**Опросник Кейрси** Текст опросника Материал Psylab.info - энциклопедии психодиагностики

**ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Инструкция:** Вам предлагается опросник для изучения типичных способов поведения и личностных характеристик. Опросник состоит из 70 утверждений (вопросов), каждое из которых имеет два продолжения (ответа). Подчеркиваем, что все ответы равноценны, правильных или неправильных здесь быть не может. Ваша задача:

* # прочесть каждое из утверждений вместе с двумя его возможными продолжениями.
* # выбрать то продолжение, которое свойственно вам к большинстве жизненных ситуации.
* # вписать знак (+) в соответствующем квадрате регистрационного листа (он помешен после текста опросника).

Просьба работать в темпе, подолгу не задумываясь над ответами. Работайте последовательно, не пропуская вопросов.

1. В компании (на вечеринке) вы:
   * а) общаетесь со многими, включая и незнакомцев
   * б) общаетесь с немногими – вашими знакомыми
2. Вы человек скорее:
   * а) реалистичный, чем склонный теоретизировать
   * б) склонный теоретизировать, чем реалистичный
3. Как по-вашему, что хуже:
   * а) «витать в обликах»
   * б) придерживаться проторенной дорожки
4. Вы более подвержены влиянию;
   * а) принципов, законов
   * б) эмоции, чувств
5. Вы более склонны:
   * а) убеждать
   * б) затрагивать чувства
6. Вы предпочитаете работать:
   * а) выполняя все точно в срок
   * 6) не связывая себя определенными сроками
7. Вы склонны делать выбор:
   * а) довольно осторожно
   * 6) внезапно импульсивно
8. В компании (на вечеринке) вы:
   * a) остаетесь допоздна, не чувствуя усталости
   * б) быстро утомляетесь и предпочитаете пораньше уйти
9. Вас бoлee привлекают:
   * а) здравомыслящие люди
   * б) люди с богатым воображением
10. Вам интереснее:
    * а) то что происходит в действительности
    * б) те события которые могут произойти
11. Оценивая поступки людей, вы больше учитываете:
    * а) требования закона, чем обстоятельства
    * б) обстоятельства, чем требования закона
12. Обращаясь к другим, вы склонны:
    * а) соблюдать формальности, этикет
    * б) проявлять свои личные, индивидуальные качества
13. Вы человек скорее:
    * а) точный, пунктуальный
    * б) неторопливый, медленный
14. Вас больше беспокоит необходимость:
    * а) оставлять дела незаконченными
    * б) непременно доводить дело до конца
15. В кругу знакомых вы, как правило:
    * а) в куpce происходящих событий
    * б) узнаете о новостях с опозданием
16. Повседневные дела вам нравится делать.
    * а) общепринятым способом
    * б) своим оригинальным способом
17. Предпочитаю таких писателей, которые:
    * а) выражаются буквально, напрямую
    * б) пользуются аналогиями, иносказаниями
18. Что вас больше привлекает?:
    * а) стройность мысли
    * б) гармония человеческих отношений
19. Вы чувствуете себя увереннее:
    * а) в логических умозаключениях
    * б) в практических оценках ситуаций
20. Вы предпочитаете, когда дела:
    * а) решены и устроены
    * б) не решены и не устроены
21. Как по-вашему, вы человек:
    * а) серьезный, определенный
    * б) беззаботный, беспечный
22. При телефонных разговорах вы:
    * а) заранее не продумываете: все, что надо сказать
    * б) мысленно "репетируете" то, что будет сказано
23. Как вы считаете факты:
    * а) важны сами по себе
    * б) ecть проявление общих закономерностей
24. Фантазеры, мечтатели:
    * а) раздражают вас
    * б) довольно симпатичны вам
25. Вы чаще действуете как человек:
    * а) хладнокровный
    * б) вспыльчивый, горячий
26. Как, по-вашему, хуже быть:
    * а) несправедливым
    * б) беспощадным
27. Обычно вы предпочитаете действовать:
    * а) тщательно оценив возможности
    * б) полагаясь на волю случая
28. Вам приятнее:
    * а) покупать что-то
    * б) иметь возможность купить
29. В компании вы как правило:
    * а) первым заводите беседу
    * б) ждете, когда с вами заговорят
30. Здравый смысл:
    * а) редко ошибается
    * б) часто попадает впросак
31. Детям часто не хватает:
    * а) практичности
    * б) воображения
32. В принятии решений вы руководствуетесь скорее:
    * а) принятыми нормами
    * б) своими чувствами, ощущениями
