менять место работы. Солидность. Стремится к достижению цели, реализации своего потенциала. Простой, демократичный, с независимыми суждениями.

4. Целостное системное восприятие, способность видеть далекую перспективу, стратегический прогноз. Стремится учесть все возможности. Прогноз обычно пессимистичный. Предпочитает эволюционный путь развития. Избирательная работоспособность. По Бальзаку, позитивны только те тенденции, которые наименее негативны.

5. Пассивен, пессимистичен, невысокий волевой тонус, страх перед возможными переживаниями.

6. Медленная раскочка, трудно мобилизовать себя на действия, потребность в том, чтобы подталкивали, инициировали, вдохновляли извне. Единственный, кто учитывает инертность любого начинания. Легко теряет интерес к жизни из-за всезнания.

7. Способен предвидеть итог затеваемого дела. Хорошо оценивает риск. Генератор творческих идей. Видит логические просчеты. Сосредоточен, способен работать один. Осторожен и нерешителен в начинаниях. Раздражается от обилия мелких деталей.



Излишне критичен, не слишком заботлив и гостеприимен. Может потерять интерес к работе до ее окончания. Не умеет давить на подчиненных.

*Типичные заболевания.* Практически здоровые люди, но очень мнительные и беспокоящиеся о своем здоровье. Чаще болеют в своем воображении.

***Желательные условия взаимоотношений:***

- следует общаться максимально уравновешенно, неспешно, взвешенно; не терпит высокого тона, раздражительности, спешки;
- следует убеждать, что наши достижения носят эволюционный и поэтому долговременный характер; необходим вдохновляющий, мобилизующий, постепенно расквашивающий тонус отношений;
- необходимо изначально объяснить детально схему работы, выявить неприятные моменты и сгладить их, поскольку они подолгу не могут вытеснить из сознания мелочные неприятности.

***Рекомендуемая работа:*** везде, где требуется стратегический прогноз; конструирование, планирование, технология, экология, эстетика.

### Дмитрий ЛОСЬКОВ



А. Кружков так написал об этом известном футболисте в газете «Спорт-Экспресс» (3.06.2005 г.):

Родился 12 февраля 1974 года в г. Кургане. Лучший футболист России 2002, 2003 годов (по результатам опроса газеты «Спорт-Экспресс»). За сборную России сыграл 25 матчей, забил 2 гола. Участник чемпионата Европы 2004 г. Валентин Егоров, тренер-преподаватель Ростовского училища олимпийского резерва, признается: «В Кургане ему заложили хорошую школу». Сам футболист на вопрос о своей уникальной «двуногости» (даже штрафные удары он исполняет и левой, и правой, причем одинаково успешно) отвечает так: «Это у меня с детства – отец был директором спортзала, поэтому я все время с мячом возился. Говорят, ходить и пинать мячик стал одновременно, и о том какой ногой это делать удобнее, не задумывался. От природы я правша, но никакого дискомфорта в «общении» мяча и левой ноги никогда не чувствовал. Угловые тоже подаю с обеих ног, и всегда делаю это так, чтобы мяч закручивался в сторону ворот. Заметьте: Лоськов не говорит, что левую его заставлял «подтягивать» первый тренер,

отец или кто-либо еще. Стало быть – самородок. Самородок этот, кстати, «по наследству» болел за киевское Динамо» и сегодня следит за успехами этого клуба в еврокубках. Порядочность Лоськова отмечает и Семин, который уверен в поступках футболиста настолько, что не боится подписывать с ним однолетние контракты.

– С каждым талантливым человеком работать непросто, и Лоськов – не исключение, – говорит главный тренер «Локомотива». – Нелегким был сам его приход в команду – в 96-м он вначале дал добро, но в последний момент решил остаться в Ростове. Но мне понравилось, что обставил он это решение порядочно – позвонил и честно сказал, что не хочет уезжать из города, к которому привык. Поэтому мы не потеряли интерес к нему, и через год он перешел в «Локомотив». Лоськов привнес в игру «Локомотива» изюминку, сделав ее более зрелищной и импровизационной. И оказался игроком гибким. Дима видит футбол изнутри, и не исключаю, что через некоторое время попробую его и в роли либеро. А в бескомпромиссности Лоськова я убедился очень быстро. Показательным для меня был момент, когда однажды мы приехали играть в Ростов. Учитывая дружбу Димы с ростовчанами, я с некоторой тревогой ждал этой игры. А он забил в ней гол, показав тем самым, что он сильный человек. А то, что Лоськов сохранил замечательные отношения с бывшими партнерами и тренерами, мне нравится.

✓ Вы давно стали одним из символов «Локомотива». Но все рано или поздно заканчивается. Можете сейчас представить себя в другой команде?

– Не могу. Не тянет меня никуда уходить. Да и контракт еще три года действует... Неизвестно еще, как бы все у меня за рубежом сложилось. Вот мой друг Лешка Смертин говорит, что не может на одном месте усидеть. Он постоянно жаждет новых впечатлений. Я же, наоборот, тяжелый на подъем и во всем предпочитаю стабильность. Коли уж что-то менять – всерьез и надолго. Скакать из команды в команду не по мне. У меня их и было две – «Ростсельмаш» да «Локомотив», с которым, кстати, в России выиграл абсолютно все. Золото, серебро, бронзу, Кубок, Суперкубок... Стоит ли горевать, что не уехал?

✓ В игре решения вы принимаете молниеносно. А в жизни?

– В этом смысле я тугодум. Долго советуюсь с женой, друзьями, теми людьми, мнением которых дорожу. Пытаюсь придерживаться пословицы: семь раз отмерь – один отрежь.

**«Наполеон»** (ИрЭкСеЭт, ESFP); второе название – Лидер.

**Внешность** – победительный взгляд, короткий или орлиный нос. Дерзкий, напористый, оптимист. Одевается эффектно, предпочитает яркие цвета.



**Направленность:** неудержимое стремление быть лучшим из лучших.

В детстве претендует даже не на лидерство, а на положение властелина компании. Повод для гнева может быть мелочен. Склонность к аффекту, ярости, ревности, к азартным играм. Простой, демократичный, с независимыми суждениями. Легко и ссорится, и мирится. Всегда есть свой близкий приятель, подруга.

1. Неудержимое стремление к цели, напористость, уверенность в себе, пробивные способности, лидирующие свойства. Желание быть лучшим из лучших. Способен на любые жертвы ради этого. Все, что нужно, – территория для завоевания и повод для драки. Самое важное – быть хозяином ситуации, быть в центре внимания, увлечь за собой. Беспокоит отсутствие интереса к себе. Любое дело превращает в соревнование, где его интересует первое место. В первую очередь стремится делать те дела, относительно которых выражают сомнения другие люди.

2. Всегда осуждает за отсутствие инициативы. Хороший тактик, никудышный стратег. Суматошный, инициативный. Сильное влияние на других людей, пользуется у них авторитетом. Обладает дипломатическими способностями. Как начальник склонен к волюнтаризму и самодурству, на руководимой им фирме большая текучесть кадров. Проблемы решает резкими маневрами. Стремится к экономии и рациональности.

3. Стремится к реализации своего потенциала. Хорошо чувствует себя в педагогике и шоу-бизнесе. Любит демонстрировать заботу о людях. Очень внимателен к физическому облику партнера.

4. Не выносит неопределенности. Поэтому кризисную ситуацию всегда ускоряет, чтобы получить новую расстановку сил. Плохо предвидит ход событий, импульсивен, не считает результат своих действий.

5. Уверен в себе, смел и решителен в экстремальных ситуациях. Любит разнообразие, предпочитает активную и живую работу, хорошо приспосабливается к переменам. Обаятельный собеседник, хорошо общается. Ориентирован на ближайшие конкретные цели. Стремится быть в курсе всех событий. Проявляет агрессивность при ограничении его свободы. Недоценивает планирова-

ние. Не способен правильно распределить обязанности. Может не выполнить обещание.

*Типичные заболевания:* почек, гениталий.

**Желательные условия взаимоотношений:**

- признание правомерности лидерских амбиций;
- нуждается в логической поддержке, прочтении логической канвы действия в выбранном направлении;
- похвала, признание достижений.

**Рекомендуемая работа:** профессия, где необходимо общение с людьми на всех уровнях, в том числе – секретарь. Администрирование, диспетчирование, коммерция, логистика, персонал. Не рекомендуется научная деятельность.



## Михаэль ШУМАХЕР

22 октября была поставлена точка в карьере самого успешного гонщика в истории «Формулы-1»... Да, методы Шумахера не всегда были честными – в 1994 г. в Аделаиде на последней гонке сезона он выбил с трассы своего единственного конкурента, англичанина Деймона Хилла из Williams, гарантировав себе первое место. Но ведь и Сенна, когда видел цель, не гнушался столкнуть с дороги всех соперников. Примечательно, что два первых чемпионских титула Михаэль Шумахер завоевал отнюдь не на самой сильной машине – Williams в те годы был быстрее и надежнее.

Возможно, Шумахер и не стал бы самым успешным автогонщиком всех времен, если бы в 1996 г. не перешел в Ferrari. Решиться на этот шаг в ранге двукратного чемпиона мира могли немногие. Несмотря на раскрученный брэнд, «Скудерия» из Маранелло ничего не могла выиграть с 1979 г. Громадный бюджет, приглашение лучших пилотов – ничего не помогало. Ferrari нужен был Михаэль Шумахер, а Шумахеру нужна была Ferrari.

Вокруг немца в итальянской команде сплотились все. На возвращение былой славы были брошены все ресурсы, а победы так и не приходили. В 1996 г. чемпионский титул достался пилоту Williams Деймону Хиллу, в 1997 г. победу праздновал сменивший Хилла канадец Жак Вильнев, в 1998 и 1999 гг. лучшим был финн Мика Хаккинен



из McLaren. При этом все эти годы Шумахер отчаянно боролся за чемпионство, но никак не мог сделать последний шаг.

Наконец, в 2000 г. это произошло. Михаэль Шумахер стал чемпионом мира в составе Ferrari, опередив всех своих конкурентов. Тогда вряд ли кто-то мог предположить, что в течение пяти лет подряд чемпионом мира будет становиться один и тот же гонщик. В 2001–2004 гг. у Шумахера и Ferrari практически не было конкурентов. Концентрация усилий вокруг немца дала свои плоды. В команде был создан мощный технический штат с лучшими специалистами королевских гонок, финансовые затраты превышали в два раза затраты всех конкурентов, но цель оправдывала средства.

Победный механизм, который был создан в Маранелло, практически не давал сбоев. Шумахер выигрывал гонки даже в безнадежных ситуациях, стартуя с последних рядов. Его прозвали «чемпион по пит-стопам» за то, что большинство своих обгонов он совершал в боксах благодаря тщательно продуманной стратегии. «Формула-1» в то время превратилось в скучное зрелище, где победитель был известен заранее. «Красный барон» лишил гонки самого главного – интриги. Он подмял целый вид спорта под себя и правил в нем безраздельно.

Наверняка многие укажут на темные места в биографии Шумахера – намеренные столкновения с Хиллом и Вильневом, позорную победу в Австрии-2002, выигрыш скандального Гран-при США-2005, когда на старт вышли всего шесть машин, Гран-при Монако-2006, когда во время квалификации он намеренно заблокировал трассу и испортил зачетный круг всем конкурентам.

За свою карьеру в «Формуле-1» Михаэль Шумахер добился выдающихся результатов. Он 250 раз стартовал на этапах Гран-при, одержал 91 победу, 154 раза финишировал на подиуме, 68 раз стартовал с поула-позиции, 115 раз – с первой линии, набрал 1369 очков, проехал в гонках 66 164 километра. Вряд ли кому-то из действующих гонщиков в ближайшее время удастся хотя бы приблизиться к этим достижениям, а скорее всего, это рекорды из разряда «вечных».

Он попрощался с «Формулой-1» очень красиво. Создалось впечатление, что до самого финиша Шумахер просто не убирал ногу с педали газа. Немец мчался вперед, обгонял соперников, рисковал по полной программе, но в итоге стал четвертым. Особенно красивым получился обгон его будущего сменщика в Ferrari Кими Райкконена – «Красный барон» по худшей траектории сумел поравняться с финном, бок о бок вошел с ним в поворот, из которого сумел выехать впереди. Будь в запасе у Михаэля Шумахера еще десяток кругов,

он разобрался бы и с Батоном, и с Алонсо, и наверняка его пропустил бы Масса, но не было у семикратного чемпиона этих нескольких кругов...

(Андрей Сенцов, 23.10.2006, LENTA.RU)

«Джек» (РаЭкИтЛо, ENTJ); второе название – Предприниматель.

**Внешность** – плакатная, свой парень. Не разбирается в тонкостях моды.

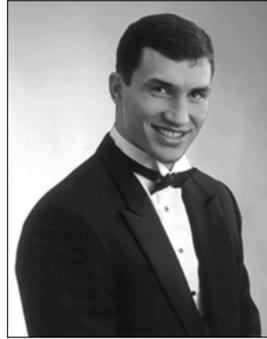
**Направленность:** романтика преодоления, время не ждет!

1. Умение эффективно работать, динамичность, способность рассчитать свои действия, отделить главное от второстепенного. Ярый противник нерациональных, неэффективных методов работы. Деловой прагматизм. Не способен поступать вопреки своему мнению. Стремится в крупный бизнес. Мелочью не занимается. Хорош в перепродажах. Обладает повышенной деловой активностью, отличая перспективные дела от неперспективных, выгодные от невыгодных. Умеет хорошо и много работать по конкретному делу. Вне конкуренции с остальными типами по способности просчитывать коммерческие проекты во времени. Хорошо чувствует себя в правовых вопросах, способен к риску. Романтический деловой стиль. Начинает много дел, но не доводит их до конца.

2. Настроен на преодоление преград, новые технологии, не упустить свой шанс. Большой труженик. Стремится к достижению цели, реализации своего потенциала. Никогда не пасует перед трудностями. Первопроходец. Переносит дискомфорт. Склонен к риску. Один из самых устойчивых типов.

3. Интровертная интуиция позволяет совмещать несовместимое и находить выход из запутанных ситуаций. Склонен к рационализаторству.

4. Не любит переделок уже сделанного, быть на подхвате. Недоверие считает оскорбительным. Не терпит контроля со стороны за своими поступками. Предпочитает обещать поменьше, сделать побольше. Сдерживает свои обещания, не любит оставаться в долгу. Любит демонстрировать свое бесстрашие. Быстро реагирует на положительные эмоции. Не умеет себя сдерживать при несогласии. Легко обращается к незнакомым людям.



5. Простой, демократичный, с независимыми суждениями. Слабое понимание нюансов интонаций, демонстрации настроений. Нуждается в корректоре своих отношений. Не щепетилен.

6. Динамичен, подвижен, все планирует, ищет выгоду. Очень работоспособен, лидер в дискуссиях. Склонен к продуманному риску. Честен, играет в открытую. Критичен, порой даже груб. Упускает детали, подробности. Не способен выполнять рутинную работу. Ценит работу выше остальных сторон жизни.

Самый здоровый тип. Обычно встречается на спортплощадках, а не в больницах.

***Желательные условия взаимоотношений:***

- исключить недоверие;
- поддержка «игрового» тона.

***Рекомендуемая работа:*** предприниматель, менеджер, что особенно удастся в нестабильной ситуации. Легко находит место в исследовательском коллективе. Любитель походов. Каскадер, оперативник. Характер работы: бухгалтерский учет, конструирование, маркетинг, планирование, программирование, социология, технология, экология, электроника.

### Руслан НИГМАТУЛЛИН



Материал об этом выдающемся футболисте, помещенный на сайте [www.rusteam.regman.ru/players](http://www.rusteam.regman.ru/players), так характеризует его:

«Родился 7 октября 1974 г. в г. Казани. Воспитанник казанской команды «Электрон». Чемпион России 1996, 1997, 2004 гг. Обладатель Кубка России 2000, 2001 гг. Лучший футболист России 2001 г. (по результатам опроса еженедельника «Футбол»). Лучший футболист России 2001 г. (по результатам опроса газеты «Спорт-Экспресс»). Лучший вратарь России (приз журнала «Огонек») 2000, 2001 гг. За сборную России сыграл 24 матча. За олимпийскую сборную России сыграл 5 матчей. Участник чемпионата мира 2002 г.

Руслан Нигматуллин всегда был работоспособен. На все вопросы о его феноменальной прыгучести и реакции он неизменно отвечает: «Безусловно, это идет от природных способностей и плюс долгие годы тренировок». Что еще можно отметить, так это творческое начало в действиях Руслана как вратаря. По его мнению, футбол – это игра для зрителей, он должен восприниматься

как некое зрелище, поэтому поймать мяч без изящества, красоты – дело не для Нигматуллина. И тренировки для него – не рутина, а работа, которая приносит удовольствие.

Нигматуллин – настоящий фанат футбола. Он, как и многие вратари, с тренировок уходит последним. Зато в свободное от работы время очень любит порыбачить в тишине и уединении. И хотя его жене Лене рыбалка не очень нравится, она сопровождает мужа, чтобы подольше побыть вместе. Руслан и Лена просто не могут жить без кино. Больше всего им нравятся комедии. Супруги могут часами смотреть видеofilмы, а иногда выбирают в кинотеатр. Еще одна страсть Нигматуллина – компьютеры и Интернет. При помощи своего электронного друга Руслан частенько бродит по мировой паутине. На сборы он неизменно берет свой любимый ноутбук.»

«**Драйзер**» (РаИнСеЭт, ISFJ); второе название – Хранитель.

**Внешность** – бесстрастное, спокойное лицо, держится на далекой дистанции.

**Направленность:** неприятие зла, стремление к моральной чистоте. В детстве склонен к невротии: беспокойный сон, плохой аппетит, капризность, пугливость. Повышенная утомляемость, раздражительность. Дальняя дистанция общения. В компании любит прислониться спиной к двери и не садиться, сколько бы его не уговаривали. Стремится набраться впечатлений.



1. Моралист. Стремится к соблюдению традиций и ритуалов. Руководствуется ведущей идеей о нормах морали. Долго помнит добро и зло. Строг. Настойчивый, волевой, требовательный, уверенный в себе. Любитель порядка. Превыше всего ставит мораль, верность долгу, выполнение взятых на себя обязательств. Любит распоряжаться, имеет вкус к власти, но его распоряжения часто нелогичны. Слабо разбирается в экономической целесообразности. Тяготеет к знаниям, эрудит.

2. Простой, демократичный, с независимыми суждениями. Очень тонко чувствует настроения людей, их отношения. Даже небольшое изменение отношения к себе замечает и реагирует ответным охлаждением. В дружбе верен и надежен, чего требует и от партнера. Всегда «застегнут на все пуговицы». Прекрасно выполняет все домашние дела.

3. Нет легкости в самой работе, подготовке к ней. Не умеет соразмерять свои планы со своими возможностями. Не может отделить главное от второстепенного.

4. С готовностью поддерживает своих коллег, трудолюбивый, справляется с рутинной работой. Рационально обращается с финансами. Аккуратен, внимателен к деталям. Тверд и принципиален. Склонен себя недооценивать. Часто переутомляется. Неспособен предвидеть последствия. С трудом приспосабливается к переменам. Тяжело переживает неэтичное поведение, несправедливость.

*Типичные заболевания:* остеохондроз, болезни почек.

***Желательные условия взаимоотношений:***

- соответствие моральным критериям;
- упрощенный алгоритм работы;
- разноплановость положительных впечатлений.

***Рекомендуемая работа:*** работник социальной сферы, стремящийся обеспечить тыл. В бизнесе – контролирующие работники. Аудит, дизайн, психология, экономика, юриспруденция.

### Евгений АЛДОНИН



Из интервью с С. Хохловым, помещенным на сайте Volgograd. KM.ru, 10.10.2002 г.

Полузащитник. Заслуженный мастер спорта. Родился 22 января 1980 года в г. Алушке (Крым, Украина). За сборную России сыграл 28 матчей. Участник чемпионата Европы 2004 г. Награжден орденом Дружбы.

✓ Вам пришлось выйти на поле вместо Алексея Смертина...

– *(Перебивая.)* Так и знал, что спросите, не стремлюсь ли я быть похожим на Смертина! Отвечаю и прошу больше таких вопросов мне не задавать: нет. Я Смертину ни в игре,

ни у парикмахера специально не подражал.

✓ Но внешне вы похожи.

– Вот в сборной и шутят по этому поводу. Даже братьями нас успели прозвать.

✓ Не обижаетесь? Виктор Онопко начал выступать за сборную, когда вам было 12 лет. Часом, в кумирах у вас капитан нашей сборной не ходил?

– Нет. Кумиров у меня никогда не было. Игроки, которые нравились больше других – да, такие есть даже сейчас. Среди создателей

выделю Зидана, а среди разрушителей, умеющих начать атаку своей команды, мне импонирует игра Роя Кина и Эдгара Давидса. Но вообще я больше за команды переживаю. Когда мальчишкой был, болел за «Аякс». Потом, когда голландцы весь свой состав распродали, стал за «Юве» переживать.

✓ Связь с домом поддерживаете?

– А как же?! Это святое. Я хоть и покинул родителей достаточно рано, регулярно с ними общаюсь. Только видимся мы редко, все больше созваниваемся по телефону. Совета спросить, слово доброе услышать и ответить тем же... А вот от разговоров о футболе воздерживаюсь – для этого у меня есть другие собеседники.

✓ Быть может, вам все же пора задуматься о переходе в более состоятельный клуб? Или последовать примеру Сычева – сейчас не так трудно освободиться от оков контракта...

– Нет, этому пути лучше не следовать. Если из клуба и уходить, то по-хорошему, с обоюдной пользой. Еще раз повторю, я слишком многим обязан «Ротору».

«Штирлиц» (РаЭкСеЛо, ESTJ); второе название – Администратор.

**Внешность** – подтянутые люди спортивного типа, скованные движения. Полностью отсутствует фамильярность. Вежлив, воспитан. Физически крепкий, выносливый.

**Направленность:** добросовестная работа, порядок, качество.

В детстве отличается тем, что неприятные эмоции помнит долго. Неприятности при этом наслаиваются одна на другую.

1. Одаренный администратор. Высоко ценит людей компетентных. Не терпит халатного отношения к рабочему времени. Даже на отдыхе. Отдых – возможность заняться чем-то другим. Не способен сидеть без дела. Очень активный человек. Исключительная работоспособность и деловая активность. Исключительно высокая личная ответственность. Умеет максимально использовать резервы. Всякое дело доводит «до блеска». Способен выполнить дело с максимальным эффектом.



2. Прежде всего считает необходимым подчиняться объективным законам, хорошо работать, делать качественную продукцию, соблюдать законность и порядок.

3. Тщательно планирует дела, обдумывает. Не верит в легкий успех. Не любит, чтобы с ним спорили. В споре требует фактов. Главный критерий компетентности – логичность. Инициативность и напористость. Не компетентен в психологии и педагогике. Очень резок в отношении к не порядочным людям. Умеет мобилизовать партнера, доходя до эмоциональных вспышек.

4. Консервативен. Избегает нестандартных ситуаций. Придерживается привычного стиля. Очень устойчив в привычках, недоверчив ко всему новому. Плохо переносит неопределенность, неизвестность. Не может планировать наперед, лучше ориентируется в настоящем.

5. Плохо разбирается в оттенках настроений.

6. Напористый организатор, координирующий других. Жестко требует выполнения обязательств. Легко выявляет неэффективность работ. Очень работоспособен. Развито чувство долга. Раздражителен к необязательным людям. Нетерпим к неумелым работникам. Не заинтересован в будущих событиях. Не терпит возражений, плохо воспринимает критику.

*Типичны заболевания легких и бронхов, хронические ангины.*

***Желательные условия взаимоотношений:***

- плохо переносит неопределенность, неизвестность; поэтому важно суметь «зажигать» зеленый свет для его дальнейшего продвижения;

- стабильность, предсказуемость работы;
- сглаживание острых углов работ, моральных издержек.

***Рекомендуемая работа:*** администратор на производстве со стабильным конвейером, бухгалтерский учет, маркетинг, механика, практическая инженерия, программирование, социология, техника, электроника, юриспруденция.

## Олег РОМАНЦЕВ

В журнале «Спартак» (1998 г.) О. Дорошина писала об этом известном тренере:

Романцев Олег Иванович. Защитник. Мастер спорта международного класса. Заслуженный тренер России. Родился 4 января 1954 г. в с. Гавриловское Спасского р-на Рязанской обл.

✓ Я знаю, что кроме спортивного у вас есть еще и юридическое образование. Почему же вы не стали заниматься юриспруденцией?



– Все-таки хочешь в этой жизни жить той профессией, которая доставляет тебе удовольствие. И при выборе из нескольких профессий, безусловно интересных, более по душе для меня оказался футбол.

✓ На экране вы всегда серьезный и практически никогда не улыбаетесь. Но на самом деле вы очень веселый и общительный человек. Почему так?

– Мне очень трудно ответить на этот вопрос. Наверное, это идет от той обстановки, в которую я попал, приехав в Москву и оказавшись между двух огней. Ведь мне все время приходилось держать дистанцию. Может быть, это и комплекс, что, общаясь с незнакомыми людьми, я действительно ставлю какую-то стену. А с близкими людьми и друзьями расслабляюсь и оказываюсь вполне нормальным, общительным человеком. Ведь я много раз был и тамадой на свадьбах, и часто веду, как говорят в Грузии, стол.

...Вот как раз водить машину для меня огромное удовольствие и отдых. Еще очень люблю читать. А читаю я так: если у меня в этот день светлая, хорошая голова, настроение такое, что хочется чего-то возвышенного, хорошая голова, настроение такое, что хочется чего-то возвышенного, то с удовольствием перечитываю классику. Я очень люблю Достоевского, хотя он и тяжелый писатель. Иногда же, когда одна тренировка утром, до обеда какие-нибудь переговоры, бумаги, затем вторая тренировка, читаю детективы. Иногда люблю порыбачить.

✓ Какие качества вы больше всего цените в людях?

– На первое место я бы поставил честность, порядочность и ответственность. Если человек в чем-то уверен и ошибается, но, как говорится, ошибается честно, то он заслуживает уважения.

«Достоевский» (РаИнИтЭт, INFJ); второе название – Гуманист.

**Внешность** – бесстрастное лицо, взгляд, обращенный внутрь себя, не очень замечающий окружающих. Время от времени впадает в депрессию.

**Направленность:** вера, надежда, любовь, привязанность к близким. С детства проявляет пугливость, боязнь, сторонится бойких сверстников, экзамены сдает хуже, чем мог бы. Отличается послушанием, слывет «домашним» человеком. В 16–19 лет проявляется чрезмерная впечатлительность и чувство собственной недостаточности, неполноценности. Видит много недостатков и в себе, и в других.



1. Самое важное – быть чутким к людям, соблюдать нормы нравственности, сопереживать, устанавливать благоприятный психологический климат. Стремится быть этическим примером идеалистических отношений. Не предполагает недобрых намерений. Старается сгладить любой конфликт. У таких чаще всего ищут сочувствия. Не может ссориться. Терпит очень долго. Стремится достичь гармонии в отношении с людьми, ищет истинные ценности в мире духовности и нравственности. Моральный образец, воспитатель, учитель. Не может давить на других. Творческие способности активизируются в урегулировании отношений. Хорошо видит сильные и слабые стороны других людей. Готов взять на себя чужую боль. Главной ценностью в жизни считает свободу.

2. Неэффективный работник. Его часто эксплуатируют, так как он совсем не умеет отказывать. Не различает в работе мелочей и крупных проблем, не умеет оценить качества работы, нуждается в советах по деловой целесообразности. Всегда благодарен за подсказку. Результаты достигает с большими затратами времени и сил. Хотя может хорошо работать, если коллеги разделяют его нравственные убеждения.

3. Прекрасно работает в науке (за исключением точных наук). Не приспособлен к работе в бизнесе, финансах, коммерции. Хороших успехов достигает в работе с персоналом, клиентом, в public relation. Плохо уживается с некомпетентным начальником. Нетребовательный, неволевой руководитель.

4. Стремится к гармоничным отношениям. Помогает людям расти духовно, исполнительен и добросовестен. Творчески подходит к решению проблем. Не отступает от задуманного. Тяжело переживает конфликты. Не вникает в то, что вне круга его интересов. Не всегда способен оценить свои идеи. Сложно выражает свои мысли. Неинициативен.

*Типичны заболевания горла и легких.*

***Желательные условия взаимоотношений:***

- непереносима ситуация, когда он становится объектом насмешек или на его репутацию падает тень;
- желательно, если коллеги разделяют его нравственные убеждения;
- желательна помощь в повышении эффективности его работы.

**Рекомендуемая работа:** преподаватель гуманитарных дисциплин, духовных знаний, просветительства. Архитектура, дизайн, психология, экономика.

### Эдуард МАЛОФЕЕВ

*«Чтобы управлять “Хартсом” со скамейки,  
нужно закончить курсы ВШТ,  
а я могу их сам читать»*

✓ А что можете сказать в целом о футбольном хозяйстве Шотландии?

– Условия замечательные. В том же «Хартсе» четыре тренировочных поля: три с естественным газоном, одно с искусственным. Большая футбольная академия. А какая столовая! Ну просто загляденье. Там вообще все время думают об игроках. Пришел на тренировку, а в раздевалке все уже готово: майки, шорты, бутсы, полотенца. Ко второму занятию опять все лежит чистенькое. Очень удобно, когда не думаешь о бытовых проблемах: приехал, потренировался и налегке уехал. Зато в Шотландии у команд нет базы, негде даже просто прилечь отдохнуть.



✓ Менталитет шотландских футболистов сильно отличается от нашего?

– Не сказал бы. Здесь все зависит от тренера, от дисциплины. Хороший наставник должен уметь настроить ребят на игру, заинтересовать их. Если правильно выстроить процесс, то никогда не возникнет проблем ни с составом, ни с мотивацией. Так было в минском «Динамо» образца 1982 года. Сейчас только и разговоров, что Прокопенко и Пудышев любили гульнуть. Да, но как они относились к тренировкам, мало кто знает. Они любили футбол. Никогда не жалели себя, выкладывались на 100 процентов. А сейчас многие футболисты заключают выгодный контракт и перестают играть. Начинаешь делать замечания – возникают проблемы. Вон в самарских «Крыльях Советов» дошло до того, что игрок с тренером подрались... Я лидеров всегда вижу. С футболистами надо по-дружески, но и знать меру необходимо. А то сядут на шею. Как в Литве, например, когда я «Каунас» тренировал. Кричу молодому футболисту во время тренировки, чтобы увеличил темп. А он не реагирует, слушает партнера, который рекомендует парню на меня вообще внимания не обращать. Я один раз вроде как не обратил внимания, второй. А потом организовал собрание. И попросил двух-трех футболистов подыскать себе другой клуб. Мне ржавчина в команде не нужна.

✓ Эдуард Васильевич, вы в начале разговора обмолвились о получении международной лицензии PRO...

– Она необходима для работы в «Хартсе», выдают ее в московской Высшей школе тренеров (ВШТ). Правда, возникли проблемы. Никита Симонян, второе лицо в Российском футбольном союзе, сказал, что не может меня внести в список на получение лицензии, так как уже начались занятия. Ты, говорит, Эдик, такой правильный, потом переживать будешь, если на уступки тебе пойдем. А я могу сам эти курсы читать, я заслуженный тренер СССР! Чему меня там научат? Пришлось ехать к президенту РФС Виталию Мутко, он урегулировал вопрос. Пойду на курсы в ноябре. Пишу сейчас, если можно так назвать, выпускную работу «Тенденции развития мирового футбола». Очень интересно. Я уже четыре недели в Минске только этим и занимаюсь. Это труд по обобщению опыта всех мировых специалистов. Может, кто-то потом будет изучать для самообразования. Ведь мы именно так и учились. Я что-то новое узнавал у Бескова, Якушина, Лобановского. Все через общение.

*(Дмитрий Ткачев, «Советская Белоруссия». 19.09.2006)*

**«Гексли»** (ИрЭкИтЭт, ENFP); второе название – Инициатор.

**Внешность** – игривость, веселые, озорные глаза.

**Направленность:** интересные талантливые люди, общение.

С детства отличается подвижностью, болтливостью, везде вносит много шума. Всегда в хорошем настроении. Неаккуратен.

1. Хорошо разбирается в скрытых способностях человека и умеет находить интересных людей. Самое главное – умение через контакты найти желаемую цель. Хорошо разбирается в психологии людей. Может восхищаться талантами собеседника, поднимать их в их же глазах. Умеет «настроиться» на конкретного собеседника. Всегда ищет компромисс, даже если для этого нужно поступиться принципами. Стремится управлять эмоциями людей. Угадывает новую перспективную возможность, способности людей, умеет за внешностью распознать суть.

2. Склонен к импровизации, не любит подготовки к действиям. Его стихия – новое, интересное. Не умеет хорошо работать с техникой, документами, в области инженерных наук. В бизнесе хорош как агент при частых контактах с людьми. Любит быть начальником, не теряя при этом человечности. Умеет уговаривать, мотивировать, разрешать конфликты. Не любит долго заниматься одним делом. Мало уважения к принятым нормам поведения и иерархии отношений.

3. Зона интересов очень обширна, но поверхностна. Быстро надоедает все привычное. Всегда готов перекинуться на новые возможности. Много выдумки, фантазии. Мало логики. Эстет.

4. Трудности с налаживанием быта, неумение заботиться о финансах, стремление переложить эти хлопоты на кого-то другого. Все связанное с отчетностью, организацией рабочего времени, выполнением инструкций – меньше всего удается.

5. Никогда не признает себя побежденным, виноватым, не испытывает неловкости.

6. Хорошо ориентируется в скрытых мотивах людей. Новаторски мыслит. Коммуникабелен, дипломатичен. Отзывчив, чрезмерно доверчив. Не отличается организованностью. Легко отвлекается на посторонние задачи. Некачественно выполняет кропотливую работу.

*Типичны заболевания* горла и легких.

**Желательные условия взаимоотношений:**

- не фиксировать в узких рамках;
- находить интересную зону деятельности.

**Рекомендуемая работа:** предпринимательская деятельность, организация нового дела, реклама. Везде, где на первом месте умение наладить контакты. Администрирование, архитектура, коммерция, персонал.

## Сергей ЮРАН



Юран Сергей Николаевич. Нападающий. Родился 11 июня 1969 г. в Ворошиловграде (ныне – г. Луганск). За сборную СССР/СНГ/России сыграл 40 матчей, забил 7 голов. В интервью И. Рабинеру, Б. Тосуняну в газете «Спорт-Экспресс» (25.03.2005 г.) С. Юран так говорил о себе:

«Моя тренерская платформа уже частично сформировалась. Она приблизительно такова: важно создать здоровый коллектив, где бы не было места группировкам. Отношения с футболистами буду строить на доверии.

Главное – наладить нормальный диалог, а не делать упор на запугивание. По себе знаю: если ты можешь с любой проблемой спокойно прийти к тренеру, открыть ему душу, то на поле обязательно отблаговаришь чуткого наставника результативной игрой. Хотел бы использовать опыт главного тренера «Штурма» Ивицы Осима, который считает, что нужна одна тренировка в день, но чтобы по времени она

длилась столько же, сколько матч. В России же занятия проводятся чаще, но тренировка длится чуть больше часа. По сути, это означает, что идет подготовка только к первому тайму. Я наблюдал за своими тренерами в клубах Португалии, Германии и Австрии. Все они после работы превращаются в обыкновенных людей, на равных общаются с футболистами. Вот бы и нам уметь так раскрепощаться! Но и у наших специалистов есть что перенять. У Лобановского и Романцева я бы взял повышенную требовательность на тренировках. Думаю, здесь западные коллеги им проигрывают, поскольку считают: если игрок не доработал на занятиях, то на то он и профессионал, чтобы наверстать упущенное в матче. Но не всегда это правило срабатывает. Еще мечтаю совместить киевскую агрессивность со спартаковским контролем мяча. Если создать такой гибрид стилей, дело, считаю, пойдет. У меня, к слову, уже есть кое-какие предложения из первой лиги. Желательно, конечно, попасть в такую команду, где есть хотя бы минимальная финансовая база – чтобы иметь возможность постепенно воплощать свои идеи в жизнь».



«Габен» (ИрИнСеЛо, ISTP); второе название – Мастер.

**Внешность** – плотное массивное телосложение, склонность к сутулости. Скептицизм, холодность в оценках, упорное отстаивание своей точки зрения.

**Направленность:** условия жизни, независимость.

В детстве отличается непослушанием, неустойчивостью, непоседливостью. Нет желания учиться. Постоянно отлынивает от обязанностей. Безразлично относится к родительской опеке и стремится высвободиться из-под нее. Слабоволен. Характерно стремление оградить себя от неприятных ощущений.

1. Эстетическое восприятие мира. Главное – гармония, баланс и соразмерность во всем, сочетание эстетики и целесообразности, способность к комфорту и уюту. Все должно быть сбалансировано. Прекрасное должно сочетаться с целесообразным. Получает удовольствие от хорошо сделанной работы. Работает самостоятельно в небольшом коллективе. В коммерции довольно жестковат. Умеет выжать пользу из малополезных вещей.

2. Характерно желание оградить себя от неприятных ощущений, стремление к комфорту. Прекрасная сенсорная память. Может помнить кролика, съеденного 10 лет назад. Прагматичен и экономен. Педантичен. Хорошо работает на конкретную, осязаемую цель.

3. Очень внушается авторитетами. Не позволяет себя наказывать, перевоспитывать. Слабость понимания собственных возможностей, признательность всем, кто поможет осознать собственную уникальность. Неверные распоряжения начальника не выполняет, все делает по своему усмотрению.

4. Слабость понимания скрытых процессов. Не чувствует перспективность нового дела.

5. Хорошо проявляет себя в конкретных задачах. Способен разобраться в запутанной ситуации. С удовольствием делает работу своими руками. Обычно предпочитает работу в одиночестве или с теми, кто вызывает у него уважение. В опасной ситуации хладнокровен. Не всегда коммуникабелен. Бывает необязателен, непредсказуем. Легко падает духом. Может проявить равнодушие к другим людям.

*Типичные заболевания:* легких и бронхов, хронические ангины.

***Желательные условия взаимоотношений:***

- не следует вмешиваться в их дела;
- лучше помочь с душевным комфортом;
- помочь осознать собственную индивидуальность.

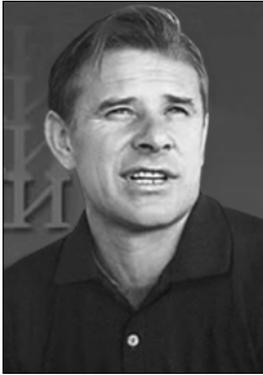
***Рекомендуемая работа:*** любая индивидуальная практическая деятельность. Аудит, диспетчирование, логистика, механика, практическая инженерия, техника, эстетика.

### **Лев Иванович ЯШИН**

Вот что писал журналист Е. Астраханцев в «Аргументах и фактах» в октябре 2005 г. об этом выдающемся футболисте XX века:

«Вратарь. Заслуженный мастер спорта. Родился 22 октября 1929 г. в г. Москве. В сборной СССР – 74 матча – 14 сезонов подряд, за сборную выступал до 38 лет (в том числе за олимпийскую сборную СССР сыграл в 6 матчах). Также сыграл за сборную СССР в 9 неофициальных матчах. За время выступлений на футбольном поле Лев Яшин в 270 играх сохранил свои ворота «сухими» и отразил более 150 пенальти.

О том, каким он был вне футбольного поля, читателям «АиФ. Суперзвезды» рассказала его вдова Валентина Тимофеевна Яшина.



До свадьбы мы лет шесть, наверное, встречались. Поженились как раз под Новый, 1955 год. Вот за эти годы и до последних своих дней Лев не миллион алых роз, а явно поболее мне преподнес. Свежие цветы его заботами в нашем доме вообще никогда не переводились.

✓ Ему-то, кажется, это было нетрудно: судя по кинохронике, восторженные болельщики буквально заваливали цветами своих кумиров.

– По-всякому случалось. Суммы, которые футболистам за границей тогда в валюте выдавали, были совершенно незначительными. Несмотря ни на что, муж, возвращаясь с любого зарубежного матча, всегда привозил мне дорогой, изящно оформленный букет каких-нибудь красивых экзотических цветов. Это сегодня нечто подобное и у нас можно купить за очень приличные деньги. Партнеры по сборной Союза сначала посмеивались над галантностью Яшина, а потом, когда мы с их женами и подругами, как обычно, встречали команду в аэропорту «Шереметьево», стали почти все появляться на выходе с цветами – вроде как следуя традиции.

✓ Вот вы упомянули об излюбленном увлечении супруга – рыбалке. Об удачливости Яшина на этом поприще даже журнал «Рыболов-спортсмен» когда-то писал. У вас, надо думать, хлопот прибавлялось – всякий раз уху варить, чтобы мужа побаловать?

– Беспокойство во время его сборов на рыбалку я всегда испытывала, это точно! В районе нашей дачи он вблизи помойки ошивался, мусорные кучи разгребал – искал опарышей, дождевых червей собирал. Я ему говорила: «Что люди подумают?» А он мне: «Да кто же меня тут узнает?» А уху в нашей семье не слишком жаловали. Обычно весь улов мы жарили, причем Лев занимался этим собственноручно.

✓ Известно, что в лучших ресторанах мира повара – всегда мужчины!

– Муж действительно стряпал с удовольствием и не видел в этом ничего особенного. Когда я задерживалась на работе, а он приходил домой с тренировки, запросто мог и котлеты пожарить, и вермишель или макароны отварить – ни за него, ни за обеих наших дочерей, пока они были маленькими, у меня в этом плане голова не болела.

✓ После заморских разносолов, которыми наших футболистов потчевали в зарубежных турне, банальные котлеты...

– Так и было! Не то что гурманом, привередливым в еде Лев никогда не был – сметал все, что бы я ни приготовила, только нахвали-

вал. А уж нечто особенно вкусненькое и дорогое на стол подавалось по праздникам или же когда у нас дома друзья собирались, что, впрочем, случалось довольно часто.

✓ Интересно, каким Яшин бывал в такие моменты?

– В шумных компаниях чувствовал себя как рыба в воде, выпить, когда можно, был отнюдь не дурак и женщин любил... Я его понимала, умела прощать.

✓ Интересно, жена знаменитого вратаря имела право дома, скажем на кухне, давать ему какие-то советы, что-то подсказывать?

– Не только имела – для Льва мое мнение было небезразлично. Я, например, не советовала ему слишком уж громко кричать на поле. Считала, что это неприлично. Он же смеялся и горячо доказывал, что иначе игроков не заставишь как следует шевелиться. Часто задавал мне свой излюбленный вопрос: «Ну, как я торчал?» То есть как он выглядел на поле во время игры, либо в новом костюме, либо за рулем своей «Волги».

✓ Как он переживал неудачи?

– Очень болезненно. Морально казнил себя почти за каждый пропущенный мяч. Никто, кроме домашних, не знает, как он переживал после чемпионата мира в Чили. Ведь тогда за провал сборной СССР на Леву пытались повесить всех собак. Но Бог его миловал! Я имею в виду приглашение в сборную мира для участия в матче, посвященном 100-летию футбола, который игрался в Лондоне на знаменитом «Уэмбли». Лев фантастически удачно отстоял первый тайм, и сборная мира повела в счете – 2:0. И только во втором тайме, когда место в воротах занял его сменщик, англичанам удалось их распечатать, а потом и уйти от поражения – 2:2. Для Яшина это была переломная игра, оборвавшая все пересуды о его якобы закате. После нее ко Льву вернулась былая уверенность в собственных силах и мастерстве.

### 2.3. Соотношения людей с разными типами личности

Зарубежные исследования дают разные сведения о соотношении людей с различными ТЛ. Приведем одну из них (табл. 2.5).

*Таблица 2.5*

**Процентное соотношение людей с различными ТЛ в мире**

Тип личности	Доля среди населения мира, %
Дон Кихот (ENTR)	4,5
Дюма (ISFP)	5,5
Робеспьер (INTJ)	2,5

Окончание табл. 2.5

Тип личности	Доля среди населения мира, %
Гюго (ESFJ)	<b>14,0</b>
Жуков (ESTP)	7,5
Есенин (INFP)	3,5
Максим (ISTJ)	7,0
Гамлет (ENFJ)	4,0
Бальзак (INTR)	3,5
Наполеон (ESFP)	9,5
Джек (ENTJ)	3,5
Драйзер (ISFJ)	6,5
Штирлиц (ESTJ)	<b>15,0</b>
Достоевский (INFJ)	2,0
Гексли (ENFP)	4,0
Габен (ISTP)	7,5

Однако среди руководящего, управленческого состава в бизнесе это соотношение существенно изменяется. О.Р. Меньшикова в статье «Повышение надежности определения типа личности параллельным тестированием по двум типологиям: MBTI и эннеграмма» приводит данные обследования российских менеджеров высшего, среднего звена и начальников. Согласно этим данным Экстраверты встречаются в два раза реже Интровертов (для мирового населения это соотношение смещено в другую сторону, по разным данным 2 : 1 или даже 3 : 1), Сенсорики – в три раза чаще Интуитивных (тут имеется полное совпадение с мировой практикой), Логический тип в восемь раз превосходит Этический, Решающих в три раза больше, чем Воспринимающих (сравните с соотношением 50:50 для мирового населения для Т/Ф и J/Р).

Если же сравнивать данные О.Р. Меньшиковой с характеристиками менеджеров среднего, высшего звена и начальников в США (табл. 2.6), то обращает на себя внимание большая интровертность и большая сенсорность представителей нашей группы, а следовательно, недостаток типов, в которых превалирует сочетание EN.

Дж. М. Тьюсон и др. (1995), рассуждая об изменениях в менеджменте в XXI в., считают, что старый стиль управления, который делает акцент на конкретности (S), принципах (T), систематиче-

ском планировании (J), будет постепенно сдвигаться в сторону большего внимания к объектам (E), более тщательного рассмотрения возможностей (N), большего внимания к людям (F), большей открытости (P).

Таблица 2.6

**Соотношения по определяемым дихотомиям, %**

Признак		Менеджеры (США)		Начальники (США)
		Ср. звено	Старшие	
Экстраверсия	E	46,3	55,7	47,1
Интроверсия	I	53,7	44,3	52,9
Сенсорика	S	64,7	53,9	66,1
Интуиция	N	35,3	46,1	33,9
Мышление	T	86,2	92,7	95,4
Чувство	F	13,8	7,3	4,6
Оценка	J	78,2	77,4	87,6
Восприятие	P	21,8	22,6	12,4

Схематически такое смещение может быть представлено так:



## ГЛАВА 3

### ТИПЫ ХАРАКТЕРА (ТХ)

Твердый орешек нередко оказывается пустым.

*В. Счисловский*

Характер определяется как совокупность устойчивых свойств индивида, в которых выражаются способы его поведения и способы эмоционального реагирования (Гиппенрейтер Ю.Б., 1988). Черты характера отражают то, как действует человек, а черты личности – то, ради чего он действует. Характер играет роль психического аппарата защиты. Поэтому для определения характера важно не что говорит человек, а как он это говорит и делает. Сравним описание типов характера у разных авторов (табл. 3.1).

*Таблица 3.1*

Типы характера у разных авторов

Типы характера, выделяемые автором	Описание типов характера у разных авторов		
	К. Хорни	К. Леонгард	Е.А. Личко
Шизоидный	<b>Отстраненный</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• отчуждение от людей, себя, изобретательность</li></ul>	<b>Дистимические</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• пессимизм, серьезность, замедленность</li></ul>	<b>Шизоидный</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• холодность, замкнутость, интеллектуально-эстетические увлечения</li></ul>
Параноидальный	—	<b>Застревающий</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• замедленное прекращение аффекта, ревность</li></ul>	<b>Циклоидный</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• апатия, раздражительность, периоды депрессии</li></ul> <b>«Астеноневро-тический»</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• утомляемость, раздражительность</li></ul>
Нарцисс	<b>Агрессивный</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• борьба против всех, желание управлять</li></ul>	<b>Демонстративный</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• способность к вытеснению, самовосхваление, тщеславие</li></ul>	—

Окончание табл. 3.1

Типы характера, выделяемые автором	Описание типов характера у разных авторов		
	К. Хорни	К. Леонгард	Е.А. Личко
Психопатический	—	<b>Возбудимые</b> • ведомые инстинктами, конфликтность, аморальность	<b>Эпилептоидный</b> • злобность, конфликтность
Истерический	—	<b>Аффектно-лабильный</b> • смена настроений	<b>Истероидный</b> • эгоцентризм, жажда внимания
		<b>Аффектно-экзальтированный</b> • полярность эмоций, впечатлительность	<b>Лабильный</b> • изменчивость настроения и его глубины
Компульсивный	—	<b>Педантичный</b> • сомнения, добросовестность	<b>Психоастенический</b> • нерешительность, опасения
Депрессивный	<b>Уступающий</b> • желание кому-то принадлежать, чувство беспомощности	<b>Эмотивные</b> • жалостливость, сочувствие, депрессивность	<b>Сенситивный</b> • пугливость, чувство неполноценности
Мазохистический	—	<b>Тревожные</b> • боязливые, робость, покорность	<b>Комформный</b> • соглашательство, думают «как все», безынициативность
			<b>Неустойчивый</b> • безволие, тяга к развлечениям
Другие ТХ	—	<b>Гипертимный</b> • оптимизм, жажда деятельности	<b>Гипертимный</b> • приподнятое настроение, интерес к новому

Акцентуация характера – это чрезмерное заострение отдельных черт личности. Как видно из представленной таблицы, первые восемь типов характера практически признаны в той или иной степени всеми. Не удалось найти у Е.А. Личко (1977) описания нарциссического типа характера. Однако специфика подростко-

вого возраста может быть одним из возможных объяснений. С другой стороны, у К. Леонгарда (1989) и Е.А. Личко (1977) присутствует одинаковый «гипертимный» тип характера, для которого характерны постоянно приподнятое настроение, оптимизм, жажда деятельности, интерес ко всему новому. Таким образом, возникает вопрос о включении в список из восьми типов характера еще одной, девятой позиции. С другой стороны, этот тип характера может и не существовать. Приподнятое настроение может появляться в определенные периоды жизни, быть следствием иных причин. К. Леонгард (1989) утверждал, что только 50% людей акцентуированы. В этом случае девятая позиция может включать в себя не гипертимный тип характера, а просто все неакцентуированные случаи.

Существует ли «нормальный» характер – без отклонений, акцентуаций? Вот что по этому поводу писал Ю. Б. Гиппенрейтер (1988): «Формальный ответ на этот вопрос как будто очевиден; нормальный характер, конечно, существует: это характер без отклонений. Человек обладает нормальным характером, если он не излишне живой и не излишне заторможенный, не излишне замкнутый и не излишне открытый, не излишне тревожный и не излишне беззаботный... – и здесь, продолжая, пришлось бы перечислять все основные черты, отличающие, например, известные типы акцентуаций друг от друга. Иными словами, нормальный характер – это “золотая середина” целого ряда качеств. Попробуем сначала отдать себе отчет, насколько типичен, т.е. широко распространен, такой гипотетический характер. Пусть “нормальными” будут считаться такие степени отклонения какого-нибудь свойства от математического среднего, которыми обладает половина популяции; тогда по  $\frac{1}{4}$  популяции разместится на обоих полюсах “оси” этого свойства в зонах “отклонения от нормы”. Если теперь взять не одно, а два независимых свойства, то при тех же условиях в “нормальной” зоне окажется уже  $\frac{1}{4}$  часть популяции, а остальные  $\frac{3}{4}$  попадут в зоны “отклонений”, при пяти независимых свойствах “нормальным” окажется один человек из 32, а при девяти – один из 1024! Так что иметь “нормальный” характер очень трудно, и такое явление довольно редко».

***Для определения принадлежности к тому или иному типу характера достаточно соответствия по четырем выделенным признакам.***

### 3.1. Описание типов характера

В этом разделе после описания каждого типа характера (ТХ) в качестве иллюстрации мы приводим фотоизображения и выдержки из интервью с известными спортсменами, тренерами, в которых указанные способности в той или иной мере проявляются.

#### Шизоидный

Основной защитой шизоидной личностной организации является уход в себя, во внутренний мир, в мир воображения, в сочетании с неспособностью к установлению значимых межличностных отношений. Замкнутость – основная их черта. Страстная увлеченность какой-либо негуманитарной наукой. Завороженность неодушевленными предметами и метафизическими конструкциями, увлеченность различными философиями, идеями усовершенствования мира. По телосложению эти люди обычно церебротоники – с несоответствием верхней и нижней половин тела (Попов, Вид, 2000).



- Немногие виды деятельности доставляют радость.
- Эмоциональная холодность, дистанцированность из-за ранимости.
- Снижена способность к выражению теплых чувств или гнева, черствость, неблагодарность, необщительность.
- Внешнее безразличие к похвале или критике окружающих.
- Сниженный интерес к сексуальному опыту с другими людьми.
- Предпочтение уединенной деятельности.
- Чрезмерное углубление в фантазирование и интроспекцию, абстрактность рассуждений, хорошая память.
- Не более одного близкого друга, отсутствие доверительных отношений и нежелание их иметь.
- Частые ненамеренные отступления от социальных норм, возможная жестокость.
- Не склонны к конформности, соглашательству.
- Отстраненность от практической жизни.
- Талантливость, богатство идей, ярко выраженное мыслительное начало, ум, непряхотливость.
- Безразличие к внешнему миру, независимость эмоционального состояния от внешних причин.



- Отсутствие честолюбия, неавторитарность, нетребовательность.
- Эстетическая требовательность. Интеллектуально-эстетические интересы.

***Рекомендации по взаимодействию.***

Необходима способность к приспособлению, умение сгладить проявления странности, непрактичности, угрюмости шизоидной личности. При налаживании контакта следует избегать излишней напористости, настойчивости, навязчивости. Основной признак контакта – момент, когда акцентуант начинает говорить сам, высказывая свою точку зрения. Не стоит его прерывать. Желательна помощь в установлении коммуникативных связей через различные коллективные формы деятельности.

Для спорта наиболее полезной характеристикой шизоида является его упорство, упрямство. Это люди «с характером», не склонные «падать раньше выстрела». Всегда будут искать возможность «дать сдачи». Способность если не побороться за свой шанс, то хотя бы «упереться» делает его хорошей опорой в критических ситуациях. Шизоида можно стимулировать возможностью красиво забить мяч. Эти игроки могут на тренировке долго в одиночестве отрабатывать нюансы красивой комбинации. Вполне способны придумать для команды полезную новую тренировочную игру, упражнение. Не следует обращать внимания на порой странные поступки, что-либо попытаться навязать с упором на свой авторитет. Желательно деликатно направить его очень талантливое фантазирование в полезное для спорта русло. В реальной игровой ситуации их непрактичность выражается в желании сыграть нерационально, зато красиво. Им свойствен неоправданный риск. Очень быстро переходят от состояния спокойствия к спортивной озлобленности на соперника, что может приводить к судейским санкциям. Нуждаются в отдыхе от общения.

### **Сергей ОВЧИННИКОВ**

Родился 10 ноября 1970 г. в г. Москве. Чемпион России по футболу 2002 и 2004 гг. Обладатель Кубка России 1996 и 1997 гг. Обладатель Кубка Португалии 2000 и 2001 гг. Лучший вратарь России (приз журнала «Огонек») 1994, 1995, 2002 и 2003 гг. За сборную России сыграл 35 матчей, а также в одном неофициальном матче. Участник чемпионата Европы 2004 г.



Приводим отрывок из интервью с С. Овчинниковым в «МК-Воскресенье»:

– Интервью? Ох, не вовремя ты... Лучше давай поговорим за жизнь – без этой штуки, – и Овчинников кивнул на диктофон.

Я нажал кнопку «стоп» и выбросил заготовленные заранее вопросы. В итоге мы поговорили около двух часов на далекие от футбола темы. Почти в каждом ответе Овчинников открывался мне с новой, неожиданной стороны. Оказывается, он был примерным учеником. До восьмого класса шел на

золотую медаль с одной «четверкой», которую ему вкатил учитель физкультуры за отказ прыгать через гимнастического козла.

– Ты сам подумай, как это опасно, сам понимаешь, для чего. Чуть не рассчитал бы и мог остаться импотентом на всю жизнь, – с улыбкой объяснил мне свой поступок Босс.

Вот вам еще одна черта овчинниковского характера: заставлять его делать что-то против воли – бесполезно...

А еще я уяснил для себя, что, обладая привлекательной внешностью, Овчинников далеко не донжуан.

