

ховки может быть и нарушение технологии производства.

Подводя итоги изложенного выше, можно сделать вывод о том, что стратегическим направлением развития страхования сельскохозяйственных рисков в Украине должно стать создание единых согласованных принципов деятельности страховых организаций Украины на данном сегменте рынка.

В Украине обязательное страхование в том виде, в котором оно существует, не приносит пользы ни страхователям, ни страховщикам. Гораздо полезнее для обеих сторон развивать добровольное страхование от реальных рисков по приемлемым тарифам.

Существует потребность и основания для внедрения государственных программ поддержки страхования урожая, поскольку, как показывает международный опыт, без этого страхование является весьма дорогим для сельскохозяйственных производителей.

Вместе с тем важно подчеркнуть, что тарифная политика страховщиков на современном этапе не может быть достаточно эффективной по следующим причинам: отсутствуют надежные статистические данные о фактах наступления неблагоприятных для сельскохозяйственного производства естественных явлений и объемах недополученного по этим причинам урожая; у страховщиков нет достаточного опыта в оценке рисков сельскохозяйственного производства.

Наиболее перспективными направлениями развития сельхозстрахования являются: концентрация страховой системы, то есть утверждение на рынке ограниченного количества страховых компаний, которые занимаются страхованием сельскохозяйственных рисков; отказ от страхования, которое покрывает широкий спектр рисков, в пользу страхования от отдельных рисков. В то же время следует учитывать, что современные условия агробизнеса диктуют необходимость расширения перечня рисков, например, введения страхования не только количественных показателей урожая, но и качественных (сахаристость сахарной свеклы).

В дальнейших научных разработках автор предполагает выявить факторы, обуславливающие эффективность участия страховщиков в управлении рисками выращивания урожая сельскохозяйственных культур, и разработать концептуальные подходы для оптимизации

тарифной политики страховых компаний на данном сегменте рынка.

**Литература:** 1. Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. — докт. екон. наук, проф. С. С. Осадець. — К.: КНЕУ, 1998. — 528 с. 2. Базилевич В. Д. Страховий ринок України. — К.: Знання, 1998. — 374 с. 3. Слинко Д. Банки "обережніше" кредитуватимуть АПК // Галицькі контракти. — 2003. — №11 — С. 18 - 19. 4. Малиновський Б. Суцільний страховий випадок // Галицькі контракти. — 2003. — №14. — С. 36 - 37. 5. "Карманный" бизнес // "Українська Інвестиційна Газета". — 2003. — №42 (369). — С. 8.

Стаття надійшла до редакції  
29.05.2003 р.

УДК 331.108:159.98

Вальчук Т. Л.

## ДИАГНОСТИКА КОГНИТИВНО-ЛИЧНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПЕРСОНАЛА ПО МАЙЕРС-БРИГГС И МОДЕРНИЗАЦИЯ ОПИСАНИЙ ТИПОВ ЛИЧНОСТИ

*The author presents the results of the analysis of such scientific problem as vector model identification of types by Myers-Briggs aimed at the rational personnel management. The features of sixteen NF-, NT-, ST-, SF-personnel types applied to the usage of personnel typology in management are described in the article. These descriptions are worked out towards shortening of verbal redundancy, as well as eliminating modality and uncertainties.*

Для рассмотрения как теоретических, так и практических аспектов эффективного применения типологии персонала Майерс-Бриггс [1; 2], равно как и других типологий (геометрической и ментальной [3; 4]), необходимо иметь описания соответствующих типов. В соответствии с принятыми представлениями [3] при исследовании когнитивно-социальных свойств личности применяются проективные методики, сущность которых состоит в том, что в качестве стимулирующего материала используются сконструированные исследователем достаточно размытые ситуации. При этом реакции человека на ситуацию могут быть разными, однако

он выбирает, как правило, предпочтительную для него. Предпочтительная реакция личности и обнаруживает её так называемую проекцию, или конструкт.

Таким образом, описание проекций является исходным описанием главных характеристик в терминах менеджмента. Как правило, подобные описания представлены в психолого-философской литературе в вербальном виде, который содержит информационную избыточность, модальности, размытости и т. п. Это относится ко всем известным типологиям. Указанный недостаток весьма затрудняет автоматизированную интерпретацию типов.

