

ISSN 2523-4714

УДК 159.9

Е. Ю. Казанович, Н. А. Коротаева

Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

**ПРИМЕНЕНИЕ ТИПОЛОГИЙ МАЙЕРС – БРИГГС – Д. КЕЙРСИ
В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье представлены результаты исследования личностных особенностей будущих руководителей в контексте типологии Майерс – Бриггс – Д. Кейрси. Установлено, что для большей части студентов, обучающихся в Институте бизнеса БГУ, характерны такие типы темпераментов, как SJ и SP. Проведен сравнительный анализ распределения типов темпераментов (в рамках концепции Д. Кейрси) у студентов различных специальностей. Представлены практические рекомендации по управлению учебно-воспитательным процессом с учетом индивидуально-типологических особенностей студентов.

Ключевые слова: типология Майерс – Бриггс, темпераменты Д. Кейрси, специальности студентов, практические рекомендации по управлению учебно-воспитательным процессом

Для цитирования: Казанович, Е. Ю. Применение типологий Майерс – Бриггс – Д. Кейрси в подготовке будущих руководителей в учреждениях высшего образования / Е. Ю. Казанович, Н. А. Коротаева // Бизнес. Инновации. Экономика : сб. науч. ст. / Ин-т бизнеса БГУ. – Минск, 2024. – Вып. 10. – С. 62–68.

Y. Kazanovich, N. Korotaeva

School of Business of BSU, Minsk, Belarus

**APPLICATION OF THE TYPOLOGIES OF MYERS – BRIGGS –
D. KEIRSEY IN THE PREPARATION OF FUTURE LEADERS
AT HIGHER EDUCATION INSTITUTION**

The article presents the results of a study of the personality characteristics of future leaders in the context of typology of Myers – Briggs – D. Keirsey. It was found that for the greater part of students studying in the School of Business BSU are characteristic such types of temperaments as SJ and SP. Comparative analysis of the distribution of types of temperaments (within the framework of D. Keirsey's concept) among students of different specialization was carried out. Practical recommendations on management of the educational process with consideration of individual -typology characteristics of students.

Keywords: typology of Myers – Briggs, temperaments of D. Keirsey, student specialties, practical recommendations on management of educational process

For citation: Kazanovich Y., Korotaeva N. Application of the typologies of Myers – Briggs – D. Keirsey in the preparation of future leaders at higher education institution. *Biznes. Innovatsii. Ekonomika = Business. Innovations. Economics*. Minsk, 2024, iss. 10, pp. 62–68 (in Russian).

Введение

В современном инновационно ориентированном бизнесе лидерство становится решающим условием эффективности и результативности любого проекта и процесса. Согласно статистике, более половины выпускников Института бизнеса БГУ становятся руководителями.

Одним из необходимых условий реализации модели профессионального и личностно-ориентированного обучения в учреждении высшего образования, позволяющем раскрыть лидерский потенциал студентов, является изучение их индивидуально-психологических особенностей.

В отечественной и зарубежной практике для определения личностных качеств руководителей успешно применяется инструментарий, разработанный на основе теорий Э. Майерс, К. Бриггс [6] и Д. Кейрси [8]. В рамках теоретических представлений К. Г. Юнга, Э. Майерс и К. Бриггс создали опросник, предназначенный для определения одного из 16 типов личности. Он включает в себя 4 шкалы, объединенных попарно. Шкала E-I – ориентация сознания: E (Extraversion, экстраверсия) – ориентация сознания наружу, на объекты; I (Introversion, интроверсия) – ориентация сознания внутрь, на субъекты; шкала S-N – способ ориентировки в ситуации: S (Sensing, ощущение) – ориентация на конкретную информацию; N (iNtuition, интуиция) – ориентация на обобщенную информацию; шкала T-F – основа принятия решений: T (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.

Психолог Д. Кейрси пришел к заключению, что 16 психологических портретов можно сгруппировать в 4 типа темперамента (SP, SJ, NF, NT) и детально описал их особенности.

