

Шаповалова Н.П.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ СОЦИОНИКИ В РАБОТЕ СО СТУДЕНТАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Выбор соционики как инструмента раскрытия профессионального потенциала студентов, обоснованно нами в работе [9]. Позже было проведено экспериментальное исследование личностного потенциала студентов экономических специальностей на основе соционического подхода [10].

Остановимся кратко на результатах этого исследования.

В учебный процесс на специальностях «Финансы, банковское дело и страхование» (Ф и С), «Управление персоналом и экономика труда» (УП) был внедрен курс «Соционика и ее методы в раскрытии личностного потенциала студентов». Результатом прохождения курса стало понимание студентами того, что соционика является действенным инструментом определения сильных и слабых сторон потенциала личности, а также надежным помощником в определении собственной профессиональной направленности.

Следующим шагом стало определение психотипов студентов на выборке, для чего мы использовали ряд методов: анкетирование, опрос, наблюдение, собеседование. Экспериментальной работой было охвачено 521 студента экономических специальностей Ф и С и УП: Харьковского института бизнеса и менеджмента (240), Харьковского института финансов (120), Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина (84), Полтавского национального технического университета (77).

Общая картина распределения студентов четырех вузов (специальности Ф и С, УП) по установкам на вид деятельности представлена на рис. 1–2.

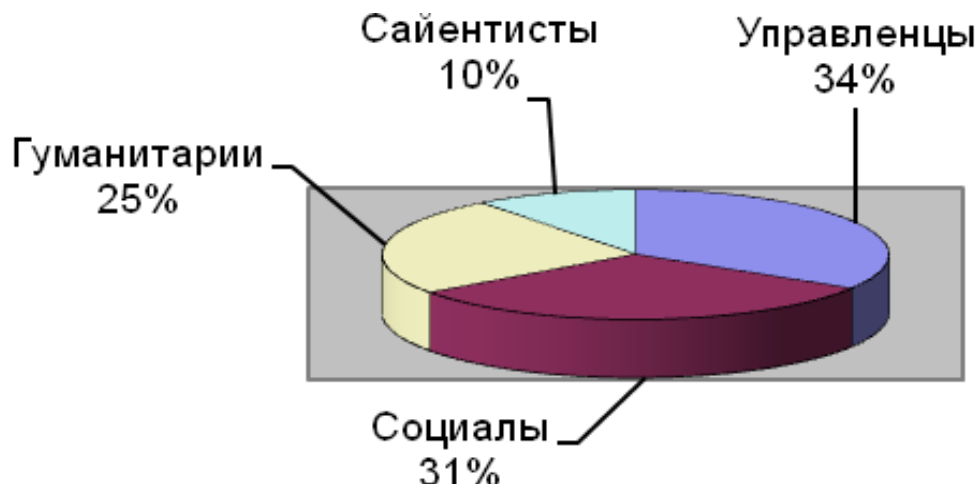


Рис. 1. Распределение студентов специальности Ф и С по установкам на вид деятельности.

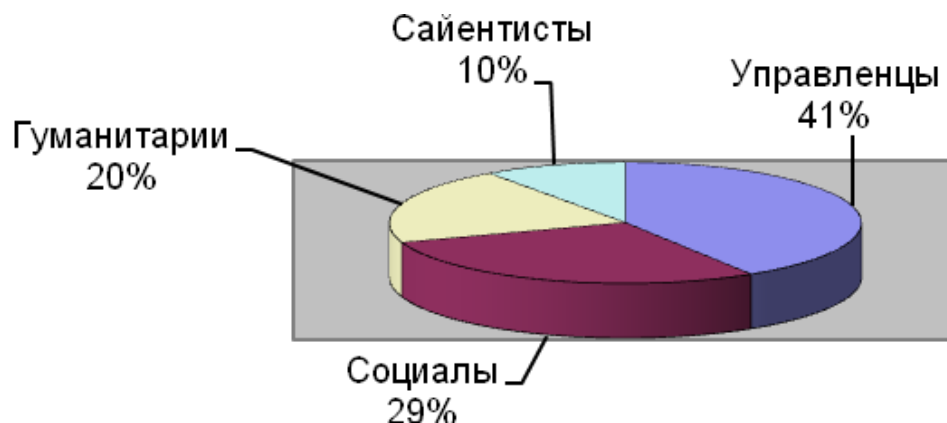


Рис. 2. Распределение студентов специальности УП по установкам на вид деятельности.