– Мне лень ухаживать за прекрасным полом. Если женщина хочет соблазнить мужчину, пусть сама добивается взаимности, – сказал мне человек, который пять лет назад женился в третий раз на симпатичной рижанке по имени Инга – дизайнере по интерьерам, а в прошлом профессиональной пловчихе. Инга входила в юношескую сборную Латвии по плаванию и даже участвовала в чемпионатах Союза, а теперь – самый преданный болельщик «Локомотива» и готова всех критиков своего мужа «порвать на кусочки». Впрочем, за нее это может сделать Найма – любимая собака четы Овчинниковых. Хоть и девушка, но характер под стать хозяину: если кого невзлюбит, то на всю жизнь. Кстати, Овчинников – старый собачник. До Наймы у него был симпатичный карликовый пудель. Характерный штрих: когда у него спрашивают, что он изменил бы в жизни, если бы была такая возможность, Овчинников признается, что не тянул бы с операцией своему четвероногому другу, который в итоге умер от рака...

Самостоятельность – фирменная черта Овчинникова. Все свои проблемы он всегда решает сам. Когда нужно было за два дня переехать из Лиссабона в Москву, чтобы успеть на первый сбор «Локомотива», Босс, недолго думая, побросал самое необходимое в пару чемоданов, схватил в охапку жену с собакой и помчался в аэропорт. Точно в назначенное время он был в Баковке. Отношения Овчинникова с судьями – отдельная тема. Если ему что-то не нравится, он за словом в карман не полезет. И что удивительно: обычно «люди в чер-

ном» жестоко карают таких говорунов. А Овчинникова почему-то прощают. Может, потому, что он почти всегда прав?

Язык мой – враг мой. Это тоже относится к Овчинникову. Так, два года назад после товарищеского матча со второй сборной Германии наш герой, просидев 90 минут в запасе, вспылал и попросил Михаила Гершковича: «Если во мне не уверены – не вызывайте». Кто мог подумать, что из-за этих слов Овчинников пропустит чемпионат мира?!

– Некоторые люди говорят то, что им выгодно, – рассуждает Овчинников. – Я так не могу. Не умею подлизываться. Мама всегда говорила, что с таким характером мне будет трудно жить. Но... Ведь век футболиста недолог. Закончится карьера, и меня будут воспринимать таким, каким я запомнился, пока играл. Если был порядочным, прямым и открытым – значит, со мной можно иметь дело и вне поля.

Овчинников не скрывает своей антипатии к «народной команде». Его фраза «Я не люблю “Спартак”» обошла все спортивные газеты и телепрограммы и была использована недоброжелателями как повод окончательно поссорить вратаря с Романцевым, который, к слову, трижды приглашал Овчинникова в «Спартак».

### Параноидальный

Параноики живут в страхе, что другие люди, когда узнают об их грехах и развращенности, будут шокированы. Они ожидают разоблачения и пытаются распознать в поведении других злой умысел. Убеждены, что все случившееся имеет к ним отношение.



Склонны перекаладывать ответственность с себя на других. Часто чувствуют себя используемыми в чужих интересах, преданными или обижаемыми. Полны предрассудков, высоко ценят проявления силы и власти.

- Чрезмерная чувствительность к неудачам и отказам.
- Постоянное недовольство другими людьми, пренебрежительное отношение к ним, склонность не прощать нанесенный ущерб.
- Подозрительность и стойкая тенденция к искажению пережитого, когда нейтральное и дружеское отношение других трактуется как враждебное и пренебрежительное.
- Сварливость, неуживчивость, неадекватное отстаивание своих прав.
- Частые необоснованные подозрения в неверности сексуальных партнеров.
- Повышенная оценка собственной значимости с тенденцией относить происходящее на свой счет.

- Частые необоснованные мысли о заговорах, субъективно объясняющих события в близком и широком социальном окружении.

- Целеустремленность, способность к самопожертвованию для достижения поставленной цели, верность идее.

- Готовность преступить нормы и законы, автономность и самостоятельность.

- Слабое развитие эмпатии, честолюбивость.

**Рекомендации по взаимодействию.** Важна ваша способность реализовать себя в работе, не обращая внимание на негативность его оценок. Не следует реагировать на его попытки навязывания негативной темы, требования объяснений, желательно просто перейти на другую тему.

Для спорта наиболее полезной чертой параноика является готовность к неожиданностям. Это качество в полной мере может быть реализованным в амплу защитника. Защитник с этим типом характера всегда лучше чувствует ситуации возможного провала партнера, готовится к ним заранее. В соревновательной деятельности следует делать упор на их честолюбие и «верность флагу».

### Анатолий БЫШОВЕЦ

Приведем статью из газеты «Спорт-экспресс» от 07.07.2007 г. «Лоськов: мне прямо сказали, что главному тренеру я не нужен».

✓ Когда вы узнали, что не летите на сбор с «Локомотивом»?

– В десять часов вечера накануне вылета в Австрию мне позвонил председатель совета директоров «Локомотива» Сергей Липатов и сообщил, что никуда лететь не надо. Он предложил встретиться в среду, чтобы вместе обсудить мое будущее. Мол, и главный тренер обо всем в курсе.

✓ Почему же сам Бышовец не сказал вам, что не нуждается больше в ваших услугах?

– Он никогда этого не делает. Наоборот: в глаза скажет одно, а за спиной – совершенно другое, о чем после узнаешь от других людей.

✓ Был ли у вас конфликт с Бышовцем, о чем ходили слухи едва ли не все полгода вашей совместной работы?

– Конфликта как такового не было. Разлад начался с матча с «Москвой», когда после первого тайма мы проигрывали 0:1 (встре-



чу 7-го тура в Черкизове железнодорожники не без труда свели вничью за счет гола Ивановича во втором тайме. – *Прим. Н.П.*) В перерыве я, возможно, позволил себе лишнего – начал при команде выражать главному тренеру свое мнение о тактической схеме. Случись эта ситуация еще раз, я, быть может, сделал бы это по-другому. Но в тот момент был на эмоциях, потому что не хотел, чтобы «Локо» проиграл. Кстати, видевшие тот матч наверняка помнят: во втором тайме пошла совсем иная игра.

Что же касается наших взаимоотношений с Бышовцем, то после той встречи все покатилося по нисходящей, как снежный ком с горы. Пошли мелкие недовольства, придирки, разговоры о том, что я плохо тренируюсь, постоянно опаздываю на тренировки, хотя это было всего один раз из-за жуткой пробки... И я уже тогда начал понимать, что мое время в «Локо» подходит к концу. Хоть и надеялся, что все нормализуется.

✓ Именно поэтому перед кубковой игрой со «Спартаком» главный тренер перевел вас в резерв, заявив, что недоволен вашей самоотдачей?

– Бышовец был недоволен самоотдачей всей команды с начала сезона. Говорил, что все настроены против него. Что же до матча со «Спартаком», то его я пропустил из-за того, что якобы сорвал предматчевую тренировку. Хотя на том занятии присутствовал Липатов. Так что, случись что-то подобное на самом деле, мимо его глаз это никак не прошло бы.

✓ Почему же тогда после победы над красно-белыми Бышовец вернул вас в основу?

– Точно не знаю, но предполагаю, что на него надавили в руководстве клуба. Была неофициальная встреча с Семиным и Липатовым. Решили уладить все мирным путем и не раздувать скандал. Хотя пресса уже тогда начала догадываться о происходящем.

✓ В футболе нередко бывает, что тренер неуверенно чувствует себя, когда в его команде есть возрастные игроки, имеющие собственное мнение. Не пытался ли Бышовец, напротив, заручиться вашей поддержкой, чтобы работать в одной упряжке?

– Между тренером и игроками должно быть взаимное уважение. Но о каком уважении может идти речь, если после серии неудачных игр в начале сезона у тренера появились мысли, что его футболисты сдают игры, «сплавляя» главного тренера?! Представьте себе, тренер подходит к футболисту после игры и спрашивает: «Ты не хотел забить или не смог?» Порой складывалось впечатление, что у Бышовца кругом одни враги! Хотя мне казалось, что мы, наоборот, делаем общее дело. Так что ни о какой поддержке и доверии с его стороны и речи не шло.

✓ Ни с кем, кроме главного тренера, проблем у вас в клубе не было?

– Нет, больше ни с кем.

## Нарциссический

Стержневой чертой является преувеличенное чувство собственной значимости, отношения с другими людьми перегружены проблемой самоуважения. Незрелая способность к любви и, как следствие, необходимость внешнего подтверждения внутреннего соответствия. Люди при этом используются как функция для поддержания самооценки и не воспринимаются как личности. Не допускают, что могут быть объектом для критики. Завышены притязания, желание славы, богатства.

- Переоценка собственной значимости, ожидание признания своего превосходства без наличия оправдывающих качеств и достижений.

- Фиксация на фантазиях о безграничном успехе, власти, уме, красоте.

- Убежденность в своей уникальности, возможности быть понятым лишь особыми или влиятельными людьми, учреждениями.

- Потребность в чрезмерном преклонении перед собой.

- Необоснованное представление на своем праве на привилегированное, льготное положение.

- Склонность эксплуатировать труд других для достижения собственных целей.

- Недостаток эмпатийности, нежелание считаться с чувствами и нуждами окружающих.

- Частая зависть к окружающим или убеждение в завистливом к себе отношении.

- Заносчивое, высокомерное поведение и установки.

**Рекомендации.** Необходимо их поддерживать только в случае реального успеха. По данным группы ученых из Бостонского университета (США), в экстремальных ситуациях эффективность управленческих решений людей такого типа на 20% выше, чем для всех остальных. Поэтому для игроков с таким типом характера вполне подходит амплуа разыгрывающего или ведущего игро полузащитника. Для таких игроков всегда целесообразно закреплять их успехи в виде памятных грамот, подарков, книг с дарственными надписями. Все это они хранят и показывают своим знакомым. Нежелательна публичная критика в их адрес. Более предпочтительно, чтобы она прозвучала в частной беседе.

## Мария ШАРАПОВА



В качестве иллюстрации приведем отрывок из материалов на официальном сайте [www.sharapova.ru](http://www.sharapova.ru):

Мария Шарапова родилась 19 апреля 1987 г. в маленьком сибирском городке Нягань, куда ее родители переехали из Гомеля, спасаясь от катастрофы на Чернобыльской АЭС. Начала заниматься теннисом в 4,5 года, к тому времени ее семья уже жила в Сочи. Первым тренером Марии был Юрий Юдкин. «Что меня поразило сразу: в 4,5 года она была ребенком здорово развитым умственно. Маша впитывала все, что я ей говорил и показывал.

Все схватывала на лету. Она осваивала те удары, которые до сих пор не всем понятны. В 7 лет уже умела выполнять крученую подачу и была маленьким мастером. Вы не представляете, что в жизни она добрая, мягкая, улыбчивая девочка, но стоит ей взять в руки ракетку, она – зверь! Целеустремленная, никого не боится, ей во что бы то ни стало надо победить! За три года нашей работы она ни разу не сказала мне: я устала», – вспоминает Ю.В. Юдкин. «Теннис – это то, что ее заводит. Забудьте обо всем, что не относится к теннису – позирование для журналов и все прочее. Да, она это тоже делает, но, уверяю вас, в сравнении с теннисом ей это до лампочки. То, что ей удастся на корте – для нее превыше всего. Только посмотрите разок, как она тренируется. Она никогда не стоит посреди корта и никогда не тратит лишнего времени на разминку. Нет, она всегда сразу выходит на площадку и говорит: “Ну что, начнем, черт возьми!” Она настоящий боец, и любой в академии, кто играет с ней в спарринге, очень быстро начинает напоминать подопытного кролика», – рассказывает Ник Боллетьеры.

### Компульсивный

Чаще всего им приписывают невроз навязчивых состояний, переходящую в скупость бережливость, нерешительность, недоверчивость, склонность к мечтательности, полное отсутствие юмора, неспособность к компромиссам. Внешне выглядят очень живыми, с подвижной мимикой, живостью жестов. Тело пропорционально и гармонично, ощущается целостным. У Райха (1999) данный тип описан как страдающий синдромом навязчивых состояний: педантизм, бережливость, скупость, нерешительность, сомнение, недоверчивость. Авторитарны, требуют подчинения, охотно выполняют поручения вышестоящих лиц. Посвящают себя работе в ущерб семье и друзьям. Узкий круг друзей. Работоспособны.

- Постоянные сомнения и чрезмерная предосторожность.
- Постоянная озабоченность деталями, правилами, планами, порядком.
- Стремление к совершенству и связанные с этим перепроверки, которые препятствуют завершению задач.
- Чрезмерная добросовестность и скрупулезность.
- Неадекватная озабоченность продуктивностью в ущерб получению удовольствия и межличностным отношениям вплоть до отказа от них.
- Чрезмерная педантичность и следование социальным условиям.
- Ригидность и упрямство.
- Необоснованное настаивание на точном подчинении других собственным привычкам и столь же необоснованное нежелание позволить им самим что-либо делать.



**Рекомендации.** Необходимо оценить несомненные преимущества приверженности человека к порядку и пунктуальности. Педанту следует дать ряд точно сформулированных заданий, позволяющих ему реализовать чрезмерную любовь к порядку самому, не распространять свои требования на других.

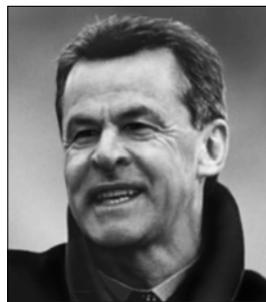
Для спорта наиболее привлекательной чертой является стремление точно следовать установкам тренера, четко их выполнять. Однако это невозможно, если тренер говорит общими фразами. Поэтому для них необходимы четкие ориентиры в игре. Это тем более важно, что перестроить игру в ходе матча для них крайне сложно. Они трудно перестраиваемые люди. Нежелательно провоцировать их синдром навязчивых состояний. Всегда затрачивают на выполняемую работу больше времени, чем все остальные. Обычно готовы работать и после тренировки.

### **Оттмар ХИТЦФЕЛЬД**

#### **«Волчи законы для звезд»**

54-летний Оттмар Хитцфельд возглавляет «Баварию» с 1998 г., выиграв три чемпионских титула и Кубок Германии, Лигу чемпионов и Межконтинентальный кубок. Механизм, работающий столь отла-

женно, достоин анализа. Его провели журналисты еженедельника Kicker. Система тренировок для игроков «Баварии» разработана с учетом их занятости в последнем матче. Те, кто провел на поле все 90 минут, ограничиваются пробежкой, остальные нагружаются по полной программе. Четверговые занятия, как правило, более насыщены. «Когда пришел Хитцфельд, тренировки ужесточились», – говорит Томас Штрунц. «Да, раньше мы работали меньше», – соглашается Торстен Финк.



Впрочем, по словам нынешнего наставника немецкой «молодежки» Юргена Колера, на тренировке у Хитцфельда не приходится надрываться, он никогда не выматывает силы из игроков, предпочитая упражнения с мячом даже в период подготовки к сезону. Какие-либо замечания делает в основном в перерывах между занятиями либо в личных беседах с игроками. «Во время самой тренировки он скорее выступает в роли зрителя, не вмешиваясь в процесс», – говорит Штрунц.

В начале недели Хитцфельд и его главный помощник Михаэль Хенке составляют общий план тренировок – групповых и индивидуальных. На бумаге каждый день начинается... накануне, будучи распisan до мелочей. В принятии решений участвуют также физиотерапевты Фредди Биндер и Оливер Шмидтляйн. Хенке – важная фигура не только в тренировочном процессе, но и в налаживании нужного микроклимата в коллективе. «По-моему, Михаэль прекрасно справляется с ролью ассистента, – говорит Колер. – Он рассказывает Хитцфельду почти все, но только то, что тот должен знать непременно».

Тренерский штаб «Баварии» поддерживает постоянный контакт с представителями различных сфер науки. Прошлой зимой в команде работал профессиональный диетолог. Из университетов Саарбрюккена и Бохума регулярно поступают новейшие разработки по тренировочному процессу. Элбер, Баллак и их партнеры привыкли к роли таких подопытных кроликов. Некоторые занятия они проводят в специальных приборах, выводящих информацию о функциональном состоянии организма на экраны компьютеров. Благодаря электронике уже через несколько минут после завершения матча наставники получают расшифровку технико-тактических действий игроков своей команды.

Информацию о сопернике Хитцфельд (если нет возможности лично присутствовать на его играх) черпает из отчетов скаутов и видеоматериалов. Установка перед матчем занимает 20 минут: до игроков доводятся тактические схемы, прорабатываются возможные варианты развития событий, определяется, кому бить «стандарты». Присутствующие на собрании уже в курсе, кто выйдет в стартовом составе. Остающиеся на скамейке узнают об этом, как правило, лично от главного тренера.

На матчах Хитцфельд всегда одет с иголочки, обязательно в костюме и при галстуке. Вообще же Хитцфельда отличает поразительное умение общаться с людьми. «Речь идет не о ком-то одном, а обо всем нашем клубе», – любит он повторять, очень редко критикуя в своих интервью кого-нибудь из игроков лично.

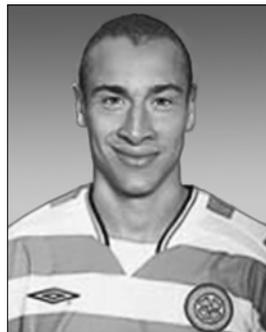
«Отмару не приходится орать на нас, потому что мы и так его уважаем и прислушиваемся к его словам», – говорит Штрунц. «Те, кто считается звездами, продолжают ими считаться и в присутствии тренера, – развивает тему Колер. – Он дает нам определенную свободу». Достаточно вспомнить Маттеуса или Эффенберга, игравших в «Баварии», пока им не надоело, именно благодаря Хитцфельду, который не желал оскорбить их недостаточным вниманием. Тем не менее, по словам Колера, Хитцфельд может быть тверже камня. Один из главных рычагов тренера – штрафы. Кан расстался с 10 тыс. евро за посещение ночной дискотеки, Элбер и Пицарро заплатили по 50 тыс. каждый за несвоевременное возвращение из зимнего отпуска.

*(Спорт-Инфо <http://www.spb.ru/news> 12.htm 2005)*

### Психопатический

Организующий принцип психопатического типа – «сделать всех» или сознательно ими манипулировать. Не способны членораздельно выражать свои эмоции. Стремятся к всемогущему контролю. Легко вытесняют «посторонние» чувства, склонны к лживости. Характерно атлетическое сложение с диспропорциями в верхней части. Ведут себя сдержанно и холодно либо презрительно и агрессивно. Снижена реактивность автономной нервной системы и, как следствие, постоянство стремления к острым ощущениям в сочетании с неспособностью обучаться через опыт. Врожденная тенденция к агрессивности и к более высокому порогу, приносящему удовольствие возбуждению. Ценность других людей в их представлении связана с их способностью терпеть затрецины. Хороший вербальный интеллект, лидерские качества. Не способны устанавливать стабильные отношения, серьезно любить и делать выводы из прошлого. Постоянное чувство правомерности своего поведения, отсутствие чувства стыда.

- Неспособность к эмпатии, бессердечное отношение к чувствам других.
- Безответственность, пренебрежение социальными нормами, правилами, обязанностями.



- Неспособность к поддержанию устойчивых отношений при отсутствии затруднений в их установлении.
- Низкий порог появления агрессивного или насильственного поведения.
- Отсутствие осознания своей вины или неспособность извлекать уроки из негативного жизненного опыта.
- Склонность обвинять других или благовидно объяснять поведение, приводящее к конфликту с обществом.
- Постоянная раздражительность.



**Рекомендации.** Перевоспитание невозможно, это пустая трата времени. Необходима психологическая изоляция, вакуум, поскольку наносимый ими моральный ущерб часто оказывается непоправимым.

Для спорта наиболее ценной чертой этого типа является способность к вытеснению неприятных эмоций. Такая ситуация очень часто возникает для нападающих, для которых большая часть попыток взятия ворот в матче всегда безуспешна. Эту ситуацию лучше всего понять на примере игры разыгрывающего в волейболе. Если один раз, отдав неточный пас, он «поплывет», то вместе с ним «поплывет» вся команда. Поэтому игроки такого типа особенно необходимы в тех позициях, где снижение уровня игры из-за эмоциональной реакции на неудачи наиболее нежелательны. В сочетании с их природной агрессивностью – это очень ценное для спорта качество. В команде крайне нежелательны сцены их демонстративного поведения, задиристость, нападки. Следует проводить политику их минимального эмоционального влияния на коллектив. Следует поддерживать их претензии на лидерство только в рамках конкретных игр, а не в коллективе как таковом. Не церемонятся в выборе средств для достижения цели.

### **Арнольд ШВАРЦЕНЕГГЕР**

На сайте <http://ru.wikipedia.org/wiki> опубликована негативная статья «Кампания компромата против губернатора Шварценеггера» со ссылками на зарубежные источники. Приведем некоторые выдержки.

В течение пяти дней до первого избрания Шварценеггера губернатором Калифорнии шесть женщин обвинили его в сексуальных домогательствах, причем их истории различались. К моменту, когда до

выборов оставались сутки, число женщин дошло до 15. Действовавший на тот момент губернатор, демократ Грэй Дэвис, ранее обвинивший республиканцев в намерении с помощью его смещения «незаконно захватить власть в Калифорнии, а затем во всех Соединенных Штатах», заявил, что «Арнольд Шварценеггер должен ответить на эти обвинения со всеми подробностями и не прибегать к уклончивым заявлениям и полуотрицаниям». Шварценеггер признал, что «иногда плохо себя вел», и извинился, но при этом заявил, что «очень многое в этих историях — неправда»; также он заметил: «Неужели не странно, что за три-четыре дня до выборов, вдруг, все эти женщины потребовали извинений?» Ни одна из 16 женщин, обвинявших Шварценеггера в сексуальных домогательствах, не подала в суд, ограничившись требованием извинений. После избрания новый губернатор нанял частного детектива для расследования этих обвинений. Тем не менее в 2004 году губернатору Калифорнии пришлось пройти специальный курс для тех, кто был замечен в сексуальных домогательствах к женщинам.



Также новый губернатор Калифорнии сталкивается с обвинениями в употреблении марихуаны. В частности, марихуана попала в кадр при съемках документального фильма «Качая железо». В октябре 2007 года на обвинения в «употреблении наркотических препаратов» он ответил, что «...марихуана это не препарат. Это лист. Моим наркотиком, можете поверить, были тренажеры».

В этот период новый губернатор также сталкивается с рядом обвинений в «конфликте интересов» (использовании служебных полномочий в личных деловых целях). Шварценеггер остается исполнителем редактором двух журналов по бодибилдингу компании «American Media». Стремясь отвести обвинения, он объявляет, что будет жертвовать свою зарплату редактора 250 тыс. долл. в год на благотворительность. Однако затем пресса (газеты «L.A. Times», «New York Times») находит и другие подобные контракты. Журналисты обращают внимание общественности на то, что эти компании зарабатывают на диетических добавках, и их бизнесу потенциально способствует государственное регулирование в этой области, введенное губернатором.

В 2005 году жесткая позиция Шварценеггера в вопросе о смертной казни привела к тому, что на его родине представитель Австрийской партии «зеленых» Питер Пильц инициировал кампанию по аннулированию у него гражданства Австрии. Ряд стран Европы к этому времени отказывается от смертной казни, в частности Франция еще в 1981 году.

Несмотря на полную поддержку Джорджа Буша, высказанную во время борьбы за пост губернатора Калифорнии, отношения двух по-

литиков в 2005—2006 годах постепенно ухудшаются. В 2005 году Шварценеггер отказывается провести встречу с Джорджем Бушем, сославшись на свою занятость. В начале 2006-го отказывается выделить по запросу президента США 1500 бойцов Национальной гвардии, заявив, что это «стало бы неправильным шагом и помешало бы их тренировкам». Гвардейцев предполагалось использовать для усиления охраны американо-мексиканской границы в штатах Аризона и Нью-Мексико. В 2006 году между губернатором Калифорнии и президентом США возникают разногласия, связанные с Киотским протоколом. Несмотря на отказ республиканца Джорджа Буша присоединиться к соглашению, Шварценеггер выступает против такого решения федеральных властей. Калифорния становится первым штатом США, подписавшим Киотский протокол. Позднее к инициативе присоединяются 9 штатов и 740 городов.

В июле 2006 года, на следующий день, после того как президент Буш наложил вето на законопроект об увеличении финансирования научных исследований в области стволовых клеток, губернатор Шварценеггер выделил 150 млн долл. именно на такие исследования.

Также губернатор высказывает негативное отношение к войне в Ираке, заявив в январе 2007-го, что к концу 2007 года из Ирака должны быть выведены американские войска, хотя когда война началась, он поддерживал ее. В частности, в июле 2003 года посетил базу американских солдат в Ираке.

Шварценеггер признал геноцид армян и объявил день 24 апреля днем памяти, несмотря на усилия президента Буша не признавать этого из опасения осложнений отношений с Турцией. Представители Турции в ответ инициировали сбор подписей с требованием бойкота фильмов Шварценеггера, и обвинили его в том, что он «действует по указке армянского лобби».

В других своих заявлениях губернатор Калифорнии призывает мексиканских иммигрантов учить английский язык и соблюдать законы Соединенных Штатов. Он также выступает в поддержку инициативы республиканской администрации по усилению мер безопасности на американо-мексиканской границе (т. н. «строительство стены между Америкой и Мексикой»), чем отталкивает от себя иммигрантов. Парламент мексиканского штата Южная Нижняя Калифорния в январе 2006 года единогласно объявляет Арнольда Шварценеггера персоной нон грата. Представители Мексики обвиняют Шварценеггера в расизме и напоминают, что он сам «эмигрировал в Америку в поисках лучшей жизни».

### **Истерический**

Стержневой чертой является привлечение к себе внимания окружающих. Не переносят равнодушного отношения к себе. От природы красивы, эгоцентричны. Характерна ригидность тела, в ре-



зультате чего человек как бы закован в броню из-за зажатости передней части тела. За невнимание к себе применяют санкции – вспышки гнева, раздражительность, обвинения. Отношения поверхностны и нестабильны.

- Театральность поведения, преувеличенное выражение чувств, стремление «напрашиваться на комплимент», артистичность.

- Внушаемость, легкость попадания под влияние окружающих, неустойчивость настроения, обидчивость, ранимость.

- Поверхностный, лабильный аффект, частая смена оптимистических и пессимистических состояний.

- Постоянный поиск возбуждающих переживаний и деятельности, в которых субъект находится в центре внимания.

- Неадекватное подчеркивание своей сексуальности во внешности и поведении.

- Чрезмерная озабоченность своей внешней привлекательностью.

- Эгоизм, сосредоточенность мыслей на себе, ориентация только на свои желания, самовлюбленность, конфликтность.

- Завышенная самооценка, честолюбие, вера в свою исключительность.

- Энергичность, быстрое угасание после всплеска энергии.

**Рекомендации.** Необходима поддержка партнера истерического типа, позволяющая перенести истерические излияния без потери душевного равновесия. Важно объяснить, что истерический тип просто требует внимания и понимания, определенной оценки. Если это требование будет реализовано неадекватным способом, то такое поведение следует не поощрять вниманием. Поскольку акцентуант не реагирует на советы и просьбы, желательно переключить его внимание на какое-либо дело, отвлекающее от отрицательных эмоций и снимающее напряжение. Следует устанавливать контакт вне периодов его аффективного поведения, дав ему выговориться на какую-либо интересную для него тему.

Для спорта само стремление оказаться в центре всеобщего внимания может быть весьма полезно. Такие игроки в решающих ситуациях склонны действовать с большей отдачей, если для них есть шанс выделиться на фоне команды. Это может быть, например, полезным в ситуации розыгрыша лишнего игрока в конце матча.

В каждой команде НХЛ есть «игроки-клоуны». Это, например, спортсмены, которые вполне серьезно перед хоккейным поединком будут пытаться одеть на ноги два левых коньковых ботинка, чем вызовут смех всей команды. Наиболее подходящими для такого «амплуа» будут игроки с истерическим типом характера. Для тренера всегда будет проблемой попытки таких спортсменов переделать игру «под себя». Планы могут входить в конфликт с эгоистическими устремлениями акцентуанта. Его стремление «взорвать» ситуацию часто может быть полезным для скорейшего перехода команды в качественно новое состояние.

### Евгений ТРЕФИЛОВ

Из интервью Е. Трефилова корреспонденту издания «Прессбол» (07.08.2002 г.):

✓ А сами в начале прошедшего сезона ожидали, что удастся выиграть буквально все?

– Надеялся на это. Знаете, как говорят: глаза боятся, а руки делают. Главное – ввязаться в бой. Хотя на чемпионате мира после игр с Италией и Данией, которые мы провели из рук вон плохо, мысленно уже распрощался с надеждами на золото. Но потом собрались, поговорили по душам – и пошло-поехало. Прорвались.

✓ Поделитесь планами кадрового усиления «Лады».

– Кое-кого уже присмотрел. В отпуске как раз и займусь переговорами. Это очень хлопотное дело, доложу я вам. Перспективных гандболисток много, но каждый тренер стремится расстаться с ними с наибольшей для себя выгодой. Настоящая охота, где каждый тянет рваное одеяло на себя. Некоторые сами ко мне подходят и заявляют: «Дайте квартиру – и я буду у вас играть». Э-э, нет, красавица! Ты сначала



докажи на площадке, что ты этой квартиры стоишь, принеси пользу, а уж потом ставь условия. На халяву ничего не даю – это развращает. А есть и другая категория игроков. В «Ладе» сейчас проблемы с крайними, и я пригласил в команду игрока национальной сборной, чемпионку мира. И знаете, что услышал в ответ? – «Не хочу. У вас пахать надо...» Да, надо. Именно поэтому такими тренерами, как я, часто бывают недовольны. Посмотрите на Максимова – всевозможных наград у него больше, чем металлолома в стране, а недоброжелателей хватает.

✓ Как у всех неординарных людей...

– У требовательных людей. Мои подопечные постоянно ноют: «Вы, Евгений Васильевич, всегда чем-то недовольны, вам не угодишь». Согласен. Но когда этого не будет, сам уйду в отставку. Для меня самый страшный день в неделе – выходной. Не знаю, куда себя приткнуть и чем занять... Подумать только, в самый разгар того турнира команда устроила забастовку, решив таким образом выразить протест. Организаторы соревнований приносили в раздевалку прохладительные напитки. И не придумали ничего лучшего, как предоставить «Спрайт», «Кока-колу» и прочее в абсолютно неограниченных количествах. А нашим что еще надо? Знай себе хлещут как не в себя. Пять минут тренировки не прошло, а все уже мокрые с ног до головы. Естественно, я в жесткой форме запретил злоупотреблять этими напитками. Обиделась детвора...

✓ Вам не предлагали уехать работать за рубеж?

– Неоднократно. Но я думаю, что не приживусь там. Во-первых, не полиглот. Да и наши методы тренировок за границей не пройдут. Они же там сплошь профессионалы, лишнего движения так просто не делают. А у нас все строится через «такую-то мать». Чуть дал слабину, и на внеплановую тренировку никто не выйдет: «У нас настроения нет». Да у меня каждый день его нет, когда вижу такие постные лица! Признаюсь, я часто срываюсь и пользуюсь в такие моменты ненормативной лексикой. Именно поэтому в конце сезона, на заключительном банкете, прилюдно прошу у всех девчат прощения. Должен сказать, что спорт так обнажает человеческие души, что аж ребра видны. В тяжелой ситуации сразу заметно, кто есть кто. Практически любую, самую безнадежную игру можно вытянуть на кураже. А для этого нужно девчат расшевелить, разозлить, если хотите. Если я на тренировках веду себя спокойно, молчу – занятия превращаются в болото. Посидели, ляжками по полу постучали: ножку – вправо, ножку – влево, и все. наших спортсменов нужно постоянно держать в тонусе. Я учился на тренировках Евтушенко, Мироновича, Максимова, Карполя. Это великие наставники, которые достигли в своей профессии невиданных высот. Они доказали, что их методы самые правильные в наших реалиях.



### Депрессивный

Люди этого типа считают, что сами по себе они плохи, стараются быть «хорошими», боятся «разоблачения». Используют «направленный вовнутрь гнев». Сокрушаются по поводу своей жадности, эгоизма, тщеславия. Находятся постоянно в готовности поверить в самое худшее о самих себе. Потерю они воспринимают как доказательство отрицательности своих свойств. Характерны недостаток воли и неспособность противостоять давлению. Самый эндоморфичный тип – легко приспосабливаются к окружающим. Отличаются высокой энергией, мобильностью, переключаемостью и общительностью.

- Не способен принимать решения без множества советов или поддержки со стороны окружающих. Не способен противостоять влиянию «сильных личностей».
- Позволяет окружающим принимать за него важные решения: где жить, какую работу выбрать.
- Из страха быть отвергнутым соглашается с людьми, даже когда считает, что они не правы. Нетребовательность к людям.
- Трудно проявлять инициативу в каких-либо начинаниях или просто действовать в одиночку.
- Вызывается справиться с вредной или унижительной работой, чтобы заработать симпатию окружающих.
- В одиночестве ощущает дискомфорт и беспомощность, идет на все, чтобы избежать одиночества.
- Часто одолевает страх быть всеми покинутым.
- Ощущает себя опустошенным или беспомощным, если близкие отношения с кем-либо прекращаются.
- Легко задеть критикой или неодобрением. Стыдливость и стеснительность.
- Повышенная ранимость.
- Страх, медлительность, несамостоятельность.
- Деликатность, умение быть благодарным, внимательность к людям, эмпатия, доброта и отзывчивость.

**Рекомендации.** Важно распознать, когда следует быть особенно внимательным и деликатным, утешить, взять заботы на себя, а когда следует быть твердым и неуступчивым, чтобы он не начал терроризировать окружающих своей депрессивностью. Необходимо время от времени отдыхать от тех требований, которые предъявляют совместные контакты с депрессивным типом; постоянно повышать его самооценку, помогая преодолевать чувство собственной неполноценности; помогать создавать условия для еще большего самоутверждения, стимулировать убежденность в своей необходимости другим. Желательно исключить насмешки над его ошибками, промахами, чаще подбадривать, убеждать в том, что истинное богатство человека – это его личный опыт.

Для спорта наиболее полезным свойством акцентуанта может быть его способность браться за ту миссию, от которой все отказались. Например, обычно в команде мало желающих держать сильного игрока соперников. Он все равно пробьется к воротам и быть виноватым в этом обычно никто не хочет. Тренеру всегда необходимы спортсмены, способные «заполнить пробел». Иногда это может вредить команде. Например, если в ходе футбольного матча команда получает право пробить пенальти, но все лидеры отказываются от права выполнить удар. Боятся не забить. Тогда эту миссию на себя обязательно возьмет «депрессор». Однако такой поворот событий может не устроить тренера. Крайне важно исключить грубые указания на ошибки. Желательно смягчать разговоры такого рода. Такие игроки удобны для случая персональной опеки игрока в команде соперника. Легко адаптируется к контакту с тренером и в этом отношении очень удобен для совместной работы, исполнительен.

### Георгий ЯРЦЕВ

Газета «Россия» писала об этом известном тренере в номере от 22.05.2001 г.:

Мастер спорта. Заслуженный тренер России. Родился 11 апреля 1948 г. в пос. Никольское Костромской обл. Воспитанник костромской команды «Техмаш».

Пик тренерской карьеры Ярцева пришелся на 1996 год, когда Романцев, будучи президентом и главным тренером «Спартака», решил на год оставить тренерское место в клубе, сосредоточившись на работе в сбор-



ной России. После распродажи зимой 1996 года практически всех лидеров (из команды ушли Кульков, Юран, Шмаров, Черчесов, Онопко) Ярцев с 20-летними Титовым, Липко, Евсеевым, Мелешиним, а также с ветеранами Аленичевым, Тихоновым и Цымбаларем сделал «Спартак» чемпионом страны в памятном «золотом матче» в Санкт-Петербурге со «Спартаком-Аланией». Тогда же Ярцев получил премию «Стрелец» как лучший футбольный тренер года.

В спортивной жизни Ярцева была также работа телекомментатора на РТР и руководство командой эстрады «Звезды спорта». Эмоциональный Георгий Ярцев, увлекающийся сумбурными монологами, долгие годы привлекал на трибуны истинных ценителей игры московского «Спартака» бесковского замеса – последней команды романтиков перед эпохой распада и меркантилизма.

✓ А как вы вообще оцениваете подготовку нынешних тренеров? Ведь, похоже, их подготовкой долгое время никто не занимался.

– Ну почему же, Школа тренеров у нас все время работала, выпустила очень много талантливых и перспективных специалистов, но ведь важно еще, кто руководит клубом, какие задачи ставит. У нас почти все говорят: «Давайте в Европу!», рассуждают о «месте в зоне УЕФА». Но команда-то приходит туда не готовой ни по каким параметрам. И в прошлом году все наши клубы вылетели уже после первого тура. Все, кроме «Спартака». Зачем в этом случае пробиваться в Европу? Ведь туда нужно прийти со своим почерком, со своей игрой, с футболистами, которые могут выступать на этом уровне. Мы же только подпортили себе рейтинг.

### **Мазохистический**

Этот тип терпит боль и страдает в надежде на последующее благо. Считают себя жертвами преследования, незаслуженно страдающими, родившимися под несчастливой звездой. Наделены комплексом неполноценности, интравертированность с заниженной самооценкой. Обычно у них короткое, толстое туловище, мускулистое тело. Кожа темного цвета. Усилен рост волос на теле. Склонны к нытью.



- Стойкое глобальное чувство напряженности и озабоченности.
- Убежденность в своей социальной неловкости, непривлекательности, малоценности в сравнении с другими.
- Повышенная озабоченность критикой, ранимость и обидчивость. Острый критический взгляд.
- Нежелание вступать во взаимоотношения без гарантии понравиться.

- Ограниченность стиля жизни из-за потребности в физической безопасности.
- Уклонение от профессиональной или социальной деятельности, связанной с интенсивными межличностными контактами, из страха критики, неодобрения или отвергания.
- Покорность.
- Низкая энергетичность, утомляемость.
- Пониженный фон настроения, неустойчивая эмоциональность.

**Рекомендации.** Не следует высмеивать акцентуанта. Желательно напоминать ему ситуации, в которых он смог проявить себя решительным человеком и исключать возможность ситуаций, требующих его ответственного решения. В общении следует избегать обращения к его чувству ответственности и поощрять любой его почин.



Для спорта может быть полезен их личный пример в плане способности терпеть в критической ситуации, умение выдерживать перегрузки, скромность, вера в лучшее будущее, неагрессивность, управляемость. Обычно это подыгрывающие игроки, не претендующие на лидерство. Нежелательны «накачки» и «серьезные разговоры». Хороший контакт в случае оптимистичной оценки будущих перспектив. Внимательное отношение к его пожеланиям, обязательная корректность. Для тренера важно не выпускать такого спортсмена из-под своего влияния. В противном случае он окажется под влиянием других игроков. Нередко играет в команде роль «мальчика для битья», от чего тренер должен ограждать спортсмена. Наиболее тонко ощущают микроклимат к команде, прилагают усилия для его улучшения. Все разговоры с ним необходимо начинать и заканчивать примерами его удачных действий, красиво забитыми мячами, важностью этих мячей для итога встречи, удачных, полезных действий. Хороши для поддержания контактов с прессой, болельщиками.

### **Борис Петрович ИГНАТЬЕВ**

Приводим отрывок из интервью Б.П. Игнатьева газете «Спорт-Экспресс» (17.12.2004 г.):

Заслуженный тренер РСФСР. Известен в нашем футболе как мягкий, приятный в общении, интеллигентный человек. Один известный футболист сказал как-то: «Не успеет Романцев довести до слез,



как Игнатъев – тут как тут с носовым платком».

✓ 24 года вы провели под крышей федерации футбола в различных юношеских и молодежных сборных. Не пересидели?

– Что значит «пересидел»? Когда впадаешь в тоску при одной мысли о походе на службу, ее нужно менять. А если человеку интересно, он на своем месте. Мне было интересно. Очень. Работа захватывала с головой.

Ведь в те годы для наших сборных – от первой до юношеской – делалось все.

✓ А куда пропадали блеск и задор юных советских футболистов по мере их взросления?

– Кому-то мешал непрофессионализм, готовность довольствоваться малым. Важно и то, в какие руки попадал молодой игрок. Обращаться-то с ним надо бережно, как хорошему садоводу – поливать это хрупкое деревце, ждать потихоньку плодов. Некоторые же горе-специалисты требовали всего и сразу. И губили молодежь.

✓ Вам лично что помешало добиться большего?

– Отсутствие житейского нахальства. Плюс я люблю слушать, а не говорить.

✓ Это плохо? Сколько помню, никто из игроков о вас дурного слова не сказал. Неужели не давали им повода на вас обидеться?

– Как без этого? Тренер управлять командой сплошными пряниками не может. Кнут тоже необходим. А где кнут – там зачастую и обиды. Но я считаю себя справедливым.

✓ Как снимаете напряжение после матчей?

– С коллегами вечером посидим, потреплемся, выпьем – кто-то больше, кто-то меньше. Я предпочитаю виски или вино. Но в меру.

---

### 3.2. Исходные условия хороших взаимоотношений с различными типами характера

---

#### **Шизоидный**

- Не подставляйте его под интенсивные межличностные контакты.
- Не играйте с ним в словесный пинг-понг. Избегайте напористости, настойчивости, навязчивости в общении.
- Не выдергивайте его криком, резкими действиями из мира воображения.
- Дайте сначала ему высказаться. Контакт с ним – это не когда вы говорите, а когда говорит он.

- Помогите в установлении коммуникативных связей через различные коллективные формы деятельности.
- Сглаживайте проявления странности, непрактичности, угрюмости шизоидной личности.

### **Параноидальный**

- Не обращайтесь внимания на проявления его недовольства. Продолжайте заниматься своим делом.
- Старайтесь не давать ему «разгоняться». Перейдите на другую тему.
- Не реагируйте на его попытки требования объяснений, навязывание негативной темы.
- Цените его «верность флагу».
- Помогите ему привыкнуть к негативности окружения.

### **Нарцисс**

- Необходимо его поддерживать только в случае реального успеха. В этом случае обязательно закрепите его успехи в виде памятных грамот, подарков, книг с дарственными надписями.
- Цените его управленческие способности.
- Нежелательна публичная критика в его адрес. Более предпочтительно, чтобы она прозвучала в частной беседе.
- Сдерживайте проявления высокомерия, поскольку оно часто становится причиной его конфликтов.

### **Компульсивный**

- Цените его приверженность к порядку и пунктуальности.
- Разграничьте с ним зоны ответственности. Если он работает в одном поле, то вы – в другом. Иначе вам не избавиться от его бесконечных уточнений.
- Формулируйте свои задания предельно точно, чтобы помочь ему реализовать чрезмерную любовь к порядку самому.
- Требуйте, чтобы он не распространял свои требования на других.

### **Психопатический**

- Необходима психологическая изоляция, вакуум, поскольку наносимый ими моральный ущерб часто оказывается непоправимым. Следует проводить политику его минимального эмоционального влияния на коллектив.
- Способность к вытеснению негативных эмоций может быть полезна и использована в критических ситуациях.

- Попытки перевоспитания могут закончиться неудачей. Больше шансов, что он вас перевоспитает.
- Ограничивайте возможности для агрессивного, бесцеремонного поведения.

### **Истерический**

- Устанавливайте с ним контакт до периода истерических возлияний.
- Желательно «переключить» его внимание на какое-либо дело, отвлекающее от отрицательных эмоций и снимающее напряжение.
- Уделяйте ему внимание, оказывайте поддержку, давайте свои оценки. Дайте ему выговориться на какую-либо интересную для него тему.
- Не поощряйте вниманием неадекватное поведение.
- Терпимо относитесь к эгоистическим проявлениям.

### **Депрессивный**

- Умейте говорить «нет». Если он ведет разговор в стиле «сделай так, а то я обижусь», то следует точно оценить ситуацию. Если ему не обойтись без вашей помощи, то помогите. Если он может обойтись без вас, но просто «наглеет», скажите «нет»!
- Ищите возможность отдыхать от его напористости. Семейной паре лучше отдыхать по отдельности.
- Помогите ему преодолеть чувство собственной неполноценности. Надо постоянно повышать его самооценку, создавать условия для еще большего самоутверждения, стимулировать убежденность в необходимости другим.
- Исключите насмешки над его ошибками, промахами, чаще подбадривайте, убеждайте в том, что истинное богатство человека – это его личный опыт.

### **Мазохистический**

- Если человек страдает заниженной самооценкой, то ее надо завышать. Не следует его высмеивать. Почаще напоминайте ему ситуации, в которых он смог проявить себя решительным человеком: «А вот я помню, как ты здорово проявил себя. Я прямо не ожидал».
- Желательно исключать возможность ситуаций, требующих его ответственного решения.
- В общении желательно избегать обращения к его чувству ответственности и поощрять любой его почин.

- Ставьте в пример его способность терпеть в критической ситуации, умение выдерживать перегрузки, скромность, веру в лучшее будущее.
- Нежелательны «накачки» и «серьезные разговоры». Необходимы внимательное отношение к его пожеланиям, обязательная корректность.
- Не позволяйте обижать его другим, превращать в «мальчика для битья».

### **Примеры**

Приведем пример обобщенной по ТЛ+ТХ установке для общения. Снова вернемся к примеру с Игорем Семшовым [ТЛ «Робеспьер» (INFJ), ТХ «Депрессивный»]. Как будет выглядеть обобщенная установка на контакт с ним?

- Нельзя давить. Нужно договариваться. Очень агрессивен при волевом давлении.
- Используйте в качестве эксперта. Часто способен найти решение за счет переноса знаний из других областей.
- Используйте полученные им системы, классификации, структуры.
- Оберегайте от стрессов. Он легко попадает в стрессовое состояние с понижением работоспособности на срок до недели.



- Умейте говорить «нет». Если он ведет разговор в стиле «сделай так, а то я обижусь», то следует точно оценить ситуацию. Если ему не обойтись без вашей помощи, то помогите. Если он может обойтись без вас, но просто «наглет», скажите «нет»!

- Ищите возможность отдыхать от его напористости. Семейной паре лучше отдыхать по отдельности.
- Помогите ему преодолеть чувство собственной неполноценности. Следует постоянно повышать его самооценку, создавать условия для еще большего самоутверждения, стимулировать убежденность в своей необходимости другим.
- Исключите насмешки над его ошибками, промахами, чаще подбадривайте, убеждайте в том, что истинное богатство человека – это его личный опыт.

Приведем другой пример обобщенной по ТЛ+ТХ установке для общения с известным футболистом Зенединем Зиданом [ТЛ Габен

(ISTP), ТХ «Шизоидный»]. Как будет выглядеть обобщенная установка на контакт с ним?

- Помогите ему осознать собственную индивидуальность, оцените его мастерство.
- Не создавайте дискомфорт.
- Не вмешивайтесь в его деятельность.
- Не подставляйте его под интенсивные межличностные контакты.
- Не играйте с ним в словесный пинг-понг. Избегайте напористости, настойчивости, навязчивости в общении.
- Не выдергивайте его криком, резкими действиями из мира воображения.
- Дайте сначала ему высказаться. Контакт с ним – это не когда вы говорите, а когда говорит он.
- Помогите в установлении коммуникативных связей через различные коллективные формы деятельности.
- Сглаживайте проявления странности, непрактичности, угрюмости шизоидной личности.



### 3.3. Взаимоотношения различных типов характера

Данный вопрос не исследован в литературе вообще. И это объяснимо. Если идея типов личности вполне понятна и не допускает дискуссии об их числе, то идея о числе типов характера более чем дискуссионная. Если типов личности с самого начала было шестнадцать, то и отношения между ними также сразу стали предметом исследования. Неопределенность в числе типов характера (разные авторы дают от пяти до тринадцати типов характера) автоматически блокирует работу в этом направлении. В настоящей работе выдвинуто восемь типов характера и предпринята попытка количественно оценить позитивность отношений между ними.

Долгое время мы считали, что наиболее удачным вариантом отношений между типами характера являются тождественные. Логика такого подхода была простой. Тип характера – это тип взаимодействия. Тождественный тип характера, по идее, должен обеспечить полное взаимодействие, взаимопонимание. Как показано ниже, это не всегда так.

Общая логика оценки отношений ТХ была простой. Сначала были выделены наиболее значимые особенности всех ТХ. Для это-

го выбирались только те характеристики, которые были приведены, подтверждены в работах разных авторов. Чем больше круг авторов, тем уже круг пересечения приводимых ими особенностей. Поэтому принимались к рассмотрению те аспекты, которые подтверждены не менее чем тремя авторами. Далее из этого списка свойств исключались наиболее неинформативные. Например, депрессивный ТХ многими считается самым эндоморфичным, удобным для партнера. Однако такая «особенность» может быть скорее выводом, чем отдельным аспектом характера. Известно, что ТХ «нарцисс» склонен к зависти и уверен, что остальные завидуют ему. Однако данная черта является внутренней установкой. Поэтому она неинформативна для описания взаимоотношений.

Далее были просто построены таблицы отношений между взятыми попарно ТХ. Если на пересечении отдельных черт рассматриваемых ТХ просматривался конфликт, то поле пересечения заполнялось цифрой «минус один» (-1). Например, «ранимость» депрессивного ТХ и «агрессивность» психопатического ТХ. Если в поле пересечения просматривалось взаимодополнение, перекрытие слабостей одного из партнеров достоинствами другого, то такое поле заполнялось цифрой «плюс один» (+1). Например, некоммуникативность шизоидного ТХ может дополняться общительностью все того же депрессивного ТХ. Если в поле пересечения не просматривается ничего, нет ни конфликтов, ни взаимодополнения, то оно заполняется оценкой «ноль».

Особый разговор о подведении итогов такого исследования. Конечно, нас интересовал позитивный баланс всех плюсов и минусов. Однако если взять простую разность сумм позитивного и негативного взаимодействия, то полученное число будет не совсем точно указывать на субъективные ощущения взаимодействия. Если ваш партнер в 13 типах взаимодействия дополняет вас, а в 10 случаях формируется конфликт (далее  $13-10=+3$ ), то оценка +3 для таких отношений будет не очень информативной. Такие отношения воспринимаются нами как слабоположительные, а не положительные. Есть такие сочетания типов характера, когда соотношение можно записать как  $4-1=+3$ . Такие отношения однозначно нами воспринимаются, субъективно ощущаются как положительные. Итак, отношения  $13-10 = +3$  и  $4-1 = +3$  одинаковы по значению, но воспринимаются по-разному. Поэтому в работе в качестве итоговой оценки бралось соотношение: разность, деленная на сумму. Полученное число умножалось на 1000. Например, в нашем случае это будут  $(13-10) \times 1000 / (13+10) = 130$  и  $(4-1) \times 1000 / (4+1) = 600$ . Как видите,

в этом случае итоговые оценки существенно отличаются и соответствуют нашим ощущениям. У такой формулы оценки есть и другие достоинства. Если, например, кто-либо не согласится, скажем, с оценкой  $4-2=+2$  для некоторого сочетания ТХ, найдет еще какие-то достоинства и недостатки, получит  $8-4=+4$ , то для данной формулы это будут два одинаковых числа. Формула таким образом защищает результаты исследования как от чересчур пристрастных, так и от просто индифферентных оценок.

В чем основная проблема такого подхода? Сам подход простым сложением представляется несколько упрощенным для реальной жизни. Например, при формуле  $4-1=+3$  один-единственный конфликт может тиражироваться многократно, тогда как все позитивные взаимодействия – достаточно редко. Например, мы очень часто встречаемся с примерами непрактичности шизоидного ТХ и гораздо реже с его креативными идеями. Более того, на отдельных отрезках жизни позитив или негатив может тиражироваться особенно бурно из-за специфичности ситуации. Мы же будем исходить из относительной равномерности в распределении всех аспектов взаимодействия. Задача корректировки их удельной активности представляется слишком объемной и попросту нереальной для исполнения. Опишем более подробно наиболее позитивные сочетания всех ТХ (табл. 3.2–3.6). Поскольку шизоидный ТХ есть во всех классификациях, то с него и начнем.

### Шизоидный ТХ

Наиболее позитивными представляются его отношения с компульсивным ТХ (рис. 1).

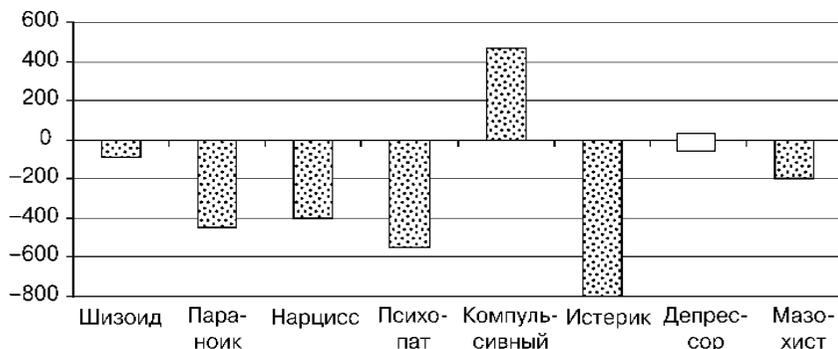


Рис. 1. Уровень отношений ТХ «шизоидный»

Таблица 3.2

**Позитивность отношений шизоидного  
и компульсивного ТХ**

<b>Компульсивный</b>	<b>Педантизм, условности</b>	<b>Мечтательность</b>	<b>Бескомпромиссность</b>	<b>Без юмора</b>	<b>Бережливость, скупость</b>	<b>Авторитарность</b>	<b>Мало друзей</b>	<b>Живость общения</b>	<b>Работоспособность</b>	<b>Приоритет работы</b>	<b>Нерешительность</b>
<b>Шизоид</b>											
Креативность, фантазии, идеи	0	1	0	1	0	-1	0	0	0	0	0
Неприхотливость	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Интеллектуально-эстетические увлечения	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Хорошая память	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Утомление от контактов, некоммуникативность	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
Узость круга деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Замкнутость, неблагодарность, черствость	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Отступление от социальных норм, возможная жестокость	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Отстраненность от практической жизни	-1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0
Нетребовательность, нет честолюбия	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
Упрямство, отпор агрессии	0	0	-1	0	0	-1	0	0	0	0	0

Мечтательность педанта хорошо гармонирует с креативностью мышления, идеями, фантазиями шизоида. Интеллектуально-эстетические увлечения будут интересны им обоим. Как правило, эта креативность обеспечивает шизоиду хорошее чувство юмора за счет игры с различными сочетаниями слов, их многогранным смыслом, что компенсирует для сторонних людей отсутствие чувства юмора у педанта. Однако его авторитарность может негативно, угнетающе действовать на творчество партнера. То обстоятельство, что

у обоих ТХ мало друзей, не перегружает их интенсивными межличностными контактами, чего так опасается шизоидный ТХ. В то же время компульсивный ТХ за счет живости общения, работоспособности всегда сможет взять на себя избыточные контакты и защитить от них шизоида. Отстраненность от практической жизни последнего хорошо компенсируется работоспособностью, переходящей в скупость бережливостью партнера.

Однако желание во всем навести порядок может негативно восприниматься непрактичным шизоидом. Его нетребовательность, неавторитарность, дефицит честолюбия с избытком перекрываются у тяготеющего к авторитаризму, требовательному партнеру. К сожалению, конфликты обоих ТХ неизбежны из-за упрямства одного и бескомпромиссности, авторитарности другого.

Общий баланс  $11 - 4 = +7$ . Как видно из приведенного рис. 1, это самые позитивные отношения для шизоидного ТХ. «Нулевыми» можно назвать его отношения с депрессивным ТХ. Такая оценка в реальной жизни будет эволюционировать «с нуля» в позитив, поскольку стороны будут развивать именно позитивную часть отношений. Близки к «нулевым» тождественные отношения. Все остальные отношения отрицательны.

