

Вестник

Томского государственного университета

№ 347

Июнь

2011

- ФИЛОЛОГИЯ
- ФИЛОСОФИЯ, СОЦИОЛОГИЯ, ПОЛИТОЛОГИЯ
- КУЛЬТУРОЛОГИЯ
- ИСТОРИЯ
- ПРАВО
- ЭКОНОМИКА
- ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА
- БИОЛОГИЯ
- НАУКИ О ЗЕМЛЕ

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Майер Г.В., д-р физ.-мат. наук, проф. (председатель); **Дунаевский Г.Е.**, д-р техн. наук, проф. (зам. председателя); **Ревушкин А.С.**, д-р биол. наук, проф. (зам. председателя); **Катунин Д.А.**, канд. филол. наук, доц. (отв. секретарь); **Аванесов С.С.**, д-р филос. наук, проф.; **Берцун В.Н.**, канд. физ.-мат. наук, доц.; **Гага В.А.**, д-р экон. наук, проф.; **Галажинский Э.В.**, д-р психол. наук, проф.; **Глазунов А.А.**, д-р техн. наук, проф.; **Голиков В.И.**, канд. ист. наук, доц.; **Горцев А.М.**, д-р техн. наук, проф.; **Гураль С.К.**, д-р пед. наук, проф.; **Демешкина Т.А.**, д-р филол. наук, проф.; **Демин В.В.**, канд. физ.-мат. наук, доц.; **Ершов Ю.М.**, канд. филол. наук, доц.; **Зиновьев В.П.**, д-р ист. наук, проф.; **Канов В.И.**, д-р экон. наук, проф.; **Кривова Н.А.**, д-р биол. наук, проф.; **Кузнецов В.М.**, канд. физ.-мат. наук, доц.; **Кулижский С.П.**, д-р биол. наук, проф.; **Парначёв В.П.**, д-р геол.-минер. наук, проф.; **Портнова Т.С.**, канд. физ.-мат. наук, доц., директор Издательства НТЛ; **Потекаев А.И.**, д-р физ.-мат. наук, проф.; **Прозументов Л.М.**, д-р юрид. наук, проф.; **Прозументова Г.Н.**, д-р пед. наук, проф.; **Пчелинцев О.А.**, зав. редакционно-издательским отделом ТГУ; **Сахарова З.Е.**, канд. экон. наук, доц.; **Слизов Ю.Г.**, канд. хим. наук, доц.; **Сумарокова В.С.**, директор Издательства ТГУ; **Сущенко С.П.**, д-р техн. наук, проф.; **Тарасенко Ф.П.**, д-р техн. наук, проф.; **Татьянин Г.М.**, канд. геол.-минер. наук, доц.; **Унгер Ф.Г.**, д-р хим. наук, проф.; **Уткин В.А.**, д-р юрид. наук, проф.; **Черняк Э.И.**, д-р ист. наук, проф.; **Шилько В.Г.**, д-р пед. наук, проф.; **Шрагер Э.Р.**, д-р техн. наук, проф.

НАУЧНАЯ РЕДАКЦИЯ ВЫПУСКА

Галажинский Э.В., д-р психол. наук, проф.; **Гураль С.К.**, д-р пед. наук, проф.; **Демешкина Т.А.**, д-р филол. наук, проф.; **Зиновьев В.П.**, д-р ист. наук, проф.; **Канов В.И.**, д-р экон. наук, проф.; **Кулижский С.П.**, д-р биол. наук, проф.; **Парначёв В.П.**, д-р геол.-минер. наук, проф.; **Прозументов Л.М.**, д-р юрид. наук, проф.; **Прозументова Г.Н.**, д-р пед. наук, проф.; **Черняк Э.И.**, д-р ист. наук, проф.; **Шилько В.Г.**, д-р пед. наук, проф.

Журнал «Вестник Томского государственного университета» включён в «Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук» (http://vak.ed.gov.ru/ru/help_desk/list/)

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

УДК 159.9

С.А. Богомаз, О.В. Каракулова

ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Работа выполнена в рамках ФЦП «Кадры» (ГК №2564 от 25.11.2009).