Представители SP-типа (Дионисий) обладают одной из форм стрессоустойчивости – умением быстро адаптироваться к любой новой ситуации. Для SP-людей смысл имеет жизнь «здесь и сейчас», они любят действие, сам процесс действия, не особенно ориентируясь на конечный результат. Они также с легкостью устанавливают большое количество социальных связей.

Главные особенности SJ-темперамента (Эпиметей): надежность, развитое чувство долга, ответственность, приверженность нормам и правилам, исполнительность. Люди SJ-типа обладают высоко развитым чувством ответственности, склонны поддерживать иерархические отношения в системе, в которой приходится жить и работать. Им хорошо понятны механизмы взаимоотношений «начальник – подчиненный», причем они могут одинаково успешно действовать в обеих ролях. Сами SJ стараются делать все по распорядку, в нужное время и в нужном месте, отдавая дань ежедневному стремлению служить и принадлежать социальной группе.

Для представителей NF-типа темперамента (Аполлон) важно жить в гармонии с собой и окружающим миром. Они физиологически не переносят конфликты и напряженность во взаимодействии со значимыми людьми, стремясь как можно быстрее их сгладить.

NT (Прометей) в любой сфере деятельности ищет закономерности, строит схемы и модели, описывающие все многообразие связей в системе, разрабатывает технологию в наиболее общем смысле этого слова. Результатом деятельности Прометея является выведенный закон, новое знание, находящее себе подтверждение в окружающей действительности, выдерживающее проверку на точность и позволяющее прогнозировать события в интересующих NT областях.

Типологии Майерс – Бриггс и Д. Кейрси уже многие десятилетия применяются в качестве инструментария для психологического сопровождения руководителей [4; 6].

В табл. 1 представлены результаты исследования соотношения четырех психотипов руководителей в успешных организациях [6].

Таблица 1

**Оптимальные соотношения психотипов
для эффективно функционирующих организаций, %**

Table 1

Optimal ratios of psychotypes for well-functioning organizations, %

Уровни управления	Типы темперамента по Д. Кейрси			
	SJ (Эпиметей, организатор, функциональный лидер)	SP (Дионисий, тактик, «оперативник»)	NT (Прометей, в переводе означает «провидец»; символ творца, мудреца; стратег)	NF (Аполлон, катализатор групповой активности, эмоциональный лидер)
Нижний (линейный) уровень управления	51	27	9	13
Средний уровень управления	54,9	9,7	29,3	6,1

Окончание табл. 1
Ending of the table 1

Уровни управления	Типы темперамента по Д. Кейрси			
	SJ (Эпиметей, организатор, функциональный лидер)	SP (Дионисий, тактик, «оперативник»)	NT (Прометей, в переводе означает «провидец»; символ творца, мудреца; стратег)	NF (Аполлон, катализатор групповой активности, эмоциональный лидер)
Старший уровень управления	46,8	7	42,6	3,6
Генеральные управленцы (топ-уровень)	61,5	4,6	31,8	2,1

Источник: [6].

Source: [6].

Анализируя данные, представленные в табл. 1, важно отметить, что несмотря на уровень управления, доминирующее положение среди четырех типов темпераментов занимает SJ-темперамент. Необходимо подчеркнуть, что именно SJ-руководитель в большей мере чем представители других типов темперамента склонен к макро- и микроменеджменту в организациях.

Проведение исследования

Важно установить то, как представлены типы темпераментов студентов, поступивших в Институт бизнеса БГУ.

Цель исследования была реализована в следующих задачах:

– определить типы темпераментов по Д. Кейрси у студентов, обучающихся в Институте бизнеса БГУ;

– раскрыть возможность применения типологии Д. Кейрси в управлении учебно-воспитательным процессом для подготовки будущих руководителей.

В качестве испытуемых выступили студенты I курса очной формы обучения, получающих образование в Институте бизнеса БГУ на протяжении 5 лет (с 2018 по 2022 год). Всего в исследовании приняло участие 1042 студента (614 девушек и 428 юношей), обучающихся по специальностям: «Управление информационными ресурсами» – 248 чел.; «Бизнес-администрирование» – 386 чел.; «Маркетинг» – 219 чел.; «Логистика» – 189 чел.