### Параноидальный ТХ

К сожалению, это самый неуживчивый ТХ. Вообще не просматривается позитивная связь с другими ТХ (рис. 2). Параноики лидируют по соотношению негативных и позитивных черт. Этот ТХ всегда ожидает худшего, переполнен честолюбием и предрассудками, склонен перекладывать ответственность с себя на кого-то другого, неуживчив, легко нарушает законы, с завышенной самооцен-

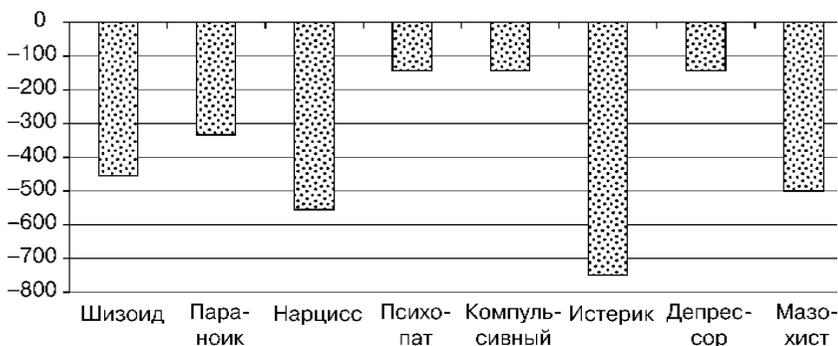
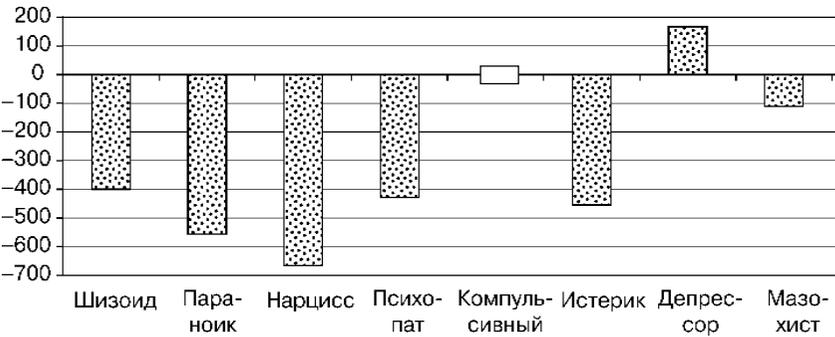


Рис. 2. Уровень отношений ТХ «параноидальный»

кой, легко обижаем при пренебрежительном отношении к другим людям. В противовес этому потоку негатива можно привести только целеустремленность, верность флагу, готовность пожертвовать собой за идею... Здесь выбор отношений может быть из психопатического, компульсивного и депрессивного типов характеров. Можно ожидать, что у параноидального ТХ наиболее трудная семейная жизнь.

**ТХ «Нарцисс»**

Как видно из диаграммы на рис. 3, позитивные отношения этого ТХ возможны с депрессивным ТХ. Это тоже «тяжелый» случай, когда слишком много негативных свойств приходится компенсировать партнеру и депрессивный ТХ с этим уверенно справляется. Он не может противостоять волевому давлению «нарцисса» и соглашается на его льготное, особое положение. Нетребовательность депрессивного ТХ позволяет существовать завышенной самооценке партнера без критики. Общительность, «переключаемость», деликатность, эмпатия, доброта депрессивного ТХ дают возможность в отношениях с другими людьми сгладить отсутствие эмпатии «нарцисса», для которого люди не воспринимаются как личности.



*Рис. 3. Уровень отношений ТХ «нарцисс»*

Управленческие способности «нарцисса» хорошо дополняются мобильностью, энергичностью партнера и позволяют компенсировать его неинициативность и медлительность. В то же время агрессивность поведения, ранимость депрессивного ТХ, боязнь одиночества формируют основу для конфликтов с ТХ «нарцисс» (табл. 3.3).

## Позитивность отношений ТХ «нарцисс» и «депрессивный»

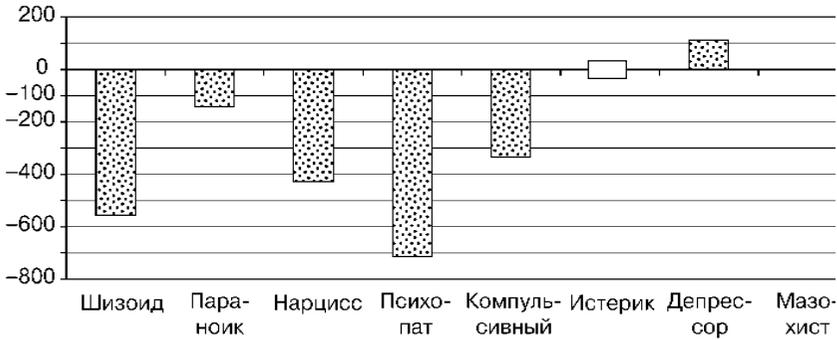
Нарцистический / Депрессивный	Завышенная самооценка	Не воспринимает человека как личность	Завышенные притязания, мечты	Эксплуатация чужого труда	Высокомерное поведение	Зависть	Управленческие способности	Претензии на льготное положение, приоритет
Не самостоятелен, не волевой, не может противостоять давлению	0	0	0	0	0	0	0	1
Нетребовательность	1	0	0	0	0	0	0	1
Мобильность, энергичность	0	0	0	-1	0	0	1	0
Общительность, переключаемость	0	1	0	0	0	0	0	0
Низкая самооценка, завышенные требования к себе	0	0	0	0	0	0	0	0
Боязнь одиночества	0	-1	0	0	0	0	0	0
Агрессия	-1	0	0	0	0	0	0	0
Ранимость	0	0	0	-1	-1	0	0	0
Деликатность, эмпатия, доброта	1	1	0	0	0	0	0	0
Неинициативность, медлительность	0	0	0	0	0	0	1	0

**Психопатический ТХ**

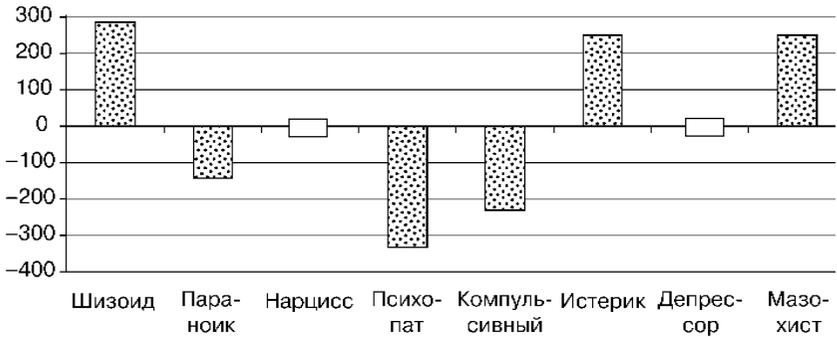
Это третий и последний «трудный» случай, когда минимальное число позитивных свойств разбавлено куда большим числом негативных. И так же, как в предыдущем случае, наибольшие способности нейтрализации демонстрирует депрессивный ТХ, который является своего рода «палочкой-выручалочкой» для таких партнеров (рис. 4).

**Компульсивный ТХ**

Пример взаимодействия этого ТХ мы уже разбирали. Отметим только, что он достаточно близок к тому, чтобы «отобрать лидерство» у депрессивного ТХ как наиболее эндоморфичного, совместимого с другими ТХ. Однако, в отличие от него, компульсивный ТХ демонстрирует большую «резонансность» взаимодействия, с большим числом перепадов (рис. 5).



*Рис. 4. Уровень отношений TX «психопатический»*



*Рис. 5. Уровень отношений TX «компульсивный»*

### Истерический TX

Наилучшие способности позитивного взаимодействия этого TX демонстрирует мазохистический TX (табл. 3.4, рис. 6). Прежде всего, он будет очень терпим к своему партнеру, который не переносит равнодушного отношения к себе и требует внимания. Энергетичность поведения истерика хорошо восполняет утомляемость партнера. Поиск возбуждающих переживаний, новых эмоций истериком может помочь партнеру, отличающемуся безрадостностью, пониженным эмоциональным фоном, некоммуникативностью. В то же время вера в лучшее для него может найти поддержку у отличающегося внушаемостью истерика. Есть и недостатки: это раздражительность истерика и ранимость партнера. Однако для обоих отношения представляются наиболее позитивными.

Таблица 3.4

## Позитивность отношений истерического и мазохистического ТХ

Истерический \ Мазохический	Терпимость	Низкая самооценка	Ранимость	Некоммуникативность	Утомляемость	Покорность	Безрадостность	Вера в лучшее	Избирательность контактов
	Требование внимания	1	0	0	0	0	0	0	0
Раздражительность	0	0	-1	0	0	0	0	0	0
Ранимость	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внушаемость	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Эгоизм	0	-1	0	0	0	0	0	0	0
Завышенная самооценка, честолюбие	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Энергетичность поведения	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Поиск возбуждающих эмоций	0	0	0	1	0	0	1	0	0
Поверхностность, нестабильность отношений	0	0	0	0	0	0	0	-1	0
Помощь в снятии возбуждения	1	0	0	0	0	0	0	0	0

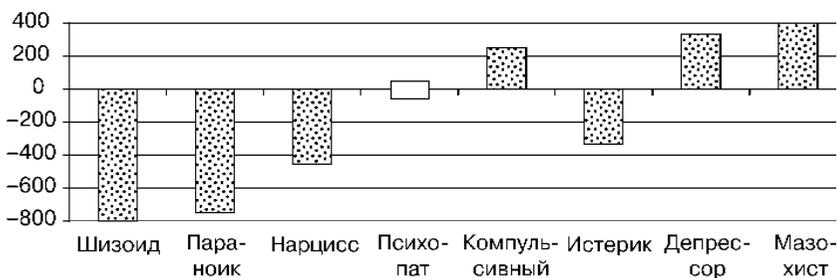


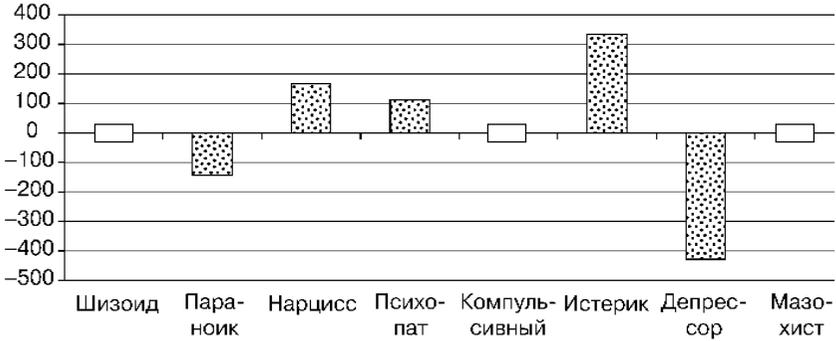
Рис. 6. Уровень отношений ТХ «истерический»

## Депрессивный ТХ

Выше мы так много хвалили этот ТХ, что нет необходимости еще раз его разбирать. Нужно просто привести итоговую диаграмму (рис. 7). Парадоксальность ситуации состоит в том, что самыми уязвимыми для этого ТХ являются отношения с тождественным ему. Партнер с депрессивных характером – наихудший вариант для обоих. Это особенно важно, если учесть, что долгое

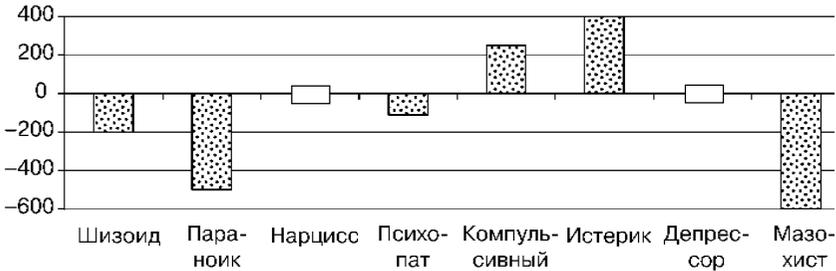
время мы считали именно тождественные отношения предпочтительными. Исследования опровергают эту точку зрения.

Такие отношения особенно плохи и для данного ТХ, и для следующего за ним.



*Рис. 7. Уровень отношений ТХ «депрессивный»*

**Мазохистический ТХ (рис. 8)**



*Рис. 8. Уровень отношений ТХ «мазохистический»*

Общая картина взаимоотношений представлена в табл. 3.5 и 3.6.

*Таблица 3.5*

**Позитивность отношений всех ТХ**

Тип характера	Шизоид	Параноик	Нарцисс	Психопат	Компульс.	Истерик	Депрессор	Мазохист	
ПОЗИТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ									
Шизоидный	5	3	3	2	11	1	6	4	35
Параноидальный	3	2	2	3	3	1	3	1	18

Окончание табл. 3.5

Тип характера	Шизоид	Параноик	Нарцисс	Психопат	Компульс.	Истерик	Депрессор	Мазохист	
Нарцисс	3	2	1	2	4	3	7	4	26
Психопатический	2	3	2	1	2	1	5	5	21
Компульсивный	11	3	4	2	5	5	5	5	40
Истерический	1	1	3	1	5	2	8	7	28
Депрессивный	6	3	7	5	5	8	2	5	41
Мазохистический	4	1	5	4	5	7	5	1	32
<b>НЕГАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ</b>									
Шизоидный	6	8	7	7	4	9	6	6	53
Параноидальный	8	4	7	4	4	7	4	3	41
Нарцисс	7	7	5	5	4	8	5	5	46
Психопатический	7	4	5	6	4	1	4	5	36
Компульсивный	4	4	4	4	8	3	5	3	35
Истерический	9	7	8	1	3	4	4	3	39
Депрессивный	6	4	5	4	5	4	5	5	38
Мазохистический	6	3	5	5	3	3	5	4	34

Таблица 3.6

**Итоговая таблица индекса позитивности отношений ТХ**

Тип характера	Шизоид	Параноик	Нарцисс	Психопат	Компульсивный	Истерик	Депрессор	Мазохист
Шизоидный	-90,9	-455	-400	-556	466,7	-800	0	-200
Параноидальный	-455	-333	-556	-143	-143	-750	-143	-500
Нарцисс	-400	-556	-667	-429	0	-455	166,7	-111
Психопатический	-556	-143	-429	-714	-333	0	111,1	0
Компульсивный	466,7	-143	0	-333	-231	250	0	250
Истерический	-800	-750	-455	0	250	-333	333,3	400
Депрессивный	0	-143	167	111,1	0	333,3	-429	0
Мазохистический	-200	-500	0	-111	250	400	0	-600

Полученная таблица стала предметом нашего дальнейшего изучения. Основной трудностью в проверке правильности указанных цифр была достоверность самооценки обследуемых. Всем нам свойственно желание одеться во что-то новое, красивое. Вот такое же желание часто испытывают участники опроса. Поэтому изучение конкретных аспектов взаимодействия, которые в приведенных выше таблицах оценивались  $-1$ ;  $0$  и  $1$  стало затруднительно. Мы оказались в зависимости от испытуемых. Поэтому пришлось идти другим путем. Испытуемых просили выделить из окружающих их партнеров по команде, других спортсменов тех, с кем их отношения достоверно положительны ( $+1$ ), нейтральны ( $0$ ) и негативны ( $-1$ ). Опросили 343 человека, каждый из которых дал три таких «рекомендации». Вообще, сравнивать аспекты взаимоотношения с результатами такого голосования не корректно. Там – аспекты, тут – люди. Однако логика была в том, что мы выделили относительно равнозначные аспекты взаимоотношений. Мы считаем, что все они характерны для ТХ. Следовательно, все они будут воспроизводиться в отношениях, а не какая-то часть. Тогда логично было бы ожидать, что позитивные отношения получают позитивную оценку и наоборот. Однако тут есть одна особенность. Указанные нами аспекты имеют разную эмоциональную значимость для различных партнеров. Даже позитивные отношения вполне могут получить негативную оценку, если суммарная эмоциональная значимость негативных аспектов взаимодействия будет выше. Кроме того, мы не учитывали фактор отношений участников через типы личности. В спортивных командах также лидеры по игре всегда имеют завышенную оценку. Есть и другие аспекты, искажающие картину. Тем важнее привести обе оценки. В табл. 3.7 они приведены вместе. Вверху – экспериментальные данные опроса, внизу – ожидаемое теоретически предсказанное значение. В подавляющем большинстве случаев можно говорить о совпадении или близости значений.

Подведем также итоги в «конкурсе» на самый совместимый ТХ (рис. 9). Отметим, что в этом случае брались в расчет все полученные ТХ плюсы и минусы по итогам всех взаимодействий.

Как мы и говорили ранее, самым совместимым ТХ оказался депрессивный, а самым несовместимым – параноидальный. Просматривается расслоение на две группы. В первой – шизоидный, нарцисс, параноидальный и психопатический. Во второй – все остальные ТХ.

Таблица 3.7

## Сравнение экспериментального и теоретического значений индексов позитивности отношений ТХ

Типы характера	Шизоид	Паранок	Нарцисс	Психопат	Компульсивный	Истерик	Депрессор	Мазохист
Шизоидный	86 -90,9	-300 -455	-600 -400	-714 -556	500 466,7	-263 -800	-333 0	-142 -200
Параноидальный	-300 -455	-429 -333	-400 -556	333 -143	-125 -143	-545 -750	-143 -143	-375 -500
Нарцисс	-600 -400	-400 -556	-584 -667	-294 -429	158 0	-250 -455	250 166,7	-272 -111
Психопатический	-714 -556	333 -143	-294 -429	-750 -714	-143 -333	40 0	0 111,1	-111 0
Компульсивный	500 466,7	-125 -143	158 0	-143 -333	-500 -231	117 250	200 0	818 250
Истерический	-263 -800	-545 -750	-250 -455	40 0	117 250	-29 -333	35 333,3	333 400
Депрессивный	-333 0	-143 -143	250 167	0 111,1	200 0	35 333,3	-555 -429	-143 0
Мазохистический	-142 -200	-375 -500	-272 -111	-111 0	818 250	333 400	-143 0	-500 -600

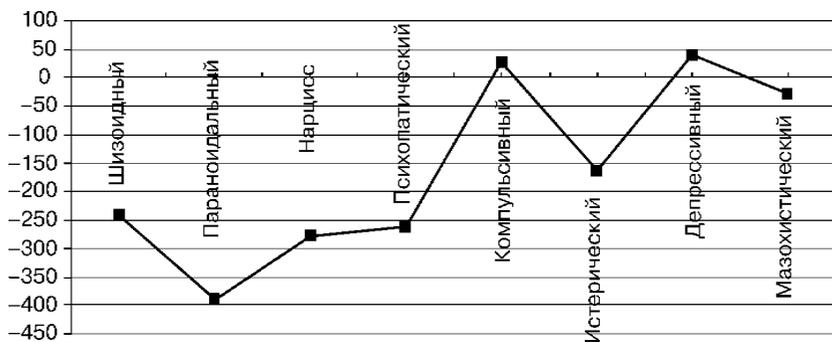


Рис. 9. Суммарная позитивность взаимодействий ТХ

Приведем также обобщенную диаграмму отношений ТХ (рис. 10).

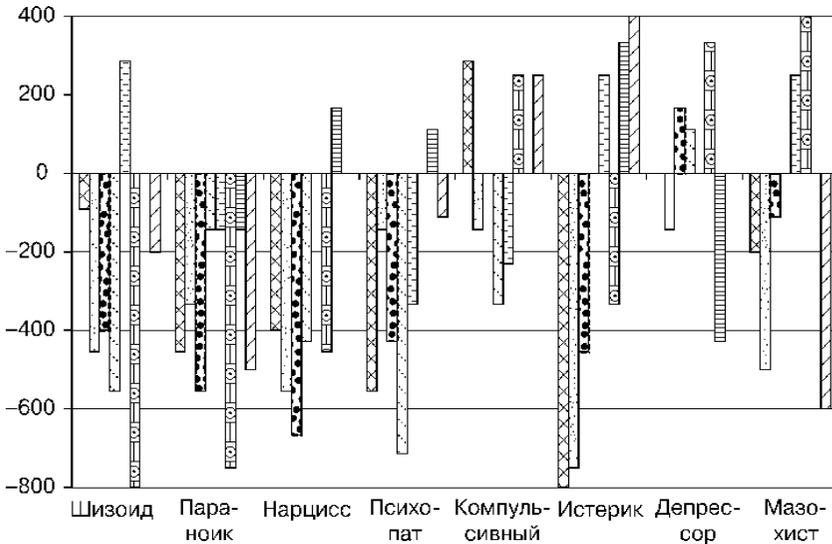


Рис. 10. Общая картина позитивности связей ТХ

## ВЫВОДЫ

1. Из 64 вариантов связи только 14 носят позитивный, 12 – «нулевой» и остальные 38 – отрицательный характер. Таким образом, соотношение позитивных и негативных отношений близко к 1:3. Общая сумма отношений носит отрицательное значение. Это значит, что чем дольше делятся неформальные взаимоотношения при произвольном характере отношений, тем менее прочен коллектив. При невозможности контролировать направления контактов между спортсменами необходимо минимизировать ущерб от взаимодействия прежде всего сокращением самого времени взаимодействия. Это значит, что, например, чем меньше члены команды вынуждены находиться вместе в ожидании соревнований, тем лучше.

Главным противодействием доминированию негативности отношений среди ТХ является объединение спортсменов в игровые «связки» с наибольшей позитивностью. Такая позитивность позволяет спортсменам, не имеющим преград в межличностном общении, чаще согласовывать свое взаимодействие и иметь большое число тактических вариантов.

2. Правомерно задать вопрос – зачем природа наделила наши отношения таким большим количеством негатива? Не «ошиблась»

ли она? Мы уже привыкли к тому, что в «конструкции» человека нет «лишних» деталей. С точки зрения эволюционного процесса хорошо все, что работает на расширенное воспроизводство вида. Негативность в долгосрочной перспективе большинства отношений по ТХ обеспечивает разрушение сложившихся связей и налаживание новых. Для эволюции лучше, когда у одного человека в течение жизни будет несколько семей и не один ребенок. Стало быть, должно быть нечто, ломающее прежние отношения. Этим нечто и являются типы характера.

3. Следует объяснить в упрощенном варианте составы наиболее благоприятных пар с точки зрения ТХ. Мы разобрали позитив отношений с точки зрения суммирования позитивных и негативных моментов в отношениях. Но если оставить что-то одно, то необходимость выбора можно объяснить следующим образом.

#### **Шизоидный ТХ – Компульсивный ТХ**

Позитивность отношений в этой паре отчасти аналогична отношениям сенсорика и интуита. Человек с шизоидным ТХ хочет провести жизнь в мире воображения и весьма тяготеет к практической стороне жизни. Педант с успехом восполняет малую активность партнера в повседневной, практической жизни. В то же время объективно нуждается в помощи. Идеи шизоида могут быть положены им в основу нового подхода в самоорганизации и пересмотра существующего порядка. Примером такого многолетнего успешного сотрудничества может быть известный дуэт великолепных артистов: А. Ширвиндта и М. Державина.

#### **Истерический ТХ – Мазохистический ТХ**

Главной проблемой человека с мазохистическим ТХ является заниженная самооценка. Эту самооценку ему необходимо поднимать. Лучше всего это делать на личном примере. Если наши слова не подкреплены действиями, то на них не обратят внимания. Истерик хорош колоссальным стремлением добиться желаемого, способностью мобилизовать себя ради поставленной цели. Одновременно сам истерик нуждается во внимательном и доброжелательном слушателе, чего мазохистическому ТХ не занимать. Примером такого идеального сотрудничества может быть многолетний тандем двух прекрасных артистов: И. Олейникова и Ю. Стоянова.

#### **Депрессивный ТХ – Нарцисстический ТХ**

Нарцисс имеет одно очень существенное достоинство – он очень эффективный управленец. Человек с депрессивным ТХ объективно нуждается в таком партнере, поскольку часто делегирует право

решения своих вопросов окружающим людям, которые могут давать плохие советы. Само по себе такое делегирование нарциссу воспринимается им как завышение его самооценки, что является объективным условием позитивных отношений с ним.

### **Параноидальный ТХ – Психопатический ТХ**

Это самая «трудная» пара. С параноиком трудно контактировать из-за его неуживчивости, постоянного недовольства окружающими. Это то давление, которое мало кому приятно терпеть. Психопат хорош тем, что легко и очень быстро вытесняет из сознания «посторонние», попросту негативные эмоции. Он быстро забывает недовольство партнера. Психопат может восприниматься негативно из-за не всегда корректного поведения. Однако с точки зрения параноика, такое поведение по отношению к третьим лицам, которыми он также недоволен, вполне естественно, оправданно, является логичным.

4. Приведены оценки отношения людей с различными ТХ. Эти отношения на протяжении жизни эволюционируют в сторону более прочных связей ценой разрыва менее прочных.

5. Отношения между людьми с различными типами личности могут существенно изменяться в зависимости от общей направленности их совместной деятельности. Даже негативные отношения при смене направления деятельности могут стать позитивными. Такого не может быть для отношений между типами характера. Они находятся вне зависимости от профессиональной деятельности.

### ТИПЫ ИНТЕЛЛЕКТА И МОТИВАЦИЯ

Мотивы наших поступков делятся на две категории – очень хорошие и истинные.

#### 4.1. Типы интеллекта (ТИ)

Основной критерий выделения интеллекта как самостоятельной реальности – его функция в регуляции поведения. Интеллект, как полагал В. Штерн, есть некоторая общая способность приспособления к новым жизненным условиям. Согласно Л. Полани (1986), интеллект относится к одному из способов получения знаний. По мнению большинства других ученых (Ж. Пиаже), приобретение знаний выступает побочной стороной процесса применения знаний при решении жизненной задачи. По Ж. Пиаже, интеллект проявляется в универсальной адаптивности, в достижении «равновесия» индивида с окружающей средой. Критерий интеллектуального поведения – не преобразование среды, а открытие возможностей среды для адаптивных действий индивида в ней. Р. Стенберг выделил три формы интеллектуального поведения: 1) вербальный интеллект; 2) способность решать проблемы; 3) практический интеллект (умение добиваться поставленных целей).

Основная проблема исследований интеллекта заключается в их умозрительном характере. К сожалению, в этой сфере сложился дефицит работ, имеющих подтверждение на уровне структуры коры головного мозга. Это одна из причин популярности классификации Говарда Гарднера. Другая причина привлекательности состоит в практичности построений. Особенно большую популярность классификация Г. Гарднера приобрела в американской системе образования, которая ориентирована на семь направлений работы.

Характеристику видов интеллекта легче понять на примере поведения детей.

Педагоги чаще всего описывают детей с различной интеллектуальной одаренностью, используя следующие характеристики.

**Лингвистический интеллект** – проявляется при чтении книг, написании статей, литературных произведений, понимании произносимых слов.

Люди с этим типом интеллекта любят читать, у них замечательно «подвешен язык» и есть явные писательские способности (иногда переходящие в графоманию). Они замечательные рассказчики. Обладают прекрасной слуховой памятью. Легче всего детям с этим типом интеллекта даются чтение, письмо (литература и русский язык в средних и старших классах), история и иностранные языки.

Вот список их характерных черт:

- развитое чувство стиля и языка;
- любовь к порядку, порой даже переходящая в педантичность;
- в споре они отдают предпочтение логическим доводам, нежели эмоциям;
- умеют и любят слушать других, но и с удовольствием делятся историями из своей жизни;
- любят писать рассказы, вести дневник;
- как правило, обладают врожденной грамотностью;
- любят игры со словами (кроссворды, ребусы, шарады и т.п.);
- хорошо запоминают детали текста и легко могут их воспроизвести;
- как правило, бывают хорошими ораторами.

Люди с лингвистическим интеллектом лучше всего усваивают знания, когда:

- учебный материал подан в виде истории, рассказа (или сказки, если это младшие школьники);
- закрепление пройденного материала происходит в игровой форме;
- по изученной теме даются творческие задания (написать рассказ или стихотворение, статью; описать размышления по поводу изученного в дневнике);
- участвуют в дискуссиях.

**Логико-математический интеллект** – используется при решении математических задач, подсчетов в чековой книжке, проведении математических доказательств и логических рассуждений.

Людям с этим типом интеллекта не составляет труда разобраться в сложной схеме или прочесть чертеж. Они любят решать математические и логические задачи, и, как правило, чем задача труднее, тем им интереснее ее решать. Соответственно, детям легче всего даются математика, физика, химия и экономика.

Они:

- легко воспринимают абстрактные идеи;
- как правило, пунктуальны и требуют того же от других;
- опираются больше на логику и разум, чем на чувства;

- хорошо разбираются в технике, любят с ней работать;
- решая проблему, стараются обдумать и проанализировать возможные варианты решения и выбрать оптимальный;
- предпочитают составлять аккуратные конспекты по пройденному материалу;
- гораздо лучше запоминают лица, чем имена.

Подобный тип мышления часто называют научным, академическим.

**Пространственный интеллект** – используется при перемещении с одного места на другое, при чтении карты, при упаковке чемоданов в багажник автомобиля.

Люди с визуально-пространственным типом мышления:

- обладают развитым образным мышлением (т.е. создают из полученной информации «картинку»);
- часто используют метафоры в устной и письменной речи (наверное, поэтому они так любят сказки, байки, пословицы и всевозможные «меткие словечки»);
- любят изобразительное искусство и, как правило, хорошо в нем разбираются;
- легко читают географические карты, схемы и диаграммы;
- надолго и в деталях запоминают изображения, особенно красочные;
- обладают развитым чувством цвета.

Успеха в учебе такие люди добиваются, если:

- для обучения используются цветные картинки или графические символы;
- они сами иллюстрируют изучаемые темы, рисуя диаграммы, картинки или придумывая сложные образы, наполненные личностным смыслом;
- учебный материал сопровождается просмотром видеокассет или созданием собственных учебных фильмов;
- в обучении используется работа с компьютерной графикой.

**Музыкальный интеллект** – используется во время пения, сочинения музыкального произведения, игре на трубе или при получении удовольствия от прослушивания музыки.

Люди с этим типом интеллекта:

- чувствительны к интонациям и ритму, к эмоциональной силе музыки;
- обладают особой, сложной и для непосвященных путаной логикой, поскольку воспринимают мир в мелодии и ритме, а выразить свои чувства словами не умеют;

- не выносят громких, резких звуков, немелодичной речи;
- могут быть очень набожными, но, как правило, вера у них тоже своя и далека от официальных канонов.

Вам уже интересно, как же их вообще можно научить чему-либо? Можно, и весьма успешно, если:

- учиться, слушая музыку (например, запоминать материал под любимую мелодию);
- сочинять музыку «на тему пройденного»;
- использовать музыку для регуляции настроения;
- создавать «музыкальные картинки»;
- запоминать материал, многократно его повторяя, лучше всего в определенном ритме, выбранным самим ребенком.

**Телесно-кинестетический интеллект** – используется во время танцев, занятий спортом, везде, где необходимы двигательные навыки.

«Телесный» тип мышления тесно связан с осязанием, вообще с кинестетическим восприятием. Ребенок-кинестетик, как правило, равнодушен к описаниям или картинкам. Чтобы получить информацию о предмете, ему нужно пощупать его, понюхать, словом, «ощутить» предмет.

Как правило, такие дети обладают:

- исключительным контролем над своим телом;
- хорошей координацией, ловкостью, гибкостью;
- чувством времени;
- тягой к спорту;
- хорошо развитым осязанием;
- отличными предпосылками к ручному труду;
- высокой физической активностью;
- быстро переключающимся вниманием (отсюда проблемы с концентрацией, повышенная отвлекаемость);
- желанием участвовать в театральных постановках (особенно выразительны в пантомиме и пластике);
- лучшим запоминанием действия, чем слова;

Использовать все это в обучении можно следующим образом:

- запоминать информацию, накладывая ее на движения (как в рэпе);
- делать частые перерывы в занятиях, чтобы поиграть и побегать, выполнить несколько физических упражнений;
- использовать наглядные модели, которые можно потрогать и которыми можно манипулировать;

- устраивать загородные прогулки;
- использовать ролевые игры в обучении;
- делать физические упражнения со словами.

Этот тип интеллекта задействован только на уроках труда или физкультуры.

**Межличностный интеллект** – используется при общении с другими людьми, в попытках понять их поведение, мотивы и эмоции.

Ребенок очень любит общение, дружеские компании, тусовки? У него масса друзей и он мгновенно знакомится с людьми? Обоих шумные споры и дискуссии? Тогда он обладает межличностным типом интеллекта.

Помимо вышеперечисленных признаков, можно распознать этот тип, если человек:

- замечательно ведет переговоры, улаживает ссоры;
- легко сходится с людьми;
- хорошо чувствует намерения, настроение других людей;
- умеет манипулировать людьми, добивается своего;
- предпочитает работу в паре или в группе самостоятельной работе;
- умеет предложить помощь в нужный момент;
- самостоятелен, умеет составить независимое мнение.

Все это замечательно, и все это можно хорошо использовать в обучении, например:

- чаще включать его в групповую работу;
- использовать перерывы, чтобы обсудить спорные моменты в пройденной теме;
- назначать его организатором внеклассных вечеров, викторин и т.п.;
- задавать провокационные вопросы и поощрять ребенка высказывать собственное мнение;
- просить объяснять пройденный материал тем, кто его не усвоил (или усвоил хуже).

**Внутриличностный интеллект** – используется для понимания самих себя, того, как можно изменить себя с учетом ограниченных возможностей и интересов.

Полная противоположность вышеописанному. Как правило, люди, принадлежащие к этому типу:

- хорошо знают себя (но не других!);
- заботятся о своем развитии, обладают высокой устойчивой мотивацией к учебе;

- обладают развитой интуицией;
- часто одиноки, так как трудно сходятся с людьми и предпочитают не проявлять инициативу;
- не любят компании и предпочитают одного-двух друзей шумному обществу;
- стремятся не походить на других, противопоставляют себя большинству.

Хотя они иногда испытывают трудности в общении, но подобные черты характера тоже можно успешно использовать в обучении; вот некоторые рекомендации:

- индивидуальные задания;
- обсуждение сделанного, подробный разбор ошибок;
- независимое обучение по выбору;
- ведение дневника;
- предоставление возможности быть самим собой;
- поскольку у таких детей очень развито чувство самоконтроля, лучше позволять им самим выбирать цели и контролировать их достижение;
- почаще прислушиваться к интуиции.

Все виды интеллекта важны для спорта. Но особенно важны телесно-кинестетический и внутриличностный. Все талантливые спортсмены одарены телесно-кинестетическим интеллектом. Это выражается в способности быстро обучаться новым приемам, разучивать новые двигательные стереотипы. В этой главе мы особое внимание уделим именно внутриличностному интеллекту, который ответственен за формирование мотивационной иерархии.

---

## 4.2. Внутриличностный интеллект.

### Мотивация

---

#### *4.2.1. Проблемы мотивации спортсменов высокого класса*

Для высококвалифицированных спортсменов характерны (Morgan, 1980; Leith, 1992) чувство превосходства, самонадеянность и повышенная готовность в отстаивании своих прав, упорство, несговорчивость, эмоциональная устойчивость, высокая целеустремленность, экстравертированность, соревновательная агрессивность. Обостренные чувства превосходства, соперничества, самонадеянности, упорства опасны антиобщественными поведенческими реакциями.

Наиболее значимые свойства личности, определяющие эффективность и надежность соревновательной деятельности в спортивных играх:

- в мотивационно-ролевой сфере – соревновательная мотивация, саморегуляция, волевой самоконтроль, решительность;
- в эмоциональной сфере – эмоциональная устойчивость, стабильность, помехоустойчивость, тревожность;
- в коммуникативной сфере – высокий персональный статус во взаимоотношениях (М. Клесов, 1993).

А. Пуни (1984) установил, что ведущими волевыми качествами футболиста являются инициативность, самостоятельность, которые подкреплены ближайшими к ним упорством, настойчивостью, решительностью, смелостью, самообладанием, выдержкой и объединяющим всю структуру качеством – целеустремленностью.

Проблеме мотивации спортсменов высокого класса посвящена работа Samulski (1987) (табл. 4.1).

Таблица 4.1

**Проблемы мотивации на тренировках и соревнованиях  
с точки зрения спортсменов высокого класса  
(Samulski, 1987)**

Спортсмена (собственная точка зрения)	Тренера (с точки зрения спортсмена)	Тренировочного характера (с точки зрения спортсмена)	Соревновательного характера (с точки зрения спортсмена)
Отсутствие желания	Некомпетентность	Монотонная и скучная тренировка	Очень сильные соперники
Недостаточная воля к победе	Выраженное тщеславие	Тренировка по шаблону	Незначимое соревнование
Плохой настрой на тренировку	Недостаточная обязательность	Стереотипные задания	Отсутствие долж- ного соревнователь- ного климата
Недостаточное умение вы- стоять до конца	Одностороннее ориентирование на результат	Бессмысленные задания	Особо значимое судьбоносное соревнование
Завышенные требования к себе	Принуждение к победам	Слишком легкие или трудные задания	Критика со стороны тренера
Завышенные или занижен- ные целевые установки	Слишком далеко идущие планы	Односторонняя организация тренировок	Высокий риск получения травмы

Окончание табл. 4.1

Спортсмена (собственная точка зрения)	Тренера (с точки зрения спортсмена)	Тренировочного характера (с точки зрения спортсмена)	Соревновательного характера (с точки зрения спортсмена)
Низкая готовность к риску	Неверие в силы воспитанников	Отсутствие вари- ативности и при- влекательности в тренировке	Незапланированно сильный соперник
Эйфория после побед	Несоизмеримые целевые установки	Плохой психологический климат	Быстрое отставание в результативности в ходе игры
Зависимость от внешних раздражителей	Нет ориентира на возможную неудачу		

#### 4.2.2. Предыстория проблемы мотивации

Под мотивацией А.Б. Орлов (1989) понимал процессы детерминации активности человека и животных или формирование побуждения к деятельности. Д. Дьюсбери (1981) считал, что понятие мотивации используется обычно как мусорная корзина для разного рода факторов, природа которых недостаточно ясна.

В зарубежной психологии имеется около 50 теорий мотивации. В связи с таким положением В.К. Вилюнас (1990) высказывал сомнение в целесообразности обсуждения вопроса, что такое «мотив». Вместо этого он предлагал сосредоточить внимание на более отчетливом обозначении и описании отдельных феноменов, принимаемых в качестве побудителей активности. Другой подход предложил В.А. Иванников (1985): нужно сузить содержание понятия «мотив» до какой-то одной реальности, а для обозначения других ввести новые понятия. Термин «мотив», по его мнению, нужно закрепить за устойчивыми образованиями мотивационной сферы в виде опредмеченных потребностей, а для обозначения конкретного ситуативного образования, непосредственно инициирующего деятельность, использовать термин «побуждение».

В ряде работ «мотив» рассматривался только как интеллектуальный продукт мозговой деятельности. Так, Ж. Годфруа (1994) писал, что «мотив» – это соображение, по которому субъект должен действовать. Еще более резко говорил Х. Хекхаузен (1986): это лишь «конструкт мышления», т.е. теоретическое построение, а не реально существующий психологический феномен; в действительности никаких «мотивов» не существует, они не наблюдаемы

непосредственно и поэтому не могут быть представлены как факты действительности. Они лишь условные, облегчающие понимание вспомогательные конструкты нашего мышления, вставляемые в схему объяснения действия между наблюдаемыми исходными обстоятельствами и последующими актами поведения. Неудивительно, что в его двухтомной монографии за «мотив» принимаются либо потребность (потребность во властвовании, называемая им «мотивом власти»; потребность в достижении – «мотив достижения»), либо личностные диспозиции (тревожность и другие), либо внешние и внутренние причины того или иного поведения (оказание помощи, проявление агрессии).

По мнению С.Л. Рубинштейна, мотивы составляют ядро личности: «Мотивация – это через психику реализующаяся детерминация. Мотивация – это опосредованная процессом ее отражения субъективная детерминация управления человека миром. Через свою мотивацию человек вплетен в контекст действительности».

Исследование проблемы мотивации сопровождается «столь большим многообразием точек зрения на их природу, что вынуждает некоторых психологов... говорить о практической неразрешимости проблемы» (Ильин Е.И., 2004). К сожалению, большое количество исследований до сих пор не переросло в качественную консолидацию вокруг небольшого числа направлений исследования. Более того, терминологический лексикон занимающихся исследованием мотивации переполнен аналогичными словами: амбиции, стимулы, мотивы, инстинкты, поощрения, потребности, ценности, стремления, цели, влечения, установки, идеалы.

А. Маслоу в 1940 г. создал «пирамиду потребностей»:

- физиологические потребности;
- потребность в безопасности;
- потребность в любви, привязанности и принадлежности к определенной социальной группе;
- потребность в уважении и признании;
- потребность в самоактуализации, которая представляет собой высший уровень иерархии мотивов.

Позднее, уже вслед за предложенной пятистадиальной моделью потребностей и после описания потребности в самоактуализации, Маслоу представил еще две потребности: потребность в познании и понимании, а также эстетические потребности. Эти две потребности он также отнес к базовым, фундаментальным (рис. 11).



**Рис. 11.** Пирамида мотиваций по А. Маслоу

*Потребность в познании и понимании.* Стремление к познанию и пониманию есть когнитивная потребность человека. Эта потребность связана со стремлением к истине, влечением к непознанному, таинственному, необъясненному. Взаимоотношения между указанными двумя стремлениями иерархичны, т.е. стремление к познанию всегда предшествует стремлению к пониманию.

*Эстетические потребности.* По мнению Маслоу, эстетические потребности обнаруживаются практически у любого здорового ребенка и взрослого человека. Свидетельства существования этих потребностей можно обнаружить в любой культуре, на любой стадии развития человечества, начиная с первобытных племен.

Общеизвестна ошибка А. Маслоу, который считал, что пока не будут удовлетворены потребности низкого порядка не будут удовлетворяться потребности высшего порядка, то есть если человек немного не доел, то думать о работе он не способен. Поэтому данное решение следует воспринимать как такое, при котором потребности низшие имеют больший удельный вес в принятии решений.

Х. Хекхаузен сформулировал на основе многолетних исследований мотиваций интересные положения, заключающиеся в следующем:

– существует столько различных мотивов, сколько существует содержательно эквивалентных классов отношений «индивид – среда»;

– мотивы формируются в процессе индивидуального развития как относительно устойчивые оценочные диспозиции;

– люди различаются по индивидуальным проявлениям мотивов (характеру, силе); возможны различные иерархии мотивов у разных людей;

– поведение человека в определенный момент мотивируется не любыми или всеми возможными мотивами, а тем из самых высоких мотивов в иерархии (т.е. из самых сильных), который при данных условиях ближе всех связан с перспективой достижения соответствующего целевого состояния или, наоборот, достижение которого поставлено под сомнение; такой мотив становится действенным; здесь мы сталкиваемся с проблемой актуализации мотивов;

– мотив остается действенным до тех пор, пока либо не достигается целевое состояние, либо целевое состояние не перестанет угрожающе удаляться, либо условия ситуации не сделают другой мотив более насущным;

– побуждение к действию определенным мотивом обозначается как мотивация; мотивация понимается как процесс выбора между возможными различными действиями, процесс регулирующий, направляющий действия человека на достижение целей;

– мотивация не является единым процессом, равномерно от начала и до конца пронизывающим поведенческий акт; она складывается из разнородных процессов, осуществляющих функцию саморегуляции на отдельных фазах поведенческого акта до и после выполнения действия;

– деятельность мотивирована, т.е. направлена на достижение мотива, однако ее не следует смешивать с мотивацией; от мотивации зависит использование субъектом функциональных способностей человека.

Е.П. Ильин отметил, что на начальном этапе причинами прихода в спорт (независимо от вида деятельности, т.е. спорта) могут быть:

– стремление к самосовершенствованию;

– стремление к самовыражению и самоутверждению;

– социальные установки;

– удовлетворение духовных и материальных потребностей.

И.Г. Келишев выделил мотив внутригрупповой симпатии как начальный мотив занятий спортом. Опросив около 900 спортсменов с большим стажем и высоким уровнем мастерства, он выявил,

что на начальном этапе спортивной карьеры этот мотив занимал у них важное место. Сущность его выражается в желании детей и подростков заниматься каким-либо видом спорта ради того, чтобы постоянно находиться в среде своих товарищей и сверстников. Их удерживает в спортивной секции не столько стремление к высоким результатам и даже не интерес к данному виду спорта, сколько симпатии друг к другу и общая для них потребность в общении.

Многие авторы пытались упорядочить разнообразные мотивы занятий спортом, классифицировать их на основе разных критериев (см. табл. 4.2).

Таблица 4.2

### Классификация мотивов спортивной деятельности

Признак	Мотивы	
По направленности на процесс или результат деятельности	Процессуальные мотивы (интерес, удовольствие и др.)	Результативные мотивы (ожидание награды, позитивные социальные последствия победы и т.п.)
По степени устойчивости	Ситуативные (кратковременные, проходящие)	Устойчивые (долговременные, часто многолетние)
По связи с целями спортивной деятельности	Смыслообразующие (прямо связанные с целью)	Стимулы (побуждающие к деятельности, например материальные стимулы)
По месту в системе «Другие Я»	Индивидуальные (мотивы личного самоутверждения)	Групповые (патриотизм всех уровней, мотивы честной соревновательной борьбы и др.)
По доминирующей установке	Мотивация достижения успеха (преобладание мотивов на успех, победу, даже путем риска)	Мотивация избегания неудачи

В. Танаев, И. Карнаух (2004) связывают мотивацию с типами личности. Они считают, что определяющими для мотивации являются дихотомии «экстраверсия – интроверсия» и «сенсорика – интуиция». Люди с сочетанием «экстраверсия – сенсорика» (ТЛ «Гюго», «Жуков», «Наполеон» и «Штирлиц») стремятся к властным полномочиям («мотив власти»), престижному названию должности, наличию секретарей, машин, власти и влиянию, вниманию и уважению со стороны других. Склонны к экспансии, расширению круга своей деятельности.

Люди с сочетанием «экстраверсия – интуиция» (ТЛ «Дон Кихот», «Гамлет», «Джек», «Гексли») озабочены своей уникальностью. Они предпочитают, чтобы их хвалили за ум, оригинальное решение задачи, часто доставляют массу хлопот своему руководству по этим причинам. Их вдохновляет сложность задачи, увлекательность и ее перспективность.

Люди с сочетанием «интроверсия – сенсорика» (ТЛ «Дюма», «Максим», «Драйзер», «Габен») склонны к «выцарапыванию» денег, завышенным материальным претензиям. Стремятся к материальному достатку, уверенности в завтрашнем дне, к комфорту. Считается, что работодатель прежде всего должен наладить отношения с этой группой работников и тогда с остальными категориями у него проблем не будет.

Самую сложную для мотивирования группу образуют люди с сочетанием «интроверсия – интуиция» (ТЛ «Робеспьер», «Есенин», «Бальзак», «Достоевский»). Их мотивацией является самооценочность. Их интересует возможность заниматься тем, что значимо для них, в свойственном им темпе. Мир идей – это то, ради чего они будут самоотверженно трудиться. На этих людей трудно воздействовать материальными стимулами. К ним нужен индивидуальный подход.

#### 4.2.3. Типы мотивов

Из множества вариантов мотивации, помимо указанных Маслоу, авторы считают необходимым выделить следующие:

1. **Мотив общения** – характеризуется поиском новых знакомств, людей с близкими интересами, обменом мнениями, обретением нового круга друзей и единомышленников. Он связан с естественной для человека потребностью в обмене знаниями, мнениями, эмоциями с себе подобными.

2. **Мотив достижения** – стремление достичь высоких результатов и мастерства в деятельности. Проявляется в выборе сложных заданий и стремлении их выполнить.

3. **Мотив самоутверждения и признания** – связан с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием. Человек пытается доказать окружающим, что он чего-то стоит, стремится получить определенный статус в обществе, хочет, чтобы его уважали и ценили. Иногда называют мотивом власти.

4. **Мотив познавательный** – связан с получением новых знаний, он может иметь различные характеристики в зависимости от

направленности познавательного интереса пользователя. Предметом познавательного отношения могут быть новые возможности, информация, новые люди, идеи и мнения, визуальные и слуховые образы.

5. **Мотив самореализации и саморазвития** – имеет выраженный творческий компонент.

6. **Мотив рекреационно-игровой** – игра и рекреация занимают важное место в жизни любого человека. Помимо восстановления функционального состояния работоспособности, игра и рекреация являются способом овладения новыми видами деятельности, тренировкой и проверкой своих возможностей, соревнованием.

7. **Мотив негативный** – побуждения, вызванные осознанием возможных неприятностей, неудобств, наказаний, которые могут последовать в случае невыполнения деятельности.

8. **Мотив принадлежности к определенной группе** – выражение социальной сущности деятельности и личности человека. Он проявляется в потребности каждого человека принадлежать к определенной группе, принимать ее ценности и следовать им, занимать собственное место в структуре группы.

9. **Мотив идентификации** – стремление быть похожим на героя, кумира, авторитетную личность (отца, учителя и т.п.). Этот мотив побуждает работать и развиваться. Он является особенно актуальным для детей и молодежи, которые пытаются наследовать других людей в своих действиях.

10. **Мотив независимости** – каждый страстно желает, чтобы он был хозяином своей судьбы, а не винтиком в огромном механизме жизни.

Безусловно, есть и другие мотивы. Нельзя не согласиться с Х. Хекхаузенем в том, что существует столько различных мотивов, сколько существует содержательно эквивалентных классов отношений «индивид – среда». Однако есть мотивы с большим удельным весом в принятии решений, а есть мотивы-«карлики». Их удельный вес в реальной жизни представляется существенно меньшим, чем у вышеперечисленных мотивов. По нашему представлению каждый тип личности обладает врожденной мотивацией на определенные ориентиры. Например, психотип «Робеспьер» ориентирован на создание научной теории и борьбе за независимость. Психотип «Наполеон» мотивирован на стремление стать лучшим из лучших.

Итак, для психотипа «Робеспьер» можно представить себе мотивационную иерархию следующим образом:

- 1) физиологические мотивы;
- 2) мотив безопасности;
- 3) мотивы принадлежности и любви;
- 4) мотив самоуважения;
- 5) мотив независимости;
- 6) мотив общения;
- 7) мотив достижения;
- 8) мотив самоутверждения и признания;
- 9) мотив познавательный;
- 10) мотив самореализации и саморазвития;
- 11) мотив рекреационно-игровой;
- 12) мотив негативный;
- 13) мотив принадлежности к определенной группе.

#### *4.2.4. Построение мотивационной иерархии*

Для начала рассмотрим упрощенный практический пример. Родственник попросил у вас займа 5000 рублей. Вы колеблетесь, вы боитесь, что он может не отдать эти деньги, полагая, что как родственник вы вполне можете «пережить» потерю. С другой стороны, вы не сможете купить книгу, которую давно хотели купить. При этом, когда вам вернут деньги, сама книга может быть просто продана в магазине. Однако вы родственник, и не выручить в трудный момент просто не вправе.

Как эту ситуацию можно было бы представить схематично? Есть три мотива действия: принадлежность к определенной группе (родственник), познавательный (книга) и негативный (возможность потери денег). Мотив принадлежности к группе противостоит мотивам познавательному и негативному. Если первое больше суммы вторых, то будет принято решение – дать деньги. Если, наоборот, «перевесит» сумма негативного и познавательного мотивов, то придется отказать родственнику. Предполагается, что в процессе ментального тренинга на похожих ситуациях формируется удельный вес каждого мотива. Например, мотив принадлежности к группе может «весить» 100 условных единиц. Мотив познавательный оценим 45 единиц. Мотив негативный оценим в 65 единиц. Тогда  $100 < 45 + 65 = 110$ . Решение – деньги в долг не давать.

Основная проблема всех исследований по мотивации – это удивительно стойкое желание дать такие объяснения, которые ничего не значат в плане практической отдачи. Например, широко рас-

пространена точка зрения о том, что у спортсменов в очередном матче есть два варианта мотивации: выиграть и не проиграть. Такая точка зрения возникла от обратного – от правил подведения итогов соревнований. Можно проиграть матч, свести вничью и выиграть. Из этой логики формируется мотивация выиграть или хотя бы не проиграть. Иными словами, если бегемота обозвать гиппопотамом, то от этого число животных не удвоится в реальной жизни. Хотя на бумаге их будет уже двое. Вот такая способность объяснить, ничего не объясняя, свойственна многим исследованиям.

Наша жизнь – это повседневный выбор из ряда возможных альтернатив. Принятие решений – это выбор между несколькими возможными вариантами действий для достижения цели. Если мотивы детерминируют поведение личности, то можно установить удельный вес каждого из них в принятии решения. Этот вес устанавливается, на наш взгляд, во внутриличностном интеллекте. Этот вид интеллекта трансформирует психологические предпочтения в удельный вес мотивов. Пусть есть альтернатива – А и В. Вариант А затрагивает мотив 1, 2, 3. Вариант В затрагивает мотив 2, 3, 5. Каждый из этих мотивов обладает некоторым весом для субъекта в принятии решений. Например, мотив 1 условно «весит» 40 абстрактных единиц, мотив 2 – 10, мотив 3 – 55, мотив 5 – 23. Тогда суммарный вес варианта А равен сумме удельных весов мотивов 1, 2, 3 ( $40 + 10 + 55 = 95$ ). Суммарный вес варианта В равен:  $10 + 55 + 23 = 88$ . Итак, вариант А «тянет» на 95 условных единиц, а вариант В – на 88. В этой ситуации мы должны предпочесть вариант А.

Но в реальной жизни мы далеко не всегда отдадим предпочтение варианту А. Всегда есть некие моменты, конфигурация задачи, неточность субъективной оценки и другие, которые делают наш выбор чаще в пользу А, чем В. Иными словами, выбор носит в определенной мере вероятностный характер, когда А более вероятно, чем В. Как в такой ситуации узнать «вес» мотива? Для этого придется составлять систему линейных уравнений. Давайте запишем вышеприведенный пример в формулу. Но при этом зададим испытываемому вопрос: как часто он будет выбирать А в реальной жизни. Обозначим мотив буквой Р. Предположим, что в реальной жизни соотношение предпочтений А : В = 3 : 1.

Сведем два числа в одно с помощью известной нам формулы:

$$\Delta = 1000 \times (3 - 1)/(3 + 1) = 500.$$

Тогда уравнение можно записать:

$$0,33 \times (P_1 + P_2 + P_3) - 0,33 \times (P_2 - P_3 - P_5) = 500,$$

где  $P$  – «вес» данного мотива.

Итак, мы записали ситуацию в уравнение. Мы можем предложить испытуемому другую ситуацию. Опишем ему случай из жизни. Например, представьте себе – дорожная пробка. Один из водителей выходит из машины и пытается знаками «развести» затор. Но другой водитель его не слушает и пытается «проскочить». На чьей стороне будет испытуемый в такой ситуации? Если у него доминирует деловой мотив, то, скорее всего он будет на стороне желающего проскочить. Если доминирует мотив принадлежности к определенной группе (все мы водители, дорога – место сотрудничества), то предпочтение будет у «водителя-регулирующего». В каком соотношении распределятся симпатии? Предположим, что они распределятся поровну – 2 : 2. Тогда значение  $\Delta = 0$  ( $P_6 - P_9 = 0$ ).

Вот таким способом мы уже составили два уравнения. Сколько бы мотивов не было на самом деле, из них всегда можно составить такое уравнение. Однако, для того чтобы решить такую систему линейных уравнений (далее СЛУ), необходимо еще одно (в дополнении к  $n$  предыдущим уравнениям), так называемое  $n + 1$  уравнение. Иначе, такая СЛУ не будет иметь решения. Обычно такое уравнение представляет собой сумму всех мотивов  $P_1 + P_2 + P_3 + \dots$ , деленное на их число – с левой стороны и некоторое положительное число – с правой. Введение такого уравнения позволяет сделать оценку всех мотивов числом положительным.

Чем так привлекательно знать удельные веса мотивов конкретного спортсмена? Мы можем предсказывать его поведение, с определенной долей вероятности, в пропорции, сказать, как он будет вести себя в той или иной ситуации. Если, конечно, мы корректно решили задачу, верно отразили баланс мотивов, не забыли ничего. Например, решая вышеприведенный пример с водителями, испытуемый может понять задачу иначе. Для него в ней могут конфликтовать не деловой мотив, а мотив избегания неудачи. Ну, например, боязнь опоздать на работу. Эта ошибка возможна в том случае, когда условия игры прописаны нечетко и допускают двойное толкование. Тогда в уравнении будет участвовать другой мотив, что приведет к искаженному решению. Потом, после того как ошибка впишется в решение, появятся сбои между прогнозом и реальным поведением. Пропорции будут нарушаться.

Есть и другой источник ошибок. Мы можем указать слишком мало мотивов. Например, забыть мотив независимости поведения. Тогда этот ставший виртуальным мотив будет в неявном виде участвовать в уравнениях и смещать равновесие в ту или иную сторону. Мы можем указать много мотивов, но тогда при том же объеме информации будет высокая погрешность определения предпочтений. Важно понимать, что «вес» мотивов время от времени с возрастом пересматривается. Этот процесс мы условно приписываем внутриличностному интеллекту. Поэтому «веса» мотивов будут эволюционировать, хотя и с небольшой скоростью. Нельзя забывать и о субъективности оценки испытуемого. Одни и те же тесты на благоприятном фоне текущих событий и неблагоприятном будут вносить свой вклад в неточности оценки. И все-таки! Мы можем прогнозировать поведение! Пусть даже с погрешностью. И это не может не радовать.

Такой подход представляется скорее прагматическим, чем научным. Не вдаваясь в подробности, мы просто ищем «веса» мотивов и с определенной погрешностью проектируем поведение. Мы не просто знаем иерархию мотивов. Мы знаем больше, чем просто последовательность их расположения. Мы использовали систему рейтинга для создания рейтинговой мотивационной иерархии.