33. Вы человек скорее:
    * а) твердый, чем мягкий
    * б) мягкий, чем твердый
34. Что, по-вашему, больше впечатляет:
    * а) умение методично организовывать
    * б) умение приспособиться и довольствоваться достигнутым
35. Вы больше цените:
    * а) определенность, законченность
    * б) открытость, многовариантность
36. Новые и нестандартные отношении с людьми:
    * а) стимулируют, придают вам энергии
    * б) утомляют
37. Вы чаще действуете как:
    * а) человек практического склада
    * б) человек оригинальный, необычный
38. Вы более склонны:
    * а) находить пользу в отношениях с людьми
    * б) понимать мысли и чувства других
39. Что приносит вам больше удовлетворения:
    * а) тщательное всестороннее обсуждение спорного вопроса
    * б) достижения соглашения по поводу спорного вопроса
40. Вы руководствуетесь более:
    * а) рассудком
    * б) велениями сердца
41. Вам удобнее выполнять работу:
    * а) по предварительной договоренности
    * б) которая подвернулась случайно
42. Вы обычно полагаетесь:
    * а) на организованность, порядок
    * б) на случайность, неожиданность
43. Вы предпочитаете иметь:
    * а) много друзей на непродолжительный срок
    * б) несколько старых друзей
44. Вы руководствуетесь большей степени:
    * а) фактами, обстоятельствами
    * б) общим положениями, принципами
45. Вас больше интересуют:
    * а) производство и сбыт продукции
    * б) проектирование и исследования
46. Что вы скорее сочтете за комплимент:
    * а) «Вы очень логичный человек»
    * б) «Вы тонко чувствующий человек»
47. Вы более цените в себе:
    * а) невозмутимость
    * б) увлеченность
48. Вы предпочитаете высказывать:
    * а) окончательные и определенные утверждения
    * б) предварительные и неоднозначные утверждения
49. Вы лучше чувствуете себя:
    * а) после принятия решения
    * б) не ограничивая себя решениями
50. Общаясь с незнакомыми вы:
    * а) легко завязываете продолжительные беседы
    * б) не всегда находите общие темы для разговора
51. Вы больше доверяете:
    * a) своему опыту
    * б) своим предчувствиям
52. Вы чувствуете себя человеком:
    * а) более практичным, чем изобретательным
    * б) более изобретательным, чем практичным
53. Кто заслуживает больше одобрения:
    * а) рассудительный, здравомыслящий человек
    * б) человек глубоко переживающий
54. Вы более склонны:
    * а) быть прямым и беспристрастным
    * б) сочувствовать людям
55. Что по-вашему, предпочтительней:
    * а) удостовериться, что все подготовлено и улажено
    * б) предоставить событиям идти своим чередом
56. Отношения между людьми должны строиться:
    * а) на предварительной взаимной договоренности
    * б) в зависимости от обстоятельств
57. Когда звонит телефон, вы:
    * а) торопитесь подойти первым
    * б) надеетесь, что подойдет кто-нибудь другой
58. Что вы цените в себе больше:
    * а) развитое чувство реальности
    * б) пылкое воображение
59. Вы больше придаете значения:
    * а) тому, что сказано
    * б) тому, как сказано
60. Что выглядит большим заблуждением:
    * а) излишняя пылкость, горячность
    * б) чрезмерная объективность, беспристрастность
61. Вы в основном считаете себя:
    * а) трезвым и практичным
    * б) сердечным отзывчивым
62. Какие ситуации привлекают вас больше:
    * а) регламентированные и упорядоченные
    * б) неупорядоченные и нерегламентированные
63. Вы человек скорее:
    * а) педантичный, чем капризный
    * б) капризный, чем педантичный
64. Вы чаще склонны:
    * a) быть открытым, доступным людям
    * б) быть сдержанным, скрытным
65. В литературных произведениях вы предпочитаете:
    * а) буквальность, конкретность
    * б) образность, переносный смысл
66. Что для вас труднее:
    * а) находить общий язык
    * б) использовать других в своих интересах
67. Что бы вы себе больше пожелали:
    * а) ясности размышлений
    * б) умения сочувствовать
68. Что хуже:
    * а) быть неприхотливым
    * б) быть излишне привередливым
69. Вы предпочитаете:
    * а) запланировать события
    * б) незапланированные события
70. Вы склонны поступать скорее:
    * а) обдуманно, чем импульсивно
    * б) импульсивно, чем обдуманно

