

Е. Ю. Казанович¹, Н. А. Коротаева²

Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь,

¹kazanovich@sbmt.by, ²psyservice.bsu@gmail.com

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ БУДУЩИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ С ИХ УСПЕВАЕМОСТЬЮ В УЧРЕЖДЕНИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В научной статье представлены результаты исследования личностных особенностей будущих руководителей в контексте типологии Майерс-Бриггс – Д. Кейрси и их взаимосвязи с академической успеваемостью. Проведен сравнительный анализ распределения типов темпераментов (в рамках концепции Д. Кейрси) у студентов разного пола и специализации. Установлено, что для более 70 % студентов, обучающихся в Институте бизнеса БГУ характерны такие типы темпераментов как SJ (44 %) и SP (33 %). В ходе эмпирического исследования не было выявлено различий в успеваемости студентов, относящихся к разным психологическим типам в зависимости от пола. Выявлено, что наиболее высокие показатели в области академической успеваемости принадлежат студентам, у которых выражены такие типы темперамента как SP и NT. Установлена положительная взаимосвязь между сенсорной функцией и успеваемостью студентов.

Ключевые слова: академическая успеваемость студентов, типология Майерс-Бриггс, темпераменты Д. Кейрси

Y. Kazanovich¹, N. Korotaeva²

School of Business of BSU, Minsk, Belarus,

¹kazanovich@sbmt.by, ²psyservice.bsu@gmail.com

RELATIONSHIP BETWEEN THE PERSONAL CHARACTERISTICS OF FUTURE LEADERS AND THEIR ACADEMIC PERFORMANCE IN HIGHER EDUCATION

The scientific article presents the results of research of personal characteristics of future managers in the context of Myers-Briggs – D. Keirsey typology and their relationship to academic achievement. The comparative analysis of the distribution of types of temperaments (within the framework of the D. Keirsey concept) in students of different gender and specialization was conducted. It has been found that more than 70 % of students studying at the School of Business of BSU are characterized by such temperaments as SJ (44 %) and SP (33 %). The empirical study found no gender-based differences in student performance. It is revealed that the highest indicators in the field of successful activity belong to students with such temperament types as SP and NT.

Keywords: academic performance of students, Myers-Briggs typology, D. Keirsey temperament

Эффективность работы предприятия в современных условиях напрямую связана с качеством подготовки управленческих кадров. Подготовка будущих менеджеров происходит в процессе профессионализации студентов в учреждениях высшего образования. Одним из необходимых условий реализации моделей профессионального и личностно-ориентированного обучения в педагогической практике является изучение индивидуально-психологических особенностей личности обучающегося, структуры и степени развития его способностей, особенностей восприятия информации, мотивов, жизненных стратегий и принципов.

На этой основе должен строиться как сам образовательный процесс, так и его психологическое сопровождение. Исследование психологических факторов, обеспечивающих успешность академических достижений студентов, является актуальной задачей для эффективной подготовки будущих управленцев.

Основная цель исследования – изучить взаимосвязь типологических особенностей студентов с их академической успеваемостью.

Цель исследования была реализована в следующих задачах:

1. Установить доминирующие типы темпераментов по Д. Кейрси у студентов, обучающихся в Институте бизнеса БГУ.
2. Исследовать типологические различия у студентов разного пола и специализации.
3. Определить наличие взаимосвязи между типологическими особенностями студентов и их успеваемостью в учреждении высшего образования (УВО).

В качестве испытуемых выступили студенты 1 курса очной формы обучения, обучающиеся в Институте бизнеса БГУ. Всего в исследовании приняло участие 218 студентов (140 девушек и 78 юношей), из них 37 студентов, обучающихся по специальности «Управление информационными ресурсами», 60 студентов, обучающихся по специальности «Бизнес-администрирование», 45 студентов, обучающихся по специальности «Маркетинг», 44 студента, обучающихся по специальности «Логистика», и 32 студента, обучающихся по специальности «Менеджмент».