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

В табл. 2 представлено соотношение типов темпераментов студентов, поступивших в Институт бизнеса в течение 5 лет.

Таблица 2

Распределение соотношения типов темпераментов студентов по Д. Кейрси (N = 1042)

Table 2

Distribution of student temperament type ratios by D. Keirse (N = 1042)

Годы обучения	Типы темперамента							
	SJ		SP		NF		NT	
	количество чел.	процент	количество чел.	процент	количество чел.	процент	количество чел.	процент
2018	75	47	48	30	31	19	6	4
2019	107	53	51	25	32	16	11	6
2020	133	50	64	24	55	21	13	5

Окончание табл. 2
Ending of the table 2

Годы обучения	Типы темперамента							
	SJ		SP		NF		NT	
	количество чел.	процент	количество чел.	процент	количество чел.	процент	количество чел.	процент
2021	80	43	61	33	36	19	9	5
2022	118	51	61	27	37	16	14	6

Источники: разработано авторами.

Source: author's developed.

Мы не приводим данные по различиям в типах темперамента у юношей и девушек, так как в одном из проведенных нами исследований таких различий не обнаружено и соответственно юноши и девушки объединены в общую выборку [5].

На основании анализа данных, приведенных в табл. 2, можно сделать вывод, что примерно половина студентов, поступивших в Институт бизнеса БГУ, – обладатели SJ-типа темперамента. Как уже было отмечено ранее, именно представители SJ-типа занимают обычно административные и лидирующие должности в организациях практически на всех уровнях управления. Таким образом, значительная часть студентов, поступивших в Институт бизнеса БГУ, обладает серьезным лидерским потенциалом.

Вторая по численности группа студентов, обучающихся в Институте бизнеса БГУ, обладает SP-типом темперамента. Представители данного типа темперамента легко адаптируются к студенческой жизни, обладают хорошими коммуникативными навыками.

Третья по численности группа студентов представлена NF-типом темперамента. NF сконцентрированы в первую очередь на межличностном взаимодействии, они активны, способствуют созданию позитивного социально-психологического климата в студенческих группах.

Самая малочисленная группа студентов, поступивших в Институт бизнеса БГУ, относится к темпераменту NT. Представителей этого типа прежде всего объединяет стремление к научному поиску, у них высокий потенциал к успешному обучению.

Таким образом, типичные студенты, поступающие на обучение в Институт бизнеса БГУ, – это представители SJ- и SP-типов темпераментов. Общим у этих двух типов темпераментов является наличие сенсорной функции – S. В первую очередь «сенсорики» интересуют практический опыт, конкретика, они живут настоящим и им чуждо «витание в облаках».

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 находятся студенты с типом темперамента NT [1; 5].

В табл. 3 представлено распределение 4 типов темперамента у студентов, обучающихся в Институте бизнеса БГУ на протяжении трех лет.

Показатели представленности типов темперамента по Д. Кейрси у студентов первого курса Института бизнеса БГУ в зависимости от специальности (%)

Таблица 3

Indicators of representation of temperament types by D. Keirsey in students of the first year of the School of Business of BSU according to the specialty (%)

Table 3

Специальность	2020 г.				2021 г.				2022 г.			
	SJ	SP	NF	NT	SJ	SP	NF	NT	SJ	SP	NF	NT
Бизнес-администрирование (N = 229)	55	26	15	4	47	36	14	3	61	21	18	—
Бизнес-администрирование (англ.) (N = 157)	38	28	28	6	63	33	4	—	52	24	16	8

Окончание табл. 3
Ending of the table 3

Специальность	2020 г.				2021 г.				2022 г.			
	SJ	SP	NF	NT	SJ	SP	NF	NT	SJ	SP	NF	NT
Логистика(N = 156)	63	16	16	5	56	23	15	6	54	31	4	11
Логистика (англ.) (N = 33)	40	50	–	10	40	30	20	10	46	31	23	–
Маркетинг (N = 158)	55	16	24	5	22	34	38	6	55	28	17	–
Маркетинг (англ.) (N = 61)	29	29	36	6	15	39	46	–	28	44	17	11
Управление информационными ресурсами (N = 201)	52	24	21	3	45	30	20	5	49	15	28	8
Управление информационными ресурсами (англ.) (N = 47)	–	–	–	–	41	41	6	12	54	33	3	10

Источник : разработано авторами.
Source : author's developed.