При участии С. Скорых авторы провели эксперимент в институте физической культуры УГТУ-УПИ (Екатеринбург). Мы решили проверить – влияет ли данная врожденная индивидуальность на иерархию мотивационных ценностей человека.

Было выделено десять мотивов:

- 1) достижения результата (самореализация);
- 2) успеха (общественного признания);
- 3) гуманистический;
- 4) познавательный;
- 5) общения;
- 6) эстетический (тяга к возвышенному, красоте);
- 7) негативный (избегание неудач);
- 8) материальный;
- 9) власти;
- 10) независимости.

При выборе мотивов мы исходили из того, что слишком большое их число неизбежно приведет к лавинообразному росту числа вопросов в тесте и, как следствие, потере интереса у тестируемых к точности ответов. Рейтинговая система ранжирования мотивов

очень удобна тем, что тестировать сразу все мыслимые варианты мотивов нет необходимости. Введение в дальнейшее исследование новых мотивов не меняет уровня оценки всех предыдущих. Если, например, мотив общения у данного ТЛ оценивается как 2500, то он останется на том же уровне при введении в игру любых других мотивов. Однако, для того чтобы совместить результаты двух исследований, необходимо, чтобы часть мотивов в обоих исследованиях повторялась. Тогда, как в нашем случае, участие мотива общения во втором исследовании с оценкой в 2500 от первого исследования ( $n + 1$  уравнение СЛУ) гарантирует возможность объединения результатов обоих экспериментов на одной шкале рейтинга. Потому что результаты второго эксперимента будут отсчитываться от этих самых 2500. Последующие исследования подтвердили нашу правоту. Мы получили данные с поразительно малым разбросом в оценках. Для иллюстрации этого разброса ниже приводятся почти все полученные данные.

Были протестированы около 100 студентов вуза. Этот эксперимент включал двойное исследование: мы тестировали людей на тип личности и мотивацию. Первый тест был ориентирован на выявление типов личности. Второй тест выявлял мотивационную иерархию студентов. Он состоял в описании жизненных конфликтов и требовал отдать предпочтение той или иной стороне. Например, вопрос «будете ли вы сами забивать мяч в ворота, если не уверены в своих силах?» подразумевает внутренний конфликт двух мотивов – успеха и избегания неудач («негативный»). Другой вопрос: «В вашем коллективе существует традиция: вывешивать плакат с поздравлениями за какое-либо достижение. Вы выиграли соревнование, а про плакат забыли. Вы расстроитесь?» Человек с высокой мотивацией успеха, общественного признания, конечно же, расстроится, а с мотивацией достижения скажет – главное результат.

Вообще создание теста на сегодняшний день пока больше искусство, чем наука. Главный параметр любого теста – это воспроизводимость его результатов. Если один и тот же человек сегодня на тест отвечает одним образом, а через две недели – уже другим, то надежность такого теста 50%. Разумеется, необходима работа по повышению надежности теста до максимальных 100%. О такой отметке можно только мечтать, но вряд ли ее можно достичь. В случае с тестированием ТЛ сам тест переделывался неоднократно. Нас интересовали те вопросы, ответы на которые не совпадали с итоговой оценкой. Чем больше таких несовпадений, тем «слабее»

вопрос. Например, если из десяти пар вариантов в восьми случаях испытуемый выбирает рациональность, то мы проявляем особое внимание к тем оставшимся двум вопросам, где он «захотел» быть иррационалом. Здесь чаще всего встречаются проблемы неравноценности выбора (альтернатива «плохой – хороший»), может быть задета мотивационная составная, нежелательные пересечения с характеристиками личности испытуемого через типы характера и множество других проблем, о которых уже говорилось ранее. К сожалению, большие усилия по корректировке теста не дали 100% надежности. Поэтому анкеты испытуемых, которые при повторном тестировании спустя две недели «поменяли» свой психотип, были отброшены.

Аналогичную «чистку» «слабых» вопросов мы провели и в случае мотивационного теста. Только здесь нас интересовали те вопросы, при ответах на которые происходили отклонения в оценках испытуемых с одинаковым ТЛ. Уровень вопроса был тем выше, чем меньше было отклонение уровня его оценки от средней оценки внутри представителей данного ТЛ. Мы также заменяли «слабые» вопросы. Поначалу, пока не был готов тест на ТЛ, мы выявляли «слабые» вопросы по степени однозначности ответов. Если 100% респондентов выбирали одну альтернативу, то такой вопрос заменялся. Идеальным считался вопрос, ответ на который распределялся 50 : 50.

Проделанная работа по повышению надежности тестов дала свои плоды. Мы видим минимально возможное отклонение в оценках испытуемых. Не редкость совпадение оценок среди всех испытуемых с данным ТЛ, что не могло не радовать. Особо следует выделить вопрос погрешности оценки мотива. Если из 10 вопросов на один испытуемый отвечал неадекватно, то уровень мотива сразу мог измениться на 200 пунктов. Эта величина – средняя погрешность неправильного ответа. Имеется в виду ситуации, когда испытуемый при повторном тестировании изменил свое мнение. Здесь речь идет уже не о погрешности теста, а о «ненадежности» самого испытуемого. Проведенная работа позволяет с уверенностью говорить о том, что уровень оценки того или иного мотива может изменяться не более чем на 200 пунктов. При увеличении выборки это число будет сокращаться.

Ниже приведены табл. 4.3–4.18 для каждого ТЛ в отдельности. Указаны сам ТЛ, под номерами перечислены все испытуемые, которые успешно прошли повторное тестирование. Далее приводит-

ся среднее значение каждого мотива среди всех испытуемых, среднее значение отклонения от этой «точки равновесия». В последнем столбце приводится интервал между вышестоящим и нижестоящим мотивами и тем, который стоит ниже изучаемого. Для первого и последнего мотивов брались удвоенные значения интервала соответственно 1–2 и 9–10. Организаторы эксперимента считали, что если среднее отклонение текущей оценки мотива от ее среднего значения меньше величины интервала, то положение мотива при последующих испытаниях не имеет шансов измениться. Следовательно, речь может идти о «константных» (или, правильнее сказать, обусловленных природой испытуемого) мотивах. Такие мотивы выделены в таблицах курсивным шрифтом. Как видите, около 70–80% выбранных мотивов претендуют на статус «константных» мотивов, постоянных жизненных приоритетов. Был взят средний уровень оценки – 2200.

Таблица 4.3

## Иерархия мотивов для ТЛ «Дон Кихот» (ENTP)

ТЛ «Дон Кихот»	Испытуемые			Значения		Интервал
	1	2	3	Сред.	Откл.	
<i>Познания</i>	2635	2409	2602	2549	93	310
<i>Достижения</i>	2288	2317	2578	2394	122	182
<i>Успеха</i>	2300	2500	2300	2367	44	94
<i>Гуманистический</i>	2300	2300	2300	2300	0	67
<i>Общениа</i>	2300	2300	2300	2300	0	74
<i>Независимость</i>	2215	2216	2248	2226	14	200
<i>Эстетический</i>	2100	2100	2100	2100	0	193
<i>Материальный</i>	1900	2100	2100	2033	89	136
<i>Власти</i>	2062	2058	1772	1964	0	266
<i>Негативный</i>	1900	1700	1700	1767	44	394

Таблица 4.4

## Иерархия мотивов для ТЛ «Дюма» (ISFP)

ТЛ «Дюма»	Испытуемые		Значения		Интервал
	1	2	Сред.	Откл.	
<i>Материальный</i>	2500	2500	2500	0	0
<i>Общениа</i>	2500	2500	2500	0	0
<i>Эстетический</i>	2300	2700	2500	200	161

Окончание табл. 4.4

ТЛ «Дюма»	Испытуемые		Значения		Интервал
	1	2	Сред.	Откл.	
<i>Независимость</i>	2439	2238	2339	100	200
<i>Успеха</i>	2100	2500	2300	200	239
<i>Негативный</i>	2100	2100	2100	0	300
Гуманистический	2100	1900	2000	100	66
<i>Достижения</i>	2148	1920	2034	114	46
<i>Власти</i>	2052	1855	1954	98	260
<i>Познания</i>	1761	1787	1774	13	360

Таблица 4.5

**Иерархия мотивов для ТЛ «Робеспьер» (INTJ)**

ТЛ «Робеспьер»	Испытуемые			Значения		Интервал
	1	2	3	Сред.	Откл.	
<i>Независимость</i>	2262	2896	2484	2547	190	10
Познания	2610	2379	2638	2542	109	47
<i>Гуманистический</i>	2500	2500	2500	2500	0	89
<i>Достижения</i>	2514	2585	2260	2453	129	333
<i>Власти</i>	2278	1940	2282	2167	151	353
<i>Негативный</i>	2100	2100	2100	2100	0	67
<i>Успеха</i>	2100	2100	2100	2100	0	133
<i>Эстетический</i>	2100	1700	2100	1967	178	200
<i>Общения</i>	1900	1900	1900	1900	0	243
<i>Материальный</i>	1636	1900	1636	1724	59	352

Таблица 4.6

**Иерархия мотивов для ТЛ «Гюго» (ESFJ)**

ТЛ «Гюго»	Испытуемые				Значения		Интервал
	1	2	3	4	Сред.	Откл.	
<i>Общения</i>	2900	2700	2700	2500	2700	100	400
<i>Материальный</i>	2500	2500	2500	2500	2500	0	343
<i>Достижения</i>	2631	2341	2374	2083	2357	145	263
<i>Власти</i>	2244	2309	2051	2342	2237	92	105
Независимость	2417	2188	2217	2184	2252	82	37
<i>Гуманистический</i>	2100	2100	2300	2300	2200	100	202
<i>Успеха</i>	1900	2100	2100	2100	2050	75	295
<i>Познания</i>	1708	1962	1958	1991	1905	98	150
<i>Негативный</i>	1700	1900	2100	1900	1900	100	5
<i>Эстетический</i>	1900	1900	1700	2100	1900	100	0

Таблица 4.7

## Иерархия мотивов для ТЛ «Жуков» (ESTP)

ТЛ «Жуков»	Испытуемые		Значения		Интервал
	1	2	Сред.	Откл.	
Независимость	2831	2578	2705	126	46
Власти	2517	2800	2659	141	105
Успеха	2500	2700	2600	100	359
Материальный	2300	2300	2300	0	492
Познания	2219	1997	2108	111	200
Общениа	2100	2100	2100	0	79
Достижения	2033	2025	2029	4	200
Негативный	1900	1900	1900	0	229
Гуманистический	1700	1900	1800	100	100
Эстетический	1900	1700	1800	100	0

Таблица 4.8

## Иерархия мотивов для ТЛ «Есенин» (INFP)

ТЛ «Есенин»	Испытуемые		Значения		Интервал
	1	2	Сред.	Откл.	
Эстетический	2500	2500	2500	0	0
Общениа	2500	2500	2500	0	0
Негативный	2300	2700	2500	200	100
Гуманистический	2500	2300	2400	100	300
Успеха	2300	2100	2200	100	176
Независимость	2210	2238	2224	14	214
Власти	2113	1859	1986	127	323
Познания	1790	2012	1901	111	86
Материальный	1900	1900	1900	0	12
Достижения	1887	1891	1889	2	11

Таблица 4.9

## Иерархия мотивов для ТЛ «Максим» (ISTJ)

ТЛ «Максим»	Испытуемые					Значения		Интервал
	1	2	3	4	5	Сред.	Откл.	
Материальный	2700	2900	2500	2700	2900	2740	128	160
Негативный	2500	2700	2700	2300	2700	2580	144	351
Власти	2627	2308	2313	2349	2349	2389	95	335
Познания	2192	2159	2188	2442	2244	2245	78.8	169
Успеха	2300	2300	2100	2300	2100	2220	96	49

Окончание табл. 4.9

ТЛ «Максим»	Испытуемые					Значения		Интервал
	1	2	3	4	5	Сред.	Откл.	
Достижения	2273	2567	2313	2026	1801	2196	226	130
Независимость	1708	1966	2188	2183	2406	2090	203	176
Общения	2300	1900	1900	2100	1900	2020	144	270
Гуманистический	1700	1700	2100	1700	1900	1820	144	320
Эстетический	1700	1500	1700	1900	1700	1700	80	120

Таблица 4.10

## Иерархия мотивов для ТЛ «Гамлет» (ENFJ)

ТЛ «Гамлет»	Испытуемые			Значения		Интервал
	1	2	3	Сред.	Откл.	
Общения	2500	2900	2700	2700	133	134
Успеха	2700	2700	2500	2633	89	333
Эстетический	2300	2500	2300	2367	89	306
Власти	2305	2081	2596	2327	179	107
Независимость	2188	2435	2156	2260	117	204
Достижения	2370	1919	2079	2123	165	160
Гуманистический	2100	2100	2100	2100	0	23
Материальный	2100	2100	2100	2100	0	400
Негативный	1700	1700	1700	1700	0	410
Познания	1737	1565	1769	1690	84	20

Таблица 4.11

## Иерархия мотивов для ТЛ «Бальзак» (INTP)

ТЛ «Бальзак»	Испытуемые			Значения		Интервал
	1	2	3	Среднее	Откл.	
Независимость	2663	2695	2856	2738	78	302
Познания	2663	2630	2469	2587	78	238
Негативный	2700	2500	2300	2500	133	220
Материальный	2300	2500	2300	2367	89	452
Достижения	2038	2328	1779	2048	186	340
Власти	2038	1747	2296	2027	187	81
Гуманистический	1900	1900	2100	1967	89	60
Успеха	1900	1900	2100	1967	89	67
Общения	1900	1900	1900	1900	0	67
Эстетический	1900	1900	1900	1900	0	0

Таблица 4.12

## Иерархия мотивов для ТЛ «Наполеон» (ESFP)

ТЛ «Наполеон»	Испытуемые		Значения		Интервал
	1	2	Среднее	Откл.	
<i>Успеха</i>	2700	2700	2700	0	0
<i>Материальный</i>	2700	2700	2700	0	88
<i>Власти</i>	2886	2338	2612	274	300
<i>Общения</i>	2500	2300	2400	100	312
<i>Эстетический</i>	2300	2300	2300	0	245
<i>Независимость</i>	2124	2185	2155	30	349
<i>Достижения</i>	1789	2112	1951	161	372
<i>Познания</i>	1801	1765	1783	18	251
Негативный	1500	1900	1700	200	83
Гуманистический	1700	1700	1700	0	0

Таблица 4.13

## Иерархия мотивов для ТЛ «Джек» (ENTJ)

ТЛ «Джек»	Испытуемые			Значения		Интервал
	1	2	3	Сред.	Откл.	
<i>Достижения</i>	2471	2368	2574	2471	103	208
<i>Общения</i>	2500	2300	2300	2367	89	171
<i>Гуманистический</i>	2300	2300	2300	2300	0	54
<i>Познания</i>	2155	2404	2381	2313	106	40
<i>Независимость</i>	2220	2342	2219	2260	54	80
<i>Успеха</i>	2300	2100	2300	2233	89	149
<i>Власти</i>	2022	2286	2026	2111	116	200
<i>Материальный</i>	2100	1900	2100	2033	89	144
<i>Эстетический</i>	1900	2100	1900	1967	89	133
<i>Негативный</i>	1900	1900	1900	1900	0	134

Таблица 4.14

## Иерархия мотивов для ТЛ «Драйзер» (ISFJ)

ТЛ «Драйзер»	Испытуемые		Значения		Интервал
	1	2	Сред.	Откл.	
<i>Власти</i>	2288	2578	2433	145	8
<i>Познания</i>	2413	2445	2429	16	33
<i>Гуманистический</i>	2300	2500	2400	100	32
<i>Независимость</i>	2413	2380	2397	16	100

Окончание табл. 4.14

ТЛ «Драйзер»	Испытуемые		Значения		Интервал
	1	2	Сред.	Откл.	
<i>Материальный</i>	2300	2300	2300	0	254
<i>Достижения</i>	2288	1997	2143	145	200
<i>Общениа</i>	2100	2100	2100	0	143
<i>Негативный</i>	2100	1900	2000	100	200
<i>Успеха</i>	1900	1900	1900	0	100
<i>Эстетический</i>	1900	1900	1900	0	0

Таблица 4.15

## Иерархия мотивов для ТЛ «Штирлиц» (ESTJ)

ТЛ «Штирлиц»	Испытуемые				Значения		Интервал
	1	2	3	4	Сред.	Откл.	
<i>Достижения</i>	2570	2542	2770	2631	2628	72	356
<i>Материальный</i>	2500	2700	2300	2300	2450	150	306
<i>Власти</i>	2280	2283	2480	2244	2322	79	152
<i>Независимость</i>	2191	2191	2391	2417	2298	106	122
<i>Успеха</i>	2300	2100	2100	2300	2200	100	98
<i>Гуманистический</i>	2100	2100	2100	2500	2200	150	47
<i>Познания</i>	2159	2384	2359	1708	2153	222	50
<i>Общениа</i>	2100	2100	1900	2500	2150	175	303
<i>Негативный</i>	1900	1700	1900	1900	1850	75	400
<i>Эстетический</i>	1900	1900	1700	1500	1750	150	200

Таблица 4.16

## Иерархия мотивов для ТЛ «Достоевский» (INFJ)

ТЛ «Достоевский»	Испытуемые		Значения		Интервал
	1	2	Сред.	Откл.	
<i>Гуманистический</i>	2500	2500	2500	0	200
<i>Негативный</i>	2300	2500	2400	100	159
<i>Независимость</i>	2470	2213	2341	128	91
<i>Познания</i>	2405	2213	2309	96	121
<i>Достижения</i>	2353	2088	2220	132	109
<i>Общениа</i>	2100	2300	2200	100	120
<i>Материальный</i>	2100	2100	2100	0	200
<i>Успеха</i>	1900	2100	2000	100	100
<i>Эстетический</i>	2100	1900	2000	100	70
<i>Власти</i>	1772	2088	1930	158	140

Таблица 4.17

## Иерархия мотивов для ТЛ «Гексли» (ENFP)

ТЛ «Гексли»	Испытуемые				Значения		Интервал
	1	2	3	4	Сред.	Откл.	
Общения	2500	2700	2500	2700	2600	100	100
Успеха	2300	2500	2700	2700	2550	150	50
<i>Эстетический</i>	2500	2500	2700	2500	2550	75	240
<i>Независимость</i>	2410	2439	2181	2210	2310	115	339
<i>Власти</i>	2309	2052	2371	2113	2211	129	178
<i>Достижения</i>	2116	2148	2132	2132	2132	11	161
<i>Гуманистический</i>	2100	2100	1900	2100	2050	75	82
<i>Материальный</i>	2100	1900	2100	2100	2050	75	150
<i>Негативный</i>	1900	1900	1900	1900	1900	0	272
<i>Познания</i>	1765	1761	1794	1790	1778	14	244

Таблица 4.18

## Иерархия мотивов для ТЛ «Габен» (ISTP)

ТЛ «Габен»	Испытуемые					Значения		Интервал
	1	2	3	4	5	Сред.	Откл.	
<i>Материальный</i>	2364	2900	2700	2700	2700	2673	124	300
<i>Достижения</i>	2344	2359	2623	2366	2546	2448	110	333
<i>Эстетический</i>	2300	2300	2300	2500	2300	2340	64	128
<i>Независимость</i>	2144	2111	2562	2562	2219	2320	194	149
<i>Познания</i>	2184	2064	2038	2063	2606	2191	166	180
<i>Успеха</i>	2300	2500	2300	1700	1900	2140	272	162
<i>Власти</i>	2064	2066	1977	2009	2029	2029	28	120
<i>Негативный</i>	2300	2100	1900	2100	1700	2020	176	89
<i>Общения</i>	2100	1900	1900	1900	1900	1940	64	120
<i>Гуманистический</i>	1900	1700	1700	2100	2100	1900	160	80

Отдельно стоит рассмотреть вопрос о приоритетах целых групп психотипов. Мы выбирали по две дихотомии и искали среднее значение уровня оценки среди четырех типов личности, которые отвечали нашему выбору. Это тем более актуально, что в литературе встречаются разные представления. Далее в табл. 4.19–4.22 жирным шрифтом выделены мотивы с наименьшим и наибольшим уровнями значимости.

Как видно из табл. 4.19, для рациональных экстравертов наибольшее значение имеют мотивы достижения и материальный, наименьшее – негативный и эстетический. Для рациональных интровертов наибольшее значение имеет мотив познания, наименьшее – эстетический.

Таблица 4.19

## Усредненные оценки в сочетаниях с рациональностью

Мотив	РаЭк	РаИн	РаСе	РаИт	РаЭт	РаЛо
1. Достижения	2628	2205	2413	2187	2211	2389
2. Успеха	2200	2055	2176	2158	2146	2188
3. Общения	2150	2055	2309	2225	2425	2109
4. Познания	2153	2405	2154	2267	2083	2337
5. Гуманистический	2200	2305	2130	2375	2300	2205
6. Негативный	<b>1850</b>	2270	2058	<b>2050</b>	<b>2000</b>	2108
7. Эстетический	<b>1750</b>	<b>1925</b>	<b>1829</b>	<b>2092</b>	2042	<b>1879</b>
8. Материальный	2450	2194	2431	<b>2034</b>	2250	2215
9. Власти	2322	2259	2265	2243	2232	2276
10. Независимость	2298	2328	2225	2371	2313	2283

Как видно из табл. 4.20, для иррациональных экстравертов наибольшее значение имеет мотив успеха, наименьшее – негативный. Для иррациональных логиков наибольшее значение имеет мотив независимости, наименьшее – гуманистический.

В табл. 4.21 приведены данные по различным сочетаниям экстраверсии и интуитивности. Для сенсорных экстравертов наиболь-

Таблица 4.20

## Усредненные оценки в сочетаниях с иррациональностью

Мотив	ИрЭк	ИрИн	ИрСе	ИрИт	ИрЭт	ИрЛо
1. Достижения	2106	2105	2116	2095	<b>1981</b>	2230
2. Успеха	2554	2152	2435	2271	2438	2269
3. Общения	2350	2210	2235	2325	2500	2060
4. Познания	2055	2113	<b>1964</b>	2204	<b>1809</b>	2359
5. Гуманистический	1963	2067	<b>1850</b>	2179	2038	<b>1992</b>
6. Негативный	<b>1817</b>	2280	<b>1930</b>	2167	2050	2047
7. Эстетический	2188	2310	2235	2263	2463	2035
8. Материальный	2271	2360	2543	2088	2288	2343
9. Власти	2362	<b>1999</b>	2314	<b>2047</b>	2191	2170
10. Независимость	2349	2405	2380	2375	2257	2497

шее значение имеют мотивы материальный и власти, наименьшее – негативный. Для сенсорных логиков наибольшее значение имеет мотив материальный, наименьшее – эстетический.

Таблица 4.21

## Усредненные оценки в сочетаниях экстраверта, интуита

Мотив	ЭкСе	ЭкИт	ЭкЭт	ЭкЛо	ИтЭт	Ит.Ло	СеЭт	Се.Ло
1. Достижения	2241	2260	2120	2381	<b>2094</b>	2293	2121	2325
2. Успеха	2388	2446	2483	2350	2183	2167	2238	2290
3. Общения	2338	2492	2600	2229	2375	2117	2425	2053
4. Познания	1987	2083	<b>1789</b>	2281	<b>2082</b>	2522	<b>1973</b>	2174
5. Гуманистический	1975	2188	2013	2150	2350	2267	2075	<b>1930</b>
6. Негативный	<b>1838</b>	<b>1817</b>	<b>1800</b>	<b>1854</b>	2150	2067	<b>1925</b>	2088
7. Эстетический	1938	2246	2279	<b>1904</b>	2192	<b>2017</b>	2150	<b>1898</b>
8. Материальный	2488	2054	2338	2204	2100	<b>2017</b>	2500	2541
9. Власти	2458	2153	2347	2264	2169	2096	2309	2350
10. Независимость	2353	2264	2244	2372	2306	2427	2286	2353

Таблица 4.22

## Усредненные оценки в сочетаниях с интровертированностью

Мотив	ИнСе	ИнИт	ИнЭт	ИнЛо
1. Достижения	2205	2104	<b>2072</b>	2238
2. Успеха	2140	2067	2100	2107
3. Общения	2140	2125	2325	<b>1940</b>
4. Познания	2160	2359	2103	2415
5. Гуманистический	<b>2030</b>	2342	2325	2047
6. Негативный	2175	2375	2250	2300
7. Эстетический	2110	2125	2225	2010
8. Материальный	2553	<b>2001</b>	2200	2354
9. Власти	2201	2056	<b>2076</b>	2182

Теперь попытаемся воспользоваться полученными сведениями. Представим себе такую жизненную ситуацию. ТЛ «Штирлиц» одолжил другу сумму денег. Однако последний попал в аварию и сумму денег задерживает. Ситуация в общем-то понятная – друг не может отдать деньги и просит отсрочки. Однако ТЛ «Штирлиц» тоже нуждается в деньгах – он хочет выгодно вложить их в акции, и задержка денег лишает его прибыли. Будет ли рассмотренный нами условный персонаж требовать деньги через суд или он не пойдет на конфликт и спокойно дождет денег от друга?

Здесь задействованы мотивы материальный, независимости и негативный, с одной стороны, и гуманистический – с другой (табл. 4.23). С одной стороны, нужны деньги и теряется выгода. Кроме того, ущемляется чувство независимости – не можешь воспользоваться своими же деньгами. При этом мотив негативный здесь существует реально с обеих сторон. Желание избежать потери денег как таковой можно трактовать как негативный мотив. Однако его же можно трактовать и как потерю друга. Ведь подашь в суд – друга потеряешь точно. Друг попал в беду – как не помочь!

Таблица 4.23

#### Иерархия мотивов для ТЛ «Штирлиц» в конкретной ситуации

Мотив	«Вес»	Мотив	«Вес»
Материальный	2450	Гуманистический	2200
Независимости	2298	Негативный	1850
Негативный	1850		
<i>Итого</i>	6600	<i>Итого</i>	4050

Итак, в данной ситуации, скорее всего, будет поэтапное обострение отношений с оформлением заявления в суд в итоге. В реальной жизненной ситуации в этот расклад вмешиваются дополнительно привходящие обстоятельства (позиция жены, матери, близость друга).

### 4.3. Телесно-кинестетический интеллект. Ментальный тренинг

В книге Лей Томпсон «Создание команды» (2006) приводится один любопытный эпизод. Трём группам мальчиков и девочек ежедневно давали возможность заниматься в баскетбольном зале около 40 минут на протяжении двух недель. При этом первая группа занималась тем, чем она хотела, попросту баловалась. Вторая группа усиленно тренировала броски по кольцу. Третья – работала без мячей. Занимающиеся должны были мысленно выполнять броски по кольцу. То, что через две недели результаты первой группы выросли, неудивительно. Удивительно другое. Показатели прироста результативности бросков у второй и третьей групп оказались почти равны. На 22% выросли показатели второй группы и на 20% – третьей. Простой эксперимент показывает, что тренировка

броска в конечном счете сводится к тренировке телесно-кинестетического интеллекта. В современной тренировке такому вот упрощенному подходу уже нет места. Телесно-кинестетический интеллект лучше всего вырабатывается с помощью ментального тренинга.

Ментальный тренинг как технология психотренинга в элитном спорте был сформирован в середине 1980-х годов. В настоящее время более 75% спортсменов высшего класса в США, Канаде, Швеции и других европейских странах используют системы ментальной тренировки. Разработка теоретических основ и методов ментальной тренировки с 1991 г. ведется под руководством Международного научно-практического общества ментального тренинга. С 1996 г. на базе международных центров в Канаде, Швеции и Малайзии начата целенаправленная подготовка тренеров по ментальной тренировке, включая и использование современных телекоммуникационных технологий: дистантное обучение, Интернет. В 1996–1999 гг. система ментальной тренировки при поддержке Санкт-Петербургского комитета по физической культуре и спорту была внедрена в подготовку олимпийского резерва и высококвалифицированных спортсменов на базе подразделений Северо-Западной олимпийской академии России, УОР1, УОР2 и в Санкт-Петербургском Центре олимпийской подготовки. Курсы по подготовке специалистов по ментальному тренингу были созданы на базе Балтийской педагогической академии и кафедры психологии университета физической культуры им. П.Ф. Лесгафта. В настоящее время известны работы ученых Санкт-Петербургских НИИ физической культуры, Государственного университета физической культуры им. П.Ф. Лесгафта, Технического университета (СПИТМО), а также Школы лидерства и Центра олимпийской поддержки (Оребро, Швеция).

В современной теории и практике спорта ментальный *тренинг* рассматривается как целостная система методов психологической подготовки спортсменов к соревнованиям (П.В. Бундзен), используемая в процессе систематического воспитания и самовоспитания спортсмена (Л.Э. Унесталь). Поэтому содержание понятий «психологическая подготовка» (ПД) и «ментальный тренинг» (МТ) в отечественной спортивной психологии в известном смысле тождественно. Традиционная для советской психологии спорта система *методов морально-волевой* подготовки спортсменов в системе ментального тренинга дополняется аутогенной, идеомоторной, сюжетно-ролевой, умственной подготовкой спортсменов, методами ум-

ственной репетиции соревнований, а также различными методами ауто- и гетеровнушений, методиками медитации и др. *Ментальные методы психотренинга* (ММП) ныне подкреплены использованием тренерами и спортсменами аудиовизуальной аппаратуры, компьютерных методов ввода информации в сознание, подсознание и непосредственно в мозг спортсменов, применением электронных технических средств для организации биологической обратной связи в процессе МТ. Однако как бы ни были высоки успехи электронной компьютерной техники и создания видео- и аудиосеансов МТ, самым главным и основным инструментом психотренинга остается психика и мозг спортсменов и их тренеров.

Мозг человека является универсальным *психобиокомпьютером*, способным мгновенно обрабатывать огромный массив информации объемом в 10 бит, что равносильно числу звезд в видимой части Вселенной. Отметим также и то, что по современным научным данным мозг нормального человека загружен лишь на 7–9% своей природной энергоинформационной мощности, а в спортивной деятельности еще меньше. Следовательно, методы ментального психотренинга полезны для мобилизации скрытых в мозгу, в психике, в организме человека еще не реализованных функциональных возможностей развития.

**Аутогенная тренировка (АТ).** В основе существующих методов АТ лежит механизм самовнушения (психического самовоздействия), впервые изученный в практических целях французским аптекарем Э. Куэ в начале XX в. Впервые применен во врачебной практике немецким терапевтом И. Шульцем в 1930-е гг., а в практике отечественного спорта – Л.Н. Радченко при подготовке борцов к соревнованиям в 1962 г. *Источником самовоздействия* в АТ является наше самосознание, центр которого находится в «Я». В качестве критерия эффективности АТ обычно берется уровень психомышечной релаксации. Таким образом, саморегуляция в АТ реализуется посредством аутокоммуникации между «Я» субъекта и частями его тела («не-Я»), воспринимаемыми субъектом как *субличности* или элементы внутриличностной сферы. Техника и процедуры АТ подробно описаны в спортивно-психологической литературе в работах Л.Н. Радченко, Л.Д. Гиссена, А.Т. Филатова, В.Л. Марищука, Е. Генова, Г.Д. Горбунова, А.В. Родионова и др.

**Идеомоторная тренировка (ИТ).** В основе идеомоторной тренировки лежит «загадочный эффект» связи мысли и движения. *Образ движения* вызывает само движение, что проявляется в *идеомоторных актах* – микродвижениях мышц, ответственных за

выполнение данного движения в целом. Идеомоторные акты были известны ученым еще в XVII в., но экспериментально стали изучаться лишь в конце XIX в. Первые экспериментальные исследования, проведенные М. Шаврель, Дж. Бредом, Д. Менделеевым, а в спорте – П.Ф. Лесгафтом, А.Ц. Пуни, Р.С. Абельской, А.А. Белкиным, Г.Д. Горбуновым, Ц.В. Бундzenом и др., показали, что чем ярче и полнее представляет человек желаемое движение, тем легче и точнее оно воспроизводится в реальной спортивной деятельности. На основе ИТ в 1970-е гг. возник новый метод ментального психотренинга, получивший название «мысленной репетиции» предстоящего соревнования. Примером эффективности этого метода может служить психологическая подготовка известного немецкого теннисиста Бориса Беккера, который начиная с 14-летнего возраста часами «прокручивал» в воображении мысленные картины его предстоящих встреч со звездами мирового тенниса в положении лежа после просмотра очередной видеозаписи с участием звезд тенниса. Метод мысленной репетиции успешно используется для адаптации психики спортсменов к условиям предстоящего соревнования ментальным видеотренингом (Б.П. Некрасов, 1995).

**Ментальный имаготренинг.** Метод имаготренинга основан на функциях продуктивного (творческого) воображения, позволяющего спортсмену создать в своем воображении нужную картину предстоящих действий, представить себя в образе, спроектировать этот образ в будущее. Известно, что мировой рекордсмен по спортивно-му плаванию Марк Спитц использовал в своей имаготренировке образ прыгающего со стартовой тумбочки тигра, а другой рекордсмен мира австралиец Холландер (800, 1500 м) отождествлял себя в своей ментальной тренировке и на соревнованиях с образом маленькой рыбки, пугливо убегающей от желающей проглотить ее акулы. Известный спринтер Джесси Оуэнс, прозванный «черной пулей» (мировой рекорд в беге на 100 м – 10,2 с на Олимпийских играх в Берлине 1936 г.), использовал образ пули, выстреливаемой со стартового пистолета. Вживаясь в избранный образ, спортсмен растормаживал свои скрытые функциональные возможности.

**Тренинг волевого внимания.** К этой группе методов ментального тренинга относятся традиционные приемы и упражнения на концентрацию внимания, развитие памяти, навыков тактического мышления, принятие решений, коррекцию самооценки и др.

Общепризнано, что психическая готовность спортсмена – это решающий фактор победы в олимпийском спорте. Неслучайно в последнее десятилетие психологи спорта и специалисты смеж-

ных наук (психофизиологи и биофизики) особое внимание уделяют разработке специальных технологий психической подготовки высококвалифицированных спортсменов на основе соответствующих методов психодиагностики. Важно подчеркнуть, что речь в данном случае идет именно о создании новых технологий психотренинга и психодиагностики, а не просто о совершенствовании существующих методов психологической поддержки тренировочного процесса.

Специфическими особенностями современных технологий психической подготовки в спорте высших достижений, получивших в мировой практике обобщенное название «ментальный тренинг», являются:

- ориентация процесса систематического психотренинга на формирование психических качеств и навыков, способных обеспечить достижение пика спортивного мастерства при одновременном повышении качества психосоматического здоровья спортсмена;

- обучение спортсмена трансформации психического состояния с целью использования в условиях соревновательной деятельности так называемого альтернативного состояния сознания;

- обеспечение в ходе тренировочного процесса позитивного развития личности спортсмена и повышение его духовно-деятельностного потенциала.

Принципиальное отличие разработанной технологии ментального тренинга от других психотехнических методов – долговременный комплексный характер психической подготовки, непосредственно интегрированный в структуру учебно-тренировочного процесса. При этом важнейшей отличительной чертой используемой в России модели ментального тренинга является выраженная психопедагогическая направленность, нацеленная на выработку психических качеств и навыков, которые формируют высокий моторно-психический (психоэнергетический) потенциал спортсмена и уверенность в достижении успеха в условиях соревновательной деятельности. Необходимо подчеркнуть, что ментальная тренировка представляет собой структурно-целостную систему психической подготовки, обеспечивающую тренинг базисных психофизиологических механизмов, связанных с реализацией спортивной деятельности. Другой, и наиболее ценной для практики спорта, особенностью системы ментальной тренировки является четкая сопряженность программ психотренинга с периодами и циклами подготовки к соревнованиям.

Отмеченные особенности ментальной тренировки дают в руки спортсмена возможность самостоятельной систематической психической подготовки к выступлению в ответственных соревнованиях и снимают персональную зависимость спортсмена от личности конкретного психолога.

Наивысший эффект ментального воздействия наблюдается при соответствующем уровне состояния мышечной релаксации (расслабленности тела) и альтернативном состоянии сознания – дремотном состоянии мозга (состояние транса).

При использовании аудиокассетных сеансов ментального тренинга следует учитывать уровни бодрствования головного мозга:

- 1) уровень активного бодрствования, когда активность головного мозга и сознание спортсмена чем-либо заняты;
- 2) пассивное бодрствование (глаза закрыты, расслаблены мышцы, постараться ни о чем не думать); этот уровень – первый шаг в обычный сон;
- 3) дремотное состояние – психическая релаксация.

Основной механизм психической саморегуляции – воздействие звуковой стороной слов и их мысленными образами на дремлющий головной мозг, находящийся под контролем сознания. В этом состоянии наиболее эффективно применение аудиокассетных методик ментального тренинга с помощью персональных наушников.

Когда же головной мозг и психика спортсмена находятся в состоянии *активного бодрствования*, прослушивание аудиокассетных сеансов ментального тренинга малоэффективно. Но когда головной мозг и тело спортсмена находятся в состоянии глубокой релаксации (на уровне пассивного бодрствования или в состоянии дремоты – состоянии транса), подсознание спортсменов становится повышено чувствительным к словам и связанным с ними мысленным образам. Музыкальная аранжировка аудиокассетного сеанса ментального тренинга способствует усилению состояния транса и закреплению внушений и самовнушений в долговременной памяти (в том числе психомоторной и идеомоторной памяти) спортсмена по ходу сеанса. Именно этим – звуковым воздействием слов и представляемых образов-моделей действий на пассивный дремлющий мозг – *самовнушение* отличается от *самоубеждения*, которое строится на основе доказательств.

Программа ментального тренинга, созданная в Санкт-Петербургском научно-исследовательском институте физической культуры под руководством проф. П.В. Бундзена (Россия) и проф.

Л.Э. Унесталя (Швеция), включает 23 сеанса МТ, записанных на четырех аудиокассетах, и представляет собой трехмесячный систематический курс ментального тренинга, где каждый из сеансов базируется на предыдущих. Для достижения максимальной эффективности крайне важно постоянство тренировок. Тренировки ведутся пять раз в неделю по 7–10 минут. График тренировок подготавливается самим спортсменом и его тренером. Трехмесячный курс ОПТ включает обязательное прослушивание первой и третьей аудиокассет. Через три месяца тренировок целесообразно использовать в период, предшествующий соревнованиям, четвертую кассету как подготовку к будущим соревнованиям. По показаниям (в случае недостаточно выраженных психических качеств) может использоваться вторая кассета.

В настоящее время в практике психической подготовки высококвалифицированных спортсменов используются два варианта ментального тренинга: базовая модель, включающая 23 аудиопрограммы, и блицмодель, состоящая из шести аудиопрограмм и рассчитанная на самостоятельное использование спортсменами для закрепления эффекта базового курса.

Программа базового курса ментального тренинга включает четыре этапа:

- этап 1-й – базисный курс психотренинга (шесть программ); главная задача этой части – научиться мышечному и психическому расслаблению (релаксации) и создать необходимую основу для освоения программ саморегуляции психического состояния;
- этап 2-й – используется обычно после овладения базисным курсом и предназначен для развития и совершенствования ряда важных для спорта и жизни качеств – уверенности, спокойствия, сосредоточенности, умения преодолевать трудности и др.;
- этап 3-й – спортивный психотренинг – шесть программ, рассчитанных на шесть недель тренировочного процесса и нацеленных на совершенствование идеомоторных навыков и формирование установки на успех в соревнованиях;
- этап 4-й – курс непосредственной психологической подготовки к конкретному соревнованию, включающий четыре тренировочные программы; ключевое значение в этом блоке имеет программа «Псих-оп», позволяющая развить способности к срочной мобилизации психоэнергетического потенциала спортсмена.

Таким образом, общая длительность базового курса ментальной подготовки составляет не менее четырех месяцев, а в даль-

нейшем дополняется непосредственной подготовкой к ответственным соревнованиям и программами блицмодели по желанию спортсменов.

В свою очередь, блицмодель включает следующие программы: мышечная релаксация, психическая релаксация, идеомоторная тренировка, мобилизация и концентрация внимания, выработка психологии победителя и борьба со страхом. Естественно, блицмодель ментального тренинга может быть использована и для краткосрочной самостоятельной тренировки.

Программы могут прослушиваться группами как в специально оборудованных помещениях в положении лежа или сидя, так и на местах проведения основных тренировочных занятий. При наличии портативного магнитофона (плейера) и личных аудиокассет спортсмен может прослушивать программы самостоятельно в удобное время. Более подробно содержание аудиопрограмм и детали проведения ментального тренинга представлены в специальных методических пособиях.

Как подчеркивалось выше, основу используемой в России системы ментального тренинга составляет обучение спортсмена психической саморегуляции и активному вхождению в так называемое альтернативное состояние сознания (АСС). Еще в конце 1960-х годов известный психолог G. Murphy в статье «Психология 2000 г.» выделил тип АСС, который (в отличие от фармакологически вызванных, медитативных и гипнотических АСС) обозначил как «креативное АСС» (КАСС), связанное с творческой активностью личности и достижением пика совершенства в различных видах деятельности: спорте, искусстве, бизнесе. При этом автор подчеркнул, что, по его мнению, к 2000 г. этот тип АСС будет детально изучен и станет активно достижим индивидами. Наиболее детальная классификация АСС была представлена S. Kirpner в 1972 г., хотя автор справедливо подчеркивал ее неоднородность. Прогресс в познании этого специфического типа АСС действительно произошел в 80–90-е гг. XX в. и, что крайне существенно, произошел именно в спортивной науке, где критерий пика совершенства и реализации «акме» личности четко определен.

В настоящее время выделены следующие основные психологические и психофизиологические характеристики КАСС высококвалифицированных спортсменов:

- полная концентрация внимания на целевой установке (результате) в сочетании с диссоциацией с окружающей средой;

- изменение восприятия времени и пространства;
- снижение болевой чувствительности и снятие психологического барьера (трансформация оценки достижения цели);
- формирование яркого моторно-психического образа реализации спортивного навыка;
- гармонизация биоэлектрической активности головного мозга и звеньев биоэнергетической системы организма (меридианных биологически активных точек).

Как свидетельствуют результаты исследований, отличительной чертой КАСС, сопровождающих реализацию спортивного действия, является сочетание указанных перцептивных изменений с формированием позитивного психоэнергетического состояния, создающего яркий психический образ достижимости успеха. Именно поэтому обучение спортсменов самоиндукции КАСС и составляет ключевое звено технологии психоподготовки в ходе ментальной тренировки, а тестирование способности спортсмена к самоиндукции КАСС, в свою очередь, имеет принципиальное значение в диагностике качества психической (ментальной) подготовки спортсмена.

Несмотря на то что поиск диагностических коррелят КАСС в последние десятилетия, как и предсказывал G. Murphy, активно осуществлялся на уровне как фундаментальных, так и прикладных исследований, до последнего времени в практике спорта использовали исключительно субъективные методы контроля способности спортсменов к самоиндукции КАСС. Можно выделить две основные причины сложившейся ситуации. Первая – существенно противоречивые результаты, которые были получены в мире по электрографическим коррелятам АСС при использовании стандартных и клинически ориентированных электрофизиологических методов. Вторая – существенно ограниченные, буквально до последних лет, возможности изучения собственно биоэлектрографических коррелят процессов саморегуляции моторно-психического потенциала человека.

Только становление и развитие в конце 90-х годов прошлого столетия новой технологии биоэлектрографии, нацеленной на изучение энергоинформационных процессов организма человека, открыло реальные пути для объективизации АСС и диагностики процессов саморегуляции психоэнергетического потенциала.

**ОСОБЕННОСТИ РАЗЛИЧНЫХ СОЧЕТАНИЙ:  
ТИП ЛИЧНОСТИ + ТИП ХАРАКТЕРА +  
+ ТИП ИНТЕЛЛЕКТА**

Истина рождается как ересь, а умирает как предрассудок.

*Гегель*

Итак, доктрина озвучена. Предлагается рассматривать личность как сочетание типа личности, типа характера и типа доминирующего интеллекта. Упрощенно это записывается как ТЛ+ТХ+ТИ. Поскольку мы рассматриваем сферу спорта, то по определению можно считать, что доминирующим типом интеллекта будет телесно-кинестетический. Следовательно, мы будем больше внимания уделять сочетанию ТЛ+ТХ.

Можно ли доказать содержательность предположения о том, что человека могло охарактеризовать, как сочетание ТЛ+ТХ+ТИ? По этому поводу вспоминаются слова А. Эйнштейна: «Никаким количеством экспериментов не доказать состоятельность теории. Но достаточно всего одного эксперимента, чтобы ее опровергнуть». Авторы думают, что доказательство доктрины возможно на двух уровнях: медико-биологическом и бытовом. Медико-биологический аспект доказательства предполагает обнаружение каких-то областей в коре головного мозга, его нейронной структуре сегментов, отраженных в формуле ТЛ+ТХ+ТИ. Собственно, именно эту работу и провел Говард Гарднер, исследуя интеллект людей с повреждениями головного мозга.

Возможности современной науки в этом направлении весьма ограничены. Бытовой аспект доказательства в этой ситуации выходит на первый план. По большому счету, нам все равно, как именно будет выглядеть доктрина, кто ее автор, как он пришел к этой идее. Нас интересует сходимость ожидаемого поведения (с учетом данного сочетания ТЛ+ТХ+ТИ) и фактическое поведение. Согласитесь, что когда такая сходимость будет достигнута на уровне 100%, то дальнейшие исследования станут неактуальными, интересными только для ученых. В данной работе была предпринята попытка найти подходы к такой сходимости. Все особенности ТЛ, ТХ, ТИ были переформулированы в виде множества мотивов. По предлагаемой концепции, ответственность за создание иерархии мотивов

несет внутриличностный интеллект. Далее было показано, как через систему линейных уравнений по ответам на вопросы можно определить значимость каждого из мотивов. Затем мы берем любую произвольную жизненную ситуацию и, исходя из найденных решений, прогнозируем решение для данного человека. Среди мотивов, естественно, были свойства ТЛ, ТХ. Например, мотив общенности, безусловно, будет доминировать для ТЛ «Гюго» (ESFJ). Мотив достижения успеха будет доминирующим для ТХ «нарцисс».

К сожалению, эта работа затягивается. Есть множество сложностей на ее пути. Одна из них в том, что реальных мотивов слишком много. Можно выявить наиболее весомые по значимости мотивы, но выявить все представляется очень трудоемкой задачей. При этом удельный вес мотива постоянно меняется, заметно вариативен. Совсем уж сложно создать такие вопросы, которые не допускали бы множественного толкования. Мы создаем на бумаге конфликтную ситуацию и вводим в уравнение три мотива, а потом оказывается, что тестируемый для себя видит в ситуации некий четвертый. Естественно, удельный вес этого «четвертого» мотива нами не учитывается и решение получается искаженным. На сегодняшний день наши основные усилия сосредоточены в этом направлении. Хотелось бы доказать, что предлагаемой конструкции ТЛ+ТХ+ТИ достаточно для достоверного прогнозирования поведения не менее чем в 80% ситуаций при достаточно небольшом числе (20–30) задействованных мотивов. Предварительные результаты обнадеживают. Что же касается методического совершенствования, то им можно заниматься бесконечно.

Итак, основное доказательство доктрины «ТЛ+ТХ+ТИ» еще предстоит найти. Что мы можем предложить сегодня? Хотелось бы показать эту доктрину с самых разных сторон. Но это все будут косвенные доказательства. Зададимся целью показать удивительное портретное сходство, которое обнаруживаешь сплошь и рядом у людей с одинаковыми ТЛ+ТХ; обратить внимание на парадоксы поведения известных людей, объяснимые только сочетанием ТЛ+ТХ. Многие читатели могут ошибочно полагать, что у человека может быть только ТЛ или ТХ. Такое же представление часто бывает в научной литературе. Поэтому приведем пример сочетания ТЛ+ТХ и обратим внимание на его некоторые парадоксы.

### **Обобщенный портрет ТЛ «Гюго» + ТХ «шизоидный»**

- *Внешность*: приветливый взгляд, стремление сообщить хорошую новость, пригласить в гости, поговорить о жизни.

- *Направленность*: радостные эмоции, праздник, доброе настроение.

- С детства отличается большой подвижностью и общительностью, болтливостью. От него всегда много шума, стремится командовать сверстниками. Везде легко осваивается.

- Не может жить без людей и общения, создает праздник себе и окружающим, заряжает их своим энтузиазмом и высоким тоном. Вбирает в себя энергии эмоционального общения и возвращает в десятикратном размере. Редко бывает в плохом настроении. Не переносит грубость. Романтик и эстет, с удовольствием создает атмосферу уюта и внимания в общении. Никогда не откажется помочь. Если загорается идеей – остается ей верным до конца. Обожает поднимать настроение другим, дарить радость. Оптимист. Тонко понимает малейшие оттенки чужих настроений. Хороший собеседник, внимательный слушатель. Очень сложно обмануть.

- Борец за справедливость.

- Ценит семейные отношения и ставит их даже выше деловых. Хороший хозяин, умеющий создать хорошее настроение гостям. Следит за своей внешностью.

- Энтузиаст. Всегда чем-то занят. Берется за все подряд. Непоседлив. Не склонен продумывать свои действия. Цели добивается за счет бурной активности. Не разделяет интересное и неинтересное дело. Работоспособен. Расчетлив, склонен к деловому риску. Много, за что берется, ему удается. Стремится расширить знания в деловой области. Часто упорно решает проблему, уже решенную в смежной области.

- Эмоционален. Часто совершает скоропалительные поступки, идя на поводу эмоций. Много делает в состоянии душевного порыва.

- Не всегда может отделить главное от второстепенного. Болезненно переживает критику несвоевременности, непродуктивности его действий. Плохо улавливает общественные процессы. Слабо ощущает ход времени, плохо переносит нестабильность. Не ориентируется в динамике, прогнозах будущего.

- Рекомендуются для сферы услуг. Объяснить клиентам, помочь, ответить на все вопросы.

В бизнесе им лучше даются дела с налаживанием коммуникаций, оформлением продукции и рекламой. Характер работы: коммерция, социология, юриспуденция.

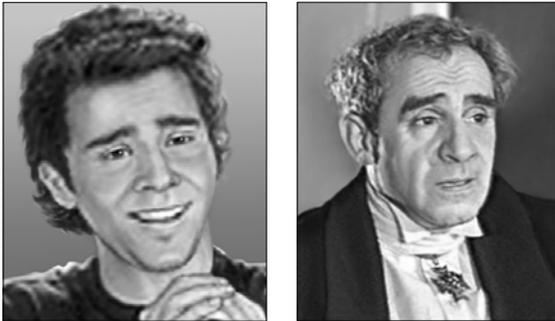
- Немногие виды деятельности доставляют радость.
- Эмоциональная холодность, дистанцированность из-за ранимости.
- Снижена способность к выражению теплых чувств или гнева.
- Внешнее безразличие к похвале или критике окружающих.
- Сниженный интерес к сексуальному опыту с другими людьми.
- Предпочтение уединенной деятельности.
- Чрезмерное углубление в фантазирование и интроспекцию, абстрактность рассуждений.
- Не более одного близкого друга, отсутствие доверительных отношений и нежелание их иметь.
- Частые ненамеренные отступления от социальных норм.
- Не склонен к конформности, соглашательству.
- Отстраненность от практической жизни.

Читатель может заметить некоторые противоречия между свойствами ТЛ и ТХ, что проявляется как поведенческие парадоксы.

### 5.1. Похожи ли люди с одинаковыми типами личности и характера

Приведем несколько примеров фотографий людей (рис. 1–7) с одинаковыми ТЛ и ТХ. В большинстве случаев портретное сходство будет существенным. Однако полной идентичности не может быть, поскольку мы не касались других сторон личности. Ниже дано по две фотографии разных людей. Они приведены как наглядная иллюстрация соответствия внутренних психологических характеристик и их внешнего отображения.

#### Примеры людей с идентичными ТЛ и ТХ



**Рис. 1.** ТЛ «Достоевский» (INFJ), ТХ «мазохистический»



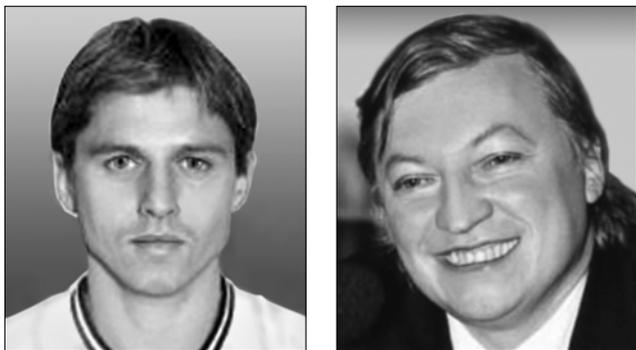
**Рис. 2.** ТЛ «Джек» (ENTJ), ТХ «шизоидный»



**Рис. 3.** ТЛ «Жуков» (ESTP), ТХ «истерический»



**Рис. 4.** ТЛ «Робесьер» (INTJ), ТХ «нарцисс»



*Рис. 5. ТЛ «Робеспьер» (INTJ), ТХ «депрессивный»*



*Рис. 6. ТЛ «Джек» (ENTJ), ТХ «нарцисс»*



*Рис. 7. ТЛ «Робеспьер» (INTJ), ТХ «шизоидный»*



с известной игрой, это хотя и не «горячо», но весьма «тепло». Игроки достаточно позитивно общаются и будут склонны к взаимной корректировке своих действий.

Приведем теперь пример, более близкий к реальности. Как в футбольной команде мы учитывали фактор типа личности? Как мы выясним в главе 6, лучшими нападающими должны быть иррациональные сенсорики («Дон Кихот», «Жуков», «Наполеон» и «Габен»). Предположим, что у тренера есть четыре нападающих абсолютно одинакового уровня всех четырех типов. Предположим, что между ними нет мотивационных конфликтов типа борьбы за место в составе. Необходимо выставить на поле только одну пару нападающих. Кого выбрать? Если выбрать игроков с «плохими» отношениями, то они не будут эффективно взаимодействовать.

«Дюма» – Ир Ин Се Эт

«Жуков» – Ир Эк Се Ло

«Наполеон» – Ир Эк Се Эт

«Габен» – Ир Ин Се Ло

Как видно, два свойства одинаковы у всех: Ир + Ир = +1, а Се + Се = -1. По этим двум свойствам «отношения» равны нулю. Понятно, что «теплота» отношений теперь зависит от двух других свойств.

«Дюма» – «Жуков» = +1 +1 -1 +1 = +2

«Наполеон» – «Габен» = +1 +1 -1 +1 = +2

Это наиболее «удачные» пары. А есть и неудачные.

«Дюма» – «Габен» = +1 +1 -1 -1 = 0

«Наполеон» – «Дюма» = +1 +1 -1 -1 = 0

Таким образом можно оценить взаимосвязь, которая осуществляется не в какой-то момент времени, а проявляет себя в долгосрочных контактах.

Теперь нам следует в эту простую схему поместить типы характера. Достоверных научных данных по взаимодействию людей с разными типами характера не существует. Главная причина этого – неопределенность числа типов характера. Сколько их? Если бы ученые сошлись на каком-то числе, то следующим этапом неизбежно был бы вопрос об отношениях людей с разными типами характера. Нельзя не сказать, что если типы личности были изначально определены на основе идеи, изначально было ясно, что их 16, то типы характера не имеют корневой идеи. Более того, среди многих типов характера, приводимых разными авторами, мы легко находим известные нам типы личности. Например, так называе-

мый «гипертимный» тип характера означает, что человек все время находится в приподнятом настроении. Но нам хорошо известны типы личности «Пюго», «Гексли», которые как раз именно этим и отличаются. У них всегда хорошее настроение. Многие исследователи приводят так называемый конформный тип характера – люди, склонные к соглашательству, уступчивости, желающие быть на вторых ролях в повседневной жизни. Но среди типов личности «Есенин» и «Достоевский» тоже встречаются люди такого склада. Поэтому многие «открытия» в этой сфере, возможно, скоро забудутся. Следовательно, необходимо обоснованное предположение о взаимодействиях типов характера. Мы уже разбирали отношения ТХ в главе 3.

Здесь же приведем обобщенные варианты наиболее благоприятного взаимодействия ТЛ+ТХ. Каждому ТЛ ставим в соответствие дуальный ТЛ (выделены шрифтом) и еще 4 ТЛ с просто позитивными связями (+2). Каждому ТХ ставим в соответствие позитивные по взаимодействию другие типы характера. Далее оценим долю таких людей в произвольно выбранном окружении, выраженную в процентах (см. табл. 5.1–5.4).