Полученные данные свидетельствуют об определенных тенденциях в проявлении психологических типов студентов данных специальностей. Так *управленцы* преобладают на обоих направлениях подготовки. Мы считаем вполне естественным, что эти студенты оказались в большинстве, поскольку они имеют сильные функции *логику* (Т) и *сенсорику* (S). Им свойственны такие черты как конкретность мышления, реализм, прагматизм, усидчивость, скрупулезность. Они с легкостью оперируют фактами и цифрами, что дает им возможность успешно и с интересом изучать дисциплины естественнонаучной, профессионально-практической и общеэкономической подготовки. Можно предположить, что доминирование таких студентов обусловлено сознательным мотивированным выбором ими экономических специальностей.

Социалы оказались на втором месте. Как известно, они являются обладателями сильных функции *сенсорики* (S) и *этики* (F). Такие студенты практичны и коммуникабельны, легко усваивают дисциплины блока профессионально-практической подготовки. Выбор ими специальности УП вполне понятен, поскольку овладение нею дает возможность работать с людьми, принимать конкретные практические решения. Почему так много студентов-*социалов* выбрали специальность Ф и С, овладение которой и дальнейшая работа требуют скрупулезного анализа цифровой информации, необходимо было выяснить путем проверки мотивации студентов к выбору специальности.

Третье место в общей выборке заняли студенты с гуманитарно-художественной установкой на вид деятельности (*гуманитарии*). Обладатели гуманитарного мышления объединяют в себе способность работать с образами и эмоциями, категориями этики и эстетики (сильные функции *интуиция* (N), *этика* (F)). Их особенно привлекают дисциплины цикла гуманитарной подготовки (философия, политология, история, этика бизнеса, психология, культурология). Мотивы выбора такими студентами экономических специальностей также необходимо было выяснить в дальнейшем.

Наименее многочисленными на обеих специальностях оказались студенты, принадлежащие к научно-исследовательской установке (*сайентисты*). *Интуиция* (N) в сочетании с *логикой* (Т) дает им возможность быть успешными в различного вида аналитической работе, в разработке концепций и прогнозов, исследовании и осмыслении законов природы и общества. Они заинтересованно изучают фундаментальные дисциплины любого блока, их больше привлекают общие принципы, идеи, открытия, а не конкретные воплощения на практике. Возможно такие специальности как Ф и С, УП кажутся им слишком конкретными и практическими, поэтому они оказались в меньшинстве.

В связи с исследованием распределения студентов экономических специальностей по установкам на вид деятельности обращает на себя внимание работа Е. Филатовой «Соционическая статистика для 299 женщин, мужчин и их детей», где автор исследовала распределение респондентов по психотипам, а также по клубам (установкам на вид деятельности) в выборке из 299 респондентов. Как отмечает Е. Филатова, выборка носила случайный характер и не имела профессиональной направленности. Она получила следующие данные: *управленцы* — 20,40%, *социалы* — 19,53%, *гуманитарии* — 27,76%, *сайентисты* — 32,11% [7]. В отличие от

наших исследований, картина имела обратный характер — *сайентисты* и *гуманитарии* оказались на первом и втором местах. Е. Филатова предполагает, что неравномерность распределения (максимальное число респондентов с научно-исследовательской установкой) обусловлено тем, что круг общения научной интеллигенции, к которой относятся все, кто предоставил данные, ближе всего относятся к исследователям. Очевидно, что и в этом случае профессиональная направленность повлияла на распределение респондентов по установкам на вид деятельности.

Дальнейший анализ распределения студентов по дихотомическим функциям показал — в целом среди студентов обоих направлений подготовки преобладают функциональные признаки: *экстраверсия* (E), *сенсорика* (S), *этика* (F), *рациональность* (J). Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Статистика распределения студентов по дихотомическим функциям (в% к количеству респондентов по каждому направлению подготовки).

Дихотомии	Финансы, банковское дело и страхование (Ф и С)	Управление персоналом и экономика труда (УП)
Экстраверсия (E)	58,1	64,3
Интроверсия (I)	41,9	35,7
Сенсорика (S)	67,3	72,3
Интуиция (N)	32,7	27,7
Логика (T)	43,5	49,1
Этика (F)	56,5	50,9
Рациональность (J)	62,3	68,7
Иррациональность (P)	37,7	31,3

Среди студентов специальности УП по количеству *экстраверты* (64,3%) значительно преобладают над *интровертами* (35,7%), что, собственно, соответствует требованиям к будущей профессиональной деятельности менеджера по персоналу — быть *экстравертом* и не устать от общения. Хотя на специальности Ф и С также преобладают *экстраверты* — 58,1% против 41,9% *интровертов*, но преимущество между ними не такое существенное.