На основании анализа данных, представленных в табл. 3, можно утверждать, что студенты – обладатели SJ-типа темперамента – широко представлены практически на всех специальностях, кроме «Маркетинга». SJ находят свое призвание в таких сферах, где требуется служение с соблюдением четких нормативных правил, определяющих характер профессиональной деятельности. Преподавание в вузе, бухгалтерский учет, банковская деятельность, службы контроля, менеджмент, торговля – вот области, где SJ чаще всего находят себе применение. Общая черта всех вышеперечисленных профессий – направленность на сбережение чего-либо.

Необходимо подчеркнуть, что именно соответствие типа темперамента специальности, которую выбрали первокурсники, создает условия для раскрытия их личностного потенциала.

Вторая по численности группа студентов – представители SP-типа – виртуозно умеют извлекать пользу и выгоду из любой сложившейся ситуации. Именно поэтому представителей этого типа привлекают продажи и переговоры. В организациях SP часто выступают в роли эффективных антикризисных менеджеров; недаром их образно называют «устранителями аварий» или «пожарными». Студенты – представители SP-типа темперамента успешно обучаются практически на всех специальностях во многом благодаря хорошо развитым коммуникативным навыкам [5].

Представители NF-типа темперамента часто выбирают профессии, связанные с коммуникацией с людьми, – это может быть HR-сфера, психология, обучение и развитие персонала. NF не любят 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. Вместе с тем представители NF-типа темперамента реже чем представители других типов темперамента достигают высших уровней управления. На наш взгляд, это объясняется тем, что NF-тип прежде всего ориентирован на построение взаимоотношений и стремится всячески избегать сложных межличностных ситуаций, которые присутствуют в деятельности руководителей. Анализируя данные табл. 3, можно отметить, что значительное количество студентов-представителей NF-типа обучается по специальности «Маркетинг». Вероятнее всего, это обусловлено тем, что поступивших на данную специальность студентов в большей степени привлекают маркетинговые коммуникации, проведение различных презентаций, внешний PR, что также является составляющей профессии маркетолога.

Меньше всего в Институт бизнеса БГУ поступает студентов – представителей NT-типа темперамента. Вместе с тем среди руководителей среднего и высшего уровней управления данный тип представлен довольно широко (см. табл. 1). Данное обстоятельство вполне объяснимо, так как этот тип темперамента реже всего встречается в принципе в человеческой популяции [6]. NT могут обнаружить системные дисфункции в организации и устранить их, «оздоровить» систему в целом и разработать стратегический план ее развития. Стратегическое планирование, разработка концепции продвижения продукции или оптимальной схемы транспортных потоков – это все прерогатива деятельности представителей NT-типа темперамента.

Необходимо отметить, что преподаватели-предметники, зная представленность типов темпераментов в учебной группе студентов, могут организовать учебный процесс таким образом, чтобы «подтянуть» недостающую функцию. Так, например, в группе студентов с доминирующими SJ- и SP-типами темпераментов необходимо предлагать учебные задания направленные на развитие способности обобщать, видеть целостную картину изучаемого явления, самим выявлять закономерности. Компенсаторный подход, согласно теориям Майерс – Бриггс и Кейрси, позволит более полно раскрыть управленческий потенциал студентов в процессе обучения в учреждении высшего образования.

В рамках типологического подхода разработаны практические рекомендации, которые позволят не только стимулировать учебную деятельность студентов, но и могут быть полезны в работе куратора учебной группы для управления студенческими коллективами. Так, например, стремление SJ к систематической общественной деятельности, желание быть полезными организации может быть учтено кураторами при формировании актива группы. Студенты – носители NT-типа темперамента – с удовольствием будут заниматься научной работой, NF – участвовать в различных волонтерских проектах, а SP помогут куратору с организацией участия студентов в различных культурных мероприятиях.