Типология И. Майерс-Бриггс также носит проактивный характер. Для удобства описания структура типов приведена в табл. 1, а исходные вербальные описания представлены в работе [2, с. 763 – 768]. Два средних индекса обозначают когнитивную компоненту, а два крайних — личностную. Целью работы является модернизация исходных описаний с целью сокращения вербальной избыточности, а также устранения модальностей и неопределённостей.

Таблица 1

Структура NF-, NT-, ST-, SF-типов согласно И. Майерс-Бриггс

Ядро типологии / Оболочка типологии	S (сенсорный) – T (мыслительный)	S (сенсорный) – F (чувствительный)	N (интуитивный) – F (чувствительный)	N (интуитивный) – T (мыслительный)
I (интроверт) – J (решающий)	I-ST-J	I-SF-J	I-NF-J	I-NT-J
I (интроверт) – P (перцептивный)	I-ST-P	I-SF-P	I-NF-P	I-NT-P
E (экстраверт) – P (перцептивный)	E-ST-P	E-SF-P	E-NF-P	E-NT-P
E (экстраверт) – J (решающий)	E-ST-J	E-SF-J	E-NF-J	E-NT-J

**Приведем основные характеристики NF-типов**

**ENFJ.** Стремятся к сотрудничеству и ценят готовность к нему других. Проявляют интерес и заботу, обеспокоены делами других и готовы им помочь, даже если просьбы чрезмерны. Терпеливы, редко критикуют, доверяют другим и понимают их. Свободно пользуются вербальными средствами, в особенности устной речью, без стеснения высказываются перед аудиторией.

Обладают редкой способностью к эмпатии. Внимательны к эмоциям и взглядам других. Проявляют обеспокоенность в связи с проблемами близких. Способны понимать других с завидной точностью, хорошо социализированы. Покладисты, стараются сделать кому-то приятное. Любят определённость и организованность. Абсолютно надёжны.

**INFJ.** Больше других типов поддаются воздействию своего архетипического материала. Ориентированы на возможности. Сложно устроены. Экстра-сенсорное восприятие присуще данному типу более, чем другим. Обладают живым воображением, склонны к мистике, более поэтичны, чем другие типы. Искусны в метафоре, их устной и письменной речи присущи элегантность и сложность. Обладают прекрасными лингвистическими способностями. Обычно успешны в учении, способны к творчеству. Серьёзно относятся к работе, с удовольствием занимаются теоретической деятельностью. Обнаруживают навязчивое стремление к высокому качеству.

Стремятся поддерживать благополучие других и искренне радуются, помогая друзьям. Развита способность к эмпатии. В личном общении проявляют неординарную теплоту, энтузиазм и понимание партнера. Деликатны по отношению к другим.

Не являясь лидерами, способны влиять, оставаясь "за сценой". Сдержанны и не до конца понятны. Легкоранимы, стараются жить в своём собственном мире. Обладают значительной стойкостью, ценят определённость. Способны на компромиссы, так как считают конфликты неприятными и разрушительными.

Способны также к высокой концентрации, оригинальны и не лишены организаторских способностей. Могут работать в одиночестве и сосредоточенно, любят решать трудные задачи. Умеют слушать, готовы помогать и сотрудничать. Серьёзная критика для них разрушительна. Могут терять уверенность в себе во враждебных, недружелюбных условиях, а при постоянном неодобрении стать несчастными, пассивными и даже физически заболеть. Круг привязанностей довольно узок, но их дружеские отношения, как правило, длительны.

**ENFP.** Стремятся к подлинности. Сильные эмоциональные переживания считают жизненно необходимыми. Постоянно исследуют внешнее окружение, они пронизательные наблюдатели. Гиперчувствительные, всегда готовы действовать, готовы

к чрезвычайным обстоятельствам. Имеют тенденцию верить тому, что подтверждает их пред-рассудки. Могут быстро заскучать, не любят повторений.

Активно утверждают свою независимость, не признают субординацию как во внутреннем мире, так и по отношению к другим. Постоянно окружены людьми, которые пользуются их мудростью, смелостью, воодушевлением, следуют за ними.