**Описание методики**

Опросник Кейрси - методика оценки темперамента, созданная на основе работ К.Г. Юнга и И. Майерс-Бриггс. Опросник разработан в 1956 г. профессором Калифорнийскоrо университета Дэвидом Кейрси. Перевод и адаптация методики осуществлены Б.В. Овчинниковым, К.В. Павловым, И.М. Владимировой, Ильиным Е. П.

Опросник содержит четыре биполярные шкалы, отображающие содержание восьми психологических факторов темперамента (в рамках теоретических представлений К.Г. Юнга и его последователей). К этим факторам (шкалам) относятся:

* **экстраверсия-интроверсия** (Е-I, от англ. Extraversion-Intraversion);
* **сенсорика-интуиция** (S-N, от англ. Sensation-Intuition);
* **логичность-чувствование** (T-F, от англ. Thinking-Feeling);
* **решение-восприятие** (J-P, от англ. Judging-Perceiving) (планирование-имрульсивность).

Опросник содержит 70 утверждений, 10 из которых относятся к шкале экстраверсии-интроверсии, остальные (тремя группами по 20) раскрывают содержание последующих трех шкал. Шкалы искренности и достоверности в опроснике отсутствуют. Утверждения следуют однородными группами по 7: первое относится к факторам Е-I, второе и третье - к факторам S-N, четвертое и пятое - к факторам T-F, шестое и седьмое - к факторам J-Р. Далее (с каждой новой строки регистрационного бланка) указанная последовательность возобновляется. Каждое утверждение имеет два варианта продолжения (обозначаемые а или b), один из которых предлагается выбрать испытуемому. Таким образом, выявляются индивидуальные предпочтения одного из сдвоенных факторов во всех четырех парах. Испытуемый (респондент) получает в результате характеристику экстраверта либо интроверта; сенсорика либо интуитива и т.д.

Согласно представлениям Д. Кейрси, экстраверты в общении с людьми черпают энергию, всегда готовы продолжить коммуникацию, в то время как интровертам после интенсивного общения необходимо уединиться, обработать полученную информацию и, по образному выражению автора, "подзарядить батареи". Экстраверты в общей популяции преобладают над интровертами.

Для S-индивидов (сенсориков) жизненный опыт и здравый смысл являются критериями для принятия решений. Поэтому сенсорный фактор можно назвать "здравомыслием". Таким людям чуждо фантазирование, они предпочитают "синицу в руках журавлю в небе". Люди, относящиеся к N-фактору (интуитивы), в принятии решений опираются на внутренний голос, собственную интуицию, вне зависимости от того, как поступают в подобных ситуациях окружающие, N-индивиды несколько преобладают над N-индивидами в различных случайных выборках.

Люди, опирающиеся на T-фактор, при обработке информации и принятии решений (логики), считают оправданным логичный, объективный подход, имеющий свои четкие законы и правила. F-людям (чувственным) характерны субъективизм, гуманность, они руководствуются этическими категориями в большей мере, чем категориями логическими. Шкала T-F - единственная, в которой отмечены половые различия.6 из 10 мужчин являются логиками, 6 из 10 женщин предпочитают полюс чувственности.

Люди с J-предпочтением стремятся как можно раньше принять определенное решение и затем действовать уже в рамках конкретного плана, последовательно прорабатывая промежуточные этапы на пути достижения перспективной цели. Их действия, в принципе, предсказуемы. Р-индивиды пытаются зарезервировать как можно больше возможных вариантов действий в зависимости от обстоятельств. Ил свойственно стремление собирать, воспринимать максимум информации до момента принятия решения. Поэтому их действия выглядят импульсивными. Возможные сочетания указанных парных факторов дают возможность установить тип темперамента и функциональный портрет конкретного индивида.