Для изучения типологических особенностей личности студентов применялся опросник Д. Кейрси [2; 3].

Опросник содержит четыре биполярные шкалы, отображающие содержание восьми психологических факторов темперамента (в рамках теоретических представлений К. Г. Юнга и Майерс-Бриггс). К этим факторам (шкалам) относятся: Шкала Е-І – ориентация сознания: Е (Extraversion, экстраверсия) – ориентация сознания наружу, на объекты; І (Introversion, интроверсия) – ориентация сознания внутрь, на субъект; Шкала S-N – способ ориентировки в ситуации: S (Sensing, ощущение) – ориентация на конкретную информацию; N (intuition, интуиция) – ориентация на обобщенную информацию; Шкала Т-F – основа принятия решений: Т (Thinking, мышление) – рациональное взвешивание альтернатив; F (Feeling, чувство) – принятие решений на эмоциональной основе; Шкала J-P – способ подготовки решений: J (Judging, суждение) – предпочтение планировать и заранее упорядочивать информацию; P (Perception, восприятие) – предпочтение действовать без детальной предварительной подготовки, больше ориентируясь по обстоятельствам.

Сочетание шкал дает обозначение одного из 16 типов личности. Исследователь Д. Кейрси, развивая идеи И. Б. Майерс и К. Бриггс, выделил четыре типа темперамента SP, SJ, NF, NT [5; 6].

Представители SP-типа (*Дионисий*) обладают одной из форм стрессоустойчивости – умением быстро адаптироваться к любой новой ситуации, как бы «принять ее форму». Они также с легкостью устанавливают большое количество социальных связей – просто для того, чтобы они были, – мало ли что! Вдруг пригодятся. SP умеют извлекать пользу и выгоду из любой сложившейся ситуации – именно поэтому их так привлекают продажи и переговоры. В организациях SP эффективно проявляют себя не только в продажах и тактических переговорах, они часто выступают в роли эффективных антикризисных менеджеров. Недаром их образно называют «Устранителями аварий» или «Пожарными» [4].

Главные особенности SJ (*Эпиметей*) темперамента: надежность, развитое чувство долга, ответственность, приверженность нормам и правилам, исполнительность. Необходимо отметить, что именно SJ-руководитель в большей мере, чем представители других типов темперамента, склонен к микроменеджменту в организациях.

Для представителей NF (Аполлон) типа темперамента важно жить в гармонии с собой и окружающим миром. Они физиологически не переносят конфликты и напряженности во взаимодействии со значимыми людьми, стремясь как можно быстрее их сгладить. NF часто выбирают профессии, связанные с коммуникацией с людьми – это может быть HR-сфера, психология, обучение и развитие, медицина, различные волонтерские проекты. Их также привлекают роли экспертов и наставников, так как им важно делиться с миром своими идеями, накопленным опытом, знаниями. NF не любит работу, перегруженную административными задачами и большим количеством точных данных – им интереснее разрабатывать концепции, вдохновлять других идеями, формировать команды единомышленников, работать над интересными для них проектами вместе с близкими по духу людьми. Рутинная же и погружение в большое количество деталей демотивирует NF и чрезмерно утомляет.

Представители NT темперамента (*Прометей*) также очень ценят свою внутреннюю автономию, поэтому часто выбирают роль независимого эксперта – консультанта или же создают свой бизнес, ориентированный на развитие (технологий, людей, науки). NT могут обнаружить системные дисфункции и устранить их, «оздоровить» систему в целом и разработать стратегический план ее развития.

Типологии Майерс-Бриггс и Д. Кейрси уже многие десятилетия применяются в качестве инструментария для психологического сопровождения руководителей. Зарубежными исследователями накоплен значительный эмпирический материал для успешного управления менеджментом различного уровня [4].

В табл. 1 представлены результаты проведенного нами исследования особенностей распределения типов темперамента по Д. Кейрси и их взаимосвязи с академической успеваемостью в учреждении высшего образования (УВО).