В выборке в целом и по направлениям подготовки среди респондентов отмечается значительное преобладание *сенсорной* (S) функции над *интуитивной* (N). Так, на специальности Ф и С *сенсорики* оказались 67,3%, а *интуиты* — 32,7%, на специальности УП преимущество *сенсорики* над *интуитами* еще более значительное — 72,3% против 27,7%. Как известно, дихотомия *сенсорика/интуиция* отвечает за способ, с помощью которого происходит сбор информации. Внимание *сенсорики* приковано к цифрам и фактам, *интуиты* больше обращают внимание на идеи и теории. Естественно, что такие практические специальности, как Ф и С и УП, оказались более привлекательными для студентов с сильной *сенсорной* функцией.

Что касается дихотомии *логика/этика*, то общая выборка склоняется в пользу *этики*, хотя среди студентов ХНУ им. В.Н. Каразина и ПНТУ преобладают *логики*. Мы можем предположить, что строгий конкурсный отбор студентов в обозначенные вузы влияет на преобладание *логов*. Есть еще одна возможная причина, почему в целом на экономических специальностях, требующих строгого логического мышления, оказалось больше *этиков*, чем *логов*. Как отмечают А. Креггер, Дж. Тьюсон, *логика/этика* — это единственная дихотомия, которая обнаруживает тесную связь с полом человека. По их данным среди мужчин оказывается две трети *логов*, тогда как среди женщин — две трети лиц с преобладающей *этической* функцией [11]. Хотя мы не ставили задачу исследовать связь между психотипами и гендерными особенностями, но невооруженным глазом видно, что аудитория на указанных специальностях является преимущественно женской.

По дихотомиям *рациональность/иррациональность* отмечается значительный перевес *рациональности* как в выборке в целом, так и по специальностям. *Рационалов* значительно больше как на специальности Ф и С — 62,3% против 37,7% *иррационалов*, так и на специальности УП — 68,7% *рационалов*, 31,3% *иррационалов*. Здесь мы наблюдаем почти золотое сечение.

Рациональная экономика, как отмечает В. Гуленко, имеет производственный характер, поскольку выпуск сложных товаров требует длительной концентрации усилий в одном направлении, стабильных связей и прогнозов длительного спроса. *Иррационалы* делают экономику коммерческой. Такая экономика перемещает товары с одного места на другое, где их цена выше [3]. Возможно, если рациональность — это планомерность, структура, жесткие сроки, то есть поступательное движение, а иррациональность — это спонтанность, гибкость, свобода, то есть произвольное движение, в сочетании эти две функции задают то самое движение по спирали, свойственное развитию общества.

Далее мы проанализировали частоту проявления 16 типов среди студентов экономических специальностей (Ф и С, УП) в трех вузах (см. табл. 2): Харьковском институте финансов (ХИФ), ХНУ им. В. Н. Каразина, Полтавском национальном техническом университете (ПНТУ). Выборка составила 281 человек. Мы сознательно исключили из выборки студентов Харьковского института бизнеса и менеджмента (ХИБМ), так как в этом вузе в последние годы отсутствует конкурсный отбор, и предварительный анализ выявил нетипичное распределение студентов ХИБМ по установкам на вид деятельности.

Таблица 2. Статистика распределения студентов по психотипам (в% к количеству респондентов по каждому направлению подготовки)

Ф и С				УП			
№ п/п	Название типа	К-во в выборке(чел.)	%	№ п/п	Название типа	К-во в выборке(чел.)	%
1	Управитель ESTJ	34	18,7	1	Инспектор ISTJ	15	15,2
2	Инспектор ISTJ	25	13,7	2	Управитель ESTJ	14	14,1
3	Энтузиаст ESFJ	20	11,0	3	Энтузиаст ESFJ	14	14,1
4	Советчик ENFP	18	9,9	4	Хранитель ISFJ	9	9,1
5	Хранитель ISFJ	17	9,3	5	Советчик ENFP	9	9,1
6	Политик ESFP	15	8,2	6	Наставник ENFJ	6	6,1
7	Наставник ENFJ	9	5,0	7	Маршал ESTP	5	5,1
8	Посредник ISFJ	8	4,4	8	Политик ESFP	5	5,1
9	Маршал ESTP	7	3,9	9	Предприниматель ENTJ	5	5,1
10	Гуманист INFJ	7	3,9	10	Гуманист INFJ	4	4,0
11	Мастер ISTP	6	3,3	11	Мастер ISTP	4	4,0
12	Лирик INFP	5	2,8	12	Аналитик INTJ	3	3,0
13	Предприниматель ENTJ	5	2,8	13	Критик INTP	2	2,0
14	Аналитик INTJ	3	1,7	14	Лирик INFP	2	2,0
15	Критик INTP	3	1,7	15	Посредник ISFP	2	2,0
16	Изобретатель ENTP	0	0,0	16	Изобретатель ENTP	0	0,0
	Общее количество	182	100		Общее количество	99	100

Названия психотипов здесь и далее даны по В. Гуленко [3].