Выявлены типологические особенности коммуникативного потенциала у представителей разных типов, определяемых на основе типологии К. Юнга. Обсуждается проблема соотношения этих особенностей с жизнестойкостью, склонностью к самоорганизации, удовлетворенностью жизнью и ценностными ориентациями.

Ключевые слова: коммуникативный потенциал; жизнестойкость; самоорганизация деятельности; удовлетворенность жизнью; ценностные ориентации; типология К. Юнга; стили жизни.

Несмотря на многочисленные теоретические и экспериментальные исследования, проблема развития коммуникативных способностей все еще требует дальнейшего изучения, так как в известных концепциях нет однозначного ответа на вопросы о природе, закономерностях развития и факторах их формирования [1].

Мы, придерживаясь той точки зрения, что коммуникативные способности человека формируются на основе его коммуникативного потенциала, рассматриваемого как сложившаяся система коммуникативных свойств, предположили, что степень их развития может быть связана с закономерностями, которые были сформулированы в типологии К. Юнга [2, 3].

Для подтверждения этой гипотезы нами было проведено психологическое исследование, в котором участвовали 273 студента технически ориентированных факультетов (в выборке 40% девушек и 60% юношей). В исследовании использовалась типологическая методика ТОП-ЮНИТ (Агентство «Гуманитарных технологий», Москва), по итогам выполнения которой участники исследования в соответствии с типологией К. Юнга были отнесены к одному из 16 типов. Представители этих типов объединились нами в различные типологические группы, психологические различия между этими полярными группами оценивались с применением дисперсионного анализа ANOVA-MANOVA.

Для оценки степени выраженности коммуникативного потенциала у студентов им была предложена методика «Диагностика особенностей общения», созданная В.Н. Недашковским. Она позволяет определить четыре коммуникативных свойства личности: «понимание собеседника в процессе коммуникации», «понимание себя в процессе коммуникации», «способность выстроить межличностные границы в общении» и «конгруэнтность в коммуникации» [4]. Нетрудно догадаться, что в процессе напряженной коммуникации одновременно понимать себя и другого человека, удерживать собственную позицию и не нарушать личностное пространство другого, формулировать понятные и однозначные сообщения крайне не просто. Это требует от человека не только определенных навыков коммуникации, но и высоких энергетических затрат.

Следует отметить, что по мере накопления опыта работы с методикой В.Н. Недашковского мы убедились в том, что необходимо отказаться от процедуры коррекции «сырых» баллов, которую предлагал автор. В итоге

мы стали вычислять по «сырым» баллам средние значения четырех показателей общения, а их среднееарифметическое значение учитывалось нами как суммарный индекс коммуникативного потенциала [5].

Наряду с этим мы учитывали у студентов параметры личностного потенциала [6]. С этой целью использовались тест «Жизнестойкость», в котором имеются шкалы «вовлеченность», «контроль» и «риск»; «Опросник самоорганизации деятельности», в состав которого входят шкалы «планирование», «наличие цели», «настойчивость», «фиксация», «самоорганизация» и «ориентация во времени», шкала «Удовлетворенность жизнью» и опросник «Якоря карьеры», с помощью которого можно оценить степень выраженности восьми основных ценностных ориентаций на деятельность [5].

Статистическая обработка результатов психологического тестирования позволила выявить ряд типологических закономерностей. Например, максимально достоверные различия по показателю «понимание других в коммуникации» наблюдались между группой, в составе которой были объединены иррациональные интровертированные сенсорно-эмотивные типы (SE-типы, $n = 7$) и интуитивно-эмотивные типы (TE-типы, $n = 14$), и группой, в состав которой вошли рациональные интровертированные логико-интуитивные типы (LI-типы, $n = 19$) и рациональные экстравертированные логико-интуитивные типы (PT типы, $n = 11$). Среднее значение показателя «понимание других в коммуникации» в этих группах составило 14,0 и 17,7 балла соответственно ($p < 0,0013$). Это означает, что группа SE- и TE-типов в минимальной степени способна к пониманию других людей в процессе коммуникации. Напротив, представители группы LI- и PT-типов в наибольшей степени способны к пониманию других в процессе коммуникации.

