

Секция «Психология личности: вызовы, сложности, неопределенности и разнообразия»

Взаимосвязь типологических юнгианских функций и мотиваций личности

Научный руководитель – Плаксина Ирина Васильевна

Стенюгин Семен Александрович

Студент (бакалавр)

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Педагогический институт, Владимир, Россия

E-mail: sem-41@yandex.ru

Типология личности, основанная на идеях К.Г. Юнга, достаточно давно и активно применяется в практической психологической деятельности [1, 2]. Методики, разработанные на основании типологического подхода (например, методика Майерс-Бриггс) активно используется при приеме на работу, в профориентации школьников и студентов, в семейном консультировании, налаживании дружеских отношений и просто в процессе познания глубин своего Я [1]. Давайте обратимся к первому пункту «прием на работу». Типология вполне позволяет выявить сильные стороны личности, подсказав зону ее роста. Но не наши сильные стороны заставляют идти нас дальше. Идти дальше, развиваться, работать, открывать, изобретать заставляет нас мотивация к определенному виду деятельности. Американский учёный-исследователь, профессор психологии и психиатрии Государственного Университета штата Огайо, США Стивен Рисс предложил концепцию 16 основных мотиваций личности [3]. Можем ли мы связать эти мотивации и типы личности? Можно ли выделить для каждого типа его сильные и слабые мотиваторы, которые подходили ли бы всем (или почти всем) представителям данного типа? Раскрытие именно этих вопросов ставит своей целью это исследование.

В нашем исследовании участвовали студенты педагогического института в возрасте 18-20 лет (N=80, 70 девушек и 10 юношей). Поскольку число юношей в общей выборке не велико, то выборка не дифференцировалась по половому признаку. В качестве диагностического инструментария были использованы методика Майерс-Бриггс и опросник С. Рисса [4]. По отношению к полученным результатам был использован метод ранговой корреляции (r-Спирмена, r крит $0,005 \approx 0,332$). Значимые коэффициенты корреляции представлены в таблице 1.

Исходя из результатов, полученных в ходе нашего исследования, можно сказать, что параметры, характеризующие типологические характеристики личности и мотивационные ценности образуют значимые корреляты. Например, дихотомия экстраверсия-интроверсия взаимосвязана с такими мотиваторами, как власть, физическая активность, социальные контакты и сбережения. В рамках этой дихотомии экстраверсия связана с властью ($r=0,407$), физической активностью ($r=0,523$) и социальными контактами ($r=0,751$), сбережениями ($r=-0,490$). Интроверсия образует значимые корреляты с теми параметрами, но отрицательные.

Этот факт особенно интересен тем, что внутри всех дихотомий выявились полностью противоположные связи с теми или иными мотиваторами. Интересно, что некоторые дихотомии претендуют на один и тот же мотиватор (так, например, социальные контакты связаны непосредственно со всеми четырьмя дихотомиями). В этом случае мы предполагаем, что в зависимости от набора юнгианских функций, мотиватор «социальные контакты» может иметь абсолютно разную степень важности для того или иного типа. Но учитывая, что мотиваторы по С. Риссу являются врожденными, а тип личности приобретает в ходе социализации, можно сказать, что разная степень мотивации к социальным контактам (и все другие мотиваторы) по-разному влияют на формирование того или иного типа личности.

Безусловно, для каждого отдельного человека с тем или иным типом личности стоит прописывать его собственную картину мотивации, но наше исследование показывает явную взаимосвязь мотивации и типологических функций. Таким образом, зная типологические характеристики личности учеников или студентов, преподаватели могут самостоятельно формировать группы для оптимизации коллективной работы, подбирая релевантные для каждой группы мотиваторы.

Мы предполагаем, что исследование определенно имеет смысл быть расширенным, углубленным, а выборка увеличенной. Зная тип личности ученика или студента, мы можем качественно увеличить продуктивность педагогической работы, используя нужную мотивацию для этого. Абитуриенты будут поступать в ВУЗы, на основании обоснованных результатов профориентационной диагностики, по отношению к работникам будут выбраны адекватные мотиваторы, а школьники на этапе обучения в школе уже будут сориентированы на предстоящий профессиональный выбор. Полагаем, что исследования в данном направлении может стать дополнительным ресурсом в профориентационной деятельности психологов и педагогов.

Источники и литература

- 1) 1. Майерс Изабель Бриггс и Майерс Питер Бриггс. М14 MBTI: определение типов. У каждого свой дар М.: Карьера Пресс, 2014.
- 2) 2. Рудыхина, О.В. Типологический подход К. Г. Юнга: традиции и перспективы исследования // Психологический институт в современном научно-психологическом пространстве: Международные Челпановские чтения 2014. Московская научно-практическая конференция к 100-летию Торжественного открытия Психологического института им. Л. Г. Шукиной (1914–2014). Москва, 22 [U+F02D] 24 апреля 2014 / Под общ. ред. В.В. Рубцова. М.: Алькор Паблишер, 2014. Вып. 7 юбилейный. С. 186-192.
- 3) 3. Теория основных желаний Стивена Рисса: <http://eroskosmos.org/reiss-desires-theory>
- 4) 4. Экспресс тест Стивена Рисса: <https://coachuniversity.ru/wp-content>

Иллюстрации

	Экстраверсия	Интроверсия	Ощущение	Интуиция
Положительная связь	Власть($r=0,407$) Физическая активность($r=0,523$) Социальные контакты($r=0,751$)	Сбережения($r=0,499$)	-	Социальные контакты($r=0,409$)
Отрицательная связь	Сбережения($r=-0,490$)	Власть($r=-0,416$) Физическая активность($r=-0,527$) Социальные контакты($r=-0,756$)	Социальные контакты($r=-0,411$)	-
	Мышление	Чувство	Восприятие	Решение
Положительная связь	Независимость($r=0,375$) Общественное положение($r=0,350$)	Приятие($r=0,400$) Семья($r=0,365$) Социальные контакты($r=0,441$)	Социальные контакты($r=0,479$)	Честь($r=0,437$) Порядок($r=0,563$) Сбережения($r=0,379$)
Отрицательная связь	Приятие($r=-0,389$) Семья($r=-0,361$) Социальные контакты($r=-0,375$)	Независимость($r=-0,383$) Общественное положение($r=0,357$)	Честь($r=-0,395$) Порядок($r=-0,570$) Сбережения($r=-0,378$)	Социальные контакты($r=-0,331$)

Рис. 1. Таблица 1 Взаимосвязь параметров, характеризующих проявление типологических характеристик личности и мотивационные ценности