На обеих специальностях в целом выявилась неравномерность в проявлении психотипов. Наблюдается одна и та же тройка лидеров: *Управитель* (ESTJ), *Инспектор* (ISTJ), *Энтузиаст* (ESFJ). Все три типа являются *рационалами* и *сенсориками*. На специальности Ф и С безусловным лидером стал тип *логико-сенсорный экстраверт Управитель* (18,7%). На специальности УП его незначительно опередил тип *логико-сенсорный интроверт Инспектор* (ISTJ): 15,2% против 14,1%. Оба они принадлежат к технико-управленческой установке на вид деятельности, их суммарный процент на специальности Ф и С составил 32,4%, а на специальности УП — 29,3%, почти треть от совокупности шестнадцати психотипов.

В контексте доминирования тех или иных психотипов в зависимости от направления обучения заслуживает внимания диссертационная работа Й. Шамеса [8], посвященная выявлению психологических детерминант направленности студентов вузов культуры. По результатам, которые получил ученый, первые три места на массиве исследуемых 467 студентов заняли сле-

дующие типы: *Советчик* (ENFP), *Политик* (ESFP), *Изобретатель* (ENTP). Привлекает внимание то, что все три типа имеют *экстравертную* установку психики (E), и все они *иррациональны* (P). Кроме того, два из них — *Советчик* (ENFP) и *Изобретатель* (ENTP) имеют ведущую функцию *интуицию* (N), усиленную в первом случае *этикой* (F), а во втором — *логикой* (T). Сочетание *логики* (T), *сенсорики* (S) и рациональности (J) (так как было в тройке лидеров на выборке экономистов в нашем случае) у тройки лидеров культурологов не наблюдается. Например, тип *Инспектор* (ISTJ) среди студентов, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», оказался в количестве 2%, на специальности «Менеджмент культуры» — в количестве 4%. Тип *Управитель* (ESTJ) среди социальных педагогов нашел проявление в количестве 4%, среди библиотечных специалистов — в количестве 5%. Но среди менеджеров культуры, представителей типа *Управитель*, уже наблюдалось больше — 9% (там, где требуется проявление способностей к управлению, даже и не в присущей такому типу области культуры).

Типы, которые нашли незначительное проявление среди студентов экономических специальностей: *Изобретатель* (ENTP), который совсем отсутствует на обеих специальностях, *Критик* (INTP) — 1,7–2%, *Лирик* (INFP) — 2–2,8%, *Аналитик* (INTJ) — 1,7–3%. Вызывает интерес значительное проявление типа с гуманитарно-художественной установкой *Советчик* (ENFP) на экономических специальностях (9,9% в Ф и С, 9,1% в УП). Если его значительное присутствие на специальности УП еще можно объяснить желанием и природной способностью к работе с людьми на близкой психологической дистанции, то работа с числовой информацией, занимающая почти все время на специальности Ф и С, вызывает у него отторжение, и выбор этого направления подготовки таким значительным количеством представителей типа *Советчик* (ENFP) кажется довольно странным. Ответ на этот вопрос находится, вероятно, в плоскости мотивации *Советчика* (ENFP) к выбору специальности.

Все вышесказанное дает нам возможность предположить, что **в вузах, где существует конкурсный отбор, наблюдается выбор абитуриентами специальностей по сильным функциями своих психотипов, что приводит к более или менее гомогенному формированию групп.** Так, на экономических специальностях преобладают студенты с *техноуправленческой* (руководители, практики) и *социально-коммуникативной (социалы)* установками на вид деятельности, а среди культурологов оказываются в большинстве студенты с *гуманитарно-художественной (гуманитарии)*, а также *социально-коммуникативной (социалы)* установками на вид деятельности. Происходит так называемая **природная дифференциация** студентов еще на этапе выбора специальности.