По-видимому, низкая способность к пониманию других, характерная для SE- и TE-типов, связана с двумя причинами. Первая может быть обусловлена тем, что оба этих юнговских типа относятся к группе меланхоликов [2] и, вероятно, в процессе коммуникации им не хватает сил (энергии) для того, чтобы удерживать собеседников в фокусе внимания. Другая причина может быть связана с тем, что оба этих типа относятся к эмотивным типам и их высокая эмоциональность может затруднять анализ и понимание других людей в ситуации коммуникации.

В противоположность этому рациональные логические типы LI и PT, не склонные к проявлению эмоций

и, по-видимому, способные сохранять хладнокровие в процессе коммуникации, вероятно, со свойственной им целеустремленностью [7] могут эффективно осуществлять оперативный анализ поведения и состояния партнеров, понимая их мотивы.

Такой же способностью, судя по полученным нами результатам, отличается и группа, в составе которой мы объединили рациональные экстравертированные логико-сенсорные (PS-типы, $n = 32$) и логико-интуитивные типы (PT-типы, $n = 11$). Среднее значение показателя «понимание других» в этой группе составило 17,1 балла. На другом полюсе у этой типологической группы с низким значением показателя «понимание других» (15,2 балла, $p < 0,0157$) располагалась группа, в состав которой вошли иррациональные интровертированные сенсорно-эмотивные SE-типы и иррациональные экстравертированные интуитивно-логические типы (IL-типы, $n = 17$).

На возможные причины минимальной способности SE-типов к пониманию других в процессе общения мы уже указывали. Относительно IL-типов интересно отметить, что об их низкой способности к пониманию других людей в типологии известно давно [3]. Полученные нами данные подтвердили это наблюдение. Причина же этой типологической особенности IL-типов может быть объяснена, вероятно, их склонностью к абстрактным размышлениям, фантазированию и «витанию в облаках». Вероятно, в процессе коммуникации им трудно сосредоточиться на ее цели и задачах, они могут легко отвлекаться на собственные мысли и поэтому оказываются неэффективными в деятельности коммуникации.

Кроме того, группа SE- и IL-типов достоверно отличалась от группы PS- и PT-типов по показателю «конгруэнтность» (13,5 и 16,8 балла соответственно, $p < 0,0002$) и по суммарному показателю «коммуникативный потенциал» (12,8 и 14,6 балла соответственно, $p < 0,0006$). Следовательно, представители SE- и IL-типов характеризуются сниженной способностью четко и однозначно формулировать собеседнику свои высказывания. И вновь это обусловлено, скорее всего, низкой целеустремленностью, свойственной этим двум типам. В отсутствие четко обозначенной цели представители этих типов в процессе коммуникации, по-видимому, не видят особой необходимости прилагать усилия к формулированию четких и однозначно понимаемых высказываний. Как следствие у них наблюдается самый низкий среди всех 16 юнговских типов уровень развития коммуникативного потенциала.

Напротив, представителям рациональных экстравертированных логических PS- и PT-типов с характерной для них целеустремленностью [7], очевидно, важно добиться конкретного результата в процессе коммуникации. Поэтому они склонны прилагать усилия к тому, чтобы понять своего партнера по коммуникации, ясно и логично формулировать свои высказывания. Эффективности их коммуникации, вероятно, способствует и высокая эргичность этих типов, которые относятся к группе с холерическим темпераментом [2].

Специфичность анализируемых типологических групп, сформированных из технически ориентированных молодых людей, можно подчеркнуть различ-

ной структурой корреляционных связей между показателями коммуникативного потенциала, с одной стороны, и показателями жизнестойкости, самоорганизации деятельности, удовлетворенности жизнью и карьерными ориентациями, с другой стороны.

Например, в группе IL- и SE-типов показатель «понимание себя в ситуации коммуникации» значимо коррелировал только с такими показателями жизнестойкости, как «вовлеченность» ($r = 0,507$; $p = 0,011$), «контроль» ($r = 0,606$; $p = 0,002$) и «суммарный показатель» ($r = 0,585$; $p = 0,003$). Показатель «коммуникативный потенциал» в этой группе значимо был связан только с показателем «вовлеченность» ($r = 0,519$; $p = 0,009$) и с «суммарным показателем» ($r = 0,511$; $p = 0,011$). Это означает, что чем у представителей IL- и SE-типов выше способность к пониманию себя в процессе коммуникации и чем выше коммуникативный потенциал, тем смелее они относятся к новым ситуациям, с легкостью могут включаться в них, способны контролировать эти ситуации.