Таблица 5.1

## Позитивные связи ТЛ+ТХ первой квадры

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Дон Кихот, шизоид	<b>Дюма</b> , Есенин, Наполеон, Драйзер, Габен	<b>Компульсивный</b>	3,9
Дон Кихот, параноик	<b>Дюма</b> , Есенин, Наполеон, Драйзер, Габен		0
Дон Кихот, нарцисс	<b>Дюма</b> , Есенин, Наполеон, Драйзер, Габен	<b>Депрессивный</b>	3,9
Дон Кихот, психопат	<b>Дюма</b> , Есенин, Наполеон, Драйзер, Габен	<b>Депрессивный</b>	3,9
Дон Кихот, компульсивный	<b>Дюма</b> , Есенин, Наполеон, Драйзер, Габен	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Дон Кихот, истерик	<b>Дюма</b> , Есенин, Наполеон, Драйзер, Габен	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Дон Кихот, депрессор	<b>Дюма</b> , Есенин, Наполеон, Драйзер, Габен	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7

Продолжение табл. 5.1

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Дон Кихот, мазохист	<b>Дюма</b> , Есенин, Наполеон, Драйзер, Габен	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Дюма, шизоид	<b>Дон Кихот</b> , Жуков, Бальзак, Джек, Гексли	<b>Компульсивный</b>	3,9
Дюма, параноик	<b>Дон Кихот</b> , Жуков, Бальзак, Джек, Гексли		0
Дюма, нарцисс	<b>Дон Кихот</b> , Жуков, Бальзак, Джек, Гексли	<b>Депрессивный</b>	3,9
Дюма, психопат	<b>Дон Кихот</b> , Жуков, Бальзак, Джек, Гексли	<b>Депрессивный</b>	3,9
Дюма, компульсивный	<b>Дон Кихот</b> , Жуков, Бальзак, Джек, Гексли	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Дюма, истерик	<b>Дон Кихот</b> , Жуков, Бальзак, Джек, Гексли	<b>Мазохист</b> , компульс., депресс.	11,7
Дюма, депрессор	<b>Дон Кихот</b> , Жуков, Бальзак, Джек, Гексли	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Дюма, мазохист	<b>Дон Кихот</b> , Жуков, Бальзак, Джек, Гексли	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Робеспьер, шизоид	<b>Гюго</b> , Гамлет, Наполеон, Драйзер, Штирлиц	<b>Компульсивный</b>	3,9
Робеспьер, параноик	<b>Гюго</b> , Гамлет, Наполеон, Драйзер, Штирлиц		0
Робеспьер, нарцисс	<b>Гюго</b> , Гамлет, Наполеон, Драйзер, Штирлиц	<b>Депрессивный</b>	3,9
Робеспьер, психопат	<b>Гюго</b> , Гамлет, Наполеон, Драйзер, Штирлиц	<b>Депрессивный</b>	3,9
Робеспьер, компульсивный	<b>Гюго</b> , Гамлет, Наполеон, Драйзер, Штирлиц	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Робеспьер, истерик	<b>Гюго</b> , Гамлет, Наполеон, Драйзер, Штирлиц	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Робеспьер, депрессор	<b>Гюго</b> , Гамлет, Наполеон, Драйзер, Штирлиц	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Робеспьер, мазохист	<b>Гюго</b> , Гамлет, Наполеон, Драйзер, Штирлиц	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Гюго, шизоид	<b>Робеспьер</b> , Бальзак, Джек, Максим, Достоевский	<b>Компульсивный</b>	3,9

Окончание табл. 5.1

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Гюго, параноик	<b>Робеспьер</b> , Бальзак, Джек, Максим, Достоевский		0
Гюго, нарцисс	<b>Робеспьер</b> , Бальзак, Джек, Максим, Достоевский	<b>Депрессивный</b>	3,9
Гюго, психопат	<b>Робеспьер</b> , Бальзак, Джек, Максим, Достоевский	<b>Депрессивный</b>	3,9
Гюго, компульсивный	<b>Робеспьер</b> , Бальзак, Джек, Максим, Достоевский	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Гюго, истерик	<b>Робеспьер</b> , Бальзак, Джек, Максим, Достоевский	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Гюго, депрессор	<b>Робеспьер</b> , Бальзак, Джек, Максим, Достоевский	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Гюго, мазохист	<b>Робеспьер</b> , Бальзак, Джек, Максим, Достоевский	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8

Таблица 5.2

## Позитивные связи ТЛ+ТХ второй квадры

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Жуков, шизоид	<b>Есенин</b> , Дюма, Бальзак, Достоевский, Гексли	<b>Компульсивный</b>	3,9
Жуков, параноик	<b>Есенин</b> , Дюма, Бальзак, Достоевский, Гексли		0
Жуков, нарцисс	<b>Есенин</b> , Дюма, Бальзак, Достоевский, Гексли	<b>Депрессивный</b>	3,9
Жуков, психопат	<b>Есенин</b> , Дюма, Бальзак, Достоевский, Гексли	<b>Депрессивный</b>	3,9
Жуков, компульсивный	<b>Есенин</b> , Дюма, Бальзак, Достоевский, Гексли	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Жуков, истерик	<b>Есенин</b> , Дюма, Бальзак, Достоевский, Гексли	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Жуков, депрессор	<b>Есенин</b> , Дюма, Бальзак, Достоевский, Гексли	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7

Продолжение табл. 5.2

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Жуков, мазохист	<b>Есенин</b> , Дюма, Бальзак, Достоевский, Гексли	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Есенин, шизоид	<b>Жуков</b> , Дон Кихот, Наполеон, Штирлиц, Габен	<b>Компульсивный</b>	3,9
Есенин, параноик	<b>Жуков</b> , Дон Кихот, Наполеон, Штирлиц, Габен		0
Есенин, нарцисс	<b>Жуков</b> , Дон Кихот, Наполеон, Штирлиц, Габен	<b>Депрессивный</b>	3,9
Есенин, психопат	<b>Жуков</b> , Дон Кихот, Наполеон, Штирлиц, Габен	<b>Депрессивный</b>	3,9
Есенин, компульсивный	<b>Жуков</b> , Дон Кихот, Наполеон, Штирлиц, Габен	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Есенин, истерик	<b>Жуков</b> , Дон Кихот, Наполеон, Штирлиц, Габен	<b>Мазохист</b> , компульс., депресс.	11,7
Есенин, депрессор	<b>Жуков</b> , Дон Кихот, Наполеон, Штирлиц, Габен	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Есенин, мазохист	<b>Жуков</b> , Дон Кихот, Наполеон, Штирлиц, Габен	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Гамлет, шизоид	<b>Максим</b> , Робеспьер, Драйзер, Штирлиц, Габен	<b>Компульс.</b>	3,9
Гамлет, параноик	<b>Максим</b> , Робеспьер, Драйзер, Штирлиц, Габен		0
Гамлет, нарцисс	<b>Максим</b> , Робеспьер, Драйзер, Штирлиц, Габен	<b>Депрессивный</b>	3,9
Гамлет, психопат	<b>Максим</b> , Робеспьер, Драйзер, Штирлиц, Габен	<b>Депрессивный</b>	3,9
Гамлет, компульсивный	<b>Максим</b> , Робеспьер, Драйзер, Штирлиц, Габен	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Гамлет, истерик	<b>Максим</b> , Робеспьер, Драйзер, Штирлиц, Габен	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Гамлет, депрессор	<b>Максим</b> , Робеспьер, Драйзер, Штирлиц, Габен	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Гамлет, мазохист	<b>Максим</b> , Робеспьер, Драйзер, Штирлиц, Габен	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Максим, шизоид	<b>Гамлет</b> , Гюго, Джек, Достоевский, Гексли	<b>Компульсивный</b>	3,9

Окончание табл. 5.2

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Максим, параноик	Гамлет, Гюго, Джек, Достоевский, Гексли		0
Максим, нарцисс	Гамлет, Гюго, Джек, Достоевский, Гексли	Депрессивный	3,9
Максим, психопат	Гамлет, Гюго, Джек, Достоевский, Гексли	Депрессивный	3,9
Максим, компульс.	Гамлет, Гюго, Джек, Достоевский, Гексли	Шизоид, истерик, мазохист	11,7
Максим, истерик	Гамлет, Гюго, Джек, Достоевский, Гексли	Мазохист, компульсивный, депрессивный	11,7
Максим, депрессор	Гамлет, Гюго, Джек, Достоевский, Гексли	Истерик, нарцисс, психопат	11,7
Максим, мазохист	Гамлет, Гюго, Джек, Достоевский, Гексли	Истерик, компульсивный	7,8

Таблица 5.3

## Позитивные связи ТЛ+ТХ третьей квадры

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Наполеон, шизоид	Бальзак, Дон Кихот, Робеспьер, Есенин, Габен	Компульсивный	3,9
Наполеон, параноик	Бальзак, Дон Кихот, Робеспьер, Есенин, Габен		0
Наполеон, нарцисс	Бальзак, Дон Кихот, Робеспьер, Есенин, Габен	Депрессивный	3,9
Наполеон, психопат	Бальзак, Дон Кихот, Робеспьер, Есенин, Габен	Депрессивный	3,9
Наполеон, компульсивный	Бальзак, Дон Кихот, Робеспьер, Есенин, Габен	Шизоид, истерик, мазохист	11,7

Продолжение табл. 5.3

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Наполеон, истерик	<b>Бальзак</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Есенин, Габен	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Наполеон, депрессор	<b>Бальзак</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Есенин, Габен	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Наполеон, мазохист	<b>Бальзак</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Есенин, Габен	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Бальзак, шизоид	<b>Наполеон</b> , Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гексли	<b>Компульсивный</b>	3,9
Бальзак, параноик	<b>Наполеон</b> , Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гексли		0
Бальзак, нарцисс	<b>Наполеон</b> , Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гексли	<b>Депрессивный</b>	3,9
Бальзак, психопат	<b>Наполеон</b> , Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гексли	<b>Депрессивный</b>	3,9
Бальзак, компульсивный	<b>Наполеон</b> , Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гексли	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Бальзак, истерик	<b>Наполеон</b> , Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гексли	<b>Мазохист</b> , компульс., депресс.	11,7
Бальзак, депрессор	<b>Наполеон</b> , Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гексли	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Бальзак, мазохист	<b>Наполеон</b> , Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гексли	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Джек, шизоид	<b>Драйзер</b> , Дюма, Гюго, Максим, Достоевский	<b>Компульсивный</b>	3,9
Джек, параноик	<b>Драйзер</b> , Дюма, Гюго, Максим, Достоевский		0
Джек, нарцисс	<b>Драйзер</b> , Дюма, Гюго, Максим, Достоевский	<b>Депрессивный</b>	3,9
Джек, психопат	<b>Драйзер</b> , Дюма, Гюго, Максим, Достоевский	<b>Депрессивный</b>	3,9
Джек, компульсивный	<b>Драйзер</b> , Дюма, Гюго, Максим, Достоевский	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Джек, истерик	<b>Драйзер</b> , Дюма, Гюго, Максим, Достоевский	<b>Мазохист</b> , компульс., депресс.	11,7

Окончание табл. 5.3

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Джек, депрессор	<b>Драйзер</b> , Дюма, Гюго, Максим, Достоевский	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Джек, мазохист	<b>Драйзер</b> , Дюма, Гюго, Максим, Достоевский	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Драйзер, шизоид	<b>Джек</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Гамлет, Штирлиц	<b>Компульсивный</b>	3,9
Драйзер, параноик	<b>Джек</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Гамлет, Штирлиц		0
Драйзер, нарцисс	<b>Джек</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Гамлет, Штирлиц	<b>Депрессивный</b>	3,9
Драйзер, психопат	<b>Джек</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Гамлет, Штирлиц	<b>Депрессивный</b>	3,9
Драйзер, компульсивный	<b>Джек</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Гамлет, Штирлиц	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Драйзер, истерик	<b>Джек</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Гамлет, Штирлиц	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Драйзер, депрессор	<b>Джек</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Гамлет, Штирлиц	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Драйзер, мазохист	<b>Джек</b> , Дон Кихот, Робеспьер, Гамлет, Штирлиц	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8

Таблица 5.4

## Позитивные связи ТЛ+ТХ четвертой квадры

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Штирлиц, шизоид	<b>Достоевский</b> , Робеспьер, Есенин, Гамлет, Драйзер	<b>Компульсивный</b>	3,9

Продолжение табл. 5.4

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Штирлиц, параноик	<b>Достоевский</b> , Робеспьер, Есенин, Гамлет, Драйзер		0
Штирлиц, нарцисс	<b>Достоевский</b> , Робеспьер, Есенин, Гамлет, Драйзер	<b>Депрессивный</b>	3,9
Штирлиц, психопат	<b>Достоевский</b> , Робеспьер, Есенин, Гамлет, Драйзер	<b>Депрессивный</b>	3,9
Штирлиц, компульсивный	<b>Достоевский</b> , Робеспьер, Есенин, Гамлет, Драйзер	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Штирлиц, истерик	<b>Достоевский</b> , Робеспьер, Есенин, Гамлет, Драйзер	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Штирлиц, депрессор	<b>Достоевский</b> , Робеспьер, Есенин, Гамлет, Драйзер	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Штирлиц, мазохист	<b>Достоевский</b> , Робеспьер, Есенин, Гамлет, Драйзер	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Достоевский, шизоид	<b>Штирлиц</b> , Гюго, Жуков, Максим, Джек	<b>Компульсивный</b>	3,9
Достоевский, параноик	<b>Штирлиц</b> , Гюго, Жуков, Максим, Джек		0
Достоевский, нарцисс	<b>Штирлиц</b> , Гюго, Жуков, Максим, Джек	<b>Депрессивный</b>	3,9
Достоевский, психопат	<b>Штирлиц</b> , Гюго, Жуков, Максим, Джек	<b>Депрессивный</b>	3,9
Достоевский, компульсивный	<b>Штирлиц</b> , Гюго, Жуков, Максим, Джек	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Достоевский, истерик	<b>Штирлиц</b> , Гюго, Жуков, Максим, Джек	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7

Окончание табл. 5.4

Тип личности, тип характера	Позитивные ТЛ	Позитивные ТХ	Доля от всех видов сочетания ТЛ+ТХ, %
Достоевский, депрессор	<b>Штирлиц</b> , Гюго, Жуков, Максим, Джек	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Достоевский, мазохист	<b>Штирлиц</b> , Гюго, Жуков, Максим, Джек	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Габен, шизоид	<b>Гексли</b> , Дюма, Есенин, Гамлет, Джек	<b>Компульсивный</b>	3,9
Габен, параноик	<b>Гексли</b> , Дюма, Есенин, Гамлет, Джек		0
Габен, нарцисс	<b>Гексли</b> , Дюма, Есенин, Гамлет, Джек	<b>Депрессивный</b>	3,9
Габен, психопат	<b>Гексли</b> , Дюма, Есенин, Гамлет, Джек	<b>Депрессивный</b>	3,9
Габен, компульсивный	<b>Гексли</b> , Дюма, Есенин, Гамлет, Джек	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Габен, истерик	<b>Гексли</b> , Дюма, Есенин, Гамлет, Джек	<b>Мазохист</b> , компульсивный, депрессивный	11,7
Габен, депрессор	<b>Гексли</b> , Дюма, Есенин, Гамлет, Джек	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Габен, мазохист	<b>Гексли</b> , Дюма, Есенин, Гамлет, Джек	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8
Гексли, шизоид	<b>Габен</b> , Дюма, Жуков, Максим, Бальзак	<b>Компульсивный</b>	3,9
Гексли, параноик	<b>Габен</b> , Дюма, Жуков, Максим, Бальзак		0
Гексли, нарцисс	<b>Габен</b> , Дюма, Жуков, Максим, Бальзак	<b>Депрессивный</b>	3,9
Гексли, психопат	<b>Габен</b> , Дюма, Жуков, Максим, Бальзак	<b>Депрессивный</b>	3,9
Гексли, компульсивный	<b>Габен</b> , Дюма, Жуков, Максим, Бальзак	<b>Шизоид</b> , истерик, мазохист	11,7
Гексли, истерик	<b>Габен</b> , Дюма, Жуков, Максим, Бальзак	<b>Мазохист</b> , компульс., депресс.	11,7
Гексли, депрессор	<b>Габен</b> , Дюма, Жуков, Максим, Бальзак	<b>Истерик</b> , нарцисс, психопат	11,7
Гексли, мазохист	<b>Габен</b> , Дюма, Жуков, Максим, Бальзак	<b>Истерик</b> , компульсивный	7,8

Таким образом, приведенные в таблицах позитивные сочетания ТЛ+ТХ составляют от 3,9% до 11,7%. Средний процент позитивных связей составляет 6,8 – столько в среднем людей в произвольно выбранном окружении позитивно взаимодействуют с нами. Давайте проверим, так ли это. Вспомните, уважаемый читатель, с каким количеством своих школьных друзей вы продолжаете поддерживать неформальные отношения?

Авторы опрашивали около 100 человек. Ответы были разными. Были и те, кто вообще ни с кем из школы не поддерживает никаких отношений. Однако подавляющее большинство опрашиваемых называло, как правило, только одну или две фамилии. Значительно реже говорилось о трех или вообще ни об одной фамилии. Если в классе, как правило, 25–30 человек, то в этом случае оценки лежат в пределах 4–8%. Как видим, расхождение не очень сильное.

Для того чтобы определить верность такого простого подхода оценки теплоты взаимоотношений, было предпринято множество инициатив. Прежде всего проводился опрос на одной из фирм – интересовала частота коммуникативных отношений между людьми, не связанными друг с другом непосредственной подчиненностью или вовсе работающих в других отделах, а также связь такой неформальной коммуникативности и «теплоты» взаимоотношений. Полученная картина далека от однозначной интерпретации. Однако связь между позитивностью отношений и их частотой просматривается и сквозь большое число «особых» случаев. Следует отметить высокое значение «фона» или, правильнее сказать, информационного шума.

Другая попытка обосновать предлагаемый подход – связать между собой вытеснение более «положительным» партнером более «отрицательного» из круга коммуникативных связей. Аналогом можно считать банальный сюжет о «любовном треугольнике», «третьем лишнем» и т.п. Ситуация, когда в отношения двоих «влезает» кто-то третий, слишком хорошо обыграна в кино, чтобы ее объяснять. В то же время она является демонстрацией силы отношений двух человек в сравнении с другой коммуникацией. Было бы странным не попробовать такое наиболее явное проявление силы отношений. Мы хотели просить опрашиваемых назвать самого близкого коллегу на момент годичной давности и сейчас. Затем, если выяснялось, что это два разных лица, предпринималась попытка тестирования всех трех участников. Однако эта хорошая

идея оказалась весьма сложной в реализации, и от нее пришлось отказаться.

В связи с этим напрашивается вполне определенная рекомендация. **Поскольку позитивно настроенных к нам людей так мало, то необходимо не «пропускать» таких людей в повседневной жизни, а активно искать варианты для совместной деятельности с ними.** Даже если эта деятельность будет носить несколько надуманный характер, последующие проекты окупят эту временную неэффективность. Главное состоит в том, чтобы не потерять «своего» человека.

### 5.3. Какова вероятность семейного счастья

Тема выбора партнера в жизни широко освещается в самой разнообразной литературе. Варианты выбора Золушкой принца на белом коне бесконечны по разнообразию и неконструктивны по сути дела. Личное счастье представляется вовсе не в соответствии конкретного человека внутреннему идеалу, а в его способности компенсировать слабые стороны партнера и, как следствие, сделать свою жизнь наиболее полноценной.

В итоге наших исследований мы предположили, что личность может быть охарактеризована типом личности, типом характера и видом доминирующего интеллекта. Попробуем на практическом примере «подобрать» одному человеку наиболее полно соответствующего ему другого.

Допустим, что мы имеем дело с **РаИнИтЭт, характер шизоидный, доминирующий интеллект – музыкальный.**

Кого можно порекомендовать ему в качестве пары? Речь идет о музыкальном шизоидном Достоевском. Очевидно, что его партнер – тип личности Штирлиц. Гуманисту Достоевскому вообще для семейных отношений, как нам кажется, был бы верным тезис: **выбирают партнера по типу личности (по направленности интересов), а жить приходится (взаимодействовать) с типом характера. Именно выявление основных аспектов типа характера, многие из которых носят негативный характер, разрушает отношения.** Поэтому в данном случае выбираем компульсивный тип. Получили психотип Штирлиц с компульсивным типом характера. Теперь необходимо подыскать наилучшее дополнение для музыкального интеллекта Достоевского. Очевидно, что если у партнера также доминирует музыкальный интеллект, то это далеко

не самый лучший вариант. Они будут конкурировать друг с другом в одной сфере деятельности, а нам важно взаимодополнение. Вариантов такого дополнения может быть несколько. Останемся на самом простом. Музыкальный интеллект позволяет ему сочинять музыку. Шизоидность позволяет беспрерывно фантазировать на эту тему. Личность Достоевского при этом устремлена к несуществующей идиллии, гармонии. Такому человеку весьма мог бы подойти одаренный лингвистическим интеллектом поэт-песенник. Тогда возникает уникальный тандем, в котором один пишет музыку, другой стихи к ней. Итак, мы определились с выбором.

**РаИниТЭт, характер шизоидный, доминирующий интеллект – музыкальный.**

**РаЭкСеЛо, характер компульсивный, доминирующий интеллект – лингвистический.** Так формально мы могли бы записать нашу пару. На мой взгляд, такая пара существует в реальности, и мы все ее хорошо знаем. Это блистательные мастера своего дела А. Пахмутова и Н. Добронравов. Любое поколение в нашей стране хорошо знакомо с их многогранным творчеством. Мне сложно представить себе их по отдельности на каком-либо вечере. Поражает также колоссальное творческое долголетие замечательной пары.

Теперь давайте посчитаем вероятность найти такой идеал в жизни. Предположим, что вы стоите на улице на пути потока людей. Сколько людей должны пройти, прежде чем вам удастся найти своего идеального партнера?

Только каждый 16-й из проходящих может иметь отношение к искомому типу личности. Но нам нужен человек противоположного пола. Значит, только каждый  $16 \times 2 = 32$ -й. При этом важно соответствие по возрасту. Пусть разница в возрасте не превышает 5–7 лет. Тогда при средней продолжительности жизни 60–72 года только каждый десятый подходит по возрасту. Следовательно, ждать придется дольше:  $16 \times 2 \times 10 = 320$  человек. Теперь нас интересует только один из восьми выделенных нами типов характера –  $16 \times 2 \times 10 \times 8 = 2560$ . Нас также интересует только один из восьми видов интеллекта. Тогда придется ждать, когда пройдут  $16 \times 2 \times 10 \times 8 \times 8 = 20\,480$  человек, из которых только один соответствует перечисленным требованиям. Однако, помимо них, всегда есть «незаявленные» критерии: соответствие внутреннему идеалу (умножаем на 10), вероятность неверного идентифицирования,

невозможность установления контакта, профессиональное несоответствие (еще умножаем на 10). Итак, нам нужно ждать, пока не пройдет около 2 млн человек и среди них будет тот, кого мы ищем. Населения крупного города нам не хватит для решения задачи. В таком варианте даже поиск иголки в стоге сена кажется более простым и легким делом. Приведенные расчеты условны. Можно оспорить некоторые цифры, но больше шансов, что найдутся другие аспекты, которые в итоге еще больше снизят вероятность найти «своего» человека. Нас в этом примере интересовала не конкретная цифра, а ее порядок. Полученный результат не вдохновляет. Счастье кажется просто сконструированным, но очень маловероятным для реализации. Поэтому в повседневной жизни выбор партнера делается из куда меньшего круга общения и, как следствие, его результатом являются моральные издержки, с которыми приходится мириться всю жизнь.

---

#### 5.4. Поведенческие парадоксы различных сочетаний ТЛ + ТХ в персоналиях

---

Объединение типов личности и типов характера позволяет объяснить трудные случаи. Наибольшим вниманием в этой теме пользуется, безусловно, психопатический тип характера. Люди такого «антисоциального» склада ведут себя зачастую как «громилы» и тем самым неизбежно вызывают к себе повышенное внимание. Каждый тип характера накладывает свой отпечаток на поведение и деформирует наше представление о поведении личности. Без ввода ТХ не объяснить частую парадоксальность поведения многих людей. Приведем несколько примеров.

#### **Александр Яковлевич ГОМЕЛЬСКИЙ**

О выдающемся баскетбольном тренере написано и сказано очень много. Александр Яковлевич в нашей классификации представляется в сочетании ТЛ «Жуков» (ESTP) с ТХ «мазохистический». Это по-своему уникальное сочетание. ТЛ «Жуков» по определению жесткий, бескомпромиссный организатор. ТХ «мазохистический» предполагает очень доброжелательное, чувствительное отношение к окружающим. Игроки называли Александра Яковлевича «папой». Так кем был А.Я. Гомельский – диктатором или «папой»? Давайте дадим слово самим баскетболистам (использованы материалы сайта ЦСКА).

**Ветераны ЦСКА отвечают на вопрос: «На ваш взгляд, что отличает Гомельского от других баскетбольных тренеров?»**

**Геннадий Георгиевич Вольнов**, ветеран ЦСКА:

– Его жизненную позицию можно выразить через высказывание Ленина: «Кто не с нами – тот против нас». Это был бескомпромиссный, порой резкий, но справедливый человек. Так получилось, что мне довелось работать с Александром Яковлевичем и после завершения карьеры игрока. Особенно доверительных отношений между нами не было, обращались друг к другу только «на Вы». Но место, которое Гомельский занимал в моей жизни, исключительно, очень важно.

**Владимир Георгиевич Андреев**, ветеран ЦСКА:

– Я недавно подсчитал, что за мою жизнь мне довелось поработать с 17 тренерами. Гомельский, как никто другой, умел доказывать необходимость победы в любой, пусть даже не столь важной и принципиальной встрече. А как он настраивал нас на самые ответственные поединки?! Начиная издалека, он постепенно по-спортивному заводил всех и каждого, и на площадку выходила максимально мобилизованная команда, готовая сокрушить любого соперника. Гомельский был сверхцелеустремленным человеком, не пасовавшим пред любыми трудностями.

**Андрей Вячеславович Лопатов**, ветеран ЦСКА:

– Прежде всего, Александр Яковлевич был человеком очень сильной, стальной воли, умевший подчинить ей любого ради победы. И конечно, нельзя не отметить, что Гомельский был выдающимся психологом.

**Владимир Петрович Ткаченко**, ветеран ЦСКА:

– Сильный характер, который шестым чувством ощущали все его подопечные. Хотя Александр Яковлевич и был маленького роста, это был настоящий мужик, чья жесткая рука вызывала одновременно и страх, и уважение у каждого. Классный тренер должен быть диктатором, полностью контролировать положение дел в коллективе. И Гомельский был таковым, а руководимые им баскетболисты, чувствуя это, выкладывались на «поляне» без остатка и добивались поставленных целей.

**Аскер Исмаилович Барчо**, массажист ЦСКА:

– Для своих игроков он мог сделать практически все. Поэтому все всегда старались попасть в ЦСКА. Имя, возможность попадания в сборную – это одна сторона медали, а вторая, о которой зачастую стесняются говорить, – это зарплата, машины, квартиры. Хотя для обычной жизни это немаловажно. И именно Гомельский мог обеспечить игрокам все это.

**Хейно Энден**, ветеран ЦСКА:

– В первую очередь Гомельский – великий человек. Поэтому, думаю, он и стал великим тренером. Он отлично знал всех своих игроков, заботился о них, поддерживал как на площадке, так и за ее пределами. К Александру Яковлевичу можно было обратиться за советом в любой ситуации. Он помогал нам разобраться и в нашей семейной жизни, наладить, восстановить отношения. Поскольку понимал, что если у игрока все в порядке дома, то и на «поляне» будет так же. Неслучайно мы называли его Папой – он был для нас вторым отцом. В одном из сезонов я почти целый год лечился из-за тяжелой травмы. Но Гомельский не забыл про меня, всячески поддерживал, как тонкий психолог, не давал мне раскиснуть. И во многом мое выздоровление прошло ускоренными темпами, потому что я стремился добром отплатить за такое отношение со стороны наставника.

**Валерий Алексеевич Тихоненко**, ветеран ЦСКА, главный тренер ЦСК ВВС:

– То, что у Гомельского был сильный характер, ни для кого не секрет, но подобное можно сказать и о многих других наставниках. А вот его знание психологии действительно было из ряда вон выходящим. Он всегда четко знал, кого из подопечных в какой момент нужно отругать, а когда лучше «погладить по голове».

### **Андрей АРШАВИН**

Андрей Аршавин, на наш взгляд, лучший футболист России последних лет, игрок сборной России и ФК «Зенит». Сочетание типа личности «Достоевский» (INFJ) и типа характера «шизоидный» достаточно необычно. ТЛ «Достоевский» стремится к тому, чтобы всем вокруг было хорошо. Тип характера «шизоидный» склонен к резкости и категоричности суждений, жестокосердности, упрямству, не способен поступать против своего желания. Сильно развитое воображение (ТЛ «Достоевский» часто рекомендуют работу в архитектуре) в сочетании с фантазированием ТХ «шизоидный» делает понятным выбор Андрея при поступлении в вуз в пользу направления дизайнерского свойства. Теперь посмотрим на то, как это необычное сочетание ТЛ+ТХ выразилось в интервью с его обладателем (по материалам А. Кружкова, В. Юринова из газеты «Спорт-Экспресс»).

#### **«С детства говорю всю правду в лицо»**

✓ *Популярность пришла не сразу. Каким учеником был школьник Андрей Аршавин?*

– В школе я был умным мальчиком, но, скажем так, ужасным разгильдяем. Владел в основном теми знаниями, которые ухватывал на уроках. А домашние задания делать мне было просто лень, и я очень часто получал за это «двойки». Словом, в школе Аршавин был умным мальчиком (вернее, думал, что был умным), но на учебу ему катастрофически не хватало времени. Мне всегда нравилась литература, но как раз по этому предмету у нас была очень жесткая учительница. С людьми, с которыми вместе вырос, дружу до сих пор.

✓ *Со школьных времен у вас остались привычки, «захваченные» во взрослую жизнь?*

– Трудно сказать. Наверное, привычка честно говорить людям в лицо то, что я на самом деле думаю. Даже если им не очень хочется это слышать. Но это все-таки, пожалуй, не привычка, а свойство характера.

✓ *После окончания школы вы сделали довольно необычный для спортсмена выбор, поступив в Университет технологии и дизайна. Почему?*

– В Академию физкультуры идти не хотелось. Был выбор между тремя или четырьмя другими вузами, и мы вместе с несколькими друзьями решили поступить именно так, как поступили. Сейчас могу сказать, что выбором доволен.

✓ *Какие человеческие качества для вас нетерпимы?*

– Мне не нравятся люди, которые говорят неправду, которые пытаются играть другими. Мне симпатична в людях именно открытость – причем совершенно не важно, как она выражается. Пусть человек даже хам, но если для него это естественное поведение, никакого отторжения он у меня не вызовет. Когда же люди пытаются «показать другим то, что те хотят видеть», мне это не по душе.

✓ *Ваша супруга в одном интервью как-то призналась, что чаще всего даже не пытается с вами спорить, поскольку в итоге вы все равно поступите по-своему. Так?*

– Ну почему же – Юля иногда спорит. У нас, как и у любых близких людей, иногда возникают ситуации, когда у нее свое мнение, а у меня – свое. Просто на примере многих событий, случившихся на протяжении трех с половиной лет, что мы знакомы, пытаюсь убедить ее: я решения не изменю. Что мы в итоге можем даже поссориться, но именно то, о чем я сказал с самого начала, в конце концов и сделаю. Может быть, это неверно, но я привык поступать так, как считаю правильным сам. Я хочу прожить свою жизнь, пусть даже совершая ошибки, но зная, что сам выбрал этот путь и сам отвечаю за последствия. А не пеняя потом на то, что кто-то когда-то дал мне плохой совет.

✓ *Вы строгий отец?*

– Жена говорит так: если я дома, то Артем, когда ему что-нибудь нужно – например, чтобы взяли на руки, – старается ползти именно ко мне. Потому что сын знает или чувствует: если он заплачет, я его обязательно возьму. Юля в этом плане строже. Но это совершенно

понятно, ведь ей приходится проводить с Артемом по 16 часов в сутки, не считая времени его сна. Поэтому пока я его, можно сказать, балую. А что будет потом, сейчас сказать трудно. Но, по-моему, очень важно, чтобы при воспитании родители придерживались какой-то одной линии и не давали ребенку повода воспользоваться слабостью одного или другого.

✓ *В редкое свободное время чем предпочитаете заниматься?*

– Самое приятное для меня – встретиться с друзьями. Совершенно не важно, в какой обстановке – в кафе, на улице, на каком-то спортивном мероприятии. Люблю много общаться.

✓ *У вас в «Зените» репутация постоянного оппозиционера. Не надоело тащить этот крест?*

– В начале года после беседы с Фурсенко, мне, наоборот, казалось, что в клубе я буду «при власти». Но сейчас все дальше перемещаюсь к оппозиции. Возможно, мне так проще. Пока играю хорошо, на это не обращают внимания. Дам повод – мгновенно все припомнят.

✓ *Кержаков говорит, что нападающий должен быть эгоистом. Вы эгоист?*

– На поле – точно нет. В «Зените» моя основная задача – конструировать игру. Голов ждут от Кержакова, Текке, раньше ждали от Пошкуса. А в жизни меня частенько называют эгоистом. Я способен жестко поступить по отношению к любому человеку, если считаю, что так нужно. Потом слышу: ты думаешь исключительно о себе. Я не из тех, кто старается угодить всем. Да, в школе мог учителям наговорить бог знает что, а из «Смены» меня едва не выперли за то, что один раз напился. Ну и что? Человек, который настаивал тогда на педсовете на моем отчислении, сейчас при встрече готов меня расцеловать. Но я его не уважаю.

## Джордж СОРОС



Мы знаем Д. Сороса с двух, казалось бы, исключаящих друг друга сторон. Мы знаем, что в нашей терминологии – он спекулянт. Спекуляции на валютном рынке, с ценными бумагами сделали человека знаменитым. Если уж и называть его этим неблагозвучным словом, то в сочетании с другими словами – великий, виртуозный, знаменитый спекулянт. Общеизвестно, что

одной из «удачных» афер Д. Сороса был обвал английского фунта. Это примерно то же самое, что произошло с нашей экономикой в 1998 году. Только разница в том, что фактический дефолт в масштабах целой страны был хорошо спланированной акцией. В ито-

ге Д. Сорос приобрел там, где потеряли англичане. Воздавая должное его таланту и уму, все же нельзя не отметить достаточно негативный имидж. Соросу не верит никто. Если он делает заявление о нестабильности доллара, то это воспринимается как способ введения в заблуждение.

С этой, казалось бы, крайне негативной картинкой соседствует совершенно другая. Откуда берет деньги Сорос – мы понимаем. Но вот куда он их тратит? Здесь все меняется с точностью до наоборот. Сорос финансирует огромное количество обучающих программ. Он платит деньги молодежи за обучение. Он дает средства на проекты «открытого общества». Одним словом, он тратит деньги на обучение молодого поколения. Он вкладывает средства в молодежь. Как объяснить эту метаморфозу? С одной стороны, средства, не выходя за рамки правил, отнимают у населения «относительно честным» способом, которых Остап Бендер знал не менее 400. С другой стороны, их дарят детям, молодежи, вкладывают в знания, в развитие интернациональных контактов. В определенном смысле, Д. Сорос – это известный персонаж Юрий Деточкин из фильма «Берегись автомобиля». Но только вселенского масштаба.

Авторы предполагают, что все дело в своеобразном сочетании ТЛ и ТХ. Скорее всего, Д. Сорос – ТЛ «Драйзер», ТХ «психопатический». Как ТЛ «Драйзер» он считает, что дети – это лучшее из того, что у нас есть. Наша молодежь – это наше будущее. Это справедливые, очень хорошие мотивы гуманистического поведения. Однако ТХ, при всей гуманистической направленности личности, «предпочитает» «нестандартные» или попросту говоря, антисоциальные ходы. Вытрясти деньги из экономики целой страны – не беда, это нормально. Далее на задачу работает необыкновенно высокий интеллект Сороса. Далеко не всем из нас природой даны такие незаурядные способности для спекуляций. Сороса можно считать гением в своей области. Но его гениальность работает на манипуляции с курсом валют. Если использовать сочетание ТЛ+ТХ, то мы можем объяснить казалось бы необъяснимое поведение Сороса. А вот оставаясь в рамках только ТЛ или только ТХ, мы не смогли бы дать таких пояснений.

### **Арнольд ШВАРЦЕНЕГГЕР**

Арнольд Шварценеггер блестящий актер супербоевиков. Мы не можем не оценить блистательного мастерства и целой серии великолепных лент с его участием. Можно порадоваться тому, как



уроженец Австрии покори́л Голливуд и добился успехов на политической арене. Однако есть определенная специфика мастерства выдающегося актера. Все фильмы А. Шварценеггера достаточно специфичны. Где-то есть плохие парни. Они нарушают закон, установленный общественный порядок, ведут себя вызывающе, убивают или хотят убить. Над миром нависла опасность уничтожения. Враг немногочисленен, но очень опасен и неуязвим. Казалось бы можно послать войска, отряды полиции и они наведут порядок. Но такой возможности нет. Соперник явно опережает события. В этой ситуации ответственность за мир в целом падает на простого парня, который и не думал быть героем. Он берет на себя ответственность за судьбу всего мира. Он идет «разбираться» с плохими парнями, но они не хотят «договариваться». Тогда герой А. Шварценеггера достает пистолет, автомат, гранату... Он просто вынужден это сделать. У него нет другого выхода, иначе как их убивать. В итоге фильма справедливость восторжествовала. Мы с вами спасены. Враг нам не угрожает, так как он уничтожен героем А. Шварценеггера. Мы рады и за себя – как нам повезло! Нас защищает такой парень. И за него рады тоже. Весь этот типовой сценарий буквально увешан спецэффектами. Казалось бы, что тут особенного. Американцы любят боевики. Можно списать на национальную особенность. На мой субъективный взгляд, весь американский кинематограф – это один жанр. Это охота на людей под предлогом борьбы за справедливость. Герои Шварценеггера хорошо в этот жанр вписываются. Однако это нельзя считать нормальным для повседневной жизни. Герои Шварценеггера восстанавливают законность, порядок, безопасность незаконными средствами – через убийства, уничтожение врагов. Они идут к хорошей, правильной цели по чужой крови. Разве это может быть нормальным?

На наш взгляд, Шварценеггер относится к ТЛ «Штирлиц», ТХ «психопатический». Это вообще самое уникальное сочетание. ТЛ ESTJ – самый законопослушный из всех ТЛ. Он признает только законность и порядок. Он переполнен ответственностью за порученное дело. Если все мы регулярно переходим дорогу на красный свет при отсутствии машин, то ТЛ ESTJ этого не делает. Он идет так, как этого требует порядок. С другой стороны, специфика пси-

хопата – «цель оправдывает средства». Или, как говорят наши сатирики, нет такой цели, которую бы не оправдывали солидные средства. Он ощущает ответственность как ТЛ ESTJ и восстанавливает справедливость как психопат. Нельзя не отметить выдающуюся физическую одаренность самого Шварценеггера.

Мы снова смогли объяснить необъяснимое с помощью ТЛ+ТХ – почему законопослушный гражданин действует незаконными средствами.

### Игорь ЛАРИОНОВ

Это один из самых выдающихся игроков советского и российского хоккея. Поразительно, но в возрасте 41 года он еще играл в НХЛ. Для современного спорта – фантастический результат. Хотя, в этом нет чего-то особенного, если учесть профессионализм Игоря. В возрасте 17 лет он весил 74 килограмма. И в возрасте 41 года он тоже весил 74 килограмма. Заработав внушительные средства за свою хоккейную карьеру, прославленный хоккеист стал выступать как продюсер, поддерживая различные проекты в сфере искусства. Уже выпускается вино с его собственной маркой и по его собственному рецепту.



Однако хотелось бы вспомнить об одном эпизоде его жизни. Речь идет об открытом письме Игоря Ларионова в журнале «Огонек» тогдашнему тренеру национальной сборной Виктору Васильевичу Тихонову. По меркам даже нашего времени, такой «разбор полетов», или правильнее сказать, разгром, выглядел бы чересчур. А в то время, когда информация дозировалась, все СМИ были подконтрольны, эта статья стала самой настоящей бомбой. В этом мужественном поступке Игоря Ларионова есть некоторое противоречие. Прежде всего, именно В.В. Тихонов создал «пятерку, о которой мечтали». Признаюсь, что игра первого звена ЦСКА и национальной сборной – одно из самых сильных впечатлений всей моей жизни. В Америке популярность баскетбола упала на несколько процентов после того, как завершил свою карьеру «воздушный» М. Джордан. В нашей стране после того, как выдающееся звено во

всей истории хоккея распалось, по-моему, просто потеряли интерес к этому виду спорта. В этом звене центральным нападающим и играл И. Ларионов. Его называли «профессором» сами партнеры. Именно создание этого звена В.В. Тихоновым обеспечило победы национальной сборной, возможность получения хороших контрактов в НХЛ самим хоккеистам, принесло им поистине всенародную славу. Но тем более удивительно, что вместо благодарности тренеру мы читаем статью, в которой тренер однозначно выглядит диктатором, бессердечным человеком, утомляющим звезд бесконечной требовательностью, ограничивающий своим деспотизмом их право на самостоятельность и т.п. Ларионов выступил один против целой системы, которую и представлял В.В. Тихонов. Он отстаивал свое право на свободу, «нормальную» жизнь, право выбора. И это во времена тоталитаризма! Но ведь он выступал не против самого тоталитаризма, а против конкретного человека, которому он и сам многим обязан. И хоккей наш многими достижениями обязан этому тренеру. В.В. Тихонов создал самую блистательную пятерку в истории хоккея – и такая реакция хоккеиста! Как это можно объяснить?

На мой взгляд, И. Ларионов – ТЛ «Дюма» (ISFP), ТХ «шизоидный». Когда вы общаетесь с «Дюма», то невозможно не ощутить демонстрируемую им независимость своего поведения. Он многократно подчеркивает, что мнения могут быть разными, но выбор будет за ним. В сочетании с привычкой общаться накоротке это два бросающихся в глаза признака. ТХ «шизоидный» еще больше обостряет эту тенденцию. Шизоид – очень упрямый человек, который регулярно ненамеренно нарушает социальные нормы. Шизоид вполне способен на жестокость. Шизоид становится чрезвычайно агрессивным в том случае, когда посягают на его независимость, выдергивают грубыми методами из мира воображения. Именно посягательства В.В. Тихонова на возведенную в квадрат от ТЛ+ТХ независимость поведения и вызвало такую реакцию И. Ларионова. К сожалению, прославленному тренеру, делавшему свое дело, видимо, не хватило чисто человеческого чутья. Ему следовало бы лучше понимать своих игроков, а он шел из «интересов дела».

## 5.5. Интерпретация типовых ролей

Рассмотрим одну из наиболее полных типологий поведения с точки зрения описанных выше типов личности (ТЛ) и типов характера (ТХ). Как мы увидим в дальнейшем, все позитивные роли

в основном «расходятся» среди типов личности, а негативные – среди типов характера. Предлагаемая «коллекция» еще недостаточно полна. Есть 16 ТЛ, каждому из которых может соответствовать 8 ТХ. Всего вариантов 128. Это без дифференциации по различным интеллектуальным, мотивационным аспектам. Поэтому у гуляющих по литературе образов есть перспектива пополнения.

*5.5.1. Интерпретация типовых ролей членов команд  
(по В.Н. Верхоглазенко, 2005)*

**Позитивные роли**

«ЛИДЕР» – член группы, склонный и проявляющий активность в рамках фиксированной программы. Либо индивидуализирует активное воздействие на достижение значимых целей по принципу «делай, как я», либо проявляет активность в вовлечении партнеров в реализацию идеи, программы, проекта и т.п.

**ТЛ:** «Жуков», «Наполеон» и др. **ТХ:** нарцисс.

«ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ» – член группы, склонный к творчеству и эффективный при поиске нестандартных идей и решений «непроходимых» проблем.

**ТЛ:** «Дон Кихот», «Гексли».

«ЗНАТОК» (эрудит) – член группы, отличающийся хорошей памятью и знанием многих фактов в различных научно-предметных, философских и практических областях деятельности.

**ТЛ:** все рациональные сенсорики. **ТХ:** шизоидный, нарцисс.

«ПРАКТИК» (реалист) – член группы, хорошо осведомленный в практической стороне деятельности команды и в связи с этим реально оценивающий реализационный потенциал того или иного решения.

**ТЛ:** «Штирлиц», «Максим».

«ТЕОРЕТИК» (интеллектуал-концептор) – член группы, склонный к теоретическому конструированию абстрактных объектов и особо проявляющийся в группе как мастер построения концептуальных моделей, позволяющих проектировать деятельность на принципиальном уровне.

**ТЛ:** все интуитивные интроверты.

«КРИТИК» (проблематизатор) – член группы, ориентированный на поиск причин затруднений в деятельности команды и проявляющийся при возникновении в команде ситуаций неопределенностей, конфликтов, проблем и т.п. посредством стимулирования активности команды в поиске деструктивных факторов.

**ТЛ:** «Бальзак».

«ДЕПРОБЛЕМАТИЗАТОР» (проектировщик) – член группы, самоопределенный к решению задач и вставших перед командой проблем, за счет активизации своего проектного потенциала с направленностью на конструктивное решение проблем.

**ТЛ:** «Джек».

«ИДЕОЛОГ» – член группы, в основании действий которого лежат фиксированные социокультурные ценности и идеология деятельности. Участвуя в групповых процессах, контролирует и корректирует учет ценностных оснований в групповых проектах и деятельности.

**ТЛ:** «Драйзер». **ТХ:** шизоидный.

«ДУША КОМПАНИИ» (эмоциональный лидер) – член группы, пользующийся в команде общими симпатиями, активно создающий и поддерживающий позитивный психологический микроклимат в команде, особенно при возникновении проблемных ситуаций.

**ТЛ:** «Гюго», «Гексли». **ТХ:** истерический.

«ИННОВАТОР» – член группы, акцентированный на внесение в нормы жизни команды новых элементов, способствующих более эффективному взаимодействию внутри команды или достижению общезначимых целей за счет реализации своего творческого потенциала.

**ТЛ:** все иррациональные интуиты, «Робеспьер».

«КОНСЕРВАТОР» – член группы, акцентированный на сохранение апробированных и утвержденных норм команды и противостоящий частому переопределению этих норм. Таким образом, деятельность «консерватора» как противника изменений направлена на сохранение норм, правил, традиций и т.п., позитивно проявивших себя в прошлой жизни команды.

**ТЛ:** «Драйзер». **Повторение «Идеолога».**

«ПСИХОЛОГ» – член группы, склонный к психологической рефлексии внутрикомандных взаимодействий и помогающий группе тонким психологическим анализом и аккуратной коррекцией межличностных отношений, особенно в конфликтных ситуациях.

**ТЛ:** «Есенин», «Достоевский», интуитивные этики.

«ИСПОЛНИТЕЛЬ» (нормореализатор или ведомый) – член группы, склонный к получению конкретных норм и проявляющий максимальную эффективность в их реализации. Испытывает дискомфорт в ситуации неопределенности или в новых условиях при отсутствии у него конкретного алгоритма действий.

**ТЛ:** «Штирлиц», «Максим». **Повторение** «Практика».

«АРХИВАРИУС» (хранитель истории группы) – член группы, хорошо знающий историю становления, функционирования и развития команды и использующий эти сведения в ситуациях, где они помогают избежать прошлых ошибок, проблем и т.п.

**ТЛ:** «Драйзер». **Повторение** «Идеолога», «Консерватора».

### Негативные роли

«КОЗЕЛ ОТПУЩЕНИЯ» – человек, ставший в силу личной предопределенности и/или каких-то обстоятельств объектом насмешек и потенциальным виновником неудач группы, а также причиной большинства возникающих групповых проблем.

**ТХ:** мазохистический.

«КРИТИК-ДЕСТРУКТОР» (критикан) – человек, скептически настроенный и критикующий любые решения группы. В своей критике пользуется не культурно-мыслительными критериями, а индивидуальными предпочтениями в видении плохого.

**ТЛ:** «Бальзак». **ТХ:** параноидальный.

«АМОРАЛЬНЫЙ ТИП» – человек, осознанно или неосознанно нарушающий общепринятые, общекультурные моральные нормы поведения человека в коллективе.

**ТХ:** психопатический.

«МОРАЛИСТ» – человек, видящий мир в черно-белом цвете и склонный к формальному контролю и коррекции других по их соответствию моральным правилам поведения. Во взаимодействии

с членами группы, как правило, навязывает другим не только аморальное поведение, но безнравственные, темные мотивы поведения.

**ТХ: психопатический, параноидальный.**

«ВСЕЗНАЙКА» – человек, уверенный в том, что знает все обо всем. По любому вопросу имеет собственное мнение, которое непременно хочет высказать, поэтому всегда требует слова.

**ТЛ: интуитивные экстраверты. ТХ: истерический, нарцисс.**

«БОЛТУН» – человек, склонный к необузданному самовыражению в форме длинных монологов. Часто без особых причин прерывает работу группы, вставляет неуместные, нередко – бестактные, замечания.

**ТЛ: «Гамлет». ТХ: истерический.**

«ТРУСИШКА» – человек, отличающийся неуверенностью в своей правоте и нерешительностью в действиях. Склонен к пассивному поддержанию сильного лидера.

**ТЛ: «Есенин», «Достоевский». ТХ: депрессивный, мазохистический.**

«ВАЖНАЯ ПТИЦА» – человек с завышенной самооценкой, который совершенно не терпит критики – ни прямой, ни косвенной. Он демонстрирует большое самомнение, требует уважительного отношения к своей персоне.

**ТХ: нарцисс.**

«ПОЧЕМУЧКА» – человек, беспрестанно задающий вопросы.

**ТХ: компульсивный.**

«ЛОМАКА» – человек, которому, прежде чем принять какое-либо решение, нужно, чтобы его долго уламывали. Внимание к его персоне, обхаживания и упрашивания важны для него не меньше, чем результат переговоров.

**ТЛ: «Гамлет». ТХ: нарцисс.**

«ДОМОРОЩЕННЫЙ ПСИХОЛОГ» – человек, постоянно анализирующий слова и поступки других людей, ищущий в них скрытый смысл и считающий себя знатоком человеческой психологии.

**ТЛ: все интуитивные этики. ТХ: параноидальный.**

«ХВАСТУН» – человек с заниженной самооценкой, что заставляет людей этого психологического типа без конца говорить о своих достижениях на профессиональном поприще и в личной жизни. Он не уверен в том, что действительно превосходит других людей, и поэтому старается полностью завладеть вниманием слушателя.

**ТЛ:** «Гамлет». **ТХ:** мазохистический, нарцисс.

«МАНИПУЛЯТОР» – негативный лидер группы. Стремится «продавить» выгодное ему решение, не считаясь с этичностью средств («цель оправдывает средства»); во что бы то ни стало контролировать ситуацию, навязывать свою волю даже по самым незначительным вопросам.

**ТЛ:** «Жуков». **ТХ:** психопатический.

«НЬТИК» (зануда-пессимист) – человек, видящий все только в черном цвете, говорит и думает только о неприятностях. Люди, которые выглядят очень бодрыми и довольными жизнью, его раздражают.

**ТХ:** мазохистический.

*5.5.2. Интерпретация типовых ролей  
в трехкомпонентной модели поведения  
(Г.В. Щекин, Н.Н. Обозов)*

Г.В. Щекин в своей книге «Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешнему облику (М., 1992)» выдвигает трехкомпонентную структуру поведения. Названная структура включает в себя *когнитивный* (познавательный, мыслительный), *аффективный* (чувственный, эмоциональный) и *практический* (преобразующий, сенсорный) компоненты. В человеческом поведении всегда присутствует все три компонента, однако один из них, как правило, преобладает над двумя остальными, что позволяет отнести того или иного работника к определенному типу поведения. Так, преобладание познавательного или информационного компонента показывает тип «мыслителя», аффективного или эмоционально-коммуникативного – тип «собеседника», а практического (преобразующего, регулятивного) – тип «практика».

Отечественным психологом Н.Н. Обозовым даны следующие характеристики названным типам поведения:

- «МЫСЛИТЕЛЬ» – больше ориентирован на познание мира внешнего и внутреннего, на постоянные размышления о жизни, науке, искусстве. Любит разнообразные логические задачи, не

прочь пофантазировать. Все это заставляет его сосредотачиваться на своих внутренних рассуждениях, в результате чего – малая общительность, часто неумение решать организационные задачи.

По нашему мнению, данному типу поведения соответствует сочетание:

**ТЛ: любой логический интроверт; ТХ: шизоидный, компульсивный.**

- «СОБЕСЕДНИК» – ориентирован на общение, контакты с другими людьми. Любит компании, умеет подшутить над собой и над другими, легко знакомится и адаптируется в новой обстановке;

Данному типу людей соответствует сочетание:

**ТЛ: этический экстраверт; ТХ: истерический, мазохистический.**

- «ПРАКТИК» – характеризуется тем, что терпеть не может незавершенных дел, волокиты и рассуждений. Ему нравятся четко поставленные задачи, требующие решительных и незамедлительных действий. Без труда выступает в больших аудиториях, среди малознакомых людей и часто является хорошим организатором.

Данному типу людей соответствует сочетание:

**ТЛ: рациональный сенсорик; ТХ: нарцисс, параноидальный.**

Трехкомпонентная типология поведения, предложенная Н.Н. Обозовым, обнаруживается также при **выборе профессиональной деятельности**. Так, человек *практического типа* выбирает профессию, связанную с производственной деятельностью и руководством людьми. В этом выражается его потребность в преобразовании окружающей действительности, включая и управление людьми. Человек *эмоционально-коммуникативного типа* чаще выбирает профессии, требующие эффективного общения (кадровая работа, обучение и обслуживание людей, например). Он чаще участвует в работе общественных организаций на производстве. «Когнитивный» человек предпочитает умственную деятельность (проектирование, конструирование, научно-исследовательские и т.п. работы).

### 5.5.3. Интерпретация типовых ролей в командах менеджеров (М. Белбин)

Мерedit Белбин в книге «Типы ролей в командах менеджеров» приводит ряд исследований в колледже Хенли (одном из старейших вузов Европы) с участием глав крупнейших компаний, обу-

чавшихся там. В итоге выведено девять ролей, которые должны исполняться членами команды для ее продуктивной работы.

**«ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ».** Креативный, одаренный человек, с богатым воображением. Нестандартно мыслит. Решает сложные проблемы. При этом часто слишком увлечен идеями, игнорирует детали, может пожертвовать ради идеи налаживанием эффективного общения. Любимые фразы: «где есть проблема, найдется и решение»; «не беспокоить – гений работает»; «без новаторства невозможно двигаться вперед».

**ТЛ:** «Дон Кихот», «Гексли». **ТХ:** шизоидный.

**«ИССЛЕДОВАТЕЛЬ РЕСУРСОВ».** Экстраверт, энтузиаст, анализирует возможности, развивает контакты. К слабостям такого человека относятся иногда чрезмерный оптимизм и быстрота «охлаждения» к работе. Любимые фразы: «мы могли бы сделать на этом состояние», «не стоит изобретать велосипед», «главное – знать, где найти нужные данные».

**ТЛ:** этический экстраверт. **ТХ:** истерический.

**«КООРДИНАТОР».** Зрелый и уверенный в себе человек. Хороший руководитель, определяет общие цели, руководит процессом принятия решений, умело делегирует полномочия. Вместе с тем – подвержен влиянию, склонен передавать работу другим, а лавры командного успеха присваивать себе. Любимые фразы: «нам нужно достичь согласия, прежде чем двигаться дальше», «думаю, надо дать шанс кому-нибудь еще», «есть у кого-нибудь что-нибудь добавить к сказанному?».

**ТЛ:** иррациональный этик. **ТХ:** нарцисс.

**«МОТИВАТОР».** Динамичный человек, стимулирует других, не теряет самообладания в напряженной обстановке. Мужественно преодолевает препятствия. При этом может раздражать других излишним напором, задевает чувства других. Любимые фразы: «просто сделай это!», «я могу быть резким, зато я прав», «когда трудно – за дело берутся профи».

**ТЛ:** «Джек», «Гексли», «Гамлет».

**«АНАЛИТИК».** Стратег, рассматривает все варианты, не торопится с ответом, пока все не взвесит. Зато – выдает безошибочные заключения. Однако ему не всегда хватает внутреннего импульса и способностей побуждать других к работе. Может быть

циничным. Любимые фразы: «давайте взвесим все альтернативы», «лучше медленно, но верно», «решения не должны основываться на голом энтузиазме».