После определения психотипов студентов нами была поставлена задача выявить мотивацию выбора студентами специальности, определить вид мотивации (внешняя или внутренняя) и наличие или отсутствие взаимосвязи вида мотивации с психотипами студентов. Для этого был использован опросник «Мотивы выбора профессии» [6]. Для проверки предположения о связи между психотипами студентов и характером мотивации к избранной специальности использовалось статистическое обоснование — коэффициент ранговой корреляции Спирмена, число, по которому можно определить характер и силу связи между двумя показателями заранее их проранжировав [2].

Остановимся на общих результатах исследования. Проверка мотивации велась на шестерке лидеров типов по каждой специальности.

Наиболее привлекательной специальность Ф и С оказалась для типа *Инспектор* (ISTJ), *Советчик* (ENFP), *Энтузиаст* (ESFP). Но если такое положение вещей для типов *Инспектор* (ISTJ) и *Энтузиаст* (ESFP) объясняется их внутренней мотивацией — соответствием способностей, то для типа *Советчик* (ENFP) важными оказались внешние мотивационные факторы — престижность профессии, влияние родителей и друзей на ее выбор, и внутренний мотив — реализация способностей к управлению. Тип *Управитель* (ESTJ), который находится на первом месте по количеству в выборке, показал низкие и средние баллы в вопросах, отвечающих за внутреннюю мотивацию к выбранной специальности, но высший балл среди всех шести типов в вопросе о высокой оплате, что свидетельствует о преобладании внешних мотивов выбора этим типом специальности Ф и С. Для типа *Хранитель* (ISFJ) отмечается преобладание внешних мотивов в выборе специальности. В вопросе престижности выбранной специальности он

находится на первом месте, а это внешний мотив. Тип *Политик* (ESFP) (последний по количеству в выборке из шести лидеров) выявил низкие баллы почти во всех вопросах внутренней мотивации.

Итак, наиболее внутренне мотивированным типом к выбору специальности Ф и С следует считать тип *Инспектор* (ISTJ), у которого явно преобладают внутренние мотивы к выбранной специальности среди шестерки лидеров: соответствие способностям — второе место; привлекательность профессии — первое место; реализация способностей к управлению — второе место; возможность проявить творчество в избранной профессии — первое место. Тогда как по внешним мотивам этот тип занимает последние и предпоследние места: высокая оплата — предпоследнее место; престижность специальности — последнее место; влияние родителей и друзей — последнее место.

Преобладание внешних мотивов в выборе специальности у типов *Советчик* (ENFP) и *Политик* (ESFP), по нашим наблюдениям, приводит в дальнейшем к разочарованию в выбранной профессии еще на стадии обучения. Возможно, здесь играют роль их *иррациональность* и *экстравертированность*, что не способствует работе по категории «Человек — Знаковая (числовая) информация». Типы же *Управитель* (ESTJ), *Хранитель* (ISFJ) и *Энтузиаст* (ESFP) не выражают явную неудовлетворенность процессом обучения и более успешны в нем.

В целом по выборке шести самых распространенных типов на специальности УП обнаружена сильная прямая статистически значимая связь между количеством типов в выборке и ответом на вопрос о реализации способностей к управлению. Это означает, что преобладающие типы отдали наибольшее количество баллов в ответе на этот вопрос. На первом и втором местах в ответе на вопрос, соответствует ли выбранная специальность способностям, находятся типы *Управитель* (ESTJ) и *Инспектор* (ISTJ). Престижность профессии, высокая оплата, мнение родителей и друзей (внешние мотивы) не повлияли существенно на их выбор, что свидетельствует о внутренней мотивации к выбору специальности. Типы *Советчик* (ENFP) и *Энтузиаст* (ESFJ) также считают, что специальность УП соответствует их способностям и является привлекательной. Так, тип *Советчик* (ENFP) оценил привлекательность профессии на высший балл среди шестерки лидеров. Интересно отметить, что тип *Советчик* (ENFP) является лидером по количеству баллов в ответе на вопрос о возможности проявить творчество в выбранной профессии. Типы *Наставник* (ENFJ) и *Хранитель* (ISFJ) почти по всем вопросам внутренней мотивации набрали более низкие баллы, вопрос о высокой оплате также не был значительным стимулом для выбора специальности, но на их выбор повлиял такой внешний мотив, как предпочтения родителей и друзей.