Определённо оптимистичны, проявляют энтузиазм, изобретательны, с богатым воображением, и им удаётся почти всё, за что принимаются. С удовольствием изобретают новые способы действий. Оспаривают принятые способы действий, стремясь сделать по-своему. Нуждаются в обратной связи с окружающими.

**INFP.** В обращении спокойны, приятны. Часто считаются скрытными и даже стеснительными, в то же время не считают себя отстранёнными. Они — идеалисты. Имеют развитое чувство чести, основанное на собственных принципах. Стремятся проводить определённую линию жизни. Предпочитают красоту безобразию, хорошее — плохому, моральное — безнравственному.

Хорошо адаптируются, любят новые идеи и информацию, в большинстве случаев хорошо их усваивают, хотя могут сохранить психологическую дистанцию. Сохраняют спокойствие в сложных ситуациях, но теряют терпение перед лицом рутин. Заинтересованы в обучении. Ценят гармонию и могут прилагать много усилий для ликвидации конфликтов. Их дом — это их крепость.

**Основными чертами, присущими NT-типам, являются следующие.**

**ENTJ.** Любят командовать, наводить порядок там, где они оказываются. Стремятся освоить стратегию и цели, а не правила и процедуры. Больше доверяют эмпирическим выводам, чем интуиции. Лояльны к установленным процедурам, если обнаруживают в них некоторый смысл. Не могут лидировать. Ответственны, с удовольствием работают как администраторы.

**INTJ.** Наиболее уверенные в себе из всех типов. Живут в мире собственных мыслей. Процесс принятия решений не составляет для них труда. Смотрят в будущее, а не в прошлое. Строят системы и действуют на основе теоретических схем. Авторитет сам по себе не производит на них впечатления.

Крайние прагматики. Открыты всему новому. Склонны к логике и готовы следовать тому, что выглядит логичным, следя за последствиями применения идей. Неработающие теории быстро ими отторгаются. Стремятся к завершённости, предвидят отдалённые последствия. Трудности рассматривают как повод к проявлению творческой инициативы.

Чрезмерно требовательны и придирчивы к другим. Стремятся требовать от других, чтобы те несли такой же груз, какой они берут на себя. Больше ориентированы на нужды организации, чем на нужды людей.

Наиболее независимые из всех типов. Ни мужчины, ни женщины не расположены к выражению чувств. Временами выглядят холодными, замкнутыми, нечувствительными. Не всегда готовы идти навстречу другим. Имеют большую потребность в независимости, автономии, безразличии или критику в свой адрес переносят невозмутимо, особенно когда считают её справедливой. Обладают большой потребностью в личном пространстве.

**ENTP.** Работают с воображением. Готовы к неожиданностям и чувствительны. Ищут лучшие пути, заинтересованы в новых проектах, действиях и процедурах. Восхищаются многим, им легко доставить удовольствие. Умеют в очаровательной манере игнорировать стандартное, традиционное или утверждённое авторитетом.

Ценят идеи, которые позволяют намечать возможные цели и действия. Способны к импровизации и обладают талантом добиваться своего в любой ситуации. Могут быть чарующими собеседниками, могут намеренно спорить; больше, чем другим типам, им удаётся занимать доминирующее положение. Могут идти против течения просто из удовольствия, доказывая свои возможности. Их юмор и оптимизм заразительны, они легко взаимодействуют с коллегами.

Хорошо ориентируются в функционировании организации и успешно действуют. Они понимают контрагентов, а не оценивают их и их действия.

**INTP.** Созидатели. Авторитет не производит на них впечатления. Отрицательно относятся к чрезмерности и непоследовательности, ценят интеллект и могут быть интеллектуальными снобами. Для них мир существует прежде всего для того, чтобы его понимать. Мастера решать трудные задачи и проблемы.

Предпочитают работать спокойно, не отвлекаясь, и часто в одиночестве. Временами — в работе целиком. Живут в мире книг или компьютеров и выходят из него только тогда, когда это становится физически необходимо. Их внутренний мир трудно узнать, они склонны к стеснительности по отношению ко всем, кроме близких друзей; их отстранённость довольно трудно преодолеть.