В группе PS- и PT-типов было обнаружено гораздо большее количество значимых корреляций. При этом показатель «понимание себя в процессе коммуникации» менее значимо коррелировал с показателями «вовлеченность» ($r = 0,347$; $p = 0,023$) и «контроль» ($r = 0,318$; $p = 0,038$), но находился в сильной связи с показателем «риск» ($r = 0,505$; $p = 0,001$) и с «суммарным показателем жизнестойкости» ($r = 0,417$; $p = 0,005$). Это означает, что рациональные логические экстраверты, отличающиеся высокой способностью к пониманию себя в процессе общения, могут смело рисковать в экстраординарных ситуациях. Другими словами, способность понимать себя в процессе коммуникации может рассматриваться в качестве важного условия принятия рискованных решений рациональными логическими экстравертами.

Оказалось, что чем выше их способность к выстраиванию межличностных границ, тем в большей степени они способны контролировать проблемные ситуации. На это указывает наличие корреляций между показателем «способность выстраивать межличностные границы в общении» и показателем «контроль» ($r = 0,382$; $p = 0,012$). Вместе с тем показатель «конгруэнтность» коррелировал с показателями «контроль» ($r = 0,410$; $p = 0,006$) и «риск» ($r = 0,456$; $p = 0,002$). Следовательно, способность четко и однозначно формулировать свои высказывания в процессе коммуникации у представителей PS- и PT-типов сопровождается высокой эффективностью в контроле разнообразных жизненных ситуаций и способностью рисковать для достижения намеченных целей. В целом их коммуникативный потенциал был тесно связан со всеми показателями жизнестойкости: «вовлеченность» ($r = 0,340$; $p = 0,026$), «контролем» ($r = 0,477$; $p = 0,001$), «риском» ($r = 0,559$; $p = 0,000$) и «суммарным показателем жизнестойкости» ($r = 0,482$; $p = 0,001$).

В группе IL- и SE-типов нами были обнаружены только корреляции показателя «понимание себя в процессе общения» с такими показателями самоорганизации деятельности, как «планирование» ($r = 0,524$; $p = 0,009$), «настойчивость» ($r = 0,456$; $p = 0,025$) и «индекс целеустремленности» ($r = 0,427$; $p = 0,037$). Это

значит, что у представителей этой типологической группы рост способности «понимать себя» может приводить к нарастанию склонности к планированию своей деятельности, к настойчивости и целеустремленности.

В группе PS- и PT-типов рост способности «понимать себя» сопровождался не только повышением целеустремленности, но и нарастанием склонности к фиксации на процессе деятельности, стремления к самоорганизации и рационализации своей деятельности. Об этом можно судить по значениям коэффициентов корреляции между показателем «понимание себя» и показателями «фиксация» ($r = 0,361$; $p = 0,017$), «самоорганизация» ($r = 0,386$; $p = 0,011$), «суммарный индекс самоорганизации» ($r = 0,456$; $p = 0,002$), «индекс целеустремленности» ($r = 0,339$; $p = 0,026$) и «индекс рациональности» ($r = 0,402$; $p = 0,008$).

В этой же группе были выявлены значимые корреляции между показателями «способность выстраивать межличностные границы» и «целеустремленность» ($r = 0,416$; $p = 0,005$), «суммарным индексом самоорганизации» ($r = 0,446$; $p = 0,003$) и «индексом целеустремленности» ($r = 0,420$; $p = 0,005$). Следовательно, умение выстраивать эффективные межличностные отношения у рациональных логических экстравертов оказывается сцепленным с их целеустремленностью и склонностью к самоорганизации деятельности. В той степени, в которой они организуют свою деятельность, они организуют и свои коммуникации, воспринимая их, очевидно, в качестве некоторой разновидности деятельности.