Итак, в целом выявлено, что типы *Управитель* (ESTJ) и *Инспектор* (ISTJ) являются наиболее внутренне мотивированными к выбору специальности УП по параметрам соответствия способностей к специальности, ее привлекательности и возможности реализовать способности к управлению. У типов *Энтузиаст* (ESFJ) и *Советчик* (ENFP) присутствуют как внутренние мотивы (возможность проявить творчество, привлекательность специальности), так и внешние мотивы — высокая оплата для *Советчика* (ENFP) и престижность для *Энтузиаста* (ESFJ).

Наше исследование показало, что большинство студентов, которые выбрали экономические специальности, имеют внутреннюю мотивацию и сильные соционические функции, соответствующие работе по данным специальностям. Поэтому в процессе их обучения перед преподавателем стоит задача подбирать и использовать такие формы и методы обучения, которые бы развивали их сильные функции.

Возникает закономерный вопрос, что делать с теми студентами, которые попали «не туда», ошиблись с выбором профессии. Среди специалистов в области соционики существует мнение, что нужно искать специализацию в уже выбранной профессии и все же развивать сильные функции личности, а не перенапрягать слабые [4]. Так, например, в финансовой сфере для *социалов* подойдут вспомогательные должности по предоставлению финансовых или страховых услуг клиентам, для *гуманитариев* — преподавание некоторых финансовых дисциплин: психология деятельности и учебный менеджмент, методика преподавания экономики, этика бизнеса, история экономики и экономической мысли и тому подобное. Кроме того, многознач-

ность задач, которые должен выполнять специалист-экономист, требует наличия у одного человека почти всех сильных соционических функций, чего никак не может быть.

Рассмотрим более подробно (как пример) задачи, которые должен выполнять финансовый менеджер. Перед финансистом всегда стоит конкретное задание, которое он должен выполнить здесь и сейчас. Это задание почти всегда связано со знаковой числовой информацией. Выполнение его требует сильных *сенсорики* (S) и *логики* (T), что присуще *управленцам-практикам*. Поскольку рыночная среда характеризуется неопределенностью и неструктурированностью, финансовый менеджер в то же время, должен понимать, что ждет бизнес в будущем, то есть быть способным к предвидению, тактическому и стратегическому планированию, поиску идей. Такие способности присущи обладателям сильной *интуиции* (N) и *логики* (T), которые свойственны *сайентистам*. Как известно, *сенсорика* (S) и *интуиция* (N) являются противоположными дихотомическими функциями, которые не могут быть сильными одновременно в психотипе одного человека. Таким образом, в финансовом отделе должны быть представители как минимум двух установок на вид деятельности. Кроме того, каждый коллектив требует своих «гармонизаторов», людей, которые создавали бы приятную, непринужденную атмосферу, а это обладатели сильной *этической* (F) функции, представители клубов *гуманитариев* и *социалов*. Итак, подтверждается мнение, что людям почти всех психотипов найдется место в профессии, дело только в преобладании тех типов, чьи сильные функции требуются в большей степени.

Что касается конкретных экономических специальностей Ф и С, УП, то специалисты по финансам в основном готовятся работать со знаковой числовой информацией, а менеджерам по персоналу преимущественно придется иметь дело с людьми. На языке соционики, финансисты должны развивать сильные функции *интроверсию* (I), *логику* (T), *сенсорик* (S), *рациональность* (J), менеджеры по персоналу — *экстраверсию* (E), *этику* (F) / *логику* (T), *сенсорик* (S), *рациональность* (J). В случае с менеджерами по персоналу мы не можем исключать, например, как потребность в сильном *логическом* мышлении для выполнения аналитической работы, так и развитой *этической* функции для успешного сотрудничества и руководства людьми, или *иррационального* мышления, что дает возможность принимать решения в ситуациях неопределенности. Речь идет только о превосходящей потребности функций в той или иной специальности, и о развитии сильных и слабых функций личности в пропорции «золотого сечения» в соответствии с выявленными психологическими типами студентов.

Согласно Г. Айзенку, существует многоуровневая организация свойств (качеств) личности, в соответствии с которой свойства субординированы: отдельные детерминированы более общими [1]. Так, например, общительность, коллективизм, объективизм, способность не уставать от многих контактов и т. д., является отдельными проявлениями экстравертированности; усидчивость, способность значительное время концентрировать внимание, субъективизм, индивидуализм и т. д., зачастую являются проявлениями интровертированности. Мы попытались поставить в соответствие соционическим функциям личностные качества, которые наиболее отражают их суть. При этом старались свести эти качества к минимуму, имея в виду именно их многоуровневую организацию, в которой одно качество может включать в себя ряд других. Так, *экстраверсии* (E) мы поставили в соответствие *коммуникабельность*, *интроверсии* (I) — *сосредоточенность*, *логике* (T) — *аналитичность мышления*, *этике* (F) — *эмпатию*, *сенсорике* (S) — *конкретность мышления*, *интуиции* (N) — *воображение*, *рациональности* (J) — *планомерность*, *иррациональности* (P) — *гибкость*.