#### Рассмотрим основные черты ST-типов.

**ESTJ.** Ответственны. Знают свои обязанности и не стараются увильнуть от их выполнения. Пунктуальны. Следуют установленному порядку, точны, аккуратны. В отношениях следуют традициям и ритуалам. Надёжны, стойки. Успешно организуют дело, любят порядок. Оценивают других принятыми мерками, реалистичны, принимают существующий порядок вещей.

**ISTJ.** Надёжны. Довольно спокойны и серьёзны. Необычайно упорны, обстоятельны, интересуются деталями, конкретными процедурами, правильны, устойчивы и стабильны. Работают спокойно, терпеливы. Слово "долг" для них значимо. Не любят и не доверяют вычурности в речи, одежде и домашней обстановке. Ничего бессмысленного.

**ESTP.** Изобретательны. Дружелюбны, привлекательны, с заметными элементами театральности. Социально искусны, прекрасно манипулируют людьми и ситуациями. Все их действия рассчитаны на аудиторию, они остроумны. Увлекаются рискованными затеями. Безудержные прагматики — цель для них оправдывает средства. Незаменимы в организации деятельности многих людей, требующей согласованности, переговоров, торговли, хотя их пренебрежение деталями может привести к проблемам.

Обаятельны, популярны и непредсказуемы. Отношения с другими очень зависят от того, что от них можно получить. Плохо переносят беспокойство и стремятся избегать ситуаций с напряжёнными отношениями. Хорошо понимают афоризм: "Быстро путешествует тот, кто делает это в одиночестве".

**ISTP.** Жизнь для них подобна искусству: она ценна сама по себе. Предпочитают поступки, порождённые импульсом, а не целью. Стараются поступать по-своему, считают себя свободными в выборе следующих шагов. Часто бесстрашны. Больше других подвержены скуке.

Импульсивны, готовы бросить надоевшее дело в любой момент. В деловом общении не проявляют

особых речевых способностей. Знают, что такое слава.

#### Сформулируем наиболее характерные черты SF-типов.

**ESFJ.** Наиболее социальные из всех типов. Главная опора установленного порядка. Прекрасные хозяева и хозяйки. Начинают называть людей по имени уже после первого знакомства. Заботятся о том, чтобы всем было удобно и интересно.

Нуждаются в одобрении. Сострадательны и организованны. Дружелюбны, успешны в торговле. Наиболее приятный из всех типов. Уважают правила и подчиняются им, лояльны. Чётко судят о том, что следует и чего не следует делать. Наслаждаются общением с публикой. Ориентируются на статус и часто подчиняются авторитету. Сентиментальны. Жизнь для них — это люди и события, а не идеи и принципы.

**ISFJ.** Главное желание — быть нужным. Высоко ценят традиции и экономность. Считают, что хорошей работой можно заслужить хороший отдых, готовы работать долгие часы.

Принятый порядок редко ставится ими под сомнение. Рекомендации в книгах принимают как закон. Очень надёжны, лояльны и посвящают себя не месту, а человеку. Ценят материальные ресурсы и питают отвращение к их неправильному использованию или расточительству. Они — трудоголики, придерживаются традиционных взглядов.

**ESFP.** Деятельны, излучают тепло и оптимизм. С ними весело, они чрезвычайно щедры, не остаются в одиночестве, любят бурную деятельность. Их лицо излучает счастье.

Прекрасные собеседники, любят поесть, попить, повеселиться. Им нравится развлекать людей, их дом обычно наполнен гостями, приятно проводящими время. Склонны к импульсивности, очень плохо переносят напряжение и тревогу. Любят работать с людьми и без труда составляют о них точное мнение.

**ISFP.** Чувствительные люди, художники. Наиболее непонимаемые из всех типов, выражают себя через действия и изобразительные средства. Импульсивны, ведут эпикурейский образ жизни, ориентируясь на "здесь и сейчас". Не любят планировать, готовиться, ждать. Ценят свою импульсивность и считают её основой своей жизни. Начатое дело правит ими: на гору надо карабкаться просто потому, что она есть.