**Теоретические основы**

Индивидуальные свойства темперамента могут оказывать существенное влияние на здоровье человека. Первоначально на это указывал еще Гиппократ. В концепции четырех темпераментов как типов высшей нервной деятельности, развитой И.П. Павловым, особое место отводится сангвинику - сильному, подвижному и уравновешенному типу, обладающему максимальном "потенциалом здоровья". Противоположностью его выступает меланхолик, для которого характерны слабые процессы возбуждения и торможения, быстрая утомляемость и истощаемость нервной системы. Следовательно, адаптивные ресурсы меланхолика минимальны, что требует от него особых усилий по поддержанию собственного здоровья. Остальные два типа - флегматик и холерик, отличаясь иными особенностями, занимают на шкале общей адаптивности промежуточное положение.

В одной из современных систем типологии темперамента, разработанной американским ученым Д. Кейрси, предполагается большее равноправие типов в отношении их к общему здоровью. Однако различия в динамике стрессовых реакций, установленные Д. Кейрси для каждого из этих типов, наводят на мысль об их возможных влияниях на качество и специфику течения патологических реакций. В частности, в острых стрессовых ситуациях наибольшее напряжение по сердечно-сосудистым и гормональным показателям наблюдается у представителей сенсорно-планирующего SJ-типа, что позволяет сблизить их с личностным типом А, выделенным М. Фридманом и Р. Розенманом (1974). Дальнейшие исследования показали, что в отличие от сенсорно-планирующего SJ-типа, демонстрирующего психосоматические реакции, представители интуитивно-чувственного NF-типа проявляют в острых стрессовых ситуациях эмоциональные реакции предневротической направленности. Однако в условиях длительного тяжелого стресса представители SJ - и NF-типов существенно превосходят сенсорно-интуитивных SP и интуитивно-логических NT, Испытывающих дискомфорт и проявляющих признаки астении.

Таким образом, индивидуальные свойства темперамента оказывают влияние на возникновение и течение болезней, обусловленных стрессом. Темперамент также проявляется в образе жизни человека, косвенно влияя на формирование здоровых и вредных привычек, режим труда и отдыха, отношение к факторам риска тех или иных заболеваний. Наконец, тип темперамента придает своеобразие внутренней картине болезни и субъективной стратегии выздоровления. Существуют различные типологические подходы, классифицирующие людей по устойчивым психологическим качествам (свойствам темперамента). Согласно общему определению, типы представляют собой группы людей, различающиеся по одному или нескольким психологическим качествам, свойствам. Современное состояние психофизиологии и психогенетики пока не позволяет построить "глубинную" типологию темперамента, обусловленную структурно-функциональными особенностями центральной нервной системы. Существующие типологии основаны на данных наблюдения и эксперимента. Одну из них и предложил в 1950-е гг. американский психолог Д. Кейрси.

Д. Кейрси развил и дополнил концепцию К.Г. Юнга с учетом последних достижений как когнитивно-бихевиоральной, так и экзистенциально-гуманистической психологии. В результате он создал представление о четырех интегральных типах темперамента, различающихся по наиболее существенным и устойчивым психологический характеристикам - от ценностно-мотивационной структуры до наблюдаемого стиля поведения. Автор выделяет четыре типа темперамента:

"Дионис" - сенсорно-импульсивный;

"Эпиметей" - сенсорно-планирующий;

"Аполлон" - интуитивно-чувственный;

"Прометей" - интуитивно-логический.

Каждый из типов, в свою очередь, подразделяется на четыре функциональных портрета, отображающих менее существенные (по сравнению с типами) психологические различия. Портреты имеют буе венные и условные словесные обозначения.

Люди первого, сенсорно-импульсивного, типа - это художественные натуры, обладающие большой долей прагматизма, не склонны к сентиментальности и романтизму. Их художественное начало проявляется в мастерстве спонтанных и скоротечных коммуникаций и психомоторной одаренности. Они любят вносить в жизнь игровые и непредсказуемые элементы. Являются практическими нонконформистами, которых трудно вовлечь во все рутинное, заранее известное, скучное. Сенсорно-импульсивные лица весьма мало предсказуемы, склонны к риску, не всегда дисциплинированны, однако при этом практичны и трезво реалистичны, стабильно оптимистичны, бесхитростны, весьма активны, решительны, не тяготеют к абстрактным рассуждениям. Способности к теоретическому обучению у них, как правило, ниже средних. Их доля составляет 10% в общей популяции.