Заключение

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

- установлено, что у студентов, обучающихся в Институте бизнеса БГУ, в большей степени в среде темпераментов представлены такие типы, как SJ и SP;
- преподавателям-предметникам, кураторам учебных групп необходимо учитывать в своей педагогической деятельности психологические установки различных типов темперамента, что будет способствовать раскрытию лидерского потенциала студентов – будущих руководителей.

Список использованных источников

1. Бельская, Н. А. Возможности применения личностной типологии Д. Кейрси в идентификации одаренных подростков / Н. А. Бельская // Известия Саратовского университета. Серия «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. Жуков, Ю. М. Технологии командообразования : учеб. пособие для студентов вузов / Ю. М. Жуков, А. В. Журавлев, Е. Н. Павлова. – М. : Аспект Пресс, 2008. – 320 с.
5. Казанович, Е. Ю. Взаимосвязь личностных особенностей будущих руководителей с их успеваемостью в учреждении высшего образования / Е. Ю. Казанович, Н. А. Коротаева // Бизнес. Образование. Экономика : V Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 4–5 апр. 2024 г. : сб. ст. / редкол.: Н. В. Манцурова [и др.]. – Минск : Ин-т бизнеса БГУ, 2024. – С. 634–639. – URL: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/318269> (дата обращения: 04.08.2024).
6. Крэггер, О. Типы людей и бизнес / О. Крэггер, Дж. М. Тьюсон. – 2-е изд. – М. : Персей : Вече : АСТ. – 1995. – 560 с.

7. Овчинников, Б. В. Ваш психологический тип / Б. В. Овчинников, К. В. Павлов, И. М. Владимировва. – СПб., 1994. – 238 с.
8. The Keirsey Temperament Sorter (KTS-II). – URL: <https://www.keirsey.com> (date of access: 04.04.2024).

References

1. Belskaya N. A. Possibilities of using D. Keirsey's personality typology in identifying gifted adolescents. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya Filosofiya. Psikhologiya. Pedagogika = Izvestiya of Saratov University. New Series. Series Philosophy. Psychology. Pedagogy*, 2018, vol. 18, no. 2, pp. 184–189 (in Russian).
2. Burlachuk L. F., Morozov S. M. *Dictionary of Psychodiagnostics*. Saint Petersburg, 2000. 256 p. (in Russian).
3. Eliseev O. P. *Workshop on Personality Psychology*. Saint Petersburg, 2000. 321 p. (in Russian).
4. Zhukov Yu. M., Zhuravlev A. V., Pavlova E. N. *Technologies of team building*. Moscow, 2008. 320 p. (in Russian).
5. Kazanovich E. Yu., Korotayeva N. A. The relationship between personal characteristics of future managers and their academic performance in higher education institutions. *Biznes. Obrazovanie. Ekonomika: V Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya* [Business. Education. Economy: V International scientific-practical conference], Minsk, 2024, pp. 634–639. Available at: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/318269> (accessed 4 August 2024) (in Russian).
6. Kroeger O., Thuesen J. M. *Types of People and Business*. Moscow, 1995. 560 p. (in Russian).
7. Ovchinnikov B. V., Pavlov K. V., Vladimirova I. M. *Your Psychological Type*. Saint Petersburg, 1994. 238 p. (in Russian).
8. The Keirsey Temperament Sorter (KTS-II). Available at: <https://www.keirsey.com> (accessed 4 April 2024).

Информация об авторе

Казанович Евгений Юльевич – кандидат психологических наук, доцент; доцент кафедры инновационного управления, Институт бизнеса БГУ, e-mail: kazanovich@sbmt.by.

Коротаева Наталья Андреевна – педагог-психолог первой категории; Институт бизнеса БГУ, e-mail: psyservice.bsu@gmail.com.

Information about the author

Kazanovich E. – PhD in Psychological sciences, Associate Professor; Associate Professor at the Department of Innovation Management, School of Business of BSU, e-mail: kazanovich@sbmt.by.

Korotaeva N. – educational psychologist of the first category; School of Business of BSU, e-mail: psyservice.bsu@gmail.com.

Статья поступила в редколлегию 16.10.2024

Received by editorial board 16.10.2024