А. Романова в диссертации [5] сделала попытку посмотреть с точки зрения типологии не только на тех, кто учится, но и на саму учебную деятельность. Ученая отмечает универсальность учебной деятельности с точки зрения типологии, поскольку обучение сочетает в себе признаки всех типологических особенностей. А. Романова анализирует и выделяет типологические компоненты в дидактических условиях: *экстравертную* (например, работа в малых группах, активные методы обучения) и *интровертную* (индивидуальная работа, домашние задания, рефераты, курсовые, исследовательская деятельность); *сенсорную* (последовательный сбор информации, решение практических задач, реальных примеров) и *интуитивную* (определение закономерностей, концептуальные, творческие задания); *умственную* (объективный контроль,

логичность, структурированность) и *чувственную* (сотрудничество, эмоциональный контакт, мотивация); *рациональную* (четкая система требований, определенные сроки исполнения задач, ориентация на результат деятельности) и *иррациональную* (задание с неопределенными условиями, внимание к процессу деятельности, гибкость и адаптация к меняющимся условиям) [5]. И так, в зависимости от того, какие профессионально значимые качества нужно преимущественно развивать у будущих специалистов, преподавателю целесообразно проанализировать дидактические условия различных видов и форм учебной деятельности с точки зрения типологических компонентов и использовать более востребованные.

Так, отмечает ученая, преподаватель должен поставить следующие вопросы:

- Насколько работа экстравертная — связана с общением, взаимодействием, или интровертная — требует сосредоточения, собственной ответственности за результаты?
- Насколько работа принадлежит к сенсорному типу — использует практические навыки, имеет дело с конкретными, немедленными результатами; и насколько она соответствует интуитивному типу, то есть требует целостного взгляда на ситуацию, задачи, проект и систематизацию данных, установление связей между ними?
- Насколько работа связана с умственным типом — включает объективное принятие решений, аналитический подход, или принадлежит к чувственному типу — включает межличностную динамику и принятие решений, способствующих личностной и групповой гармонии?
- Насколько работа соответствует рациональному типу, то есть требует организованности, пунктуальности, соблюдение сроков, а насколько — иррациональному типу, предусматривает незапланированные обстоятельства, гибкую реакцию на изменения условий?

Ответы на эти вопросы, считает ученая, является определенным алгоритмом типологического анализа учебной деятельности, которые помогут охарактеризовать учебную деятельность студентов с точки зрения типологических компонентов и соблюсти правило «золотого сечения» в обучении, то есть гармоничного сочетания различных форм, методов заданий и их соотношение с типологическими особенностями [5], что в конечном итоге приведет к формированию гармоничной личности, которая, с точки зрения соционического подхода, сочетает в себе сильные и слабые функции своего типа так же в соотношении «золотого сечения». То есть, наблюдаем влияние внешнего (дидактических условий) на внутреннее (личностный потенциал студента) то самое явление интеоризации.

В таблице 3 мы объединили соционические функции, соответствующие им личностные качества и педагогический инструментарий, способствующий развитию таких качеств.

Таблица 3. Педагогический инструментарий, способствующий развитию личностных качеств.

Соционические функции	Личностные качества	Соответствующие дидактические условия обучения
Экстраверсия	Коммуникабельность	Работа в малых группах, активные методы обучения
Интроверсия	Сосредоточенность	Индивидуальная работа, домашние задания, рефераты, курсовые, исследовательская деятельность
Сенсорика	Конкретность мышления	Последовательный сбор информации, решение практических задач, реальные примеры, факты
Интуиция	Воображение	Определение закономерностей, концептуальные, творческие задания
Логика	Аналитичность мышления	Объективный контроль, логичность, структурированность
Этика	Эмпатия	Сотрудничество, эмоциональный контакт, мотивация
Рациональность	Планомерность	Четкая система требований, определенные сроки выполнения задач с ориентацией на результат деятельности
Иррациональность	Гибкость	Задачи с неопределенными условиями, внимание к процессу деятельности, гибкость и адаптация к меняющимся условиям

В таблице 4 определены наиболее эффективные методы обучения поустановками на вид деятельности (клубам), которые можно применять для формирования профессиональной компетентности при подготовке специалистов экономического профиля.