Представители второго, сенсорно-планирующего, типа - это мыслители-практики, их ум избегает всего неясного, они всегда думают о деле, стремясь внести в него порядок, организованность и завершенность. Склонны строго придерживаться социальных норм и стереотипов, особенно с их внешней, ритуальной стороны. Им свойственно серьезное и ответственное отношение к различным видам деятельности и общения, которые осознаются ими как выполнение определенных обязанностей, причем рационально обоснованных. Их можно назвать разумными конформистами. Сенсорно-планирующие лица серьезны, рассудительны, надежны, лишены особых причуд и эстетических притязаний, могут проявлять тенденцию к периодическим снижениям настроения, практичны, отчасти чопорны и пессимистичны, их способности к теоретическому обучению, как правило, средние. Они составляют 40% в общей популяции.

Люди третьего, интуитивно-чувственного, типа - художественные натуры, высоко чувствительные к эстетическим и этическим сторонам жизни, обладающие прирожденной эмпатией и высоким интересом к другому человеку. Они придают большое значение Духовным исканиям, которые могут привести к искренней религиозности. В неформальном и профессиональном общении находят наибольшее удовлетворение. Их конформизм имеет аффективно обусловленный характер, основанный на личных симпатиях и антипатиях. Интуитивно-чувственные лица весьма лабильны, эмоциональны, эстетически ориентированы, приятны в общении; в увлечениях порой выходят из рамок формального поведения, Мечтательны, оптимистичны, чувствительны и чувственны, иногда даже капризны, легко заражаются чужими эмоциями. Их способности к усвоению теоретических знаний чаще средние. Они, как и второй тип, составляют 40% в общей популяции.

Люди четвертого, интуитивно-логического, типа - мыслители-теоретики, стремящиеся к новому знанию ради знания, их "научная жилка" подталкивает к построению более или менее правдоподобных концепций не только относительно мировых проблем, но и прозаических, будничных жизненных ситуаций. К планируемым намерениям и совершаемым поступкам люди этого типа относятся как к своего рода экспериментам по проверке собственных гипотез. Отсюда проистекает их склонность к нестандартному, рискованному в морально-этическом смысле поведению. Люд интуитивно-логического типа мало ориентированы на внешние критерии, зачастую скрытны и холодны в общении, обладают высокой, но неустойчивой самооценкой, весьма уверены в себе, не, редко характеризуются незрелой эмоциональностью, их способности к теоретическому обучению, как правило, выше среднего. Они составляют всего 10% в общей популяции.

Д. Кейрси разработал личностный опросник, который позволяет проводить экспресс-диагностику указанных типов темперамент Аналогичные результаты можно получить, используя различны версии "Типологического индикатора" (опросника) Майерс - Бриггс.

**Процедура проведения**

**Порядок работы.** Испытуемому выдается регистрационный бланк, в котором вначале следует заполнить анкетную часть. После этого испытуемый получает опросник и инструкцию. Если в процессе работы у испытуемого возникнут вопросы, экспериментатор должен дать соответствующие разъяснения, ориентируя при этом испытуемого на тот или иной ответ.

**Инструкция**

Вам предлагается опросник для изучения типичных способов повеления и личностных особенностей. Опросник состоит из 70 утверждений (вопросов), каждое из которых имеет два продолжения (ответа). Подчеркиваем, что все ответы равноценны, правильных или неправильных среди них нет. Ваша задача:

* прочесть каждое из утверждений вместе с двумя его возможными продолжениями;
* выбрать то продолжение, которое вам свойственно в большинства жизненных ситуаций;
* вписать знак (+) в соответствующую (по номеру вопроса) ячейку регистрационного листа.

Ответы в листе располагаются по строкам слева направо. Просим работать в темпе, подолгу не задумываясь над ответами, и проявлять откровенность. Работайте последовательно, не пропуская вопросов.

**Обработка результатов**

Подсчет первичных результатов производится простым суммированием количества крестиков (ответов по варианту а или b) во всех вертикальных столбцах регистрационного листа.

Внизу каждого столбца расположены пустые ячейки, в каждую из которых следует записать соответственно количество ответов по варианту a и по варианту Ь. Для первого столбца (шкала Е-I) обработка на этом заканчивается, а данные столбцов 2-3 (S-N), 4-5 (T-F), 6-7 (J-P) попарно суммируются, и результат записывается в нижние пустые ячейки, рядом с которыми стоят буквенные обозначения шкал (факторов). Таким образом, получается четыре пары чисел в нижних пустых ячейках. Затем обводится та буква (Е, или I, S, или N, Т, или F,J, или Р), которой соответствует большая сумма ответов из данной пары. Если числа равные (для шкалы Е-I это 5-5, для всех остальных - 10-10), обводится правая буква.