**ТЛ:** «Робеспьер», «Бальзак».

«ВДОХНОВИТЕЛЬ КОМАНДЫ». Отзывчивый, спокойный, помнит все дни рождения и памятные даты, «жилетка» для слез всего коллектива. Дипломат и хороший слушатель, сглаживает острые углы в общении. Часто нерешителен в кризисные времена, избегает напряженных ситуаций, подвержен влиянию. Любимые фразы: «мне интересна ваша точка зрения», «у каждого человека есть положительные качества», «я стараюсь быть гибким».

**ТЛ:** интуитивный этик. **ТХ:** мазохистический.

«РЕАЛИЗАТОР». Дисциплинированный, надежный, предусмотрительный и квалифицированный. Претворяет идеи в жизнь и ходит проверенным путем. Ему недостает гибкости и быстроты реакции на новые возможности. Любимые фразы: «главное – не теория, а практика», «от работы еще никто не умер», «нет ничего невозможного».

**ТЛ:** рациональный сенсорик. **ТХ:** параноидальный.

«КОНТРОЛЕР». Старательный, добросовестный, беспокойный. Своевременно выполняет работу. Ищет во всем ошибки и упущения. Если нужно проверить хорошую идею на прочность – это к нему. Склонен к излишнему беспокойству, неохотно делегирует полномочия, часто излишне придирчив. Любимые фразы: «это кто-нибудь проверял?», «закон подлости работает всегда», «надписи, сделанные мелким шрифтом, нужно читать!».

**ТЛ:** сенсорный логик. **ТХ:** компульсивный.

«СПЕЦИАЛИСТ». Искренний, самостоятельный и преданный человек; обладает редкими знаниями и навыками. При этом слишком увлекается техническими деталями и не всегда видит общую картину. Его знания узко специализированны. Любимые фразы: «выбери работу по душе и не будешь работать ни дня», «лучше знать много об одном, чем мало обо всем», «хочешь завалить дело – созови комитет».

**ТЛ:** сенсорный логик. **ТХ:** компульсивный.

## ПЕРСОНАЛ СПОРТИВНОГО КЛУБА

Опереться можно только на то,  
что оказывает сопротивление.

*Блез Паскаль*

От теоретической части перейдем к практическим вопросам. Прежде всего нас будет интересовать распределение сочетаний «ТЛ+ТХ» по структуре клуба. Предполагаем, что мы сравниваем людей с одинаковым ассоциативно-интеллектуальным развитием. Речь пойдет о предпочтениях на ту или иную должность без учета таких факторов, как интеллектуальные способности, опыт работы и т.п. Главное в этом вопросе – точно выделить доминирующую функцию сотрудника, которая предопределяет его успехи в клубном амплуа.

### 6.1. Психологические портреты персонала спортивного клуба

Рассмотрим психологические портреты персонала клуба (табл. 6.1).

Предположим, что нам нужен тренер-селекционер. Для него главное – это изобилие контактов. Значит, он должен быть этическим экстравертом. Тогда он будет стремиться к контактам (экстраверт) и способен к взаимопониманию (этик). Это психотипы «Юго» (ESFJ), «Гамлет» (ENFJ), «Наполеон» (ESFP), «Гексли» (ENFP). Кроме того, тренер-селекционер должен быть в курсе многочисленных подробностей контрактов, законодательства – компульсивный тип характера.

*Таблица 6.1*

**Соответствие типа работника виду деятельности**

Должность	Обозн.	Тип личности	Тип характера
Руководитель вида спорта	ИниТЛо	Робеспьер, Бальзак	Шизоидный
Главный тренер сборной	ИрЛо	Дон Кихот, Жуков, Бальзак, Габен	Нарцисс

Окончание табл. 6.1

Должность	Обозн.	Тип личности	Тип характера
Президент клуба	ИтЭк	Дон Кихот, Джек, Гексли, Гамлет	Нарцисс
Главный тренер клуба	РаЛо	Робеспьер, Максим, Штирлиц, Джек	Нарцисс
Тренер-селекционер	ЭкЭт	Гюго, Гексли, Наполеон, Гамлет	Компульсивный
Второй тренер	СеЛо	Максим, Габен, Жуков, Штирлиц	Компульсивный
Нападающий	ИрСе	Дюма, Габен, Жуков, Наполеон	Психопатический
Разыгрывающий	РаИт	Достоевский, Робеспьер, Джек, Гамлет	Шизоидный
Защитник	РаСе	Гюго, Максим, Драйзер, Штирлиц	Параноидальный
Судья	ИрСе	Дюма, Габен, Жуков, Наполеон	Компульсивный
Психолог команды	ЭтИн	Дюма, Есенин, Достоевский, Драйзер	Депрессивный
Тренер ДЮСШ	РаЭт	Гюго, Гамлет, Достоевский, Драйзер	Мазохистический
Пресс-атташе	РаЭт	Гюго, Гамлет, Достоевский, Драйзер	Истерический
Администратор	ИрЭк	Дон Кихот, Гексли, Джек, Наполеон	Истерический
Менеджер клуба	ЭкЛо	Джек, Штирлиц, Дон Кихот, Гексли	Шизоидный
Бухгалтер клуба	РаЛо	Робеспьер, Максим, Штирлиц, Джек	Параноидальный
Врач, юрист клуба	РаСе	Гюго, Максим, Драйзер, Штирлиц	Компульсивный

Предположим, что нам нужен клубный тренер. Такой тренер должен сконструировать продвинутую логическую модель игры (быть логиком) и спланировать деятельность в долгосрочной перспективе (быть рационалом). Весьма желательна способность к управлению игровой деятельностью в экстремальных соревновательных условиях. По данным Бостонского университета (США),

люди с характером типа «нарцисс» способны управлять в экстремальных ситуациях на 20% эффективнее, чем люди с другим типом характера. Следовательно, нам нужен рациональный логик с нарциссическим типом характера.

Детский тренер должен быть рациональным этиком с мазохистическим типом характера, поскольку контакт с ребенком, устойчивость к отклонениям его поведения – необходимое условие его дальнейших занятий спортом.

Теперь об игроках. Уровень игрока складывается из его потенциала (рейтинга) и способности рационально использовать этот потенциал (эффективность тактики). Следовательно, нападающими играют те, чей рейтинг наибольший. Это играющие напролом легко перестраиваемые сенсорные иррационалы: «Дюма» (ISFP), «Жуков» (ESTP), «Наполеон» (ESFP), «Габен» (ISTP). Разыгрывающим играет тот, у кого при высоком рейтинге выше эффективность игры. Она может быть выше за счет рационального распределения нагрузок среди разменов. Это рациональные интуиты: «Достоевский» (INFJ), «Робеспьер» (INTJ), «Джек» (ENTJ), «Гамлет» (ENFJ). Для защитников наиболее характерны высокий рейтинг отбора, способность рационально организовать подстраховку и т.п. Это рациональные сенсорики: «Штирлиц» (ESTJ), «Максим» (ISTJ), «Гюго» (ESFJ), «Драйзер» (ISFJ).

В табл. 6.1 приведены наиболее предпочтительные варианты выбора персонала клуба. В отличие от остальных вариантов персонала им не требуется адаптация к выбранному виду деятельности. Если это не учитывать, то рано или поздно эти работники обязательно реформируют предложенную не свойственную им деятельность в соответствии со своей доминантой.

Авторы попытались исследовать, как влияет несоответствие психологического профиля выпускника вуза его будущей работе на выбор рода занятий после окончания института (на примере выпускников Института физической культуры, социального сервиса и туризма, г. Екатеринбург). Известно, что около 90% выпускников российских вузов не работают по полученной ими специальности. ИФКССиТ здесь также не может похвалиться высоким процентом. Отчасти это можно объяснить тем, что при наборе абитуриентов предпочтение отдается спортсменам. Однако по окончании института выпускникам придется уже работать не как спортсменам, а как профессиональным работникам сферы физической культуры и спорта.

В качестве исходной предпосылки было выдвинуто предположение о том, что те пропорции, которые характерны для обычного спортивного клуба, характерны в целом для отрасли физической культуры и спорта. Это приблизительно так, поскольку именно различного рода спортивные клубы являются основой всей отрасли. Поэтому было предложено считать структуру профессионального спортивного клуба примерной моделью структуры сферы ФК. Для того чтобы 100% выпускников работали в сфере ФК, необходимо, чтобы пропорции по двум дихотомиям между потребностью и выпуском студентов соответствовали друг другу. При этом не анализировалось соотношение спрос/предложение на рынке труда. Условно предполагалось, что, скажем, ста выпускникам ИФКССиТ соответствует сто вакансий в структурах различных спортивных клубов.

Были проанализированы структуры ведущих спортивных клубов: футбольный клуб «Зенит» (г. Санкт-Петербург); баскетбольный клуб ЦСКА (г. Москва); волейбольный клуб «Динамо» (г. Москва).

Педагогический эксперимент проводился со студентами 1–5 курсов специальностей 032101 «Физическая культура и спорт» и 080507 «Менеджмент организации». Было исследовано в общей сложности около 160 студентов. В результате повторного тестирования только 87% студентов «подтвердили» результаты своего первого тестирования. Остальные 13% при повторном тестировании «поменяли» свой психотип и поэтому в дальнейшем не учитывались. Результаты приведены в табл. 6.2–6.4.

Таблица 6.2

**Соответствие психологического профиля студентов ИФКССиТ потребностям рынка сферы ФКиС по одной дихотомии**

Дихотомия	Необходимо, %	Фактически, %	Дисбаланс, %
Экстраверт	62	72	+ 10
Интроверт	38	28	– 10
Рационал	44	57	+ 13
Иррационал	56	43	– 13
Сенсорик	63	64	+ 1
Интуит	37	36	– 1
Логик	57,5	38	– 19,5
Этик	42,5	62	+ 19,5

Таблица 6.3

**Соответствие психологического профиля студентов ИФКССиТ  
потребностям рынка сферы ФКиС по двум дихотомиям**

Дихотомия	Необходимо, %	Фактически, %	Дисбаланс, %
РаСе	17,7	15,8	+1,91
ЛоЭк	5,9	8,5	-2,6
ИрЭт	2,95	11,3	-8,4
РаЭт	2,95	13,8	-11
ИрСе	26,55	10,1	+16,4
ЭтЭк	2,95	20,6	-18
ИтЭк	17,7	10,5	+7,17
РаЛо	23,6	9,31	+14,3

Как следует из табл. 6.2 и 6.3, не найдут себе применение в сфере физической культуры и спорта 39,8% выпускников.

Таблица 6.4

**Соответствие психологического профиля студентов ИФКССиТ  
потребностям рынка по четырем дихотомиям**

Дихотомия	Необходимо, %	Фактически, %	Дисбаланс, %
Жуков (ESTP)	3	5	+ 2
Максим (ISTJ)	7	7	0
Штирлиц (ESTJ)	9	13	+ 4
Габен (ISTP)	5	4	- 1
Гюго (ESFJ)	9	13	+ 4
Наполеон (ESFP)	7	15	+ 8
Дюма (ISFP)	5	1	- 4
Драйзер (ISFJ)	4,5	6	+ 1,5
Джек (ENTJ)	7	-	- 7
Бальзак (INTP)	6	3	- 3
Дон Кихот (ENTP)	7,5	3	- 4,5
Робеспьер (INTJ)	6	3	- 3
Гамлет (ENFJ)	7	12	+ 5
Есенин (INFP)	5	1	- 4
Гексли (ENFP)	5	11	+ 6
Достоевский (INFJ)	6	3	- 3

По табл. 6.4 не найдут себя в сфере физической культуры и спорта 30,5% выпускников.

Если принять структуру спортивного клуба прообразом структуры сферы физической культуры (ФК), то 30–39% студентов ИФКССиТ не имеют перспективы работы в данной сфере. Однако если учитывать факторы сменяемости по возрасту (3–7%) и текучести кадров (7–10%), получим резкое увеличение этих цифр фактически до 90–100%. Что мы и имеем в настоящее время. Это говорит о том, что косвенно подтверждается правильность выбора направления исследования. Результатом работы послужила рекомендация к использованию предварительного тестирования на стадии приема документов у абитуриентов с последующим консультированием и корректировкой их выбора.

## 6.2. Принципы подбора персонала клуба

По мнению профессоров М. Бакингэма и К. Кофмана (Институт Гэллапа, 2005), личность непосредственного начальника является главным фактором, определяющим удовлетворенность местом работы. Люди уходят от менеджеров, а не от компаний, клубов. Менеджер, президент клуба, тренер должны выбрать человека, сформулировать свои ожидания, стимулировать и развивать его.

**1. Работников надо отбирать, исходя из их талантов, а не просто опыта, ума или силы воли.**

Талант – возобновляемая модель мышления, чувств или действий, которая может продуктивно применяться. Таланту нельзя научить. Работник обладает навыками, знаниями и талантами. Знаниям и навыкам можно научить, таланту – нет. Например, талант бухгалтера – это любовь к точности. Самопознание – истинная сила успешной карьеры. Лучше узнать свои таланты – реальная цель смены места работы.

**2. Формулируя ожидания, нужно четко определять желаемый результат, а не расписывать работу по шагам.**

Основные заблуждения:

– «существует единственно правильный способ выполнить эту работу»;

– «мои люди недостаточно талантливы»;

– «доверие – это большая ценность, которую надо заслужить»;

– «некоторые цели нельзя сформулировать».

Самый лучший вариант – помочь подчиненным найти свой собственный путь наименьшего сопротивления. Только при таком подходе подчиненные могут отвечать за свои действия, учиться в процессе работы.

### **3. Стимулируя подчиненного, надо сосредоточиться на его сильных сторонах, а не на слабых.**

Денис Родман – самый эксцентричный игрок Chicago Bulls. Каждую неделю новый цвет волос, увлеченность женской одеждой и мания преследования. Менеджеры клуба выбрали любопытную форму оплаты. Родман гарантированно зарабатывал 4,5 млн долл. Еще 5 млн долл. он получал, если играл целый сезон, не попадая в передряги; еще 500 тыс. долл. – за получение титула чемпиона НБА по подбору; еще 100 тыс. долл. – если число пасов, предшествующих удачному броску, превысит потери мяча. Благодаря такому подходу Родман пропустил по дисциплинарным моментам только одну игру, в седьмой раз выиграл титул чемпиона по подборам. Он сделал 230 удачных пасов и 147 раз потерял мяч. Его клуб выиграл чемпионат.

Вы не должны относиться к людям так, как вы хотите, чтобы они относились к вам. Если вы любите состязательность, то это не значит, что ее должны любить все остальные. Необходимо относиться к человеку так, как он бы того хотел. Для этого есть смысл его спрашивать, есть смысл своими вопросами выяснить его отношение ко всему вокруг.

Тратьте больше времени на лучших сотрудников. Основная задача лучших руководителей – быть катализатором, способствующим превращению таланта в результат. Вложение в лучших – это единственный путь к достижению совершенства. Вкладывая время в слабых работников, вы лучше узнаете все ошибки планирования, трудности согласования, что не поможет успеху деятельности.

Если работник слаб, то возникает два вопроса:

- можно ли улучшить его работу с помощью обучения?
- не вызвана ли плохая работа слабым руководством?

Для преодоления слабостей работника необходимо:

- разработать систему поддержки;
- отыскать дополняющего партнера; здоровое партнерство основано на предпосылке: ни один партнер не идеален;
- подобрать другую роль.

### **4. Человека нужно развивать, помогая найти ему свое место, а не подняться на следующую ступеньку служебной лестницы.**

Предыдущая ступень не обязательно ведет к следующей. Это традиционное представление о карьере, когда дальнейшее повышение в должности автоматически увеличивает зарплату. Сейчас это положение постепенно меняется. Нет смысла уходить с места

наибольшей реализации своего таланта. В компании Merrill Lynch максимальная зарплата превышает 500 тыс. долл. в год, а минимальный уровень оплаты руководителей подразделений начинается со 150 тыс. долл. в год. Если вы являетесь успешным финансовым консультантом и хотите продвинуться на должность менеджера, то вас ждет снижение зарплаты на 70%. В компании Walt Disney прекрасный официант зарабатывает 60 тыс. долл. в год, а стартовая зарплата менеджера 25 тыс. в год. В компании Stryker зарплата торгового представителя 40–250 тыс. долл., тогда как стартовая зарплата руководителя 100 тыс. долл. в год.

### 6.3. Опрос работников клуба

За 25 лет Институт Гэллага записал полуторачасовые интервью с 80 тыс. менеджеров, у каждого из которых в подчинении находился, по меньшей мере, один сотрудник. Благодаря такой выборке сформировался универсальный, независимый от сферы деятельности подход. В Институте Гэллага считают, что определяющими показателями работы любой компании являются прибыльность, производительность, сохранение сотрудников и потребительская удовлетворенность. Опираясь на это суждение, после опроса миллиона работников было выработано 12 вопросов к персоналу, ответы на которые в наибольшей степени были связаны с этими показателями, независимо от сферы деятельности. Все эти вопросы необходимо задать сотрудникам новому менеджеру. Из 10 вопросов 12 связаны с производительностью, 8 – с прибыльностью, 5 – с сохранением сотрудников.

#### ***Что я имею?***

1. Знаю ли я, что от меня ожидается на этой работе?
2. Располагаю ли я материалами и оборудованием, необходимыми для правильного выполнения моей работы?

#### ***Что я даю?***

3. Есть ли у меня возможность на работе ежедневно заниматься тем, что я умею лучше всего делать?
4. Объявляли ли мне благодарность или хвалили за хорошо выполненную работу за последние семь дней?
5. Проявляет ли мой непосредственный руководитель или кто-либо другой на работе заботу обо мне как о личности?
6. Есть ли у меня на работе человек, который поощряет мой рост?

***Стал ли я своим?***

7. Считаются ли на работе с моим мнением?

8. Позволяют ли мне чувствовать важность моей работы задачи (цели) моей компании?

9. Считают ли мои коллеги своим долгом выполнять свою работу качественно?

10. Работает ли в моей компании один из лучших моих друзей?

***Как мы все можем развиваться?***

11. Беседовал ли со мной кто-нибудь о моем прогрессе за последние шесть месяцев?

12. Были ли у меня возможности для учебы и роста в течение прошедшего года?

Сотрудники, давшие больше утвердительных ответов на эти вопросы, работали с подразделениями с более высоким уровнем прибыльности, производительности, сохранения сотрудников и потребительской удовлетворенности.

---

#### 6.4. Контроль работы персонала

---

В настоящей работе мы придерживаемся трехкомпонентной модели личности человека. Она подразумевает сферы направленности интересов, воли и чувств, ассоциативно-интеллектуальной сферы. Это деление может быть подано иначе. Ассоциативно-интеллектуальная сфера предполагает наличие у человека таланта мышления. Сфера направленности интересов предполагает целеустремленность, достижение поставленных целей, действия. Сфера воли и чувств предполагает взаимодействие. Типы характера предполагают определенный тип взаимодействия с другими людьми. В более широком смысле взаимодействие означает способность добиваться наилучших результатов в совместной с кем-либо деятельности. Например, квалифицированные медсестры перед уколом говорят, что будет немного больно. В этом случае больным легче перенести укол – это талант взаимодействия. Поэтому будем считать, что таланты делятся на таланты достижения, мышления и взаимодействия. Другими словами, целеустремленность, особенности мышления и отношение к окружающим – три основные категории таланта.

Руководитель должен с каждым своим подопечным встречаться не реже раза в три месяца для обсуждения универсальных для всех сфер деятельности вопросов:

1. Какие действия за прошедшие три месяца Вы предприняли?
2. Что нового Вы открыли для себя (новые сведения, знания и т.п.)?

3. С кем Вам удалось выстроить партнерские отношения?

Далее переходите к обсуждению будущего:

1. Какова Ваша основная цель в последующие месяцы работы?

2. Какие новые открытия Вы планируете?

3. Какие партнерские отношения Вы хотите построить?

Вполне логично ожидать от игрока совершенствования индивидуального тренировочного процесса, освоения новых технических элементов, достижения взаимопонимания с партнерами в отработке новых тактических схем.

## 6.5. Типология стилей руководства

В вопросе типологии стилей руководства существует множество очень разноплановых подходов. Трудно согласиться с мнением выбора одного «наилучшего» подхода. Основной камень преткновения такой типологии – это выбор приоритетного признака для классифицирования. Разные признаки дают разные классификации. Основной причиной трудности выбора приоритетного признака является очень широкий диапазон специфичности производства. Следовательно, размытость темы неизбежно сохранит существование ряда альтернативных подходов. Поэтому оставлять какую-либо одну представляется нецелесообразным. Приведем несколько из них.

Искусство управления состоит в том, чтобы уметь пользоваться властью, внешне не апеллируя к ней. Оно проявляется в гибкой, динамичной смене стилей в зависимости от ситуации. Основное направление смены стилей – от директивного к коллегиальному.

Овчаров А.А. (1997) предложил принципиально новый подход: «Осуществив самостоятельно соционический анализ (по крайней мере, в его упрощенном виде), вы можете приблизиться к определению своих потенциальных возможностей и сделать обобщенный прогноз вашей карьеры как менеджера».

Дадим краткие характеристики четырех групп типов, имеющих сходные юнговские психологические признаки.

1. Группа с установкой на *логику* и *сенсорику*.

Вы практичны и целеустремленны, потенциально обладаете всем необходимым для того, чтобы стать хорошим менеджером даже

в нынешних трудных условиях переходного периода. В делах вы делаете ставку исключительно на рассудок и волю.

2. Группа с установкой на *логику и интуицию*.

В своей деятельности вы предпочитаете делать ставку на инновации и перспективы, не рассчитываете на мгновенную отдачу в любом деле. Вам лучше работается в условиях нормально функционирующего рынка с развитой инфраструктурой.

3. Группа с установкой на *этику и сенсорику*.

Вы преимущественно делаете ставку на людей и отношения между ними и пользуетесь этим в своей работе. Но в этом же и главная ваша проблема – вы можете пойти на поводу у своих чувств. Займитесь посреднической деятельностью, где умение управлять отношениями занимает ведущее место.

4. Группа с установкой на *этику и интуицию*.

Вам следует хорошенько подумать, прежде чем выбрать профессию менеджера. Вы довольно тонкая и мечтательная натура, которой нелегко привыкнуть к суровому прагматизму бизнеса. Внутренние переживания придется подавлять, на что вы затратите много нервной энергии. Ориентируйте себя на сферу интеллектуального труда, гуманитарную деятельность.

### Типы менеджеров

Существует американское определение менеджмента: «Управлять – это делать что-либо руками других». Тот, кто управляет, должен видеть и ставить четкие цели, а также создавать необходимые условия и побудительные мотивы для творческого и высокоэффективного труда своих сотрудников. Хороший управленец должен распознавать часто невидимые внешне качества работника и использовать их с максимальной пользой для обеих сторон – сотрудника и фирмы. В зависимости от стиля поведения, можно выделить следующие социальные роли руководителя и соотнести их с определенными соционическими типами.

1. **Антрепренер** – видит преимущества изменений в организации и берется за их реализацию. Такая роль предполагает наличие хорошего стратегического мышления, способности осуществлять долгосрочное прогнозирование и умение моделировать любые ситуации и проблемы, возникающие в ходе деятельности организации. Типы менеджеров: «Дон Кихот» (ENTP), «Бальзак» (INTP), «Робеспьер» (INTJ), «Джек» (ENTJ).

2. **Распределитель ресурсов и работ** – расставляет приоритеты при определении сроков выполнения заданий, их последовательности, качества исполнения. Эта роль предполагает наличие волевых качеств, деловой сметки в сочетании с гибкой тактикой при реализации преимущественно задач административно-хозяйственного направления. Типы менеджеров: «Жуков» (ESTP), «Максим» (ISTJ), «Штирлиц» (ESTJ), «Габен» (ISTP).

3. **Монитор** – связующее звено между менеджерами своей организации и представителями других фирм. Для выполнения указанных функций необходимы такие качества, как дипломатичность, умение вести переговоры, располагать людей к доверительности, внутреннее личное обаяние, хорошее понимание конъюнктуры рынка, способность рекламировать свою продукцию. Типы менеджеров: «Наполеон» (ESFP), «Гюго» (ESFJ), «Дюма» (ISFP), «Драйзер» (ISFJ).

4. **Организатор связей с общественностью, воспитатель, организатор культурных мероприятий** – менеджер, ответственный за решение проблем социально-культурного и воспитательно-образовательного направления. Предполагается наличие творческих качеств, умения сохранять и поддерживать морально-этические ценности и культурное наследие своего народа, стимулировать и развивать гуманитарно-художественные наклонности сотрудников своей организации. Типы менеджеров: «Гамлет» (ENFJ), «Есенин» (INFP), «Гексли» (ENFP), «Достоевский» (INFJ).

### Стили управления

Управление в различных сферах производства, будь то выпуск продукции машиностроения, обуви или книг, требует в современных условиях новых, гибких и нетрадиционных форм организации труда. Каждой эпохе в ее экономическом развитии соответствует свой доминирующий стиль управления. Руководство, которое является эффективным в период первоначального накопления капитала, абсолютно неприемлемо в постиндустриальном обществе. Еще в начале 60-х годов XX века Д. Мак-Грегор в книге «Человеческая сторона предприятия» дал обоснование двух теорий поведения человека в процессе работы и соответствующих этим теориям **автократического и демократического** стилей руководства. Позже Херси и Бланчард развили эти положения, введя понятия приказывающего, продающего, участвующего и делегирующего стилей.

1. **«Приказывающий» стиль.** Ему свойственна односторонняя коммуникация, когда руководитель определяет роли подчиненных и говорит им, что, как, когда и где должно выполняться при разных задачах.

2. **«Продающий» стиль.** Руководитель вырабатывает большинство указаний. Он стремится путем двусторонней связи и социально-эмоциональной поддержки заставить подчиненных психологически «закупать» те решения, которые должны быть выполнены.

3. **«Участвующий» стиль.** В этом стиле руководитель и подчиненные участвуют в процессе принятия решений через двустороннюю коммуникацию и оказание помощи (поддержка, поощрение). Подчиненные, с точки зрения руководства, обладают достаточными способностями и знаниями для выполнения поставленных задач.

4. **«Делегирующий» стиль.** Подчиненные могут работать по своему усмотрению. Руководитель делегирует им свои полномочия, поскольку уровень компетентности подчиненных высок, и они готовы и способны принимать ответственность за свою деятельность.

Каждому психологическому типу личности соответствует свой стиль управления. Люди с сильной волей (сенсорики) в сочетании с аналитическим мышлением (логика) тяготеют к приказывающему стилю, а если сенсорика дополняется ориентацией на отношения, то есть этикой, то такие управленцы лучше работают в продающем стиле. Менеджеры с сочетанием признаков логики и интуиции ориентированы на участвующий стиль, а с набором признаков этики и интуиции – на делегирующий стиль управления.

Проиллюстрируем сказанное в виде сводной табл. 6.5.

Таблица 6.5

**Стили руководства**

Авторитарный стиль		Демократический стиль	
Приказывающий стиль	Продающий стиль	Участвующий стиль	Делегирующий стиль
Жуков (ESTP)	Гюго (ESFJ)	Джек (ENTJ)	Гамлет (ENFJ)
Максим (ISTJ)	Наполеон (ESFP)	Бальзак (INTP)	Есенин (INFP)
Штирлиц (ESTJ)	Дюма (ISFP)	Дон Кихот (ENTP)	Гексли (ENFP)
Габен (ISTP)	Драйзер (ISFJ)	Робеспьер (INTJ)	Достоевский (INFJ)

Примером внедрения на практике методик взаимодействия людей с разными психотипами может быть компания Volvo. Анна Станчинская – менеджер по персоналу в российском подразделении Volvo. Сейчас она занимается внедрением семинара по формированию командного духа, опираясь на психологические тесты, используя презентации новой продукции в качестве примера и руководствуясь стремлением компании создать разнородный, сплоченный и опытный коллектив. Чтобы помочь сотрудникам лучше узнать самих себя, она использует психологический тест Майерса-Бригса, который различает шестнадцать типов личности. Сначала она тестирует сотрудников, а затем разрабатывает тренинги по созданию командного духа, исходя из полученных результатов. Сотрудники практикуются в решении задач с использованием ролевых игр. Для этого формируется команда из людей одного психотипа, перед которыми ставится определенная задача. Потом психотипы перемешиваются и ставятся разные задачи. Таким образом, сотрудники на практике используют самоанализ, чтобы лучше выполнить свою работу. Постигая психологию своих коллег, они смогут более эффективно взаимодействовать с ними. Совместная работа учит их находить оптимальное решение задачи и лучше общаться друг с другом.

### КОМАНДА КЛУБА

Судьба – не случайность, а предмет выбора.  
Ее не ожидают, а завоевывают.

*У. Брайан*

Главное, чему мы должны научиться в течение жизни, – правильно выстраивать отношения. Это значит, что нужно найти для них такой формат, при котором будут тиражироваться достоинства партнера. А все его недостатки останутся за пределами этого формата. Конструкция «ТЛ+ТХ+ТИ» хорошо подходит под этот тезис. Сформированные таким образом парные отношения должны гармонично постепенно сформировать коллектив в целом.

Созданию команды, коллектива посвящено много книг. Это сложный, многосторонний процесс, в который вовлечены все сотрудники клуба. Мы должны посмотреть на этот процесс с точки зрения предложенной формулы «ТЛ+ТХ+ТИ». Для этого прежде всего необходимо определиться с проблемой лидерства в коллективе.

---

#### 7.1. Сколько лидеров должно быть в коллективе

---

По мнению профессоров М. Бакинэма и К. Кофмана (Институт Гэллага) есть разница между менеджером и лидером: усилия менеджера направлены вовнутрь (своя команда, сотрудники, мотивация, цели), усилия лидера направлены вовне (внешняя конъюнктура, конкуренция на рынке, свободные ниши на рынке, стратегия развития и т.д.). Если компания не видит разницы между менеджером и лидером, считает, что лидер – это более продвинутый менеджер, то такая компания постепенно распадется.

Специфике взаимоотношений лидеров с окружением посвящено немало статей. Вопрос «нужен ли коллективу лидер?» задается с завидным постоянством. Если рассуждать в плоскости гармоничных взаимодополнений, то лидер не нужен. Лидер не нужен коллективу в том случае, если все его участники абсолютно равны по своим возможностям, уровню развития, интеллекта. Однако

такой идиллии не бывает в жизни. Всегда есть более предпочтительные в этом отношении члены коллектива и наоборот. Проблема лидерства происходит от неравенства возможностей. Это неравенство порождает большую нагрузку у одних и меньшую у других. Собственно, тот, у кого наибольшая доля от суммарной деятельности коллектива, и считается лидером. Вот почему, чем меньший круг участников мы возьмем, тем проще будет найти равноценных партнеров и тем меньше лидер такой команды будет выделен на фоне других.

В проведенных еще в 50-е годы XX века Р. Бейлзом и Л.Ф. Слейтером исследованиях рассматривались две лидерские роли: роль инструментального и роль эмоционального лидера. В книге «Психология малых групп» Р.Л. Кричевский неоднократно упоминал диадные структуры в сферах инструментальной и экспрессивной активности. Как правило, формальный и неформальный лидеры относились к этим двум разным сферам и поэтому неплохо уживались в команде. Но эти две сферы не могут быть предназначены только двоим игрокам. Все остальные также отдают предпочтение той или иной сфере деятельности. Возьмем пример футбольной команды. Любую команду можно поделить на пары. В этой паре один игрок будет относиться к эмоциональной сфере (быть экстравертом), а другой – к деловой (быть интровертом). Тогда все будут лидерами в команде. На одном из чемпионатов мира по футболу тренер бразильской сборной разделил десять полевых игроков на пять пар. Тогда эта команда чемпионат мира выиграла. Так что примеры такого свойства уже есть. Однако важно, чтобы речь шла о парах, чей уровень мастерства близок друг к другу. Если же речь идет об игроках разного класса, то сильнейший из них будет для слабейшего и эмоциональным, и инструментальным лидером одновременно. Что совершенно нежелательно. В такой схеме легко угадывается наше предыдущее решение по оценке позитивности отношений. Выделение полюса «экстраверт – интроверт» автоматически дает в отношениях +1, что чаще всего предопределяет позитивные отношения. Мы знаем примеры таких тандемов и в других областях: А. Ширвиндт – М. Державин, И. Олейник – В. Стоянов, Р. Карцев – В. Ильченко и др.

Мы знаем множество примеров тренеров – эмоциональных лидеров, основные усилия которых в ходе матча сводятся к мобилизации игроков. Мы также знаем тренеров, которые в общении

с игроками способны обойтись минимальным количеством слов, но очень хорошо прочерчивающим тактические схемы. Объединение достоинств обоих направлений представляется очень перспективной тенденцией. Но деловая сфера очень вариативна. Если эмоциональный лидер – это всегда экстраверт, то типаж инструментального лидера зависит от профиля деятельности.

Вопрос «должен ли быть лидер в команде?» неактуален с 1950 г. Все должны быть лидерами. Однако такой подход выглядит упрощенным для приведенного ранее решения. Реальные отношения осложняются конфликтами в мотивационной сфере и маскируются ими. Хотя повседневная игровая деятельность выравнивает эти отношения в направлении реального баланса взаимоотношений. Необходимо понимать, что если не управлять этим процессом, то последствия могут быть многочисленны и непредсказуемы. В этом случае неформальные связи не удастся удержать в плоскости поля деятельности коллектива и пустить на достижение результата его работы. Они сложно деформируют структуру коллектива, зачастую создавая нездоровую обстановку, стимулируя непредсказуемые решения. Но самое существенное, видимо, в том, что «незавязанным», немотивированным людям будет намного сложнее раскрыть все свои возможности. Конечно, трудно ожидать, что команда будет состоять из абсолютно равных по силам игроков. Будут те, кто сильнее остальных. Наличие такого лидера, превосходящего по классу не только своих партнеров, но и противостоящих соперников, дополнительно мотивирует партнеров. И самого лидера. Только у каждого игрока на поле, независимо от уровня игры, есть свои задачи в игре. При их выполнении целесообразно формировать пары по признаку взаимного эмоционального и делового лидерства. Наличие в клубе игрока или игроков более высокого класса вовсе не означает, что в этих усилиях более нет необходимости.

Возможно ли, чтобы эмоциональный лидер совмещался с деловым лидером в одном лице? Тогда мы получаем просто лидера. Рассмотрим этот вопрос на примере футбольных тренеров. За всю историю российского футбола наибольших успехов в нем добивались О.И. Романцев и В.Г. Газзаев. При О.И. Романцеве (ТЛ «Штирлиц», ТХ «депрессивный») девять раз «Спартак» выигрывал звание чемпиона страны. При В.Г. Газзаеве (ТЛ «Джек», ТХ «параноидальный») выигран кубок УЕФА. Оба тренера, при

всей несхожести, – рациональные логики, деловые лидеры своих клубов. Но при этом оба являются еще и экстравертами – заявка на эмоциональное лидерство. Других РаЭкЛо больше нет.

Ситуация со сборными командами тоже интересна. Там предпочтительнее иррациональные логики (ИрЛо). Но среди них также есть экстраверты – ТЛ «Жуков»: О. Рихагель, А.Я. Гомельский, Н.В. Карполь и др. В этих частных случаях действительно возникает уникальная ситуация совмещения в одном лице делового и эмоционального лидера. К такой категории относятся все экстравертные логики.

Из всего сказанного можно сделать определенный вывод. Природа человека предполагает дуальную структуру личности и, как следствие, наличие в коллективе деловых и эмоциональных лидеров. Объединение таких людей в пары дает возможность обоим участникам утверждать себя в своем доминирующем лидирующем качестве. При этом основная проблема состоит в том, что для разных сфер деятельности предлагаются разные варианты делового (инструментального) лидера. В качестве игрока команды – это интроверт, в качестве тренера – рациональный логик. Такая вариативность деловой сферы позволяет получать уникальные ситуации совмещения обоих лидерских функций в одном лице. Естественно, что, например, в тренерском деле сочетания (Эк – РаЛо; Эк – ИрЛо) дали наилучшие результаты. Однако такие сочетания возможны лишь для трех психотипов из шестнадцати. Во всех остальных случаях речь может идти о лидерстве не конкретного человека, а тандема.

---

## 7.2. Исследование влияния позитивности взаимоотношений на итоговый результат в игровых видах спорта

---

Спорт является удобной моделью нашей жизни. Если в других видах деятельности понятие результат носит многогранный характер, то в спорте понятие результат имеет совершенно конкретный смысл. Поэтому изучать вопросы взаимоотношений игроков с различными типами личности в спорте было бы очень удобно. Свыше 70% комбинаций в баскетболе составляют так называемые «двойки» – взаимодействие двоих баскетболистов. Ситуация аналогична и в других игровых видах спорта. Позитивные взаимоотно-

ношения в игровых видах спорта позволяют игрокам согласовывать свои действия, иметь с своим арсенале наигранные ходы, комбинации. И когда такие игроки играют вместе, уровень игры команды повышается. Если удастся зафиксировать такое повышение и связать его со структурой личности обоих спортсменов, то это позволит управлять данным феноменом.

**Методика определения уровня игры спортсмена в игровых видах спорта.** За основу методики определения уровня игры футболиста была принята работа А.А. Полозова, защищенная в виде кандидатской диссертации в 1999 г. Результатом в футболе является разность забитых (З) и пропущенных (П) мячей. Смысл игры – создать положительную разность. Участников можно расположить в порядке убывания создаваемой ими разности в поединке с виртуальным среднестатистическим соперником. Разность команды складывается из разностей составляющих ее игроков. Но «увидеть» ее невозможно из-за фактора соотношения сил партнеров – соперники. Сильные партнеры и слабые соперники создадут положительную разность, и наоборот. Возникает проблема отделения фактически создаваемой разности игрока от «фона», от степени превосходства партнеров над соперниками. Необходимо, чтобы все игроки команды побывали как партнерами, так и соперниками. Тогда уже никто не сможет сказать, что его результаты хуже, поскольку ему «достались» только слабые партнеры. Каждый сыграл с каждым и против каждого равное количество игр, и это полное равенство для всех предопределяет объективность оценки.

Ниже приводятся примеры равномерного распределения игроков для соотношения сторон.

### ***Распределение игроков четыре на четыре (мини-футбол)***

Обычный для мини-футбола режим игры: 4–5 минут игра, 4–5 минут отдых. Всего 7–8 смен. Пусть имеются игроки-нападающие – 1, 2, 3, 4 и игроки-защитники – 5, 6, 7, 8.

Такой микротурнир будет состоять из семи микроматчей:

- |                      |                      |                      |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| 1) 1 2 3 4 / 5 6 7 8 | 4) 1 3 5 7 / 2 4 6 8 | 7) 1 4 6 7 / 2 3 5 8 |
| 2) 1 2 5 6 / 3 4 7 8 | 5) 1 3 6 8 / 2 4 5 7 |                      |
| 3) 1 2 7 8 / 3 4 5 6 | 6) 1 4 5 8 / 2 3 6 7 |                      |

В табл. 7.1 дается практический пример проведения такой игры.

Таблица 7.1

## Лист протокола контрольной игры 4 на 4

	1	2	3	4	5	6	7	Итого	Место
	Микроматчи								
1. Саша	1:0	0:1	0:0	1:0	0:0	0:1	0:0	2:2	3–5
2. Коля	1:0	0:1	0:0	0:1	0:0	1:0	0:0	2:2	3–5
3. Миша	1:0	1:0	0:0	1:0	0:0	1:0	0:0	4:0	1
4. Вася	1:0	1:0	0:0	0:1	0:0	0:1	0:0	2:2	3–5
5. Дима	0:1	0:1	0:0	1:0	0:0	0:1	0:0	1:3	6–8
6. Петя	0:1	0:1	0:0	0:1	0:0	1:0	0:0	1:3	6–8
7. Вова	0:1	1:0	0:0	1:0	0:0	1:0	0:0	3:1	2
8. Паша	0:1	1:0	0:0	0:1	0:0	0:1	0:0	1:3	6–8

Фоном выделены игроки одной команды. Так удобнее называть составы звеньев.

**Пример: 5 на 5 (хоккей, баскетбол)**

- |                           |                            |
|---------------------------|----------------------------|
| 1) 1 2 3 4 5 / 6 7 8 9 10 | 10) 1 3 4 6 9 / 2 5 7 8 10 |
| 2) 1 2 3 6 8 / 4 5 7 9 10 | 11) 1 3 4 5 10 / 2 6 7 8 9 |
| 3) 1 2 3 7 9 / 4 5 6 8 10 | 12) 1 3 6 7 10 / 2 4 5 8 9 |
| 4) 1 2 4 7 8 / 3 5 6 9 10 | 13) 1 3 8 9 10 / 2 4 5 6 7 |
| 5) 1 2 4 6 10 / 3 5 7 8 9 | 14) 1 4 5 8 9 / 2 3 6 7 10 |
| 6) 1 2 5 6 9 / 3 4 7 8 10 | 15) 1 4 6 7 8 / 2 3 5 9 10 |
| 7) 1 2 5 7 10 / 3 4 6 8 9 | 16) 1 4 7 9 10 / 2 3 5 6 8 |
| 8) 1 2 8 9 10 / 3 4 5 6 7 | 17) 1 5 6 7 9 / 2 3 4 8 10 |
| 9) 1 3 5 7 8 / 2 4 6 9 10 | 18) 1 5 6 8 10 / 2 3 4 7 9 |

**Пример: 6 на 6 (волейбол, гандбол)**

- |                                 |                                  |
|---------------------------------|----------------------------------|
| 1) 1 2 3 4 9 11 / 5 6 7 8 10 12 | 7) 1 3 4 5 6 10 / 2 7 8 9 11 12  |
| 2) 1 2 3 5 7 8 / 4 6 9 10 11 12 | 8) 1 4 5 8 9 12 / 2 3 6 7 10 11  |
| 3) 1 2 6 8 9 10 / 3 4 5 7 11 12 | 9) 1 5 7 9 10 11 / 2 3 4 6 8 12  |
| 4) 1 2 4 7 10 12 / 3 5 6 8 9 11 | 10) 1 2 5 6 11 12 / 3 4 7 8 9 10 |
| 5) 1 3 6 7 9 12 / 2 4 5 8 10 11 | 11) 1 4 6 7 8 11 / 2 3 5 9 10 12 |
| 6) 1 3 8 10 11 12 / 2 4 5 6 7 9 |                                  |

Главные требования в личном первенстве – это привычный для игрока игровой режим на привычной позиции при отсутствии изолированных микротурниров. Рейтинг игрока в этой классификации соответствует рейтингу команды, состоящей из таких игроков. Разница в рейтингах игроков имеет физический смысл разницы в забитых и пропущенных мячах до их общей суммы 1000 голов играющих между собой команд, состоящих из этих игроков. Например, разница в рейтинге в 300 пунктов игрока А и игрока Б дает преимущество в 300 мячей команде, состоящей только из игроков А над командой, состоящей только из игроков Б. Ожидаемый счет их игры 650 : 350.

Отношения между типами личности тем лучше, чем больше плюсов притяжения. Рационалы лучше общаются с рационалами, сенсорики с интуитами, экстраверты с интровертами, этики с логиками. Когда все четыре связи положительны, возникают дуальные (идеальные) взаимоотношения.

**Гипотеза исследования.** Еще в 50-е гг. XX в. независимо друг от друга два американских автора Р. Бейлз и Л.Ф. Слейтер выделили инструментального и эмоционального лидера. С точки зрения сегодняшнего дня, речь идет об экстраверсии – интроверсии. В игровых видах спорта экстраверт – это наиболее деятельный, эмоциональный лидер, а интроверт – как правило, технически разноплановый игрок. Если первый проявляет наибольшую нацеленность на результат, лучше умеет мобилизовать на это партнеров, то второй обладает для этого большей технической виртуозностью.

Рациональность и иррациональность в игровых видах спорта распределена достаточно своеобразно. Любая команда всегда имеет свои достоинства и недостатки и вынуждена рационально строить свою игру. Однако взятию ворот соперника почти всегда предшествует определенная импровизация (иррациональность) атакующей стороны. Следовательно, в команде всегда должны быть игроки (защитники, полузащитники), реализующие рациональную составляющую игры. Их должны дополнять иррационально импровизирующие игроки (нападающие). Если в повседневной жизни отношения рационала и иррационала далеки от идеала, то в игровых видах спорта, как ожидается, они должны дополнять друг друга.

Самым предсказуемым сочетанием можно считать взаимоотношения логика и этика. В игровых видах спорта логик в наиболь-

шей степени склонен к созданию собственной модели игры, корректировке на этой основе тактики, больше склонен к силовой манере решения поставленных задач. Этики в спортивных играх почти всегда выбирают себе подыгрывающую функцию, в большей степени ориентированы не на сам результат, а на взаимопомощь в его достижении. Поэтому как в повседневной жизни, так и в спортивных играх наилучшим представляется сочетание этика и логика.

Самым непредсказуемым следует признать сочетание сенсорик – интроверт. В игровых видах спорта сенсорики – более волевые люди, что проявляется в способности выигрывать единоборства. Они гораздо внимательнее к восприятию конкретной игровой ситуации и способны прореагировать в ней на малейшие изменения. Интуица больше привлекает замысел, комбинационность действия. В повседневной практике сенсорики хорошо дополняют интуитов, но в игровых видах спорта такое сочетание чаще может приводить к недопониманию друг друга.

По приведенной выше методике проводились так называемые контрольные игры – личное первенство без изменения структуры игры. После того как будут подсчитаны рейтинги всех участников, можно посчитать ожидаемый результат каждого микроматча исходя из соотношения рейтингов игроков с обеих сторон.

Условно это можно написать так:

$$Rt_{cp}(1, 2, 3, 4) - Rt_{cp}(5, 6, 7, 8) = \Delta = 1000 \times (3 - \Pi) / (3 + \Pi),$$

где 1–8 – номера игроков, 3 и  $\Pi$  – ожидаемые забитые и пропущенные мячи. Для того чтобы вычислить 3 и  $\Pi$ , необходимо задать среднюю результативность микроматча. Поскольку мы считаем ожидаемый результат уже постфактум, то будем его сравнивать с фактической результативностью микроматча.

Благодаря такой возможности, исходя из фактического среднего уровня игры спортсмена, будут получены ожидаемые результаты каждого микроматча. И в то же время будем располагать фактическими результатами, которые естественно будут отличаться от ожидаемых. Отличие, как минимум, будет связано хотя бы с тем, что невозможно забить 0,78 мяча, которые вполне могут появиться в расчетах ожидаемого результата. Забить можно 1, 2 и т.д. мячей, то есть целое число.

Далее мы должны связать между собой полученное отклонение в ту или иную сторону с фактором позитивности взаимоотноше-

ний внутри самих участвующих команд. Для этого будем задавать формулу позитивности отношений.

Например, рекомендуемые соционикой идеальные (дуальные) отношения можно записать в следующем виде:

$$\begin{aligned} Pa + Pa &= +1; & Эк + Эк &= -1; & Се + Се &= -1; & Эт + Эт &= -1; \\ Pa + Ир &= -1; & Эк + Ин &= +1; & Се + Ит &= +1; & Эт + Ло &= +1; \\ Ир + Ир &= +1; & Ин + Ин &= -1; & Ит + Ит &= -1; & Ло + Ло &= -1. \end{aligned}$$

Рассмотрим данный вариант и все остальные тоже. Для этого создана компьютерная программа в *VB 6,0*, которая ориентирована на перебор всех возможных сочетаний указанных дихотомий. Внутри каждого такого сочетания подбираются две пары игроков в каждой играющей команде с наибольшей положительной суммой их взаимоотношений. Эти две суммы складываются и сравниваются с аналогичным показателем в команде соперника. Разность двух таких сумм сопоставляется с отклонением ожидаемых и фактических результатов. Показателем, критерием взаимного соответствия этих двух величин будет коэффициент корреляции. Программа ориентирована на то, чтобы из всех возможных вариантов сочетаний дихотомий оставить только те, в которых коэффициент корреляции имеет наивысшее значение.

Педагогический эксперимент проводился в УГТУ-УПИ (Екатеринбург) со сборными командами вуза по игровым видам спорта: мини-футболу, баскетболу, гандболу. В этом эксперименте нас интересовали не все команды вообще, а только те из них, которые уже длительное время играют одним составом, их игроки хорошо знакомы друг с другом. Только в этом случае фактор позитивности взаимоотношений может быть выявлен. В итоге мы остановили свой выбор на пяти командах: мужской сборной УГТУ-УПИ по мини-футболу (тренер Р.И. Минязев), женской сборной УГТУ-УПИ по мини-футболу (тренер С.А. Агафонов), женской сборной УГТУ-УПИ по баскетболу (тренер Т.В. Фефелова), мужской сборной УГТУ-УПИ по баскетболу (тренер Д.С. Циганков) и женской командой УГТУ-УПИ высшей лиги по гандболу (тренер В.А. Дюкин). Поскольку речь идет о разных видах спорта, то ожидаемые результаты должны, по нашему мнению, быть различными.

Важным аспектом было то, что педагогический эксперимент начался задолго до самих игр. Он начинался с тестирования. Нас интересовали только те игроки, которые с интервалом в две неде-

ли одинаково ответили на вопросы тестов. Речь идет о том, что в результате тестирования в обоих случаях у одного и того же игрока психотип не менялся.

### Педагогический эксперимент с мужской сборной УГТУ-УПИ по мини-футболу

В эксперименте, который состоялся в сентябре 2007 г. на стадионе УГТУ-УПИ, приняло участие 17 футболистов. Результаты тестирования представлены в табл. 7.2.

*Таблица 7.2*

#### Результаты тестирования мужской сборной УГТУ-УПИ по мини-футболу

Номер игрока	Фамилия	Rt игрока	Свойства личности			
			Ра / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло
1	Мозговой	2892	Ра	Ин	Се	Эт
2	Абакулов	2063	Ир	Эк	Ит	Эт
3	Хохряков	2114	Ир	Эк	Се	Ло
4	Головизнин	2289	Ра	Эк	Се	Ло
5	Матушкин	2027	Ра	Эк	Се	Эт
6	Мехонцев	2339	Ра	Ин	Се	Эт
7	Корякин	1903	Ра	Эк	Се	Эт
8	Струшко	2095	Ра	Эк	Се	Эт
9	Язовских	2516	Ра	Эк	Се	Ло
10	Хайрулин	2728	Ра	Эк	Се	Ло
11	Белоусов	2233	Ир	Эк	Се	Ло
12	Хасанов	1652	Ра	Эк	Се	Эт
13	Усов	1986	Ир	Эк	Ит	Эт
14	Санников	1665	Ра	Эк	Се	Эт
15	Юдин	2848	Ра	Ин	Ит	Ло
16	Рашкин	2287	Ра	Ин	Ит	Эт
17	Шевченко	1766	Ра	Эк	Ит	Ло

В ходе эксперимента игроки сыграли в общей сложности 24 микроматча в соотношении 4 на 4 (с участием вратарей) по общепринятым мини-футбольным правилам. Из этих 24 микроматчей только 18 оказались результативными и были использованы в расчетах (табл. 7.3).

Таблица 7.3

## Результаты контрольной игры

№ микро-матча	Команда 1				Команда 2				Счет	Ожидаемый счет
	номера игроков				номера игроков					
1-й	1	2	3	4	5	6	7	8	2 : 0	1,28 : 0,72
2-й	1	4	5	8	2	3	6	7	1 : 0	0,63 : 0,37
3-й	1	4	6	7	2	3	5	8	1 : 0	0,67 : 0,33
4-й	9	10	13	14	11	12	15	16	1 : 1	0,97 : 1,03
5-й	9	11	13	15	10	12	14	16	1 : 0	0,63 : 0,37
6-й	9	12	13	16	10	11	14	15	0 : 1	0,35 : 0,65
7-й	9	12	14	15	10	11	13	16	0 : 1	0,48 : 0,52
8-й	2	4	10	13	3	11	15	9	0 : 1	0,42 : 0,58
9-й	2	4	9	15	3	11	10	13	1 : 0	0,58 : 0,42
10-й	4	3	13	9	2	11	10	15	0 : 1	0,37 : 0,63
11-й	4	11	10	9	2	17	13	15	1 : 0	0,61 : 0,39
12-й	4	11	13	15	2	17	10	9	2 : 1	1,58 : 1,42
13-й	17	5	16	6	14	7	12	8	1 : 0	0,64 : 0,36
14-й	17	5	14	7	16	6	12	8	0 : 1	0,36 : 0,64
15-й	17	16	14	12	5	6	7	8	0 : 2	0,78 : 1,22
16-й	17	16	7	8	5	6	14	12	2 : 1	1,6 : 1,4
17-й	17	6	14	8	5	16	7	12	1 : 1	1,01 : 0,99
18-й	17	6	7	12	5	16	14	8	1 : 2	1,36 : 1,64

Как указывалось выше, тестирование проводилось дважды еще до самих игр с тем, чтобы играли только надежно протестированные люди.

Сначала, на первой стадии вычислений, нас интересовало соотношение отдельных дихотомий и его влияние на результат. Для этого были вычислены коэффициенты корреляции между отклонением в результатах на каждый микроматч и преимуществом той или иной стороны по числу логиков, этиков и т.д. — по каждой дихотомии в отдельности. Мы получили крайне низкие значения коэффициента корреляции и продолжили уже с парными сочетаниями свойств: рациональные сенсорики (РаСе), иррациональные сенсорики (ИрСе) и так далее. Сопоставлялось преимущество команды в численности людей с такими свойствами и отклонения в счете.

Для того чтобы иметь представление о том, насколько полученные коэффициенты корреляции значимы, было решено посчитать отдельно коэффициент корреляции *фактора лидирующего игрока в команде*. Можно предположить, что партнеры всегда играют лучше или стараются играть лучше тогда, когда в их команде есть игрок с первым рейтингом среди всех остальных игроков. Как оказалось, коэффициент корреляции этого показателя оказался равным 0,45. Было решено провести полный перебор всех возможных сочетаний с выделением тех из них, которые имеют наибольшие значения корреляции, – в первую очередь с задачей поиска всего лишь двух партнеров на поле с наибольшей корреляцией их взаимодействия и отклонения в результатах. Если команда состоит из 4 полевых игроков, то таких сочетаний пар на поле всего 6. Были получены более высокие коэффициенты корреляции – 0,35–0,4. Это также ниже фактора лидерства в микроматче (0,45), однако результаты уже «подтянулись» к этому значению. Для уточнения дальнейшего направления поиска были выделены наиболее коррелирующие сочетания. Приведенную табл. 7.4 следует понимать так: внизу формула оценки ( $R_a + R_a = +1$ ;  $I_r + I_r = -1$  и т.д.).

Для уточнения наиболее благоприятной формулы взаимоотношений были выделены 10 самых «коррелирующих» сочетаний. Справа были посчитаны суммы по каждой позиции в отдельности.

Из 10 наиболее значимых результатов получается, что наилучшим будет сочетание, когда:

$$R_a + R_a = +1; \quad C_e + C_e = +1;$$

$$Э_k + И_n = +1; \quad Л_o + Л_o = +1.$$

Такой промежуточный итог следует понимать так, что для мини-футбола следует отбирать рациональных сенсорных логиков, а для увеличения позитивности их отношений необходимо в парах таких игроков варьировать сочетание «экстраверсия – интроверсия». То есть идеальным в данном формате исследований будет сочетание  $R_aЭ_kC_eЛ_o$ :  $R_aИ_nC_eЛ_o$ . Отметим только, что такая конструкция имеет коэффициент корреляции между 0,29–0,4.

Интересно было бы выделить также самое коррелирующее сочетание (0,4), в этом случае получаем несколько иную картину:

$$R_a + R_a = +1; \quad Э_k + И_n = +1; \quad C_e + C_e = +1; \quad Л_o + Л_o = +1;$$

$$I_r + I_r = +1; \quad И_n + И_n = +1; \quad C_e + И_t = +1; \quad Э_t + Л_o = +1.$$

Данное распределение отражает неоднородность амплуа в мини-футболе. Конечно, лучше, когда в обороне играет пара рационалов, а в нападении – пара, состоящая из иррационалов. В качестве константных свойств, которые требует мини-футбол как вид спорта, будут в этом формате сенсорики, логики, а в качестве вариативных свойств будут выступать сочетания «сенсорика – интуиция», «этика – логика».

Таблица 7.4

**Формула позитивности и ее корреляция для пары игроков**

Идеальные сочетания структуры личности	Коэффициент корреляции										Сумма
	0,35	0,31	0,4	0,35	0,31	0,4	0,29	0,31	0,293	0,31	
<b>Ра+Ра</b>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>10</b>
Ра+Ир	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1	1	1	-2
Ир+Ир	1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	2
Эк+Эк	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-10
<b>Эк+Ин</b>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>10</b>
Ин+Ин	-1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	1	1	0
<b>Се+Се</b>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>10</b>
<b>Се+Ит</b>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>10</b>
Ит+Ит	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-10
Эт+Эт	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-10
Эт+Ло	-1	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	1	2
<b>Ло+Ло</b>	1	-1	1	1	-1	1	1	1	1	1	<b>6</b>

Итак, фактор амплуа, от которого безусловно редактируется формула позитивных отношений, искажает реальную картину и снижает коэффициент корреляции. Для выяснения более точной картины мы усилили вычислительный эксперимент. Теперь в созданной программе выделялись уже две пары игроков в каждой команде, для которых формула позитивности отношений давала наибольшие значения коэффициентов корреляции с отклонением в результатах (табл. 7.5).