Таблица 1

Показатели академической успеваемости и типологических предпочтений юношей и девушек первого курса, обучающихся в Институте бизнеса БГУ (N=218)

Типы темперамента	Всего по выборке			Девушки			Юноши		
	Кол-во чел.	в %	Успеваемость	Кол-во Чел.	в %	Успеваемость	Кол-во Чел.	в %	Успеваемость
SJ	96	44	7,63	57	41	7,67	39	50	7,57
SP	72	33	7,84	49	35	7,87	23	29	7,78
NF	41	19	7,35	27	19	7,42	14	18	7,22
NT	9	4	7,76	7	5	7,55	2	3	8,50

С помощью применения t критерия Стьюдента было установлено, что между типами темпераментов юношей и девушек в области успешности их обучения в УВО нет статистически значимых различий (t -знач. – 0,67, $p = 0,51$). Соответственно, юноши и девушки объединены в единую выборку.

На основании анализа данных, представленных в табл. 1, можно видеть стабильное доминирование SJ группы (44 %), как в целом по выборке студентов, так и по выборкам юношей и девушек. Второе место по частоте встречаемости принадлежит SP-темпераменту (33 %). В меньшей степени в выборке студентов представлен темперамент NT (4 %). Таким образом «типичный» студент, обучающийся в Институте бизнеса БГУ, обладает выраженной сенсорной функцией. Сенсорники любят получать реальную и осязаемую информацию о том, что происходит на самом деле. Они замечают детали во всем, что случается вокруг них, и особенно настроены на практическую действительность, сосредоточены на конкретике и фактах.

С помощью корреляционного анализа по Пирсону нами была установлена взаимосвязь между сенсорной функцией и академической успеваемостью студентов ($r = 0,2$, $p < 0,05$).

Оценивая показатели успеваемости студентов у четырех типов темпераментов, необходимо отметить, что представители SP-типа темперамента имеют самые высокие отметки. На втором месте по уровню успешности в учебной деятельности представлены студенты с типом темперамента NT (хотя выборка представителей этого типа невелика). Аналогичные результаты по взаимосвязи этих двух типов темпераментов и успешности учебной деятельности отражены в работах также и других исследователей [1; 5].

Различия у типов темперамента в области успешности учебной деятельности, полученные с помощью t критерия Стьюдента, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Достоверность различий между типологическими группами по успеваемости у студентов первого курса, обучающихся Институте бизнеса БГУ

Показатель	Достоверность различий между группами					
	SJ-SP	SJ-NT	SJ- NF	SP- NT	SP- NF	NT - NF
Успеваемость (баллы)	–	–	–	–	0,01 **	–

Примечание: * – значимые различия при $p < 0,01$.

На основании анализа данных, представленных в табл. 2, можно утверждать, что студенты SP-типа более успешны в овладении учебной деятельности, чем представители NF-типа.

В табл. 3 и 4 отражены данные по показателям представленности четырех типов темперамента у студентов различных специализаций и их успеваемости.

Таблица 3

Показатели представленности типов темперамента по Д. Кейрси у студентов первого курса в зависимости от специализации (N=218)

Специализация студентов	Типы темперамента							
	SJ		SP		NF		NT	
	Кол-во чел	%	Кол-во чел	%	Кол-во чел	%	Кол-во чел	%
Вся выборка	96	44	72	33	41	19	9	4
Бизнес-администрирование	17	47	13	36	5	14	1	3
Бизнес-администрирование (англ.)	15	63	8	33	1	4	–	–
Логистика	19	56	8	23	5	15	2	6
Логистика (англ.)	4	40	3	30	2	20	1	10
Маркетинг	7	22	11	34	12	38	2	6
Маркетинг (англ.)	2	15	5	39	6	46	–	–
Управление информационными ресурсами	9	45	6	30	4	20	1	5
Управление информационными ресурсами (англ.)	7	41	7	41	1	6	2	12
Менеджмент	16	50	11	34	5	16	–	–

Мы не приводим статистических различий между типами темпераментов и их успеваемостью, так как представленность некоторых типов темперамента у студентов некоторых специальностей недостаточна для проведения корректных статистических исследований.