В результате получаются четыре объединенные буквы. Они обозначают функциональный психологический портрет обследуемого. Комбинации могут быть следующими:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ESFP** | **ESFJ** | **ENFJ** | **ENTJ** |
| **ISFP** | **ISFJ** | **INFJ** | **INTJ** |
| **ESTP** | **ESTJ** | **ENFP** | **ENTP** |
| **ISTP** | **ISTJ** | **INFP** | **INTP** |

Затем определяется яркость выраженности типа. Она обозначается добавлением к одной из четырех букв символа b (от англ. brightness).

Например: E(b), I(b), S(b), N(b), T(b) и. m. д. Яркость вычисляется следующим образом: для первой шкалы (Е - I) от большего числа в паре чисел, записанных в нижних ячейках, отнимается число 5. Результат умножается па 2:

E-I(b)=(\max-5)*2\!

где max - большее число из пары сумм, записанных внизу регистрационного листа.

Это выглядит следующим образом:

E-I(b)=(6-5)*2=2

т.е. Е(b)=2

Полученная величина яркости записывается на бланке под соответствующими сдвоенными буквами. Для остальных трех шкал порядок вычисления яркости более прост: от большего числа в паре нижних чисел отнимается 10.

S-N(b)||F-T(b)||J-P(b)=\max-10\!

где max - большее число из пары сумм, записанных внизу регистрационного листа.

По шкале T-F имеем:

T-F(b)=18-10=8

итак, T(b)=8

Арифметическая сумма яркостей по всем четырем сдвоенным факторам представляет собой суммарную яркость выраженности типа темперамента - Z.

Zb=E-I(b)+S-N(b)+F-T(b)+J-P(b)\!

В нашем примере:

Zb=2+0+8+6=16

Подобная характеристика позволяет разделить людей на "ярких" (20 < Z(b) < 40) и "неярких" (0 < Z(b) < 20). Для первых характерна высокая степень соответствия личностных характеристик полученному типологическому портрету и устойчивость типологической принадлежности во времени: лишь 8% из числа "ярких" изменяют свой тип через год. Степень соответствия портрета особенностям личности "неярких" представителей может быть меньшей, чем у "ярких".

**Интерпретация результатов**

Экспресс-диагностика типа темперамента и функционального портрета с помощью опросника является предварительной. Окончательное заключение выдается в случае совпадения результатов при повторном обследовании через полгода. Основное диагностическое значение имеет принадлежность человека к одному из четырех типов темперамента; функциональный портрет служит дополнительной характеристикой. Словесные обозначения портретов условны и диагностического значения не имеют.

**Описание типов**

Для **SР** - типа темперамента при учете всех шкал возникают четыре комбинации (функциональных портрета). Охарактеризуем каждый из них отдельными ключевыми словами:

**ESFP - "Тамада":** оптимизм и теплота; избегают одиночества; идут по жизни смеясь, жизнь для них - сплошные приключения; игнорируют все мрачное; щедрость, поддаются соблазнам; старший друг для своего ребенка; умение вдохновлять людей, приземленность языка; наука - дело не для них, они выбирают бизнес, торговлю.

**ISFP - "Художник":** успешное художественное творчество, эпикурейский образ жизни; острота ощущения текущей минуты; высокая' чувствительность к оттенкам и полутонам в ощущениях; тонкости устной и письменной речи обычно не интересуют; свобода, оптимистичность, непокорность, уход от всякого рода ограничений.

**ESTP - "Антрепренер":** энергия, игра, неистощимый, искушенный в обращении с людьми; остроумие, прагматизм; работа в условиях риска и на грани катастрофы; поиск острых ощущений; преследуют выгоду во взаимоотношениях; погоня за Госпожой Удачей, риск.

**ISTP - "Мастер":** субординация - излишняя условность; бесстрашие, жажда действий; увлечения с оттенком экстремальности; умение обращаться с любыми инструментами и механизмами; это боевики, наемники; им свойственны братские взаимоотношения; формальное образование не обязательный вариант для них (часто бросают школу и редко стремятся к высшему образованию).