В итоге суммарный показатель коммуникативного потенциала, измеренного у представителей PS- и PT-типов, значимо коррелировал с показателями «настойчивость» ($r = 0,394$; $p = 0,009$) и «склонность к самоорганизации» ($r = 0,490$; $p = 0,001$), а также с «суммарным индексом самоорганизации» ($r = 0,461$; $p = 0,002$), с «индексом целеустремленности» ($r = 0,382$; $p = 0,011$) и с «индексом рациональности» ($r = 0,380$; $p = 0,012$). Эти выявленные корреляции укрепили нас во мнении о том, что рациональные логические экстраверты склонны относиться к коммуникации в первую очередь как к «деловому общению», в котором они настойчиво и рационально стремятся достичь значимых для них целей. При этом чем выше их способность к самоорганизации деятельности, тем выше их коммуникативный потенциал.

Интересно отметить, что и в группе IL- и SE-типов, и в группе PS- и PT-типов наблюдалась корреляция между способностью «понимать себя в процессе коммуникации» и показателем «удовлетворенность жизнью» ($r = 0,549$; $p = 0,005$ и $r = 0,357$; $p = 0,019$ соответственно). Это означает, что уровень развития способности человека понимать себя в ситуации коммуникации может рассматриваться в качестве важного условия переживания им чувства удовлетворенности жизнью. Это чувство у представителей IL- и SE-типов может быть достигнуто также при нарастании их коммуникативного потенциала. На это указывает выявленная корреляционная связь между показателем «удовлетворенность жизнью» и суммарным индексом «коммуникативного потенциала» ($r = 0,611$; $p = 0,002$). Следовательно, психологи, развивая своими средствами коммуникативный потенциал и особенно способность «понимать себя в процессе коммуникации», могут способ-

ствовать эффективному функционированию человека и достижению им удовлетворенности жизнью. Это чувство является важным, поскольку его рассматривают как важный предиктор позитивного настроения человека, его уверенности, целеустремленности и успешности в будущем [8].

Важные типологические закономерности были выявлены нами в ходе корреляционного анализа коммуникативных показателей и восьми ценностных ориентаций, определяемых с помощью опросника «Якоря карьеры». Например, оказалось, что в группе IL- и SE-типов имеется единственная отрицательная корреляционная связь между показателем «способность выстраивать межличностные границы» и показателем ориентации на «менеджмент» ($r = -0,489$; $p = 0,034$). То есть эта ориентация выражена в минимальной степени у тех представителей этой группы, которые отличаются личностной зрелостью и высоким умением строить межличностные границы за счет развитой способности дифференцировать свои и чужие мысли, чувства и желания. По-видимому, в данном случае мы имеем дело со специфической типологической особенностью, когда наличие развитых коммуникативных характеристик, тем не менее, не ориентирует представителей IL- и SE-типов на «коммуникативно-насыщенную» менеджерскую деятельность, связанную с необходимостью интегрировать усилия других людей и соединять различные функции в организации. Может быть, ориентация на менеджмент для этих типов не является предпочтительной из-за того, что этот вид деятельности, кроме всего прочего, предполагает способность нести бремя ответственности и власти. Такая способность, как известно, не характерна для IL- и SE-типов [3].

В отличие от них, в группе PS- и PT-типов была обнаружена положительная корреляционная связь между показателем ориентации на «менеджмент» и индексом «коммуникативного потенциала» ($r = 0,437$; $p = 0,018$). Следовательно, высокий коммуникативный потенциал делает ориентацию на менеджмент предпочтительной для представителей этих типов. Они, типологически отличаясь эмоциональной уравновешенностью и способностью брать на себя ответственность и власть, при условии развитых навыков межличностного и группового общения, как мы видим, склонны выбирать менеджерскую деятельность в качестве возможного поля для своей будущей профессиональной реализации.

Для этой же группы типов была характерна положительная корреляция между показателем «способность выстраивать межличностные границы» и показателем ориентации на «предпринимательство» ($r = 0,394$; $p = 0,035$). Это означает, что те из представителей рациональных логических экстравертов, которые способны строить межличностные границы на основе развитого умения дифференцировать свои и чужие мысли, чувства и желания, оказываются склонными ориентироваться на предпринимательство, стремясь к созданию своего дела, демонстрируя психологическую готовность к риску и к преодолению возможных препятствий.