Отметим, что в данном случае наибольшее значение коэффициента корреляции было 0,6. Это превышает значимость фактора лидерства в команде. Разберем вариант с наибольшей корреляцией и варианты, находящиеся в первой десятке.

Таблица 7.5

## Формула позитивности и ее корреляция для двух пар игроков

Идеальные сочетания структуры личности	Коэффициент корреляции										Сумма	
	0,58	0,58	0,55	0,6	0,55	0,54	0,54	0,55	0,54	0,55		0,58
Ра+Ра	-1	-1	-1	-1	-1	1	1	1	1	1	1	1
Ра+Ир	-1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	5
Ир+Ир	1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-5
Эк+Эк	1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	1	3
Эк+Ин	-1	-1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	5
Ин+Ин	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	1	1	-1	-5
Се+Се	-1	-1	-1	1	1	-1	1	1	1	1	1	3
Се+Ит	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-7
Ит+Ит	1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	1	3
Эт+Эт	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-5
Эт+Ло	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1
Ло+Ло	-1	-1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	7

Первые десять коррелирующих вариантов дают:

$$\text{Ра} + \text{Ир} = +1; \quad \text{Се} + \text{Се} = +1; \quad \text{Эк} + \text{Ин} = +1; \quad \text{Ло} + \text{Ло} = +1; \\ \text{Ит} + \text{Ит} = +1.$$

Наибольшего значения коэффициента корреляции достиг вариант:

$$\text{Ра} + \text{Ра} = -1; \quad \text{Эк} + \text{Эк} = +1; \quad \text{Се} + \text{Се} = +1; \quad \text{Эт} + \text{Эт} = -1. \\ \text{Ра} + \text{Ир} = +1; \quad \text{Эк} + \text{Ин} = +1; \quad \text{Се} + \text{Ит} = -1; \quad \text{Эт} + \text{Ло} = -1. \\ \text{Ир} + \text{Ир} = -1; \quad \text{Ин} + \text{Ин} = -1; \quad \text{Ит} + \text{Ит} = +1; \quad \text{Ло} + \text{Ло} = +1.$$

Обобщая оба приведенных варианта можно сказать, что из четырех игроков на поле целесообразно сформировать две пары:

$$\text{СеЛо} : \text{СеЛо} (\text{РаИр}, \text{ЭкИн}), \\ \text{ИтЛо} : \text{ИтЛо} (\text{РаИр}, \text{ЭкИн}),$$

где сначала идут константные (неизменяемые) свойства, а в скобках указаны вариативные свойства.

Приведем пример такого сочетания:

$$\text{ИрЭкСеЛо} : \text{РаИнСеЛо}, \\ \text{ИрИнИтЛо} : \text{РаЭкИтЛо}.$$

Таким образом, данный вид спорта отдает преимущество логикам перед этиками. При этом фактор «экстраверсия – интроверсия» варьируется. Если один из двух партнеров – экстраверт, другой – интроверт. С точки зрения восприятия рядового зрителя, интроверт – это технарь, а экстраверт – эмоциональный лидер. Интересно при этом распределяются сенсорика и интуиция. Пары получают «тематическими»: или оба сенсорики, или оба интуиты. Рациональность и иррациональность оказались очень полезными в сочетании, что просматривалось с самого начала эксперимента.

В табл. 7.6 приведены рейтинги игроков в сочетании с психологическими характеристиками.

Таблица 7.6

**Распределение рейтинга по дихотомиям  
в мини-футбольной команде**

Игрок	Дихотомии							
	Ра	Ир	Эк	Ин	Се	Ит	Эт	Ло
	Рейтинги							
1	2892	–	–	2892	2892	–	2892	–
2	–	2063	2063	–	–	2063	2063	–
3	–	2114	2114	–	2114	–	–	2114
4	2289	–	2289	–	2289	–	–	2289
5	2027	–	2027	–	2027	–	2027	–
6	2339	–	–	2339	2339	–	2339	–
7	1903	–	1903	–	1903	–	1903	–
8	2095	–	2095	–	2095	–	2095	–
9	2516	–	2516	–	2516	–	–	2516
10	2728	–	2728	–	2728	–	–	2728
11	–	2233	2233	–	2233	–	–	2233
12	1652	–	1652	–	1652		1652	–
13	–	1986	1986	–	–	1986	1986	–
14	1665	–	1665	–	1665	–	1665	–
15	2848	–	–	2848	–	2848	–	2848
16	2287	–	–	2287	–	2287	2287	–
17	1766	–	1766	–	–	1766	–	1766
Rt <sub>ср</sub>	2231	2099	2080	2591	2204	2190	2091	2356
Доля данного свойства в дихотомии	76,5	23,5	76,47	23,53	70,6	29,41	58,8	41,18

Из таблицы видно, что больше всего в команде рационалов, экстравертов и сенсорики. Практически поровну – логиков и этиков. Однако особый интерес представляет собой распределение по рейтингу. Средний рейтинг логиков намного выше среднего рейтинга этиков (2356 против 2091). Еще больше средний рейтинг у интровертов против среднего рейтинга у экстравертов (2591/2080). Остальные сочетания оказались практически одинаковыми. Итак, экстраверты, рационалы и сенсорики имеют большое численное превосходство, а по уровню игры резко возвышаются интроверты и логики.

Средняя результативность каждого микроматча была 1,55 гола. Стоимость одного очка преимущества (если поделить четверку на две пары с наибольшей позитивностью отношений по выявленной формуле) в позитивности отношений оказалась равна 0,71 гола, что составляет 45,4% результативности микроматча.

### **Педагогический эксперимент с женской сборной УГТУ-УПИ по мини-футболу**

В эксперименте, который состоялся 14 января 2008 г. в манеже УГТУ-УПИ, приняло участие 8 футболисток (табл. 7.7).

*Таблица 7.7*

#### **Тестирование женской сборной УГТУ-УПИ по мини-футболу**

№ п/п	Фамилия игрока	Свойства личности				
		Rt игрока	Ра / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло
1.	Архипова	2200	Ир	Эк	Се	Ло
2.	Смольникова	2200	Ра	Эк	Се	Эт
3.	Макеева	1950	Ра	Эк	Се	Эт
4.	Вергунова	2950	Ра	Эк	Се	Ло
5.	Нигамаджанова	2200	Ра	Ин	Се	Ло
6.	Мурзина	2200	Ра	Эк	Се	Ло
7.	Перетрухина	1950	Ра	Ин	Се	Эт
8.	Сорокина	1950	Ир	Ин	Се	Ло

Было сыграно 7 микроматчей (табл. 7.8). Общая результативность составила 8 мячей.

По итогам тестирования и контрольной игры получили процентное соотношение по каждой дихотомии и средний рейтинг в каждом направлении (табл. 7.9).

Таблица 7.8

## Результаты контрольной игры

№ микро-матча	Команда 1				Команда 2				Счет	Ожид. счет
	номера игроков				номера игроков					
1-й	1	2	3	4	5	6	7	8	1:0	0,65 : 0,35
2-й	1	2	7	8	3	4	5	6	0:1	0,35 : 0,65
3-й	1	2	5	6	3	4	7	8	0:0	0,18 : 0,22
4-й	1	3	5	7	2	4	6	8	0:1	0,35 : 0,65
5-й	1	3	6	8	2	4	5	7	0:2	0,7 : 1,3
6-й	1	4	5	8	2	3	6	7	1:0	0,65 : 0,35
7-й	1	4	6	7	2	3	5	8	2:0	1,3 : 0,7

Таблица 7.9

## Распределение рейтинга по дихотомиям в женской мини-футбольной команде

Фамилия игрока	Дихотомии							
	Ра	Ир	Эк	Ин	Се	Ит	Эт	Ло
	Рейтинги							
Архипова	–	2075	2075	–	2075	–	–	2075
Смольникова	2325	–	2325	–	2325	–	2325	–
Макеева	2075	–	2075	–	2075	–	2075	–
Вергунова	2825	–	2825	–	2825	–	–	2825
Нигамаджанова	2075	–	–	2075	2075	–	–	2075
Мурзина	2325	–	2325	–	2325	–	–	2325
Перетрухина	2075	–	–	2075	2075	–	2075	–
Сорокина	–	1825	–	1825	1825	–	–	1825
Rt <sub>ср</sub>	2283	1950	2325	1991,7	2200	–	2158	2225
Доля данного свойства в дихотомии, %	75	25	62,50	37,50	100	0	50	50

Поскольку в команде есть явный лидер (Вергунова), то все микроматчи выигрывала та команда, за которую она играла. В этой связи не удалось посчитать коэффициент корреляции фактора лидерства из-за операции деления на ноль. Были выделены три варианта с наиболее высоким коэффициентом корреляции (0,92). На основе этих трех вариантов оценивали стоимость каждого очка позитивной связи. Для этого отклонение фактического результата от ожидаемого поделили на среднее значение позитивности по трем приведенным вариантам (табл. 7.10).

Таблица 7.10

**Формула позитивности и ее корреляция для двух пар игроков**

Идеальные сочетания структуры личности	Коэффициент корреляции			Сумма
	0,92	0,92	0,92	
Pa+Pa	1	1	1	3
Pa+Ир	-1	-1	-1	-3
Ир+Ир	-1	-1	-1	-3
Эк+Эк	1	1	1	3
Эк+Ин	1	1	1	3
Ин+Ин	-1	-1	-1	-3
Се+Се	1	1	1	3
Се+Ит	-1	-1	1	-1
Ит+Ит	-1	1	-1	-1
Эт+Эт	-1	-1	-1	-3
Эт+Ло	-1	-1	-1	-3
Ло+Ло	1	1	1	3

В женской мини-футбольной команде не оказалось интуитов. Константными выглядят рационалы и логики. Вариативным будет сочетание «экстраверсия – интроверсия». Очень высокий коэффициент корреляции – 0,92.

Специфика женского мини-футбола состоит в том, что в отличие от других игровых видов спорта соревнования для девушек стали проводиться только несколько лет назад. Соответственно, у них просто не было возможности где-либо повышать свое мастерство. Если в волейбол или баскетбол девушка имела возможность играть в любом возрасте, то обучаться мини-футболу могла уже только в студенческом возрасте, а отсутствие необходимой техники, игрового мышления восполнить за непродолжительное время очень сложно. В этой связи естественно ожидать, что на первый план выйдет не взаимодействие игроков, а те аспекты, которые позволяют спортсменке расти в мастерстве наиболее быстрыми темпами. Таковым фактором явилась рациональность. Систематически занимающиеся девушки, действующие достаточно предсказуемо друг для друга, были объективно сильнее. Иррациональность как способность к импровизации оказалась попросту не востребовавшей.

На долю отклонения результативности пришлось 5,6 мяча из забитых 8, что составляет 70,1%.

В табл. 11 приведены данные о позитивности отношений лидера команды Вергуновой с другими спортсменками в соответствии с полученными результатами. При этом следует оговориться, что по мере роста мастерства произойдет замена позитивной связи  $Pa+Pa$  на  $Pa+Ир$ . Как видно, наиболее результативным будет тандем Вергунова – Нигамаджанова, позитивность которого оценивается в +4 очка. При этом «стоимость» одного очка преимущества в двух парах перед аналогичным показателем у соперника равна 0,49 гола, что составляет 42,7% результативности микроматча. Остальные сочетания имеют максимальную позитивность в парах Мурзина – Перетрухина, Архипова – Смольникова, Сорокина – Макеева.

Таблица 7.11

**Позитивность отношений лидера команды Вергуновой с остальными членами команды по найденной формуле (см. табл. 7.10)**

№ п/п	Фамилия игрока	Rt	Pa / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло	Уровень позитивности отношений
1.	Вергунова	2950	Pa	Эк	Се	Ло	–
2.	Нигамаджанова	2200	Pa	Ин	Се	Ло	+4
3.	Мурзина	2200	Pa	Эк	Се	Ло	+2
4.	Перетрухина	1950	Pa	Ин	Се	Эт	+2
5.	Сорокина	1950	Ир	Ин	Се	Ло	+2
6.	Архипова	2200	Ир	Эк	Се	Ло	0
7.	Смольникова	2200	Pa	Эк	Се	Эт	0
8.	Макеева	1950	Pa	Эк	Се	Эт	0

**Педагогический эксперимент с женской сборной УГТУ-УПИ по баскетболу**

В эксперименте приняло участие 10 баскетболисток (табл. 7.12). Было сыграно 18 микроматчей.

Таблица 7.12

**Тестирование женской баскетбольной команды УГТУ-УПИ**

№ п/п	Фамилия игрока	Rt игрока	Свойства личности			
			Pa / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло
1.	Градова	2311	Pa	Ин	Се	Эт
2.	Дегтярева	2166	Ир	Ин	Ит	Ло

Окончание табл. 7.12

№ п/п	Фамилия игрока	Rt игрока	Свойства личности			
			Pa / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло
3.	Бухарина	2245	Ир	Ин	Ит	Эт
4.	Выборнова	2357	Ир	Эк	Ит	Эт
5.	Базьянова	2092	Pa	Ин	Се	Ло
6.	Воронина	2142	Ир	Ин	Ит	Эт
7.	Федотова	2085	Ир	Ин	Ит	Эт
8.	Клеменко	2104	Ир	Эк	Ит	Эт
9.	Рожина	2201	Ир	Эк	Ит	Ло
10.	Евтушенко	2296	Pa	Эк	Ит	Эт

Результаты контрольной игры представлены в табл. 7.13.

Таблица 7.13

## Результаты контрольной игры

№ микро-матча	Команда 1					Команда 2					Счет	Ожидаемый счет
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1-й	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	6:0	3,26:2,74
2-й	1	2	3	6	8	4	5	7	9	10	3:4	3,43:3,57
3-й	1	2	3	7	9	4	5	6	8	10	2:5	3,5:3,5
4-й	1	2	4	7	8	3	5	6	9	10	3:4	3,55:3,45
5-й	1	2	4	6	10	3	5	7	8	9	5:2	3,98:3,02
6-й	1	2	5	6	9	3	4	7	8	10	0:7	3,33:3,67
7-й	1	2	5	7	10	3	4	6	8	9	4:2	2,93:3,07
8-й	1	2	8	9	10	3	4	5	6	7	6:0	3,11:2,89
9-й	1	3	5	7	8	2	4	6	9	10	2:5	3,22:3,78
10-й	1	3	4	6	9	2	5	7	8	10	7:0	3,95:3,05
11-й	1	3	4	5	10	2	6	7	8	9	5:3	4,62:3,38
12-й	1	3	6	7	10	2	4	5	8	9	4:2	3,12:2,88
13-й	1	3	8	9	10	2	4	5	6	7	4:3	3,77:3,23
14-й	1	4	5	8	9	2	3	6	7	10	4:3	3,62:3,38
15-й	1	4	6	7	8	2	3	5	9	10	3:3	3,01:2,99
16-й	1	4	7	9	10	2	3	5	6	8	4:3	3,95:3,05
17-й	1	5	6	7	9	2	3	4	8	10	4:2	2,75:3,25
18-й	1	5	6	8	10	2	3	4	7	9	2:4	2,92:3,08

Структурный состав женской баскетбольной команды приведен в табл. 7.14, из которой видно, что больше всего в команде иррационалов, интровертов и интуитов. Вопрос по этикам несколько сложнее. Мы столкнулись с проблемой – девушки часто стесняются назвать себя логиком. Им хочется быть обязательно этиком по отношению к окружающим. Поэтому в данном случае результаты тестов пришлось «дорабатывать» опытному психологу в беседе с участницами и их тренером.

Таблица 7.14

**Распределение рейтинга по дихотомиям  
в женской баскетбольной команде**

№ п/п	Фамилии игроков	Дихотомии							
		Ра	Ир	Эк	Ин	Се	Ит	Эт	Ло
		Рейтинги							
1.	Градова	2311	–	–	2311	2311	–	2311	–
2.	Дегтярева	2092	–	–	2166	–	2166	–	2166
3.	Бухарина	2296	–	–	2245	–	2245	2245	–
4.	Выборнова	–	2166	2357	–	–	2357	2357	–
5.	Базьянова	–	2245	–	2092	2092	–	–	2092
6.	Воронина	–	2357	–	2142	–	2142	2142	–
7.	Федотова	–	2142	–	2085	–	2085	2085	–
8.	Клеменко	–	2085	2104	–	–	2104	2104	–
9.	Рожина	–	2104	2201	–	–	2201	–	2201
10.	Евтушенко	–	2201	2296	–	–	2296	2296	–
Rt <sub>ср</sub>		2233	2186	2240	2174	2201	2200	2220	2153
Доля данного свойства в дихотомии, %		30	70	40	60	20	80	70	30

Однако особый интерес представляет собой распределение по рейтингу. Средний рейтинг сенсориков и интуитов практически одинаков. Средний рейтинг этиков выше, чем у логиков (2220 против 2153). Еще больше преимущество экстравертов перед интровертами (2240 против 2174). Аналогичное преимущество имеют рационалы против иррационалов (2233 против 2186).

Были вычислены коэффициенты корреляции между отклонением в результатах на каждый микроматч и преимуществом той

или иной стороны по числу логиков, этиков и т.д. – по каждой дихотомии в отдельности. Мы получили крайне низкие значения коэффициента корреляции и продолжили уже с парными сочетаниями свойств: рациональные сенсорики (РаСе), иррациональные сенсорики (ИрСе) и так далее. Сопоставлялось преимущество команды в численности людей с такими свойствами и отклонения в счете.

В данном эксперименте мы уже не выделяли отдельные пары в обеих командах, а сразу стали искать методом перебора всех возможных вариантов сочетаний дихотомий по две пары игроков с обеих сторон, наиболее коррелирующих с отклонением ожидаемых и фактических результатов (табл. 7.15).

Таблица 7.15

### Формула позитивности и ее корреляция для двух пар игроков

Идеальные сочетания структуры личности	Коэффициент корреляции								Сумма
	0,53	0,51	0,497	0,66	0,66	0,54	0,54	0,54	
Ра+Ра	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1	-4
Ра+Ир	-1	-1	-1	1	1	1	1	1	2
Ир+Ир	1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	0
Эк+Эк	1	1	1	1	1	1	1	1	8
Эк+Ин	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-8
Ин+Ин	1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	0
Се+Се	-1	1	1	1	1	1	1	1	6
Се+Ит	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-2
Ит+Ит	-1	-1	-1	1	1	-1	1	1	0
Эт+Эт	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-8
Эт+Ло	1	1	1	1	1	1	1	1	8
Ло+Ло	-1	-1	1	-1	1	1	-1	1	0

Проанализируем сочетания для выделенных 8 наиболее коррелирующих с отклонением результатов и также разберем самый коррелирующий вариант.

На сей раз нам удалось найти вариант с коэффициентом корреляции 0,66.

Ра + Ра = -1; Эк + Эк = +1; Се + Се = +1; Эт + Эт = -1;  
 Ра + Ир = +1; Эк + Ин = -1; Се + Ит = -1; Эт + Ло = +1;  
 Ир + Ир = -1; Ин + Ин = -1; Ит + Ит = +1; Ло + Ло = -1.

При суммировании 8 наиболее коррелирующих вариантов получаем:

$$\begin{aligned} Pa + Pa &= -4; & Эк + Эк &= +8; & Се + Се &= +6; & Эт + Эт &= - 8; \\ Pa + Ир &= +2; & Эк + Ин &= -8; & Се + Ит &= -2; & Эт + Ло &= + 8; \\ Ир + Ир &= 0; & Ин + Ин &= 0; & Ит + Ит &= 0; & Ло + Ло &= 0. \end{aligned}$$

Обобщенно можно записать:

$$\begin{aligned} ЭкСе : ЭкСе (PaИр, ЭтЛо); \\ ЭкИт : ЭкИт (PaИр, ЭтЛо). \end{aligned}$$

Итак, полученный вариант отличается от варианта с футболистами тем, что константным свойством в нем является не логика, а экстраверсия. Причем и здесь также просматриваются два варианта пар: оборонительная (ЭкСе) и атакующая (ЭкИт). Два других рассматриваемых свойства идут взаимодополнением.

Между этими двумя вариантами нет принципиальной разницы – просто выделена сенсорика относительно интуиции. Однако мы знаем, что результат в баскетболе создается в большей степени в обороне. Это мнение и отражает относительное превосходство сенсорики.

В соответствии с формулой (табл. 7.15) были получены значения позитивности отношений лидера команды Выборновой. Как видно из табл. 7.16, наилучшими партнерами для нее могут быть Евушенко и Рожина.

Таблица 7.16

**Позитивность отношений лидера команды Выборновой с остальными членами команды по найденной формуле (см. табл. 7.15)**

Номер игрока	Фамилия		Pa / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло	Уровень позитивности отношений
4	Выборнова	2357	Ир	Эк	Ит	Эт	
9	Рожина	2201	Ир	Эк	Ит	Ло	+2
10	Евушенко	2296	Pa	Эк	Ит	Эт	+2
2	Дегтярева	2166	Ир	Ин	Ит	Ло	0
5	Базьянова	2092	Pa	Ин	Се	Ло	0
8	Клеменко	2104	Ир	Эк	Ит	Эт	0
1	Градова	2311	Pa	Ин	Се	Эт	-2
3	Бухарина	2245	Ир	Ин	Ит	Эт	-2
6	Воронина	2142	Ир	Ин	Ит	Эт	-2
7	Федотова	2085	Ир	Ин	Ит	Эт	-2

Позитивность отношений с ними оценивалась как +2. При этом средняя результативность каждого микроматча была 6 очков. Стоимость одного очка преимущества в позитивности отношений (если из пяти игроков выделить две пары с наибольшей позитивностью отношений по выявленной формуле и сравнить с аналогичным показателем у соперника) оказалась равна 2,29 очка, что составляет 38,1% результативности микроматча.

### **Педагогический эксперимент с мужской сборной УГТУ-УПИ по баскетболу**

Педагогический эксперимент проходил в специализированном баскетбольном зале УГТУ-УПИ. В нем приняло участие 8 баскетболистов, по 4 в каждой команде (табл. 7.17–7.18).

*Таблица 7.17*

#### **Тестирование мужской баскетбольной команды УПИ**

№ п/п	Фамилия игрока	Rt игрока	Свойства личности			
			Ра / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло
1.	Смирнов	2139	Ра	Эк	Се	Эт
2.	Шальнов	2446	Ир	Эк	Се	Ло
3.	Шумский	2165	Ир	Эк	Ит	Эт
4.	Рябцев	2238	Ир	Эк	Се	Эт
5.	Андреев	2116	Ир	Эк	Ит	Ло
6.	Горшков	2231	Ра	Эк	Ит	Эт
7.	Силкин	2147	Ра	Эк	Се	Ло
8.	Куликов	2119	Ра	Эк	Се	Ло

*Таблица 7.18*

#### **Результаты контрольной игры мужской баскетбольной команды**

№ микро-матча	Команда 1				Команда 2				Счет	Ожидаемый счет
	1	2	3	4	5	6	7	8		
1-й	1	2	3	4	5	6	7	8	11:5	8,79:7,21
2-й	1	2	7	8	3	4	5	6	11:9	10,3:9,68
3-й	1	2	5	6	3	4	7	8	12:7	10,2:8,81
4-й	1	3	6	8	2	4	5	7	16:1	7,82:9,18
5-й	1	3	5	7	2	4	6	8	4:11	6,58:8,42
6-й	1	4	5	8	2	3	6	7	4:11	7,21:8,79
7-й	1	4	6	7	2	3	5	8	10:12	10,7:11,3

Приведем коэффициенты корреляции для всех возможных сочетаний психологических свойств.

Как видно из данных табл. 7.19, вопрос о значимости экстраверсии для баскетболистов решился еще до самого эксперимента. В результате тестирования выяснилось, что все 8 баскетболистов оказались экстравертами. Поэтому просто перебираемые компьютером сочетания в паре «экстраверсия – интроверсия» никак не меняли корреляцию. Можно считать, что экстраверсия и в случае с мужской баскетбольной командой оказалась константной дихотомией. Решения по остальным дихотомиям также оказались традиционными. Рационалов лучше дополнять иррационалами, этиков – логиками. Также ожидаемым был результат взаимодействия в паре «сенсорика – интуиция». Сенсорики лучше взаимодействуют с сенсориками, интуиты – с интуитами.

Таблица 7.19

**Распределение рейтинга по дихотомиям  
в мужской баскетбольной команде**

№ п/п	Фамилия игрока	Дихотомии							
		Ра	Ир	Эк	Ин	Се	Ит	Эт	Ло
		Рейтинги							
1.	Смирнов	2138	–	2139	–	2139	–	2139	–
2.	Шальнов	–	2446	2446	–	2446	–	–	2446
3.	Шумский	–	2165	2165	–		2165	2165	–
4.	Рябцев	–	2238	2238	–	2238	–	2238	–
5.	Андреев	–	2116	2116	–		2116	–	2116
6.	Горшков	2230	–	2231	–		2231	2231	–
7.	Силкин	2146	–	2147	–	2147	–	–	2147
8.	Куликов	2118	–	2119	–	2119	–	–	2119
Rt <sub>ср</sub>		2158	2241	2200	–	2218	2171	2193	2207
Доля данного свойства в дихотомии, %		62,5	37,5	100	0	62,5	37,5	50	50

Приведем варианты с наибольшими значениями коэффициента корреляции и расчет средней стоимости одного очка в формуле позитивности отношений (табл. 7.20).

На долю отклонения в уровне результатов пришлось 23,9 очков из 125, забитых в контрольной игре, что составляет 19,2% всей

ее результативности. Как видно из таблицы, «стоимость» одного очка преимущества в позитивности отношений составляет 2,9 очков преимущества в личной встрече. Это значит, что если мы разобьем четверку игроков на пары с максимальным значением (по данной формуле) позитивности отношений и получим преимущество над соответствующим показателем у соперничающей команды, то каждое очко такого преимущества даст нам 2,9 очка преимущества в игре (16% результативности микроматча) относительно среднего уровня игроков обеих команд. Иными словами, если соотношение сил обеих команд таково, что одна из них выиграет с преимуществом в 3 очка, но позитивность внутрикомандных отношений будет на балл ниже, то такие команды сыграют вничью.

Таблица 7.20

#### Формула позитивности и ее корреляция для двух пар игроков

Идеальные сочетания структуры личности	Коэффициент корреляции									Сумма
	0,74	0,74	0,74	0,76	0,77	0,76	0,77	0,76	0,797	
Ра+Ра	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-7
Ра+Ир	-1	-1	-1	1	1	1	1	1	-1	1
Ир+Ир	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-3
Эк+Эк	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Эк+Ин	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-5
Ин+Ин	-1	1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1	-3
Се+Се	1	1	1	1	1	1	1	1	-1	7
Се+Ит	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1
Ит+Ит	-1	-1	-1	1	1	1	1	1	-1	1
Эт+Эт	-1	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-5
Эт+Ло	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1
Ло+Ло	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	-2

В соответствии с формулой табл. 7.20 были получены значения позитивности отношений лидера команды Шальнова (табл. 7.21) с другими игроками – наилучшим партнером для него может быть Смирнов.

Позитивность отношений с ним оценивалась как +4. При этом средняя результативность каждого микроматча была 17,8 очков. Стоимость одного очка преимущества (если из пяти игроков выделить две пары с наибольшей позитивностью отношений по выяв-

ленной формуле и сравнить с аналогичным показателем у соперника) в позитивности отношений оказалась равна 2,88 очка, что составляет 16,1% результативности микроматча.

Таблица 7.21

**Позитивность отношений лидера команды Шальнова с остальными членами команды по найденной формуле (см. табл. 7.20)**

Номер игрока	Фамилия игрока	Дихотомии					Уровень позитивности отношений
		Rt	Pa / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло	
2	Шальнов	2446	Ир	Эк	Се	Ло	
1	Смирнов	2139	Pa	Эк	Се	Эт	+4
4	Рябцев	2238	Ир	Эк	Се	Эт	+2
6	Горшков	2231	Pa	Эк	Ит	Эт	+2
7	Силкин	2147	Pa	Эк	Се	Ло	+2
8	Куликов	2119	Pa	Эк	Се	Ло	+2
3	Шумский	2165	Ир	Эк	Ит	Эт	0
5	Андреев	2116	Ир	Эк	Ит	Ло	-2

**Педагогический эксперимент с командой высшей лиги первенства России по гандболу, женской гандбольной сборной УГТУ-УПИ**

В эксперименте приняло участие 12 спортсменок (табл. 7.22). Было сыграно 11 микроматчей.

Таблица 7.22

**Тестирование женской гандбольной команды**

Номер игрока	Фамилия игрока	Rt игрока	Свойства личности			
			Pa / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло
1	Аполонова	2075	Pa	Ин	Ит	Эт
2	Гончарова	2242	Ир	Ин	Се	Ло
3	Курмышкина	1992	Pa	Эк	Се	Эт
4	Назарова	2158	Ир	Эк	Ит	Ло
5	Петухова	2242	Pa	Эк	Се	Эт
6	Пождина	2408	Pa	Ин	Се	Ло
7	Рыбкина	2075	Ир	Ин	Се	Ло
8	Рякова	2325	Pa	Ин	Ит	Ло
9	Сегодина	2325	Pa	Ин	Се	Эт

Окончание табл. 7.22

Номер игрока	Фамилия игрока	Rt игрока	Свойства личности			
			Ра / Ир	Эк / Ин	Се / Ит	Эт / Ло
10	Фадеева	2325	Ир	Эк	Ит	Ло
11	Щипанова	2158	Ра	Ин	Ит	Эт
12	Удалова	2075	Ир	Эк	Ит	Эт

Результаты контрольной игры представлены в табл. 7.23.

Таблица 7.23

### Результаты контрольной игры женской гандбольной сборной

№ микро-матча	Команда 1						Команда 2						Счет	Ожидаемый счет
	1	2	3	4	9	11	5	6	7	8	10	12		
1-й	1	2	3	4	9	11	5	6	7	8	10	12	1:3	1,83:2,17
2-й	1	2	3	5	7	8	4	6	9	10	11	12	1:3	1,834:2,166
3-й	1	2	6	8	9	10	3	4	5	7	11	12	4:0	2,337:1,663
4-й	1	2	4	7	10	12	3	5	6	8	9	11	1:3	1,825:2,175
5-й	1	3	6	7	9	12	2	4	5	8	10	11	1:3	1,851:2,149
6-й	1	3	8	10	11	12	2	4	5	6	7	9	1:3	1,838:2,162
7-й	1	3	4	5	6	10	2	7	8	9	11	12	2:2	2,008:1,992
8-й	1	4	5	8	9	12	2	3	6	7	10	11	2:2	1,992:2,008
9-й	1	5	7	9	10	11	2	3	4	6	8	12	2:2	1,992:2,008
10-й	1	2	5	6	11	12	3	4	7	8	9	10	2:2	1,996:2,004
11-й	1	4	6	7	8	11	2	3	5	9	10	12	2:2	2:2

После подсчета результатов также был проведен анализ структуры команды (табл. 7.24).

Таблица 7.24

### Распределение рейтинга по дихотомиям в женской гандбольной команде

Номер игрока	Фамилия игрока	Дихотомии							
		Ра	Ир	Эк	Ин	Се	Ит	Эт	Ло
		Рейтинги							
1	Апполонова	2242	–	–	2242	–	2242	2242	–
2	Гончарова	–	1992	–	1992	1992	–	–	1992
3	Курмышкина	2158	–	2158	–	2158	–	2158	–
4	Назарова	–	2242	2242	–	–	2242	–	2242
5	Петухова	2408	–	2408	–	2408	–	2408	–
6	Пождина	2075	–	–	2075	2075	–	–	2075

Окончание табл. 7.24

Номер игрока	Фамилия игрока	Дихотомии							
		Ра	Ир	Эк	Ин	Се	Ит	Эт	Ло
		Рейтинги							
7	Рыбкина	–	2325	–	2325	2325	–	–	2325
8	Рякова	2325	–	–	2325	–	2325	–	2325
9	Сегодина	2325	–	–	2325	2325	–	2325	–
10	Фадеева	–	2158	2158	–	–	2158	–	2158
11	Щипанова	2075	–	–	2075	–	2075	2075	–
12	Удалова	–	2075	2075	–	–	2075	2075	–
R <sub>ср</sub>		2230	2158	2208	2194	2214	2186	2214	2186
Доля данного свойства в дихотомии, %		58,33	41,67	41,7	58,3	50	50	50	50

Данная команда отличается от других тем, что ее состав остается стабильным много лет. Отдельные спортсменки играют вместе по 5–7 лет. Соответственно, данные очень красноречивы: ровно по 50% сенсорики и интуиты в дихотомии и также по 50% этики и логики. Примерно 60% на 40% соотношение Ра : Ир и Ин : Эк. При этом только рационалы имеют незначительное преимущество в рейтинге перед иррационалами. По остальным соотношениям преимущества практически нет. Следовательно, мы вправе ожидать, что константными свойствами данного вида спорта будут рациональность и интроверсия, а вариативными – сочетания СеИт и ЭтЛо. Отметим, что фактор лидерства (0,494) опять перекрывает каждое качество в отдельности.

В табл. 7.25 приведены наиболее значимые с точки зрения корреляции результаты. Сначала разберем суммарный вариант.

$$\begin{aligned}
 Ra + Ra &= +11; & Ek + Ek &= -5; & Ce + Ce &= +5; & Et + Et &= -15; \\
 Ra + Ir &= -11; & Ek + In &= -1; & Ce + It &= +1; & Et + Lo &= +7; \\
 Ir + Ir &= -9; & In + In &= +11; & It + It &= -3; & Lo + Lo &= +5.
 \end{aligned}$$

Теперь посмотрим вариант, который дал наибольшее значение коэффициента корреляции (0,76). Точнее, таких вариантов было два. Они отличались друг от друга только тем, что в одном случае отношения логики оценивались как +1, а в другом как -1.

$$\begin{aligned}
 Ra + Ra &= +1; & Ek + Ek &= -1; & Ce + Ce &= +1; & Et + Et &= -1; \\
 Ra + Ir &= -1; & Ek + In &= +1; & Ce + It &= +1; & Et + Lo &= +1; \\
 Ir + Ir &= -1; & In + In &= +1; & It + It &= -1; & Lo + Lo &= -1.
 \end{aligned}$$

**Формула позитивности  
и ее корреляция для двух пар игроков**

Идеальные соотношения структуры личности	Коэффициент корреляции														Сумма	
	0,71	0,72	0,68	0,66	0,66	0,702	0,76	0,76	0,75	0,66	0,68	0,71	0,67	0,66		0,66
Ра+Ра	-1	-1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
Ра+Ир	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-11
Ир+Ир	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1	1	-9
Эк+Эк	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1	1	1	-1	-1	1	-5
Эк+Ин	1	1	-1	1	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Ин+Ин	-1	-1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
Се+Се	-1	1	-1	-1	1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	-1	5
Се+Ит	1	1	1	1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	1	1
Ит+Ит	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	1	1	1	-1	-3
Эт+Эт	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-15
Эт+Ло	-1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	1	1	1	7
Эт+Ло	1	1	1	1	-1	1	-1	1	1	-1	1	1	-1	1	-1	5

Итак, в обоих случаях нет сомнений в том, что константными для данного вида спорта являются рациональность и интроверсия. Нет вопроса по «этике – логике» – это вариативное свойство. Все вопросы связаны с соотношением «сенсорика – интуиция». Для того чтобы все же прийти к конкретному заключению, мы расширили список. Взяли все варианты, находящиеся в интервале корреляции 0,6 – 0,76. Таких вариантов набралось 36.

При этом Се + Се = +7; Се + Ит = +17; Ит + Ит = -17.

Таким образом, соотношение «сенсорика – интуиция» становится вариативным качеством.

Обобщенно можно записать:

$$\text{РаИн (СеИт, ЭтЛо)}.$$

В соответствии с формулой были получены значения позитивности отношений лидера команды, левого полусреднего Пождиной (табл. 7.26). Как видно из таблицы, наилучшими партнерами для нее могут быть левый крайний Апполонова и разыгрывающая Щипанова.

Таблица 7.26

**Позитивность отношений лидера команды Пождиной  
с остальными членами команды по найденной формуле  
(см. табл. 7.25)**

Номер игрока	Фамилия игрока	Rt	Pa/Ip	Ин/Эк	Се/Ит	Ло/Эт	Уровень позитивности отношений
6	Пождина	2408	Pa	Ин	Се	Ло	
1	Апполонова	2075	Pa	Ин	Ит	Эт	+4
11	Щипанова	2158	Pa	Ин	Ит	Эт	+4
8	Рякова	2325	Pa	Ин	Ит	Ло	+2
9	Сегодина	2325	Pa	Ин	Се	Эт	+2
3	Курмышкина	1992	Pa	Эк	Се	Эт	0
5	Петухова	2242	Pa	Эк	Се	Эт	0
7	Рыбкина	2075	Ip	Ин	Се	Ло	0
12	Удалова	2075	Ip	Эк	Ит	Эт	0
2	Гончарова	2242	Ip	Ин	Се	Ло	-2
4	Назарова	2158	Ip	Эк	Ит	Ло	-2
10	Фадеева	2325	Ip	Эк	Ит	Ло	-2

Позитивность отношений с ними оценивалась как +4. При этом средняя результативность каждого микроматча была 4 мяча. Стоимость одного очка преимущества (если из шести игроков выделить две пары с наибольшей позитивностью отношений по выявленной формуле и сравнить с аналогичным показателем у соперника) в позитивности отношений оказалась равна 2,89 очка, что составляет 72,3% результативности микроматча.

### ВЫВОДЫ

1. Из четырех дихотомий (PaIp, ЭкИн, СеИт, ЭтЛо) в каждом игровом виде спорта один-два («константные») предопределены спецификой вида спорта и имеют фиксированное значение. Для мини-футбола константной дихотомией является логика, для баскетбола – экстраверсия, для гандбола – рациональность и интроверсия.

2. Оставшиеся, не «константные» виды дихотомий оказывают позитивное влияние на результат при взаимодополняющем распределении. Такими «вариативными» дихотомиями для мини-футбола и баскетбола являются PaIp и ЭтЛо, для гандбола – СеИт и ЭтЛо.

3. Особую проблему для взаимодействия в игровых видах спорта представляет собой сочетание «сенсорика – интуиция». Смешан-

ные пары СеИт, как правило, менее эффективны, чем сочетания СеСе и ИтИт. Пары с развитой интуицией обычно играют в атаке, а сочетания с акцентом на сенсорику успешнее реализуют себя при игре в обороне. Исключение составляет гандбол, в котором из-за выраженной силовой направленности игры и ограниченности комбинационного взаимодействия пары ИтИт малоэффективны.

4. Чем ниже результативность игрового вида спорта и уровень профессионализма, тем ниже коэффициент корреляции указанных сочетаний с отклонением фактических результатов от ожидаемых. Если для студенческой мини-футбольной команды он был 0,6, для выступающей на первенстве России среди студенток полупрофессиональной женской баскетбольной команды – 0,66, мужской баскетбольной команды – 0,8, то для профессиональной женской гандбольной команды высшей лиги он стал уже 0,76. В эту последовательность не укладываются из-за низкой результативности только результаты женской мини-футбольной команды – 0,92. При этом во всех случаях фактор позитивности отношений имел большее значение корреляции, чем фактор присутствия в команде сильнейшего игрока.

5. Если мы разобьем команду на пары с максимальным значением (по полученной формуле) позитивности отношений и получим преимущество над соответствующим показателем у соперничающей команды, то каждое очко такого преимущества даст нам: 45,4% результативности – в мужском мини-футболе; 70,1% результативности – в женском мини-футболе; 38,1% результативности – в женском баскетболе; 16,1% результативности – в мужском баскетболе; 72,3% результативности – в женском гандболе.

6. Из приведенных выше выводов следует, что для футбола наиболее целесообразны пары игроков

Се : Се (РаИр, ЭКИн, ЛоЭт);

Ит : Ит (РаИр, ЭКИн, ЛоЭт).

Приведем в качестве примера известный тандем А. Аршавин – А. Кержаков («Зенит», С.-Пб.).

А. Аршавин	ТЛ:	РаИнИтЭт	ТХ: шизоидный
А. Кержаков	ТЛ:	ИрЭкИтЛо	ТХ: компульсивный
		+1+1+1+1	+466

Как видно, отношения обоих игроков с точки зрения соревновательной деятельности имеют предельно позитивные значения, что и позволило создать много вариантов взаимодействия на поле.

### ЛИЧНОСТЬ ТРЕНЕРА КЛУБА

Принципам не изменяют.  
Принципы совершенствуют.

*В.В. Лобановский*

Личность тренера всегда находится в поле зрения средств массовой информации. Особенно если его команда выигрывает постоянно. Одной из тенденций современного спорта является разрастание штаба команды. Тренеру помогают все больше и больше людей. Соотношение между числом игроков и численностью обслуживающей их команды растет в пользу последних. И все же последнее слово остается за тренером. Некоторые аспекты тренерской работы разбираются в этой главе.

---

#### 8.1. Сколько тренеров должны управлять командой

---

Вынесенный в заголовок вопрос кажется странным. Вообще управление командой обычно строится на принципах единоначалия. Один тренер решает все вопросы. Из главы по психологии мы выяснили, что на позиции тренера клубной команды предпочтительнее видеть рациональных логиков. Рациональность подразумевает способность планировать, программировать множество аспектов жизни команды. Логика необходима для того, чтобы сформулировать свою модель игры. Для сборной лучше подойдет иррациональный логик. Для детской команды – рациональный этик. Однако в такой логике есть определенный изъян. Один тренер не может быть одновременно и практиком, и теоретиком, и психологом, и физиологом. Сложная деятельность команды предъявляет слишком много требований. Поэтому в тех аспектах, где тренер не силен, недостаточно квалифицирован, он действует не лучшим образом.

В этой связи заслуживает внимания практика скандинавских команд, где у руля сборной стоит обычно не один человек, а два. Это особенно характерно для сборных команд Швеции различного уровня. Там командой руководят два тренера, один из которых

практик-психолог, а другой – теоретик, который разрабатывает модели игры. Решение принимается при согласии на него обоих тренеров. Слабые стороны одного тренера компенсируются сильными другого. Поэтому все решения такого тренерского штаба представляются весьма взвешенными.

Здесь мы видим на практике пример селективной децентрализации, в необходимости которой нас убеждает М. Томич (2005). Кроме того, видим еще один пример деления сфер деятельности команды на эмоциональную и инструментальную. Два лидера в обеих сферах сотрудничают в общем деле, добиваясь результата общими усилиями. Знаем множество примеров тренеров – эмоциональных лидеров, основные усилия которых в ходе матча сводятся к мобилизации игроков. Также знаем тренеров, которые в общении с игроками способны обойтись минимальным количеством слов, но очень хорошо прочерчивающих тактические схемы. Объединение достоинств обоих направлений представляется очень перспективной тенденцией.

Правда, у нее есть альтернатива. В волейбольной суперлиге Италии всю игру ведут тренеры-аналитики. Они контролируют информационный поток различных оценок в ходе встречи и своевременно вносят коррективы. Забавно, но в одном из лидирующих итальянских клубов тренер-аналитик уже «пережил» девятих главных тренеров. В НХЛ игру также ведут помощники главного тренера, и поэтому там совершенно невозможно увидеть стабильные составы звеньев. Так азартно трудятся помощники тренеров обеих команд. В этих случаях главный тренер старается выдерживать общую концепцию игры, ее стратегическую направленность, оставляя значительную часть вопросов своим помощникам, которые пытаются «вычислить» наилучшие шансы своей команды.

Обобщая тему, можно сказать, что селективная децентрализация уже эффективно используется в игровых видах спорта.

---

## 8.2. Принципы тренера

---

Оттмар Хитцфельд за десятилетие тренерской работы вместе со своими подопечными завладел девятнадцатью титулами. Это весомый фактор для причисления Хитцфельда к элитной категории современных тренеров. Он разработал собственные принципы управления футбольной командой, которые были опубликованы в издании УЕФА «Techican».

- Верь игрокам и своим чувствам. Не критикуй игроков слишком много, выражай свою веру в них.
- Доверяй своей интуиции, игнорируй публику и прессу, когда принимаешь решения. На первом месте разум, а потом эмоции.
- Держи дистанцию. Для тренера необходимо сохранять определенную дистанцию от игроков. В «Баварии» игроки обращались ко мне «мистер тренер».
- Цени индивидуальность игроков. Некоторые футболисты, например Эффенберг, имеют огромное желание побеждать и только побеждать, и это прекрасно.
- Учись на своих ошибках. Как тренер вы должны всегда при неудаче находить что-нибудь положительное. Мы гордимся тем, что, сделав выводы, выиграли чемпионский титул Германии в последней игре сезона.
- Защищай своих звезд. Слабые игроки – слабая команда. Известные футболисты постоянно находятся под большим давлением (грузом ответственности), и очень важно поддерживать статус игроков-звезд внутри команды и в любой ситуации.
- Никогда не лги. Когда вы обещаете что-нибудь игроку, вы должны сделать это, иначе вы потеряете не только доверие, но и уважение футболистов.
- Совладай со стрессом.
- Как главный тренер вы нуждаетесь в достойном окружении. Люди, помогающие вам, должны быть честными, заслуживающими доверие и экспертами в своей области.

### 8.3. Планирование карьеры

Одним из важнейших аспектов профессионального развития личности, а также ее самореализаций является сознательное планирование профессиональной карьеры в спорте. В отечественной психологии до недавнего времени понятие «карьера» практически не использовалось, а понятие «карьеризм» – осуждалось. Чаще употреблялись такие термины, как «должностное продвижение», «профессиональный жизненный путь», «профессиональная деятельность», «профессиональное самоопределение». Французское слово «карьера» означает успешное продвижение в области общественной, служебной, научной и прочей социально полезной деятельности. В Толковом словаре С.И. Ожегова это слово трактуется следующим образом: «род занятий, деятельности; путь к успехам,

видному положению в обществе, на служебном поприще, а также само достижение такого положения». Спортивную карьеру (СК) можно определить как многолетнюю спортивную деятельность, нацеленную на высокие достижения и связанную с постоянным самосовершенствованием спортсменов в одном или нескольких видах спорта.

Критериями удавшейся карьеры являются удовлетворенность жизненной ситуацией (субъективный критерий) и социальный успех, или общественное признание (объективный критерий). То есть объективная (внешняя) сторона карьеры – это последовательность занимаемых индивидом профессиональных позиций (должностной рост, звания), а субъективная (внутренняя) сторона – это то, как человек воспринимает свою карьеру сам, как он воспринимает и понимает образ своей профессиональной жизни и собственных достижений в профессиональной деятельности. Внешние атрибуты карьеры могут быть очень и даже очень успешны, а внутренние – ничтожны.

***Минимальные условия, необходимые для успешной тренерской карьеры в футбольном клубе:***

– *Тренер должен быть способным сформировать свою модель игры.* Иначе говоря – быть логиком. Прежде чем вообще браться за эту деятельность, нужно ответить себе на простой вопрос – какую логическую модель игры мы будем отстаивать всей своей тренерской карьерой? Отличается ли эта модель от существующих? Если ничем не отличается, то тренерская карьера априори обречена на провал, поскольку он просто заимствовал созданное другими, делал «как все». О таком тренере вряд ли вспомнят. Если претендент на тренерскую работу – этик, то ему следует либо работать с юными футболистами, либо искать себе коллегу-логика. На языке обывателей это свойство звучит иначе – например, «быть упрямым».

– *Тренер должен быть способен к рациональной организации вверенных ему людей,* обладать административными способностями, не упускать из поля деятельности все детали своей работы. Как минимум, быть рационалом. Тренер должен быть способен, не выходя за пределы этических норм, добиться от подопечных адекватной реакции на все его требования. Иррациональные претенденты на эту деятельность должны искать рациональную опору – делегировать соответствующие полномочия тому, кому они доверяют.

– *Тренер должен быть способен держать удар, совладать со стрессом, уметь даже в неудачный для команды день извлечь максимум пользы из поражения.* Априори известно, что работа тренера связана со стрессами. Не забила команда гол – у тренера стресс, не выиграла – опять стресс. Стресса не будет только в том случае, если команда будет выигрывать все матчи. Если не все, то стресс станет пожизненным спутником тренера. Если стресс оказывает «бодрящее» влияние, не превышает защитных возможностей претендента, то он не будет препятствием в тренерской карьере. Если стресс разрушает рабочее состояние, то тренерская карьера рано или поздно приведет его в больницу.

Это тот минимум требований, без которого нет смысла заниматься тренерской деятельностью. Предположим, что приведенные факторы так или иначе учтены. Необходимый минимум преодолен. От каких других факторов зависит успешность тренерской карьеры? Ведь далеко не из каждого знаменитого игрока получается тренер высокого класса. Как в любом виде деятельности, для работы главным тренером нужны особый дар и комплекс качеств.

***Для успешной тренерской карьеры необходимо:***

1. Обладать характером лидера и психологией победителя, умеющего убеждать и объединять людей в коллектив единомышленников, заряжать своей энергией игроков.

2. Обладать интуицией. Как утверждал Альберт Эйнштейн: «Воображение важнее знания». Иногда это чувство притупляется, из-за морально-психологической усталости, неправильного поведения закрываются каналы поступления энергии. Тогда тренеру необходимо время для восстановления, осмысления сделанного. Эти критические ситуации дают возможность обогатиться новым опытом, выйти в дальнейшем на более высокий уровень развития. В таких случаях тренеру очень важно чувствовать доверие и взаимопонимание со стороны руководства клуба.

3. Обладать аналитическими способностями, используя образование, полученную информацию для улучшения игры своей команды. Работа тренера – анализ того, что умеют и чего не умеют игроки. Ему надо с максимальной пользой использовать их положительные качества и нивелировать отрицательные, чтобы построить сильную команду.

4. Иметь способности психолога, педагога. Хорошо если в команде есть психолог-профессионал, но тренер должен сам обладать психологическим чутьем. На все случаи жизни советов про-

фессионального психолога не дождешься. Главное качество педагога – умение создать такую атмосферу, при которой раскрылись бы индивидуальные качества каждого игрока на пользу команде.

#### 8.4. Синдром тренерского «выгорания»

Работа тренера переполнена стрессами, которые постепенно расшатывают и разрушают его здоровье. Забила команда гол – стресс, не забила – тем более. Синдром психического «выгорания» широко исследуется в зарубежной психологии уже более 25 лет. В отечественной психологии интерес к феномену «выгорания» возник относительно недавно, в связи с чем данная проблематика изучена еще недостаточно. Исследования на примере работы тренера не проводились, и мы будем вынуждены рассмотреть вопрос на примерах аналогичной управленческой работы. Однако практика показывает, что тренерская карьера завершается «выгоранием».

Существуют различные определения «выгорания». В наиболее общем виде оно рассматривается как долговременная стрессовая реакция или синдром, возникающий вследствие продолжительных профессиональных стрессов средней интенсивности. В связи с этим синдром психического «выгорания» обозначается рядом авторов как «профессиональное выгорание», что позволяет рассматривать это явление в аспекте личной деформации профессионала под влиянием профессиональных стрессов (Maslach, Schaufeli, 1993).

К 1982 г. в англоязычной литературе было опубликовано свыше тысячи статей по «эмоциональному сгоранию», но представленные в них исследования носили главным образом описательный и эпизодический характер. Трудности исследования синдрома были связаны, с одной стороны, с неопределенностью и многокомпонентностью его описательных характеристик, с другой стороны, с отсутствием соответствующего измерительного инструментария. В настоящее время исследователи выделяют около ста симптомов, так или иначе связанных с «психическим сгоранием». Но в большинстве случаев они носят описательный характер, не подтвержденный эмпирическими исследованиями.

В работе К. Маслач и С. Джексона (1981) возможность проявлений синдрома психического «выгорания» ограничивается представителями коммуникативных профессий. Таким образом, был частично разрешен спор о природе данного феномена, по крайней

мере в отношении профессий типа «человек – человек». Публикация в 1986 г. опросника Maslach burnout inventory (МБИ), позволившего стандартизировать проводимые исследования, способствовала тому, что изучение проблемы «выгорания» приобрело на Западе практически массовый характер. Согласно авторам теста, синдром психического «выгорания» представляет собой трехмерный конструкт, включающий в себя: эмоциональное истощение, деперсонализацию и редуцирование личных достижений. Каждому фактору соответствует одноименная субшкала.

**Эмоциональное истощение** рассматривается как основная составляющая «профессионального выгорания» и проявляется в переживаниях сниженного эмоционального тонуса, утрате интереса к окружающему, равнодушии или эмоциональном перенасыщении, в появлении агрессивных реакций, вспышках гнева, появлении симптомов депрессии.

Вторая составляющая – **деперсонализация** – проявляется в деформации (обезличивании) отношений с другими людьми. Это может быть повышение зависимости от других, а также повышение негативизма, циничности установок и чувств по отношению к реципиентам: пациентам, клиентам, подчиненным и др.

Третий компонент «выгорания» – **персональные достижения** (редуцирование личных достижений). Проявляется в тенденции к негативному оцениванию себя, редукции значимости собственных достижений и успехов, в ограничении своих возможностей, негативизме относительно служебных обязанностей, в снижении самооценки и профессиональной мотивации, в редуцировании собственного достоинства, в снятии с себя ответственности, в отстранении от обязанностей по отношению к другим и своему делу.

В немецкой модели (Enzmann, Kleiber, 1989) выделяются три вида «выгорания» – **деморализация, истощение и потеря мотивации**.

Японские исследователи считают, что для определения «выгорания» к трехфакторной модели К. Маслач следует добавить четвертый фактор – **зависимость, вовлеченность**. Он включает такие симптомы, как головные боли, нарушение сна и аппетита, раздражительность и другие психовегетативные нарушения, а также наличие зависимостей – алкоголизм, табакокурение и пр. Однако эти симптомы – скорее, конкретные проявления или последствия «выгорания», а не факторы, позволяющие установить его наличие.

Большинство исследователей признает необходимость учета именно трех составляющих для определения наличия и степени «выгорания». При этом отмечается, что вклад каждого из факторов различен. Высокие баллы по шкалам эмоционального истощения и деперсонализации соответствуют высокой степени «выгорания», а по шкале «личные достижения» соответствует низкий балл, т.е. осознание человеком важности своего труда и адекватность самооценки препятствуют «выгоранию» (Н.Е. Водопьянова, 2000).

По мнению К. Кондо (1991), «сгоранию» в большей степени подвержены трудоголики, т.е. те, кто работает с высокой самоотдачей и ответственностью, кто нашел свое призвание в работе, кто трудится до самозабвения, страстно, с установкой на постоянный рабочий процесс. Е. Махер (1983) дополнил этот список авторитарностью, низким уровнем эмпатии. Тот факт, что трудоголики в большей степени оказываются подвержены «выгоранию», он называет «парадоксом». Установлена взаимосвязь «сгорания» с неконструктивными моделями поведения.

В проведенном исследовании российских менеджеров (Н.Е. Водопьянова с соавт., 1997) изучалось влияние стилей поведения в проблемных ситуациях и личностных характеристик на степень выраженности синдрома психического «выгорания». Измерение степени «выгорания» осуществлялось с помощью опросника, разработанного Н.Е. Водопьяновой на основе трехфакторной модели К. Маслач (1986), а стили поведения определялись с помощью хорошо известного теста Томаса.

1. Наиболее высокое «выгорание» наблюдается у тех менеджеров, которые предпочитают «избегание» (уход) от решения проблем; менеджеры с преобладающим стилем «компромисс» и «сотрудничество» менее склонны к «выгоранию», чем те, кто склонен к стилям «соревнование» и «приспособление».

2. Эмоциональное истощение отрицательно связано с самооценкой, эмоциональной устойчивостью, а положительно – с деперсонализацией, т.е. чем больше истощение, тем ниже самооценка и больше деформация самоотношения, что, в свою очередь, создает почву для развития *«болезненных комплексов личности»*.

3. У менеджеров с высоким уровнем эмоционального истощения, как правило, наблюдается редуцирование личных достижений: снижение уровня притязаний, отказ от ранее поставленных целей, перекалывание ответственности за решение проблем на других и т.п. Другими словами, эмоциональное истощение часто

сопровождается мотивационной и установочной деформацией, что, очевидно, является защитной реакцией организма от психологических стрессов.