Поэтому для изучения влияния специализации студентов, относящихся к различным типам, на их успеваемость требуется провести дополнительное исследование.

Таблица 4

Показатели академической успеваемости у студентов различных психологических типов в зависимости от их специализации (N=218)

Специализация студентов	Типы темперамента			
	SJ	SP	NF	NT
Вся выборка	7,63	7,84	7,35	7,76
Бизнес-администрирование	7,88	8,23	7,00	8,00
Бизнес-администрирование (англ.)	8,12	8,44	6,96	–
Логистика	7,43	7,56	7,00	6,88
Логистика (англ.)	8,00	8,33	8,25	6,50
Маркетинг	7,68	7,45	6,96	7,63
Маркетинг (англ.)	8,00	7,80	8,46	–
Управление информационными ресурсами	7,48	7,56	7,50	8,33
Управление информационными ресурсами (англ.)	8,57	8,23	7,33	9,00
Менеджмент	6,65	7,33	7,30	-

Анализируя данные представленные в табл. 3 и 4, можно предположить, что фактор «специальность» будет влиять на успеваемость у представителей разных типов темперамента. Мы не приводим статистических различий между типами темпераментов и их успеваемостью, так как представленность некоторых типов темперамента у студентов ряда специализаций недостаточна для проведения корректных статистических исследований. Тем не менее полученные нами данные представляют научный интерес и являются прочной основой для проведения дальнейших исследований.

Результаты проведенного нами исследования позволяют выработать ряд практических рекомендаций, позволяющих оптимизировать учебную деятельность студентов.

В рамках данной научной статьи подчеркнем, что каждый из четырех типов темперамента имеет свои специфические мотивационные установки (табл. 5).

Таблица 5

Типы темпераментов личности и соответствующие им мотивационные установки

SJ	SP	NT	NF
Чувство долга, стремление занять достойное место в определенной социальной структуре	Свобода, спонтанность реакции, стремление следовать собственным импульсам	Дух научного поиска, стремление к власти над законами природы	Стремление к тому, чтобы быть самим собой, иметь ценность в собственных глазах

Зная эти психологические установки различных типов темперамента и учитывая их в своей педагогической деятельности, преподаватели-предметники способны оказывать влияние на повышение успеваемости студентов.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Установлено, что для более 70 % студентов, обучающихся в Институте бизнеса БГУ, характерны такие типы темпераментов как SJ (44 %) и SP (33 %).
2. Не существует значимых различий в успеваемости студентов-представителей разных темпераментов в зависимости от пола. Для того, чтобы установить влияние специализации на

успеваемость студентов, как представителей четырех типов темперамента, необходимо провести дополнительное исследование.

3. Наибольшие показатели академической успеваемости установлены у студентов SP и NT типов темперамента.

4. Существует положительная взаимосвязь между сенсорной функцией и успеваемостью студентов.

Список использованных источников

1. Бельская, Н. А. Возможности применения личностной типологии Д. Кейрси в идентификации одаренных подростков / Н. А. Бельская // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Философия. Психология. Педагогика. – 2018. – Т. 18, вып. 2. – С. 184–189.
2. Бурлачук, Л. Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л. Ф. Бурлачук, С. М. Морозов. – СПб. : Питер, 2000. – 256 с.
3. Елисеев, О. П. Практикум по психологии личности / О. П. Елисеев. – СПб. : Питер, 2000. – 321 с.
4. Креггер, О. Типы людей и бизнес / О. Креггер, Дж. М. Тьюсон. – М., 1995. – 560 с.
5. Овчинников, Б. В. Ваш психологический тип / Б. В. Овчинников, К. В. Павлов, И. М. Владимирова. – СПб., 1994. – 238 с.
6. The Keirsey Temperament Sorter (KTS-II) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.keirsey.com>. – Date of access: 04.04.2024.