Как можно видеть, все выявленные закономерности свидетельствуют о своеобразии представителей

двух типологических групп (IL- и SE-типов и PS- и PT-типов). Дополнительные доказательства в пользу этого были получены при изучении межгрупповых различий с помощью дисперсионного анализа ANOVA-MANOVA. Как оказалось, группа иррациональных IL- и SE-типов и группа рациональных PS- и PT-типов достоверно различались между собой по таким показателям Опросника самоорганизации деятельности, как «планирование», «наличие целей», «настойчивость», «суммарный индекс самоорганиза-

ции», «индекс целеустремленности» и «индекс рациональности». При этом минимальные значения всех показателей самоорганизации были характерны для представителей иррациональных IL- и SE-типов, которые продемонстрировали минимальную настойчивость в достижении целей (табл. 1). Это согласуется с полученным ранее выводом о том, что типологическими особенностями иррациональных типов являются низкая склонность к целеполаганию и предпочтение «плыть по течению» [7].

Таблица 1

Выявленные различия показателей Опросника самоорганизации деятельности между двумя типологическими группами (средние значения в баллах)

Группы	Самоорганизация деятельности					
	Планирование	Наличие целей	Настойчивость	Суммарный индекс СД	Индекс целеустремленности	Индекс рациональности
IL- и SE-типы, n = 24	17,2	33,3	18,8	105,3	26,1	14,6
PS- и PT-типы, n = 43	21,0	36,9	26,7	124,7	31,8	16,9
Значимость различий	0,019	0,027	0,0000	0,0004	0,0001	0,030

Достоверные межгрупповые различия наблюдались также по показателям теста «Жизнестойкость», опросника «Якоря карьеры» и шкалы «Удовлетворенность жизнью» (табл. 2). Полученные данные указывают на то, что представители рациональных PS- и PT-типов отличаются склонностью вовлекаться в новые ситуации и дела, им свойственна способность контролировать экстраординарные события, у них наблюдается

высокий уровень жизнестойкости по сравнению с представителями IL- и SE-типов. Для представителей PS- и PT-типов характерны ориентация на менеджмент и ориентация на стабильность места работы. По сравнению с ними иррациональные IL- и SE-типы, со свойственной им гибкостью поведения [2, 3], стабильность места работы не обозначают в качестве своего приоритета.

Таблица 2

Выявленные различия показателей «Шкалы удовлетворенности жизнью», теста «Жизнестойкость» и опросника «Якоря карьеры» между двумя типологическими группами (средние значения в баллах)

Группы	Удовлетворенность жизнью	Жизнестойкость			Ориентация на деятельность	
		Вовлеченность	Контроль	Суммарный индекс	на менеджмент	на стабильность места работы
IL- и SE-типы, n = 24	22,3	31,8	28,0	78,3	5,84	4,56
PS- и PT-типы, n = 43	25,0	41,3	34,8	95,7	7,44	5,68
Значимость различий	0,044	0,0001	0,0008	0,0007	0,004	0,021

Важно обратить внимание на то, что хотя выявленное нами межгрупповое различие по показателю «удовлетворенность жизнью» статистически достоверно, однако оно минимально (табл. 2). Это по отношению к представителям IL- и SE-типов может означать, что несмотря на все сниженные значения анализируемых показателей жизнестойкости, целеустремленности и настойчивости, процесс и результаты собственной жизни их особо не фрустрируют. Учитывая тот факт, что среднее значение показателя «удовлетворенность жизнью» в этой типологической группе практически совпадает с нормативным значением этого показателя (22,8±5,7 балла для выборки из 1370 человек), можно предположить, что их все устраивает, и они вполне удовлетворены своей жизнью.