Настроены на восприятие цвета, линии, фактуры, прикосновения, движения; видят и слышат гармонию лучше других. Обычно не проявляют интереса к развитию своей устной и письменной речи.

Методика (*Myers-Briggs Type Indicator* (MBTI), то есть *вопросник личностный*) разработана в 1962 г. [2]. Она предназначена для классификации испытуемых по типологии К. Юнга. Методика состоит из 160 вопросов, 52 из которых — ассоциативные, остальные — предполагают оценку испытуемым своих индивидуальных наклонностей.

Ассоциативные задания основаны на выборе варианта из пары слов, имеющих противоположные значения. Например: какое из слов для вас более привлекательно: прощать — терпеть, кто — что, знак — символ, анализировать — симпатизировать? Методика включает также вопросы с предлагаемыми вариантами ответов:

1. Вас больше заботят:
  - а) чувства людей;
  - б) их права.
2. Выслушивая новую идею, вы больше стремитесь:
  - а) узнать о ней всё;
  - б) рассудить, верна она или нет.
3. Когда вы обнаруживаете, что, несомненно, допустили ошибку, вы:
  - а) склонны признать свою ошибку;
  - б) не признаёте свою ошибку, хотя все о ней знают;
  - в) настаиваете, что вообще никогда не ошибаетесь.

Показатели тестируемого рассчитываются по четырём шкалам типологии. Большая сумма баллов соответствует выраженности предпочтения. В многочисленных исследованиях подтверждается валидность и надёжность MBTI.

Приведём количественные оценки типов, полученные на обширных (более 4 000) нормативных данных, для американцев.

Приведенные в табл. 2, 3, 4 значения процентов следует считать приблизительными.

Таблица 2

**Статистика простых типов**

Простой тип	E	I	S	N	T(Σ/мужч.)	F(Σ/женщ.)	J	P
%	75	25	75	50	50/60	50/60	50	50

Таблица 3

**Статистика комбинаций**

Комбинация типов	S-P	S-J	N-T	N-F
%	38	38	12	12

Таблица 4

**Статистика полных типов**

Полные типы	S-T	S-F	N-F	N-T
I-J [%]	ISTJ - 6	ISFJ - 6	INFJ - 1	INTJ - 1
I-P [%]	ISTP - 13	ISFP - 5	INFP - 1	INTP - 1
E-P [%]	ESTP - 13	ESFP - 13	ENFP - 5	ENTP - 5
E-J [%]	ESTJ - 13	ESFJ - 13	ENFJ - 5	ENTJ - 5

Сведений об использовании рассмотренной типологии в СССР и СНГ нет [4, с. 167 – 168].

Таким образом, в статье выделены четыре когнитивные категории шестнадцати типов персонала типологии И. Майерс-Бриггс, а также представлены подробные вербальные описания характеристик каждого из типов. Оригинальные описания доработаны в смысле сокращения вербальной избыточности. В представленном виде описания удобны для использования в практике менеджмента.

Следует акцентировать внимание на том факте, что представленные описания являются не только результатом многолетних наблюдений за поведением людей, но и классифицированы в фундаментальных координатах-предпочтениях, которыми представляются когнитивные особенности личности и её социальная активность. На основании изложенного можно предположить, что рассмотренная типология представляется эффективным, а не наукообразным, практическим инструментом.

**Литература:** 1. Myers, I. B., McCaulley, M. H.: *Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1985. 2. Бриггс-Майерс И., Мак-Колли М. Х., Хэммер А. Л. Типология Майерс-Бриггс. Психология индивидуальных различий /Под ред. Гиппенрейтер Ю. Б., Романова В. Я. — 2-е изд. — М.: <ЧеРо> НОУ Моск. психосоциальный институт, 2002. — С. 755 – 775. 3. Агвастази Анна, Урбина Сюзан. Психологическое тестирование. — 7-е межд. изд. — СПб.: ПИТЕР, 2002. — 688 с. 4. Бурлачук, Л. Ф., Морозов С. М. Словарь-справочник по психодиагностике. — 2-е изд. — СПб.: ПИТЕР, 2001. — 520 с.