4. «Редуцирование личных достижений» отрицательно связано с фактором «мужественность – женственность» (по тесту Кеттелла), т.е. чем меньше мужественность, тем больше вероятность снижения требовательности к своим обязанностям.

5. *Суммарный индекс «выгорания»* (он равен сумме уровней «выгорания» по трем компонентам: эмоциональное истощение, деперсонализация, редуцирование личных достижений) отрицательно коррелирует с «общительностью». Кроме того, менеджеры с высокими показателями «выгорания», как правило, отличаются относительно низким уровнем коммуникативной компетентности (неэффективными способами делового общения) и, как следствие, стремятся к ограничению деловых и межличностных коммуникаций, что сказывается на эффективности их управленческой деятельности.

Особый интерес представляют обнаруженные корреляционные связи между *суммарным индексом «выгорания»* и *умением генерировать новые идеи*. Оказалось, что менеджеры с активными и творческими стратегиями поведения в меньшей степени подвержены деперсонализации и мотивационному редуцированию. Высокая эмоциональная чувствительность в сочетании с низкой эмоциональной уравновешенностью и неэффективными коммуникативными стратегиями наиболее часто встречается у менеджеров с высоким уровнем профессионального «выгорания».

Обнаруженные корреляционные связи свидетельствуют о том, что личностные факторы эмоциональности могут являться predisposing индивидуальными условиями «выгорания». Эти данные согласуются с результатами других исследователей об определенном влиянии личностных факторов на развитие синдрома «выгорания». Так, К. Новорол и Т. Марек показали на выборке польских ученых, что личности с высокой реактивностью более подвержены трем показателям синдрома «выгорания», чем неактивные личности.

Менеджеры с высокой жизненной активностью и оптимистичной жизненной установкой меньше подвержены «выгоранию» по сравнению с менеджерами, для которых характерны низкая жизненная активность и «пессимистичность» (Н.Е. Водопьянова, 1998).

В зарубежных исследованиях выделены три основных фактора «выгорания».

*Первый фактор*, снижающий вероятность синдрома «выгорания», образуют: ориентация на сотрудничество и компромисс, высокая мотивация саморазвития профессионального роста, креативность подхода к решению профессиональных задач, высокий уровень коммуникативных умений. К личностным факторам, препятствующим психическому «выгоранию», относятся: высокая общительность в малых группах, социальная смелость, радикализм.

*Второй фактор*, определяющий вероятность развития эмоционального истощения и деперсонализации, включает заниженную самооценку, эмоциональную неустойчивость, низкую активность и неумение сплачивать коллектив, тенденцию к избеганию трудных ситуаций общения.

*Третий фактор* психического «выгорания» – это «размытость» личных целей, ценностей, низкий уровень управленческих умений, неадекватность самооценки, характеристики по показателю «консерватизм – радикализм».

Обобщение исследований различных групп российских менеджеров среднего звена позволили выделить три группы личностных и поведенческих характеристик, снижающих риск «выгорания» у менеджеров.

- *Личностный фактор*. Общительность и социальная смелость (фактор *A* и *Я* по Кеттеллу), высокая экспрессивность (фактор *P*), практичность – рациональность (фактор *M*), средние значения конформизма и подозрительности (соответственно *02* и *I*), эмоциональная устойчивость (фактор *C*), адекватная самооценка (*MO*), оптимизм, гипертимность, профессиональный опыт, высокая квалификация, высокая мотивация саморазвития и профессионального роста.

- *Модели преодолевающего поведения*. Просоциальные модели, расширение социальных контактов, поиск социальной и профессиональной поддержки, уверенные активные проблемно-ориентированные и эмоционально сфокусированные действия (дистанцирование, позитивная переоценка, рационализация, самоконтроль и самообладание), ориентация на конструктивные способы регулирования конфликтов по К. Томасу (компромисс, сотрудничество), широта репертуара преодолевающих моделей поведения и гибкость их применения в соответствии с ситуацией.

• *Менеджерские умения.* Креативность подхода к решению профессиональных задач, высокий уровень коммуникативных умений, умение сплачивать коллектив, высокий уровень управленческих умений (М. Вудкок, Д. Френсис, 1991).

После того как феномен «выгорания» стал общепризнанным, внимание исследователей и работодателей разных стран все более фокусируется на вопросах предупреждения данного синдрома.

Почему работодатели должны проявлять беспокойство и поддерживать тех, кто страдает от «выгорания»? Согласно данным Американского института стресса, стресс на работе и «выгорание» обходятся в 200 млрд долл. в год из-за текучести кадров, абсентеизма, низкой продуктивности и возрастающих компенсаций на обеспечение здоровья. Установлено, что «выгоревшие» работники рассматривают свою организацию как противника (негативно) и склонны психологически удаляться от нее (К. Maslach, 1982).

Многие менеджеры высшего звена считают, что самые эффективные средства предупреждения «выгорания» находятся непосредственно в руках самих руководителей. Исследование компании «Релиастар» показало, что руководители вносят свой вклад в уменьшение профессионального стресса, предоставляя своим подчиненным самостоятельно контролировать их работу, но при этом контролируют и минимизируют их сверхурочную работу. Имеющие «заботливых» руководителей характеризуются более низким уровнем «выгорания», меньше болеют и прогуливают, им свойственны большая самоотдача и инициатива, они меньше думают об увольнении (уходе с работы). Некоторые менеджеры пытаются предотвратить «выгорание», концентрируясь на личных целях подчиненных; как говорит Фред Кинг, региональный менеджер «Блу Кросс» (Бирмингем, Алабама, США), «я знаю, что каждый хочет лично чего-то достичь, – это может быть получение дополнительного образования, покупка нового дома, начало новой жизни после развода». Он знает, у кого есть проблемы в личной жизни, и предлагает им помощь.

В некоторых компаниях для предупреждения «выгорания» внимание уделяется тому, чтобы персонал относился к работе как источнику радости, веселья (с долей шутки, юмора), независимо от степени ее напряженности.

Рандп Пауерс, президент по продажам страховок в Миннесоте, руководит независимыми торговыми агентами, которые работают

вне дома. Когда он чувствует, что они теряют интерес к работе, он устраивает практические семинары или отдых в выходные дни вместе с руководителями компании, которые могут дать агентам конкретный совет, как им организовать свой бизнес и сохранить рабочую мотивацию. «Одна из причин “выгорания” состоит в том, что после некоторого промежутка времени и большого количества сделок (продаж) напряженная работа превращается в бессодержательное занятие, – говорит Пауерс. – Именно взаимодействие (общение, обмен опытом) с топ-менеджерами помогает торговым агентам восстановить силы и избежать “выгорания”».

Помимо длительного и напряженного профессионального общения с клиентами к факторам, способствующим «выгоранию», причисляют также переживание одиночества. Одиночество – малосознаваемый и труднопреодолимый аспект работы торговых агентов, часто выступает в качестве источника разочарования и «выгорания». Тем не менее, как бы менеджеры ни хотели, они не могут взять всю ответственность на себя, для того чтобы помочь «выгоревшим» работникам. Для оказания помощи «выгорающим» требуются квалифицированные специалисты и специальные реабилитационные программы.

«Прогрессивные» менеджеры интуитивно на основе большого практического опыта определили некоторые «рецепты» самопомощи против «выгорания». К ним относят: поиск своего интереса в любой, даже «рутинной» работе, отношение к своим ошибкам как к возможности научиться чему-то новому, стать наставником для молодых или неопытных сотрудников, постоянно расширять социальные связи. Утверждается, что для профилактики переживания одиночества и «выгорания» человек должен иметь глубокие взаимоотношения минимум с шестью разными людьми, причем с такими людьми, которые могут все бросить, чтобы помочь в трудных ситуациях. Симпатии к коллегам, которые помогают на работе, взаимопомощь и сплоченность в команде также снижают риск «выгорания».

Таким образом, развивающиеся в процессе «выгорания» эмоциональное истощение, деперсонализация и заниженная самооценка сами могут становиться причиной уменьшения или отсутствия полноценных социальных контактов. Следовательно, причинная взаимосвязь может быть иной – *не отсутствие социальной интеграции* способствует «выгоранию», а наоборот, *развитие «выгора-*

ния» приводит к сокращению и формализации социальных контактов.

Традиционно выделяют два направления психологической помощи. Первое направление – **профилактика** как смягчение действия организационных и ролевых факторов риска «выгорания» на уровне всей организации (фирмы) в целом.

Это касается таких аспектов, как:

- корпоративное развитие и сплочение рабочих команд;
- развитие высокой организационной культуры и «здоровой» атмосферы в трудовом коллективе;
- профессиональная и административная поддержка;
- эффективное руководство, адекватное уровню (этапу) организационного развития фирмы и персонала;
- стандарты формального и неформального поведения в организации; корпоративная лояльность и карьерный рост персонала;
- справедливая политика компании относительно продвижения по служебной лестнице (карьерного роста), отсутствие дискриминации на основе национальности, расы, пола, возраста;
- четкая и «прозрачная» (справедливая) система штрафов и поощрений;
- четкость должностных обязанностей и легитимность власти.

Второе направление – **психологическое вмешательство** в процесс восстановления психоэнергетических ресурсов и профессиональной мотивации управленческого персонала.

Основные задачи психологической помощи:

- психологическая разгрузка менеджеров;
- психокоррекция личностных деформаций, приобретенных вследствие «выгорания»;
- обучение «здоровому копингу» – конструктивным моделям преодолевающего поведения;
- развитие менеджерских умений (расширение репертуара управленческих действий и стратегий);
- повышение коммуникативной компетентности, сенситивности (эмпатии) и коммуникативных умений;
- развитие навыков релаксации, саморегуляции и самоконтроля;
- формирование позитивных и активных жизненных установок;
- развитие творческого потенциала;
- активизация мотивации самоактуализации и личностного роста;

- планирование личной и профессиональной карьеры;
- индивидуальное консультирование по вопросам здорового образа жизни и питания.

Формы психологической помощи могут быть как индивидуальными, так и групповыми – в виде лекций, практических семинаров, профессиональных консультаций и тренингов.

Стратегия психологической помощи против профессионального «выгорания» должна быть частью корпоративной программы по психологическому обеспечению здорового труда и отдыха управленческого персонала. В целях сохранения «человеческих ресурсов» организации специализированные программы «антивыгорания» должны включаться в общую (корпоративную) концепцию управления и развития персонала.

# ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТИПОВ ЛИЧНОСТИ И ТИПОВ ХАРАКТЕРА

Мы часто смотрим куда тянется дым вместо того,  
чтобы узнать откуда дует ветер.

*К. Чапек*

Для того чтобы лучше распознать типы личности и характера, нам может помочь физиогномика, хотя можно определенно сказать, что на сегодняшний день такой науки не существует. Эта область очень активно используется спекулянтами от психологии. Более того, нельзя исключать того, что физиогномика как наука не состоится, – нет статистической информации. Но есть мистический имидж. Есть желание знать больше сказанного, то, что скрывают.

Прочитав около 20 книг по физиогномике и проведя сравнительный анализ, автор так и не смог определить своего отношения к ней. Возможно, что 90% всей литературы по физиогномике создается не в результате исследований, а в результате придумывания. Авторы таких работ просто паразитируют на нашем желании понимать других. И все же есть в этой области и работающие признаки. О них и пойдет речь.

---

### 9.1. Выявление реально работающих физиогномических признаков

---

Известный астролог, глава Авестийской школы астрологии П.П. Глоба в своей книге «Популярная астрология» (1993) знакомит читателей с основами морфоскопии, физиогномики и других наук. «У каждого человека лицо состоит из семи частей, соответствующих семи планетам, которые знали древние: Солнцу, Луне, Юпитеру, Сатурну, Марсу, Венере, Меркурию. Каждая из планет чем-то управляет в человеке, связана с его определенным психическим состоянием. Таким образом, каждая часть лица несет характеристики в соответствии с функциями планеты-управителя. Что касается ушей, то они не соотносятся с планетами, но именно

на них обращается прежде всего внимание при анализе лица человека». Главным итогом такой «науки» становится поразительные по нелепости несоответствия различных физиогномических признаков. Один и тот же признак у разных авторов может означать совершенно не связанные между собой свойства. Приведем примеры.

Глубоко посаженные глаза у разных авторов означают: **смелость, ловкость, нравственность** (Е.С. Вельдховер, 1998); **«свидетельство пережитых страданий, в результате чего человек становится жадным, хитрым, коварным»** (А. Бирах, 2000); **«романтизм, погружение в собственный мир»** (С. Мин, 2003).

Другие связывают **курносый нос** с такими качествами, как **капризность, непредсказуемость** (Е.С. Вельдховер, 1998); **веселость, простота, широта натуры, врожденная душевная гармония** (А.Бирах, 2000); **надежность, практичность, дружелюбие** (С. Мин, 2003); **капризность, непредсказуемость** (Б.Ю. Хигир).

Можно ли считать нормальным такое несоответствие? Наверное, нет. Тогда каковы причины абсурдного противоречия?

Их может быть много:

- 1) откровенная выдуманность всех признаков;
- 2) разница в оценке ситуационного поведения;
- 3) незначительная группа наблюдаемых;
- 4) случайные совпадения признака и свойства;
- 5) несоответствие признака и свойства (если у человека слабый характер, то неизвестно, в какой части тела должны отражаться эти свойства: ушах, голове и чем-то еще);
- 6) неверная трактовка признака («мохнатые» брови у одних трактуются как «курчавые» у других).

Однако наиболее правдоподобной кажется причина перенаселенности физиогномики обыкновенными шарлатанами.

**«Глубоко посаженные глаза – такие глаза принадлежат чаще всего погруженным в свой мир и глубоко романтичным натурам. Хотя не стоит обольщаться налетом таинственности. Они никогда не теряют чувства реальности ни в поступках, ни в чувствах»** (Ч. Куай, 2003). В одном предложении присутствуют взаимоисключающие свойства. Как говорится, «и нашим, и вашим». И таких примеров откровенной подтасовки, подгонки текста бесконечное множество. Особенно много их в «трудах» восточных авторов.

Счастливым исключением из общего правила можно считать две известные книги: метода Вельдховера Е.С., Вершинина Б.В. «Тайные знаки лица» (1998) и Мекка Фулфера «Искусство чтения по лицу» (2004). Работу Е.С. Вельдховера можно представить как попытку связать известные мифы прошлого с реальной медициной, сделать физиогномику из явления наукой. А вот к трудам Ч. Куай «Как научиться читать по лицам» (пер. с нем., 2003) и Б. Лин «Чтение по лицам» (пер. с англ., 2003) у нас другое отношение.

Перед нами стоит проблема. То ли мы должны забыть о существовании физиогномики как науки, то ли попытаться выжать из потока мусора рациональное зерно. Второе было бы предпочтительнее. Поэтому пришлось действовать так: из множества сочетаний «признак – свойство» выбирать только те, которые имеют подтверждение в независимых друг от друга источниках. Но, выделив полезную информацию, ее стоит проверить на примерах.

Есть большое количество публичных людей, о которых пресса пишет даже больше, чем нужно. Если уже подтвержденная информация взаимосвязи «признак – свойство» не находит себе конкретного визуального подтверждения, то ее также следует проигнорировать. К этой же категории следует отнести сопоставление выявленной взаимосвязи на примере ближайшего окружения. Если наука «физиогномика» не существует, то через такое сито не пройдет ничто. Если она существует, то часть информации пройдет. Фактически мы дважды фильтруем полученную информацию, проверяя ее на взаимное соответствие с другими авторами и на ее соответствие примерам, которые всегда у нас перед глазами. В целях предосторожности отбрасывались те авторы, которые не снабдили свои данные рисунками. Именно разное трактование видимого авторами признака есть один из самых больших недостатков их работ. Поэтому совмещение информации «признак – свойство» проводилось не по названию, а по фактическому виду. Также большую проблему представляют собой разные формулировки признаков. Например, «решительность» и «целеустремленный» – это одна характеристика или разные? В данном случае, как представляется, второе слово поглощает первое – люди целеустремленные всегда достаточно решительны.

Однако есть более затруднительные случаи. Тем не менее во всех сложных ситуациях предпочтение отдавалось наиболее общей

характеристике. Из более 200 выделенных признаков нами было отобрано около 40. Таким образом, достоверность полученной из рядовой книжки информации не может быть оценена более чем 15–20%.

Данные приведены в табл. 9.1.

## 9.2. Подтвержденные из независимых источников физиогномические признаки

Таблица 9.1

### Физиогномические признаки

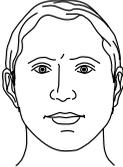
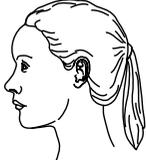
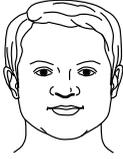
Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>ФОРМА ЛБА – ШИРОКАЯ</p> 	<p>** Больше интересуется работой, чем семьей. * Практичность, деловитость, борец за независимость.</p>
<p>ФОРМА ЛБА – М-ОБРАЗНАЯ</p> 	<p>** Склонность к творчеству (артисты, художники), мало заботятся о завтрашнем дне. * Редко становятся руководителями.</p>
<p>ФОРМА ЛБА – ДУГООБРАЗНАЯ</p> 	<p>** Независимый характер, профессиональная самостоятельность. * Нацеленность на экономику. Равнодушие к успеху.</p>

\*\*\* Название свойств, подтвержденных тремя и более независимыми источниками.

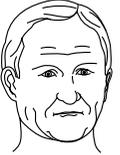
\*\* Название свойств, подтвержденных двумя независимыми источниками.

\* Встречающиеся в литературе не подтвержденные свойства.

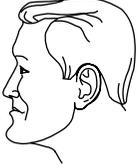
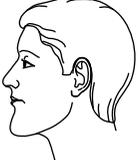
Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>ФОРМА ЛБА – СУЖАЮЩИЙСЯ К ВЕРХУ</p> 	<p>** Возможность семейных неурядиц. * Бестолковость. Ограниченность. Пессимизм.</p>
<p>ФОРМА ЛБА – ПОКАТЫЙ (отклонен назад)</p> 	<p>** Хорошая память, быстрая реакция. * Предпочтение к проверенным методам. Решительность, Заносчивость.</p>
<p>ФОРМА ЛБА – КРУТОЙ</p> 	<p>** Воображение. Оригинальность. Решительная борьба с устаревшими схемами. * Решительность. Заносчивость.</p>
<p>ФОРМА ЛИЦА – КВАДРАТНАЯ</p> 	<p>** Уверенность в своих силах, мужественный. Стремление к успеху. Решительность. * Суровый, бессердечный, грубый, настойчивый.</p>
<p>ФОРМА ЛИЦА – ПРОДОЛГОВАТАЯ</p> 	<p>** Целеустремленность. Рассудительность. Уравновешенность. * Аристократический тип. Интеллект. Чувственность. Расчетливость. Организаторские способности.</p>

Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>ФОРМА ЛИЦА – ТРЕУГОЛЬНАЯ</p> 	<p>** Неуживчивость. Хитрость. Одаренность. Не склонны к привязанности и преданности. * Чувственность.</p>
<p>СКЛАДКИ ЛИЦА – ЕДИНСТВЕННАЯ ВЕРТИКАЛЬНАЯ ЛИНИЯ</p> 	<p>* Аналитик. Избирателен в общении. Трудолюбие.</p>
<p>СКЛАДКА ЛИЦА – ДВЕ СКЛАДКИ НАД ПЕРЕНОСИЦЕЙ</p> 	<p>** Излишняя требовательность к себе. * Одаренность в искусстве. Стремление к предельной точности.</p>
<p>ОСТРЫЙ ПОДБОРОДОК</p> 	<p>** Целеустремленность. * Интеллект. Эмоционально неустойчивы. Быстро принимают решения. Сосредоточены на идеях. Желание действовать самостоятельно. Не любят подчиняться приказам.</p>
<p>ФОРМА ПОДБОРОДКА – КРУГЛАЯ</p> 	<p>** Отзывчивость. Заботливость. * Семейственность. Миротворец. Нечестолюбив.</p>

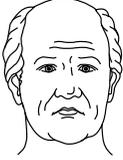
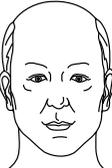
Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>ФОРМА ПОДБОРОДКА – ШИРОКИЙ</p> 	<p>** Стойкость характера. * Желание покрасоваться. Физическая одаренность. Честность. Энергичность. Агрессия.</p>
<p>ФОРМА ПОДБОРОДКА – ПРЯМОУГОЛЬНЫЙ</p> 	<p>** Целеустремленность. Добросовестность. * Бойцовские качества. Идеализм.</p>
<p>ФОРМА ПОДБОРОДКА – ВЫСТУПАЮЩИЙ ВПЕРЕД</p> 	<p>** Самоуверенность. Агрессивность. Склонность к насилию. * Крепкий орешек. Авторитарность. Менеджерские способности.</p>
<p>ФОРМА ПОДБОРОДКА – ДЛИННЫЙ</p> 	<p>** Эмоциональность. * Психологическая неустойчивость. Основательность. Врожденная физическая сила.</p>
<p>ФОРМА ПОДБОРОДКА – РАЗДВОЕННЫЙ</p> 	<p>** Умение приспосабливаться. Приключенческий азарт. * Общительность. Желание быть любимым.</p>

Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>ФОРМА ПОДБОРОДКА – СКОШЕННЫЙ (отступающий назад)</p> 	<p>** Миротлюбие. Стремление к жизни без конфликтов. * Высокие этические принципы. Нечестолюбив.</p>
<p>РАЗМЕР РТА – МАЛЕНЬКИЙ</p> 	<p>** Осторожность. Скромность. Интроверт. * Озабоченность борьбой за существование. Слабый характер.</p>
<p>РАЗМЕР РТА – БОЛЬШОЙ</p> 	<p>** Уверенность в себе. Экстраверт. * Сильная воля. Трудно поддается влиянию. Экспрессивность. Смелость. Мужество. Насмешливость. Чрезмерность во всем.</p>
<p>ЛИНИЯ РТА – ПРЯМАЯ</p> 	<p>** Объективность. * Властность. Жажда знаний.</p>
<p>НЕРОВНЫЕ ЗУБЫ</p> 	<p>** Видит все аспекты проблемы. * Большие требования к себе. Многое не доводит до конца. Капризность.</p>

Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>КРУПНЫЕ ПЕРЕДНИЕ ЗУБЫ</p> 	<p>** Упрямство. Чувственность. * Необходимость в признании другими.</p>
<p>УГОЛКИ ГУБ ОПУЩЕНЫ</p> 	<p>*** Пессимизм. ** Ранимость. * Нетворческая в науке натура. Прямота. Одиночество. Недоверие сказанному.</p>
<p>УГОЛКИ ГУБ ПРИПОДНЯТЫ</p> 	<p>** Оптимист. * Простодушный. Добросовестный. Умственно одаренный.</p>
<p>ГУБЫ ТОНКИЕ</p> 	<p>** Сдержанность. Холод- ность. Недоверие. * Жесткие, подлые.</p>
<p>ПОЛНЫЕ ГУБЫ – ОБЕ ГУБЫ ШИРОКИЕ И ПУХЛЫЕ</p> 	<p>** Эмоциональная экспрессивность. * Чувство юмора. Эгоцентризм.</p>

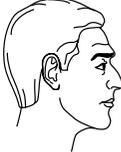
Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p><b>КУРНОСЫЙ НОС</b> (как лыжный трамплин, если смотреть в профиль)</p> 	<p>** Дружелюбие. Эмоциональная неустойчивость. * Капризность. Потребность в признании ваших усилий.</p>
<p><b>КОНЧИК НОСА ЗАДРАН КВЕРХУ</b></p> 	<p>** Непосредственность. * Доверчивость. Непредсказуемость. Безволие.</p>
<p><b>БРОВИ ГУСТЫЕ</b></p> 	<p>** Высокая умственная активность. * Упрямство. Решительность. Властность. Эмоциональность. Энтузиазм.</p>
<p><b>ФОРМА БРОВЕЙ – ИЗЛОМАННЫЕ</b></p> 	<p>** Критичность. * Недоверчивость. Стремление быть правым. Тщательная подготовка. Умственная сосредоточенность.</p>
<p><b>ФОРМА БРОВЕЙ – ПРЯМЫЕ</b></p> 	<p>*** Логический подход. * Прямота практичность. Прагматизм. Любовь к фактам.</p>

Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p><b>ВЫСОКИЕ БРОВИ</b> (большое расстояние между глазом и бровью)</p> 	<p>* Избирательность. Разборчивость. Подход «поживем – увидим». Сверка всех понятий со своей ментальностью.</p>
<p><b>НИЗКИЕ БРОВИ</b> (малое расстояние между глазом и бровью)</p> 	<p>* Быстрота ума. Быстрота действий. Перебивает других.</p>
<p><b>УШИ – ВЫСОКО РАСПОЛОЖЕННЫЕ</b></p> 	<p>** Деловитость. * Быстро собирает информацию. Быстро реализует задуманное. Сдержанность.</p>
<p><b>УШИ МАЛЕНЬКИЕ</b></p> 	<p>** Спринтерские качества. * Вера в себя. Эгоцентризм. Лучше один раз увидеть, чем 100 раз услышать. Неблагополучие. Чувственность.</p>
<p><b>УШИ ОТТОПЫРЕННЫЕ</b></p> 	<p>** Независимый. Свободолюбивый. * Глупость. Бесхитрость.</p>

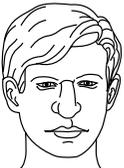
Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p data-bbox="255 212 611 268"><b>НАДБРОВНЫЕ ДУГИ</b> (костный «гребень» над глазами)</p> 	<p data-bbox="714 212 997 355">* Строгое следование правилам и указаниям. Предпочтение проверенным вариантам работы.</p>
<p data-bbox="193 493 674 576"><b>ШИРОКО ПОСТАВЛЕННЫЕ ГЛАЗА</b> (расстояние между глазами больше ширины одного глаза)</p> 	<p data-bbox="698 493 902 636">* Дальновидность. Пренебрежение подробностями. Сильно развитое воображение.</p>
<p data-bbox="193 804 674 887"><b>БЛИЗКО ПОСАЖЕННЫЕ ГЛАЗА</b> (расстояние между глазами меньше ширины одного глаза)</p> 	<p data-bbox="698 804 972 887">* Внимание к деталям. Крайняя сосредоточен- ность.</p>
<p data-bbox="253 1117 613 1173"><b>ГЛУБОКО ПОСАЖЕННЫЕ ГЛАЗА</b> (утопают в глазницах)</p> 	<p data-bbox="698 1117 925 1230">* Задумчивость. Сдержанность. Осторожность. Наблюдательность.</p>

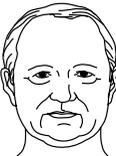
Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>ГЛАЗА НАВЫКАТЕ (как будто выскакивают из орбит)</p> 	<p>* Любит ощущать себя причастным ко всему. Не любит, когда перебивают.</p>
<p>НАКЛОН ГЛАЗ ВВЕРХ (внешний угол расположен выше внутреннего)</p> 	<p>* Оптимизм. Развитое воображение.</p>
<p>НАКЛОН ГЛАЗ ВНИЗ (внешний угол расположен ниже внутреннего)</p> 	<p>* Предвидит проблемы. Сочувствует другим. Признает свои ошибки.</p>
<p>УЗКИЙ НОС (словно сдавленный в основании)</p> 	<p>* Самостоятельность. Не полагается на помощь других.</p>

Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p data-bbox="232 209 632 264"><b>КОНЧИК НОСА ЗАДРАН КВЕРХУ И ЗАОСТРЕН</b></p> 	<p data-bbox="701 209 913 264">* Любопытство. Расточительность.</p>
<p data-bbox="227 491 638 547"><b>НИЗКО СВИСАЮЩАЯ ПЕРЕГОРОДКА МЕЖДУ НОЗДРЯМИ</b></p> 	<p data-bbox="701 491 925 515">* Аналитический ум.</p>
<p data-bbox="272 770 591 826"><b>ЖЕЛВАКИ</b> (вздутые челюстные мышцы)</p> 	<p data-bbox="701 770 925 794">* Подавляемый гнев.</p>
<p data-bbox="216 1058 652 1137"><b>СКЛАДКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИСТОЩЕНИЯ</b> (глубокая горизонтальная складка на переносице)</p> 	<p data-bbox="701 1058 899 1106">* Чрезмерная ответственность.</p>

Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>СКЛАДКА РАЗОЧАРОВАНИЯ (от носа к углам рта)</p> 	<p>* Эмоциональное разочарование.</p>
<p>СКЛАДКА СКОРБИ (от уголков рта к подбородку)</p> 	<p>* Пережитая сильная эмоциональная боль или утрата.</p>
<p>СКЛАДКА ЖЕЛАННОСТИ</p> 	<p>* Желание нравиться.</p>
<p>СКЛАДКА ОТ ПРИНУЖДЕННОЙ УЛЫБКИ (горизонтальная складка на верхней губе)</p> 	<p>* Скрывает негативные чувства. Лишен эмоциональной поддержки.</p>

Продолжение табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p style="text-align: center;"><b>СКЛАДКИ ПОДДЕРЖКИ</b> (на щеках ямки, которые выглядят как складки)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Воодушевляет других.</li> <li>* Оказывает поддержку.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>СКЛАДКИ БАЛАГУРА</b> (непрерывная складка, поднимающаяся из-под подбородка на щеки)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Красноречие от природы.</li> <li>* Общительность.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>ГЛУБОКАЯ ВЕРТИКАЛЬНАЯ СКЛАДКА</b> (между бровей)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Самодисциплина.</li> <li>Все сминаят на своем пути.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>ГЛАЗНОЙ БЕЛОК ОКРУЖАЕТ РАДУЖНУЮ ОБОЛОЧКУ СО ВСЕХ СТОРОН</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Психологический шок.</li> <li>Потеря контроля над собой.</li> </ul>

Окончание табл. 9.1

Внешний вид и описание признака	Свойства
<p>ГЛАЗНОЙ БЕЛОК НАД РАДУЖНОЙ ОБОЛОЧКОЙ</p> 	<p>* Угроза насилия. Бурная реакция на стресс. Состояние огромной жизненной силы (дети).</p>
<p>ПОЛОСКА ГЛАЗНОГО БЕЛКА МЕЖДУ РАДУЖНОЙ ОБОЛОЧКОЙ И НИЖНИМ ВЕКОВ</p> 	<p>** Психологический стресс. * Болезни. Пассивность.</p>
<p>ЦВЕТ ГЛАЗ – ГОЛУБЫЕ (СЕРЫЕ)</p> <p>* Творческие способности. Авторитет. Успех достигнут упорным неординарным трудом. Выбор партнера основывается на прихоти, велении чувств. Чувствительность. Добродушие. Покладистость. Спокойствие.</p>	
<p>ЦВЕТ ГЛАЗ – КАРИЕ</p> <p>* Привлекательность. Капризность. Выжидательность. Эгоистичность. Выбирает того партнера, который может больше для него пожертвовать.</p>	
<p>ЦВЕТ ГЛАЗ – ЗЕЛЕНЫЕ</p> <p>* Рыцарство. Надежность. Доброта. Принципиальность. Твердость. Нет лидерских амбиций. Выбор партнера по взаимности, согласно.</p>	
<p>ЦВЕТ ГЛАЗ – СЕРО-ЗЕЛЕНО-КАРИЕ (СРЕДНЕРУСЫЕ)</p> <p>* Нерешительность. Непоследовательность. Надежда на чудо.</p>	

## ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

---

### ПОЧЕМУ МЫ ОШИБАЕМСЯ ПРИ КЛАССИФИЦИРОВАНИИ

Директор Центра соционики и системологии (Киев) написал статью с громким названием «Крах иллюзий соционики?.. Нет – типоведения!». Суть сводится к комментариям эксперимента в Днепропетровске. Там нескольким группам экспертов (из 16–23 человек) в течение 45 мин предоставляли возможность побеседовать с молодыми людьми в возрасте 18–25 лет. Далее собирали мнения экспертов и оказалось, что на одного типизируемого часто приходилось 10 версий у 26 экспертов или, например, 8 версий – у 16 экспертов.

Мы не знаем всех аспектов психологии. Мы предполагаем простую конструкцию, но она не такая простая. Не учтенные нами аспекты вмешиваются и уводят нас в сторону.

1. Прежде всего, это попытка смешать типы личности и характера. Есть тип характера «Нарцисс», а есть тип личности – «Наполеон». Человек может быть каким угодно ТЛ, но его ТХ «Нарцисс» может заставить эксперта полагать, что перед ним ТЛ «Наполеон». Испытуемый может быть интровертом, однако при ТХ «истерический» он вполне может выглядеть экстравертом. Я, помню, неоднократно ошибался с сочетанием ТЛ «Максим» + ТХ «истерический». ТХ «мазохистический» предполагает заниженную самооценку. Обычно такие люди считаются меланхоликами. В нашей классификации под эту характеристику вполне подходят все иррациональные интроверты. Испытуемый может быть экстравертом, но при шизоидном типе характера этот фактор будет маскироваться. Именно поэтому в разных книгах мы видим Эльдара Рязанова то среди ТЛ «Гексли», то среди «Дюма». Испытуемый может быть сенсориком, но с тем же шизоидным типом характера. Сенсорик практичен, а шизоид – нет. В этой ситуации испытуемый обречен давать противоречивые ответы. Депрессивный тип характера из-за своей агрессивности часто воспринимает

ется как холерик – иррациональный экстраверт. Можно привести множество известных семейных пар, в которых, по всей видимости, партнеры позитивно воспринимают друг друга из-за схожести ТЛ одного из них с ТХ другого.

2. ТЛ и ТХ могут также взаимодействовать с мотивационной сферой. Предположим, что человек с ТЛ «Достоевский» так воспитан родителями, что мотив успеха любой ценой у него может преобладать над другими мотивами. Тогда он воспринимается нами как ТЛ «Наполеон», ТХ «Нарцисс». Сильно развитый мотив эстетического восприятия может увести нас к интуитивным этикам или ТХ «шизоидный». Мотив избегания неудачи однозначно воспринимается как ТХ «мазохистический» или иррациональная интровертированность. Познавательный мотив больше свойственно проявлять рациональным логикам. И мы можем так думать о тестируемом.

3. Пересечения с другими видами интеллекта. Человек с интеллектуальной одаренностью может восприниматься как человек мышления, хотя как экстраверт он человек действия.

4. Трудности тестирования. Тестируемый человек всегда старается искать не тот текст, который ему соответствует в наибольшей степени, а тот, где он выглядит наиболее выигрышно. Возможно просто совпадение жизненных обстоятельств, при котором приходится проявлять не свойственные качества. Сказывается дефицит хороших тестов. Всем нам приходится в определенные моменты жизни быть то рационалами, то иррационалами. Нельзя в жизни все запрограммировать, как и пускать на самотек. Поэтому на вопросы в обоих направлениях мы склонны отвечать утвердительно. Следовательно, надо корректно ставить вопрос о доминировании в более 50% случаев той или иной характеристики.

5. Обманчивость внешности, нетипичность черт лица, непривычные размеры тех или иных черт. Нам бывает крайне сложно, например, тестировать представителей Кореи или Китая. Мы будем в затруднении при ненормально больших размерах головы или шраме на лице.

6. Мы мало что знаем о психологии. Нам еще много предстоит узнать. Увы, но соционика остановилась в развитии. Большое количество предложений не перешло в качество. Гениальная догадка К. Юнга, гениальное продолжение А. Аугустинавичюте не получили дальнейшего развития. Эта история обязательно продолжится. А пока мы имеем дело со множеством незрелых суждений, мно-

гие из которых просто пугают своей абсурдностью. Известный петербургский математик Рейнин Г.Р. насчитал 15 пар дихотомий. Для этого ему пришлось просто смешать ТЛ и ТХ. Бетти Лу Ливер в своей книге «Обучение всего класса» вводит другие новые дихотомии: левополушарность – правополушарность, словесное – аудиально-речевые предпочтения, контекст-зависимые и контекст-независимые ученики и так далее. Одним словом, соционика оказалась полем для фантазирования. Ситуация усугубляется еще и тем, что авторы многих направлений не стесняются в своих высказываниях в адрес друг друга.

А.В. Букалов в журнале «Соционика, ментология и психология личности» (№ 2, 1998) пишет о статье своего коллеги А.А. Шияна: «Проведен анализ статей А.А. Шияна “Об одном классе самоорганизующихся...” Показано, что автор в изложении материала использовал без ссылок на источник модели и термины теории моделей информационного метаболизма – соционики, что является плагиатом. Кроме этого, в построениях и выводах А.А. Шияна обнаружен целый ряд существенных ошибок. Вследствие этого практически все полученные им результаты и выводы несостоятельны».

В общем – все плагиаторы, все неправы. В этой сфере ощущается дефицит сильных идей, зато есть переизбыток сильных выражений. Нам не следует принимать чьей-либо стороны. Мы просто должны подождать новых открытий.

## ЛИТЕРАТУРА

---

*Александров Ю.И., Дружинин В.Н.* Теория функциональных систем в психологии // Психологический журнал, 1998. – Т. 19. – № 6. – С. 4–19.

*Ананьев Б.Г.* Психологическая структура личности и ее становление в процессе индивидуального развития человека // Психология личности. – Т. 2. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 7–94.

*Ананьев Б.Г.* Структура личности // Психология личности в трудах отечественных психологов. Хрестоматия / Сост. Куликов А.В. – СПб.: Изд. «Питер», 2000. – С. 91–95.

*Андреева Г.М.* Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 376 с.

*Анохин П.К.* Философский смысл проблемы естественного и искусственного интеллекта // Кибернетика живого: Человек в разных аспектах. – М.: Наука, 1985. – С. 29–43.

*Асмолов А.Г.* Психологическая структура личности и ее становление в процессе индивидуального развития человека // Психология личности. – Т. 2. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 345–384.

*Аугустинавичюте А.* Комментарий к типологии Юнга и введение в информационный метаболизм // Соционика, ментология и психология личности, 1995. – № 2. – С. 2–11.

*Аугустинавичюте А.* О дуальной природе человека // Соционика, ментология и психология личности, 1996. – № 1, 2, 3.

*Аугустинавичюте А.* Теория интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности, 1997. – № 1, 2, 3, 4, 5.

*Аугустинавичюте А.* Модель информационного метаболизма // Соционика, ментология и психология личности, 1995. – № 1.

*Аугустинавичюте А.* Социон // Соционика, ментология и психология личности, 1996. – № 4–5.

*Аугустинавичюте А.* Теория интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности, 1997. – № 1–5.

*Барабанщиков В.А.* Принцип системности в психологической концепции Б.Ф.Ломова // Психологический журнал. – 1997. – Т. 18. – № 1. – С. 3–9.

*Бакингам М., Кофман К.* Сначала надо нарушить все правила! Что лучшие в мире менеджеры делают по-другому? / Пер. с англ. Д.Д. Мухиной. – М.: МЦНМО, 2005. – 328 с.

*Берн Э.* Три аспекта личности // Психология личности. – Т. 1. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 277–294.

*Букалов А.В.* О четырех эволюционных стадиях развития и законе сменяемости квадрантов // Соционика, ментология и психология личности. – 1995. – № 1. – С. 9–17.

*Букалов А.В.* Соционика – новый подход к пониманию человека и общества // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 1. – С. 2–5.

*Букалов А.В., Карпенко О.Б., Чикирисова Г.В.* О статистике отношений в супружеских парах // Соционика, ментология и психология личности. – 1999. – № 1. – С. 3–7.

*Веккер Л.М.* Психические процессы. – Т. 3. – Субъект. Переживание. Действие. Сознание. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1981. – 326 с.

*Ганнушкин П.Б.* Клиника психопатий, их статика, динамика, систематика. – Н. Новгород: Изд-во НГМА, 1998. – 128 с.

*Гиппенрейтер Ю.Б.* Введение в общую психологию: Курс лекций. – М.: ЧеРо, 1998. – 336 с.

*Гиппенрейтер Ю.Б.* Понятие личности в трудах А.Н. Леонтьева и проблема исследования характера // Вестник Моск. ун-та. – Сер. 14. – Психология, 1983. – № 4. – С. 7–22.

*Госдинер А.Л.* Владимир Николаевич Мясичев (воспоминания об ученом) // Психологический журнал, 1999. – Т. 20. – № 4. – С. 106–108.

*Гуленко В.В.* Архетипические трактовки модели психики в соционике // Соционика, ментология и психология личности. – 1998. – № 2. – С. 22–26.

*Гуленко В.В.* Бинарные признаки интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 3. – С. 31–44.

*Гуленко В.В.* Интертипные отношения // Соционика, ментология и психология личности. – 1997. – № 6. – С. 27–30.

*Гуленко В.В.* Какие отношения построил бы Юнг (условия интертипной устойчивости в диаде) // Соционика, ментология и психология личности. – 1995. – № 2. – С. 17–28.

*Гуленко В.В.* Квадры и их социально-психологические особенности // Соционика, ментология и психология личности. – 1995. – № 1. – С. 25–30.

*Гуленко В.В.* Критерии взаимности // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 2. – С. 26–37.

*Гуленко В.В.* Менеджмент слаженной команды. Соционика и социоанализ для руководителей. – Новосибирск: РИПЭЛ, 1995. – 192 с.

*Гуленко В.В.* Структура и элементы соционической модели // Соционика, ментология и психология личности. – 1998. – № 3. – С. 73–80.

*Гуленко В.В.* Структурно-функциональная модель // Соционика, ментология и психология личности. – 1998. – № 4. – С. 42–49.

*Гут М.М.* Динамика информационно-психологического созревания личности // Соционика, ментология и психология личности. – 1997. – № 5. – С. 61–66.

*Дружинин В.В., Конторов Д.С.* Системотехника. – М.: Радио и связь, 1985. – 200 с.

*Дружинин В.Н.* Экспериментальная психология. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000. – 320 с.

*Дубровский Д.И.* Критерии существования и проблемные ситуации в науке // Кибернетика живого: Биология и информация. – М.: Наука, 1984. – С. 103–110.

*Дубровский Д.И.* Психофизиологическая проблема: информационный подход // Методологические аспекты изучения деятельности мозга. – М.: Наука, 1986. – С. 108–134.

*Ермак В.Д.* Структура и функционирование психики человека с системной точки зрения // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 3. – С. 72–79.

*Забиров М.В.* Целостная классификация психотипов и ее возможные соционические соответствия // Соционика, ментология и психология личности. – 1998. – № 3. – С. 34–42.

*Иванов Д.А., Иванов А.А.* Соционика и проблемы безопасности полетов // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 5. – С. 47–50.

*Иванов Д.А., Савченко И.Д.* Об особенностях нервной деятельности у лиц с разными типами информационного метаболизма и об их дифференциальной диагностике // Соционика, ментология и психология личности. – 1999. – № 3. – С. 11–22.

*Иванов Ю.В.* Деловая соционика. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 184 с.

*Ильин Е.П.* Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2004. – 509 с. (Серия «Мастера психологии»).

*Каминский В.Р., Шульман Г.А.* Интертипные отношения в социуме и семье // Соционика, ментология и психология личности. – 1997. – № 5. – С. 54–61.

*Кемтински А.* Экзистенциальная психиатрия. – М.: Изд-во «Совершенство», 1998. – 320 с.

*Кемтинский А.* Психология шизофрении. – СПб.: Ювента, 1998. – 294 с.

*Ковалев С.В.* Психология современной семьи: Информ.-метод. материалы к курсу «Этика и психология семейной жизни»: Кн. для учителя. – М.: Просвещение, 1988. – 208 с.

Красота и мозг. Биологические аспекты / Пер. с англ. / Под ред. И. Ренглера, Б. Херцбергер, Д. Элетайна. – М.: Мир, 1995. – 335 с.

*Кратохвил С.* Основные типы решения семейных проблем и их решение / Психотерапия семейно-сексуальных дисгармоний. – М., 1991.

*Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М.* Психология малых групп // М.: Изд-во МГУ, 1991. – 207 с.

*Кулагин Б.В.* Основы профессиональной психодиагностики. – Л.: Медицина, 1984. – 216 с.

*Лазурский А.Ф.* Классификация личностей // Психология индивидуальных различий / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – С. 179–198.

*Леонгард К.* Акцентуированные личности / Пер. с нем., предисл. и ред. В.М. Блейхера. – 2-е изд., стер. – К.: Выща шк. Головн. изд-во, 1989. – 375 с.

*Леонтьев А.Н.* Деятельность и личность // Психология личности. – Т. 2. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 165–196.

*Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984. – 432 с.

*Мальшев А.А.* Психология личности и малой группы: Учебно-методическое пособие. – Ужгород: Инпроф ЛТД, 1977. – 447 с.

*Медведев Н.Н.* О возможности построения психологической модели личности для моделирования межличностных отношений // Соционика, ментология и психология личности, 1998. – № 1–4.

*Молодцов А.В.* Соционика для менеджера: Учебн. пособие. – К.: ИСИО, 1993. – 208 с.

*Мясищев В.Н.* Понятие личности в аспектах нормы и патологии // Психология личности. – Т. 2. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 197–244.

*Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. – К.: «Лыбидь», 1990. – 192 с.

*Овчаров А. А.* Соционика – путь к личности. – Киев–Новосибирск, 1993.

Общая психодиагностика. Основы психодиагностики, немедицинской психотерапии и психологического консультирования / Под ред. А.А. Бодалева, В.В. Столина. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. – 304 с.

*Овчинников Б.В., Павлов К.В., Владимирова И.М.* Ваш психологический тип. – СПб.: «Андреев и сыновья», 1994. – 237 с.

*Орлов А.Б.* Личность и сущность: внешнее и внутреннее Я человека // Психология личности. – Т. 2. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 509–532.

*Павлов К.В.* Типология темперамента в клинической практике: функциональные состояния и их взаимосвязь с личностными характеристиками // Вестник Моск. ун-та. – Сер. 14. – Психология, 1993. – № 1. – С. 52–52.

*Петрова Е.Ю.* Психологические типы Юнга. Методические материалы к тренингу индивидуального стиля с приложением опросника Кейрси и Практикума. – СПб.: ООО «Мебиус», 1997. – 56 с.

*Платонов Ю.П.* Социальная психология трудовой деятельности. – СПб., 1992. – С. 242–253.

*Платонов К.К.* О системе психологии. – М.: Мысль, 1972. – 216 с.

*Платонов К.К.* Теория функциональных систем, теория отражения и психология // Теория функциональных систем в физиологии и психологии. – М.: Наука, 1978. – С. 62–83.

*Полевой Ю.Л., Решетова З.А.* Системный подход к построению учебного предмета в ВУЗе и формирование технического мышления современного инженера // Психолого-педагогические проблемы профессионального обучения. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979. – С. 10–52.

*Пономарев Я.А.* Методологическое введение в психологию. – М.: Наука, 1983. – 206 с.

*Прокофьева Т.Н.* Соционика. Алгебра и гармония человеческих взаимоотношений: Учебно-практ. пособие. – М.: Изд-во «Гном-Пресс», 1999. – 108 с.

*Прохорова А.В.* Морфей-соционик // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 4. – С. 54–58.

*Рейнин Г.Р.* Теоретический анализ типологических описаний личности в психологии // Соционика, ментология и психология личности. – 1999. – № 4. – С. 8–20.

*Савченко И.Д., Савченко С.В.* Соционика и Таро: Матрица Социона // Соционика, ментология и психология личности. – 1995. – № 3. – С. 85–88.

*Савченко С.В., Савченко И.Д., Негодина О.В.* Личность как соционический тип в едином символьном пространстве Савченко (ЕСПС) // Соционика, ментология и психология личности. – 1995. – № 2. – С. 78–87.

*Сержантов В.Ф.* Структура личности и концепция функциональной системы П.К. Анохина // Теория функциональных систем в физиологии и психологии. – М.: Наука, 1978. – С. 86–110.

Словарь практического психолога / Сост. С.Ю. Головин. – Минск: Харвест, 1998. – 800 с.

*Стратиевская В.Э.* Как сделать, чтобы мы не расставались: Руководство по поиску спутника жизни (соционика). – М.: Изд. Дом МСП, 1997. – 496 с.

*Судаков К.В.* Информационный принцип работы мозга // Психологический журнал. – 1996. – Т. 17. – № 1. – С. 110–127.

*Судаков К.В., Зилев В.Г.* Системные принципы организации мозга // Методологические аспекты изучения деятельности мозга. – М.: Наука, 1986. – С. 49–59.

*Таланов В.Л., Малкина-Пых И.Г.* Справочник практического психолога / СПб.: Сова, М.: ЭКСМО, 2002. – 928 с.

Теория личности З. Фрейда // Психология личности. – Т. 1. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 75–94.

Теория личности К. Юнга // Психология личности. – Т. 1. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 115–127.

*Тихонов А.П.* Тип информационного метаболизма как связующее звено в исследовании психических явлений // Соционика, ментология и психология личности (в печати).

*Тихонов А.П., Латина И.В.* Соционика и альпинизм – некоторые наблюдения // Соционика, ментология и психология личности. – 1997. – № 6. – С. 22–27.

*Филатова Е.С.* О соционической терминологии // Соционика, ментология и психология личности. – 1999. – № 1. – С. 15–19.

*Филатова Е.С.* Соционика для всех. – СПб.: Б&К, 1999. – 276 с.

*Фрейд З.* «Я» и «ОНО» // Психология личности. – Т. 1. – Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 1999. – С. 94–114.

*Томпсон Лей.* Создание команды / Пер. с англ. – М.: Вершина, 2006. – 544с.

*Хананашвили М.М.* Методологические аспекты исследований информационной патологии высшей нервной деятельности // Методологические аспекты изучения деятельности мозга. – М.: Наука, 1986. – С. 150–156.

*Чурюмов С.И.* Два подхода к формализованному описанию соционических отношений // Соционика, ментология и психология личности. – 1999. – № 3. – С. 23–32.

*Швырков В.Б.* Теория функциональных систем в психофизиологии // Теория функциональных систем в физиологии и психологии. – М.: Наука, 1978. – С. 11–46.

*Шепетько Е.В.* Анализ и классификация интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности. – 1997. – № 1. – С. 34–60.

*Шульман Г.А.* Картина интертипных отношений. – Ч. 1. – Первый уровень взаимодействия, или Еще раз о коэффициенте относительной интенсивности интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности. – 1998. – № 1, 2.

*Шульман Г.А.* Картина интертипных отношений. – Ч. 2. – Коэффициент относительной интенсивности интертипных отношений –

третье измерение // Соционика, ментология и психология личности. – 1998. – № 5. – С. 50–63.

*Шульман Г.А.* О некоторых закономерностях типологии К.Г. Юнга // Соционика, ментология и психология личности. – 1995. – № 2. – С. 22–25.

*Шульман Г.А.* Отношения высших порядков // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 6. – С. 32–38.

*Юнг К.Г.* Алхимия снов / Пер. с англ. СЕМИРЫ. – СПб.: Тимошка, 1997. – 352 с.

*Юнг К.Г.* Психологические типы / Пер. с нем. / Под общ. ред. В.В. Зелинского. – Мн.: ООО «Попурри», 1998. – 656 с.

*Юнг К.Г., фон Франц М.-Л. и др.* Человек и его символы / Под общ. ред. С.Н. Сиренко. – М.: Серебряные нити, 1997. – 368 с.

*Bales P.F.* Task roles and social roles in problem-solving groups // Reading in social psychology. – N.Y., 1958.

*John Fudjack.* Microcosmicity – Do Individuals' Enneagram Scores Tend to Parallel the Distribution Patterns of the MBTI Types to Which They Belong? And if so, What Does This Mean? Oct., 1998.

*Крегер, Дж. М. Тьюсон* «Типы людей и бизнес»; М. ПЕРСЕЙ\*ВЕЧЕ\*АСТ, 1995.

*Walter J. Geldart.* Management Challenges for the 21 st Century by Peter F. Drucker – A Review. September, 1999.

Keirse, David and Marilyn Bates. Please Understand Me. Del Mar, Calif.: Prometheus Nemesis book, 1978.

Riso, Don Richard and Russ Hudson. Personality Types (revised), Houghton Mifflin, 1996.

Patricia Dinkelaker and John Fudjack . A Third Principle Governing the Distribution of MBTI Type Across the Enneagram. July, 1998.

*Slater P.F.* Role differentiation in small groups // American sociological revive. 1955. – V. 20.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

---

ВВЕДЕНИЕ .....	4
Глава 1. ПРОБЛЕМА СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ .....	7
1.1. Предыстория проблемы .....	7
1.2. Существующие типологии .....	12
1.3. Модули психологической структуры .....	29
Глава 2. ТИПЫ ЛИЧНОСТИ (ТЛ) .....	34
2.1. Тестирование типов личности .....	34
2.2. Характеристика типов личности .....	43
2.3. Соотношения людей с разными типами личности ...	85
Глава 3. ТИПЫ ХАРАКТЕРА (ТХ) .....	88
3.1. Описание типов характера .....	91
3.2. Исходные условия хороших взаимоотношений с различными типами характера .....	112
3.3. Взаимоотношения различных типов характера .....	116
Глава 4. ТИПЫ ИНТЕЛЛЕКТА И МОТИВАЦИЯ .....	132
4.1. Типы интеллекта (ТИ) .....	132
4.2. Внутриличностный интеллект. Мотивация .....	137
4.2.1. Проблемы мотивации спортсменов высокого класса .....	137
4.2.2. Предыстория проблемы мотивации .....	139
4.2.3. Типы мотивов .....	144
4.2.4. Построение мотивационной иерархии .....	146
4.3. Телесно-кинестетический интеллект. Ментальный тренинг .....	161
Глава 5. ОСОБЕННОСТИ РАЗЛИЧНЫХ СОЧЕТАНИЙ: ТИП ЛИЧНОСТИ + ТИП ХАРАКТЕРА + + ТИП ИНТЕЛЛЕКТА .....	170
5.1. Похожи ли люди с одинаковыми типами личности и характера .....	173
5.2. Как измерить позитивность отношений людей с различными сочетаниями ТЛ + ТХ .....	176

5.3. Какова вероятность семейного счастья .....	182
5.4. Поведенческие парадоксы различных сочетаний ТЛ + ТХ в персоналиях .....	190
5.5. Интерпретация типовых ролей .....	198
5.5.1. Интерпретация типовых ролей членов команд (по В.Н. Верхоглазенко) .....	199
5.5.2. Интерпретация типовых ролей в трехкомпонентной модели поведения (Г.В. Щекин, Н.Н. Обозов) .....	203
5.5.3. Интерпретация типовых ролей в командах менеджеров (М. Белбин) .....	204
Глава 6. ПЕРСОНАЛ СПОРТИВНОГО КЛУБА .....	206
6.1. Психологические портреты персонала спортивного клуба .....	206
6.2. Принципы подбора персонала клуба .....	212
6.3. Опрос работников клуба .....	214
6.4. Контроль работы персонала .....	215
6.5. Типология стилей руководства .....	216
Глава 7. КОМАНДА КЛУБА .....	221
7.1. Сколько лидеров должно быть в коллективе .....	221
7.2. Исследование влияния позитивности взаимоотношений на итоговый результат в игровых видах спорта .....	224
Глава 8. ЛИЧНОСТЬ ТРЕНЕРА КЛУБА .....	253
8.1. Сколько тренеров должны управлять командой .....	253
8.2. Принципы тренера .....	254
8.3. Планирование карьеры .....	255
8.4. Синдром тренерского «выгорания» .....	258
Глава 9. ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТИПОВ ЛИЧНОСТИ И ТИПОВ ХАРАКТЕРА .....	267
9.1. Выявление реально работающих физиогномических признаков .....	267
9.2. Подтвержденные из независимых источников физиогномические признаки .....	270
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ. Почему мы ошибаемся при классифицировании .....	284
ЛИТЕРАТУРА .....	287

А.А. Полозов, Н.Н. Полозова

## **Модули психологической структуры в спорте**

*Монография*

Книга издана в авторской редакции

Художник *Е.А. Ильин*  
Художественный редактор *Л.В. Дружинина*  
Корректор *И.Т. Самсонова*  
Компьютерная верстка *О.А. Котелкиной*

Подписано в печать 02.12.2008 г. Формат 60×90/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 18,5. Уч.-изд. л. 18,5. Тираж 1000 экз.

Изд. № 1364. С–82. Заказ № 7622.

ОАО «Издательство “Советский спорт”».

105064, г. Москва, ул. Казакова, 18.

Тел./факс: (499) 267-94-35, 267-95-90.

Сайт в Интернете: [www.sovsportizdat.ru](http://www.sovsportizdat.ru)

E-mail: [sovспорт@mail.tascom.ru](mailto:sovспорт@mail.tascom.ru)

Отпечатано с готовых диапозитивов  
в ФГУП «Производственно-издательский комбинат ВИНТИ».  
140010, г. Люберцы Московской обл., Октябрьский пр-т, 403.  
Тел. (495) 554-21-86