Вероятно, в данном случае мы имеем дело с двумя специфическими жизненными стилями. Одни типы молодых людей (IL- и SE-типы) не склонны к целеполаганию и планированию, они в меньшей степени проявляют настойчивость в достижении целей, у них ме-

нее выражено стремление включаться в новые ситуации и преодолевать проблемные обстоятельства. Но, тем не менее, они удовлетворены своей жизнью. Создается впечатление, что представителям этих типов более комфортно «плыть по течению, куда вынесет». Похоже, что и в процессе коммуникации они не склонны «напрягаться» ради достижения какой-либо цели и поэтому не особо стремятся к пониманию других и себя, к конгруэнтности и выстраиванию межличностных границ. Развитие их коммуникативных навыков, судя по выявленным нами корреляциям, может привести к утрате ориентации на менеджерскую деятельность.

В противоположность этому рациональные логические экстраверты (PS- и PT-типы) отличаются высокой целеустремленностью и настойчивостью, склонностью рационально организовывать свою деятельность, смело включаются во все новые ситуации, способны быть эффективными в экстраординарных обстоятельствах. По-видимому, их следует отнести к категории прирожденных лидеров. Можно предположить, что и комму-

никативную ситуацию они склонны рассматривать как возможность достижения очередной цели, поэтому им важно понимание других и себя в процессе коммуникации, они стараются быть конгруэнтными и эффективно выстраивают межличностные границы. Развитие их коммуникативных навыков, судя по нашим данным, может способствовать ориентации представителей этих типов на менеджерскую и предпринимательскую деятельность.

Таким образом, предположение о том, что степень развития коммуникативного потенциала у молодых людей может быть связана с типологическими закономерностями, подтвердилась. В ходе проведенного исследования выявлены полярные группы юнговских типов, которые достоверно различались по показателям «понимание других в коммуникации» и «конгруэнт-

ность», а также по суммарному показателю «коммуникативный потенциал». Специфичность типологических групп IL- и SE-типов и PS- и PT-типов подчеркивается различной структурой корреляционных связей между показателями коммуникативного потенциала, с одной стороны, и показателями личностного потенциала – с другой. Анализируемые типологические группы достоверно различались по таким показателям этого потенциала, как самоорганизация и жизнестойкость, а также по некоторым ценностям ориентаций. Обнаружены достоверные, но незначительные межгрупповые различия в степени удовлетворенности жизнью, что в совокупности с другими выявленными фактами позволяет предположить наличие у юношей и девушек, обучающихся в вузе на технических факультетах, двух специфических стилей жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Муравьева О.И.* Категория коммуникации в решении проблемы сущности человека // Сибирский психологический журнал. 2007. Вып. 26. С. 70–76.
2. *Гуленко В.В.* Менеджмент слаженной команды. Соционика и социоанализ для руководителей. Новосибирск, 1995. 192 с.
3. *Васильев В.Н., Рамазанова А.П., Богомаз С.А.* Познай других – найди себя (Лекции о психологических типах). Томск: Изд-во ТГУ, 1996. 185 с.
4. *Недашковский В.Н.* Методика диагностики процесса общения // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Ч. 5: Программы и методики психологического исследования личности и группы: Материалы юбилейной науч.-практ. конф. ИП РАН / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М.: Ин-т психологии РАН, 2002.
5. *Богомаз С.А., Мацута В.В.* Оценка личностного потенциала и выявление основных типов ориентации на профессиональную деятельность у современной вузовской молодежи // Психология обучения. № 12. М.: СГУ, 2010. С. 77–88.
6. *Леонтьев Д.А., Мандрикова Е.Ю., Осин Е.Н. и др.* Опыт структурной диагностики личностного потенциала // Психологическая диагностика / Под ред. Д.А. Леонтьева, Е.Н. Осина. 2007. № 1.
7. *Богомаз С.А.* Склонность к самоорганизации деятельности: типологический анализ // Психология индивидуальности: Материалы III Всерос. конф. / Отв. ред. А.Б. Орлов. М.: ГУ ВШЭ, 2010. Ч. 1. С. 92–93.
8. *Осин Е.Н., Леонтьев Д.А.* Апробация русскоязычных версий двух шкал экспресс-оценки субъективного благополучия // Материалы III Всероссийского социологического конгресса. М.: Ин-т социологии РАН; Российское общество социологов, 2008.

Статья представлена научной редакцией «Психология и педагогика» 20 марта 2011 г.