Для представителей **SJ**-темперамента:

**ESFJ - "Торговец":** открытый, практичный, расчетливый, обладает житейской мудростью; компанейский, гостеприимный; деловой, ответственный, интересы клиента превыше всего; общительный.

**ISFJ - "Консерватор":** спокойный; защищает интересы организации, традиции; ответственный; придерживается связи времен, проявляет интерес к истории; все у него по плану; заботливый; выполнять поручения для него спокойнее, чем руководить; хозяин в доме.

**ESTJ - "Администратор":** ответственный, надежный; для него важны долг, иерархия, порядок; практичный, открытый, все у него идет по плану; без глупостей и лишних выдумок; бесхитростный, исполнительный, цельная натура.

**ISTJ - "Опекун":** на первом месте - долг, человек слова, ответственный; спокойный, твердый, надежный, логичный, малоэмоциональный; семьянин; ему свойственны обстоятельность и даже въедливость.

Для **NF**-представителей деление на функциональные типы выглядит следующим образом:

**ENFJ - "Педагог":** гуманистический лидер, общительный, внимательный к чувствам других людей, образцовый родитель; нетерпеливый по отношению к рутине и монотонной деятельности; отличается умением распределить роли в группе.

**INFJ - "Предсказатель":** радость друзей - радость и для него; проницательность и прозорливость; успешное самообразование; ранимость, не любят споров и конфликтов; богатое воображение, поэтичность, любовь к метафорам; это психолог, врачеватель, писатель; стремится к гармонии человеческих взаимоотношений.

**ENFP - "Журналист":** умение влиять на окружающих; видит людей насквозь; отрывается от реальности в поиске гармонии; подмечает все экстраординарное; ему свойственны чувствительность, отрицание сухой логики, творчество, энтузиазм, оптимизм, богатая фантазия; это торговец, политик, драматург, практический психолог; ему присущи экстравагантность, щедрость, иногда избыточная.

**INFP - "Романтик":** спокойный, идеалист; чувство собственного достоинства; борется со злом за идеалы добра и справедливости; отличается лирическим символизмом; это писатель, психолог, архитектор; кто угодно, только не бизнесмен; способности в изучении языков; принцип "Мой дом - моя крепость"; уживчивые и покладистые супруги.

**NT**-тип темперамента включает следующие четыре функциональных портрета:

**ENTJ - "Фельдмаршал":** руководитель-стратег; ориентация на цель; логичный; эффективность в работе превыше всего; хранитель домашнего очага; интеллигент; требовательный родитель, неутомимый; карьера иногда важнее, чем семейное благополучие.

**INTJ - "Исследователь":** самоуверенный; его интересы в будущем; авторитет положения или звания не имеет значения; теоретик, приверженец "мозгового штурма", жизнь - игра на гигантской шахматной доске; дефицит внешней эмоциональности, высокие способности к обучению, независимость, интуиция; возможны трудности в мире эмоций и чувств.

**ENTP - "Изобретатель":** применяет интуицию на практике (в изобретениях), энтузиаст, новатор; важна воплощенная идея, а не идея сама по себе; приятный собеседник, инициативный в общении; нетерпение к банальным, рутинным операциям, хороший педагог; любит юмор; девиз: "Понимать людей! "

**INTP - "Архитектор":** ценитель мыслей и языка; мгновенная оценка ситуации, логичность; познание законов природы; интеллектуал, несколько высокомерный, интеллигент, философ, математик, теоретик, неистощимый фонтан новых идей; чуткий и умный родитель; отличается сложным внутренним миром; богатство ассоциаций.

Для полноценной интерпретации данных, полученных при исследовании типа темперамента, необходимо располагать хотя бы минимумом сведений об особенностях жизненного пути испытуемого, о его поведении и характере, условиях воспитания и обучения, о ближайшем социальном окружении. Это дает возможность сделать обоснованное диагностическое заключение и дать необходимые рекомендации.

**Литература**

Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий. СПб.: Питер. - 2004. - 701 с.: ил. (Серия "Мастера психологии").

Овчинников Б.В., Владимирова И.М., Павлов К.М. Типы темперамента в практической психологии. СПб.: Речь, 2003.

Овчинников Б.В., Павлов К.В., Владимирова И.М. Ваш психологический тип. СПб., 1994.