Таблица 4. Формы и методы обучения, соответствующие установкам на вид деятельности.

Дихотомии, качества	Сенсорика	Интуиция
	Конкретность мышления	Воображение
Логика	Технико-управленческая установка (руководители, практики): преобладание практики над теорией. Методы обучения: деловые игры, ролевые игры, ситуационные упражнения (метод кейсов, метод случаев), бизнес-инкубаторы	Научно-исследовательская установка (сайентисты, исследователи): предшествование теории. Методы обучения: проблемно-дискуссионный метод обучения, теория решения исследовательских задач, «мозговой штурм», исследовательский метод
Аналитичность мышления		
Этика	Социально-коммуникативная установка (социалы): преобладание практики над теорией. Методы обучения: коллективные и игровые методы, творческие проекты, имитационные и деловые игры	Гуманитарно-художественная установка (гуманитарии): предшествование теории. Методы обучения: творческие задания, самостоятельные работы, создание экономических сказок, кейсов
Эмпатия		

Теоретические исследования и полученные экспериментальные данные позволили сделать следующие **выводы**. Так как преобладание в экономической сфере должны составлять *управленцы-практики*, и именно они оказались в большинстве в выборке, которую мы анализировали, мы можем конкретизировать задачу: на основе указанных компетенций (требований) к будущим экономистам, их сильных личностных качеств (соционических функций), как базы для формирования компетентности и типологических особенностей дидактических условий, выбрать наиболее действенные и эффективные формы и методы обучения. Такие методы будут преобладающими в подготовке специалистов экономического профиля. Дополнительные методы должны развивать сильные функции тех психотипов, которые оказались в меньшинстве, но вынуждены находить свое место в избранной профессии. В результате внедрения таких дидактических условий должен произойти переход внешней мотивации студентов к обучению во внутреннюю.

В дальнейшем при организации учебного процесса проводилась такая работа:

- на основе соционического подхода определялись психологические типы студентов конкретной академической группы;
- происходило разделение группы по установкам на вид деятельности и по темпераментным группам, определялся интегральный тип группы [4];
- на практических занятиях образовывались малые группы (так называемые группы комфорта), в которые мы включали представителей разных темпераментных групп на основе наибольшего коммуникационного комфорта и студентов с различными установками на вид деятельности для оптимального распределения ролей в группах;
- на основе общепрофессиональных и профильно-профессиональных компетенций (требований) к будущим специалистам, их сильных личностных качеств (соционических функций), как основы для формирования компетентности, типологических особенностей дидактических условий избирались наиболее действенные и эффективные формы и методы обучения, которые, в конечном итоге, способствовали формированию готовности студентов к будущей профессиональной деятельности, приобретению профессионального опыта и формированию выделенных профессионально важных качеств.

Отметим также, что при применении активных методов обучения в ходе практической работы, было задействовано распределение студентов по ролям. Это распределение носило неслучайный характер. Студенты пытались выбрать те роли, в которых были максимально задей-

створовані сильні функції їх психологічних типів. Однак, з метою створення реальних умов професійної діяльності, студентам пропонується спробувати себе в інших якостях, виконувати завдання як відповідні, так і не відповідні сильним сторонам їх психологічних типів, що змушувало їх оволодіти новими способами дій, розширювати свої можливості, знаходити приховані резерви, розвивати професійно важливі якості, шукати застосування себе в обраній професії, а в деяких випадках — приймати рішення про зміну професії.

Л и т е р а т у р а :

1. *Ананьев Б.Г.* Избранные психологические труды : в 2-х т. Т.1. — М.: Педагогика, 1980. — 232 с.
2. *Афанасьев В.В., Сивов М.А.* Математическая статистика в педагогике. Учебное пособие / под науч. ред. д-ра ист. наук, проф. М.В. Новикова. — Ярославль: ЯГПУ, 2010. — 76 с.
3. *Гуленко В.В.* Гуманитарная соционика. — М.: Чёрная Белка, 2009. — 344 с.
4. *Гуленко В.В., Тищенко В.П.* Соционика идет в школу. Педагогам, родителям, детям о типах и отношениях. — М.: Черная белка, 2010. — 280 с.
5. *Романова Г.М.* Індивідуально-типологічні та дидактичні чинники результативності самостійної роботи студентів економічних університетів. Дис. канд. пед. наук: спец. 13.00.04. — К., 2003. — 250 с.
6. *Семиченко В.А.* Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. Модульный курс психологии. Модуль «Направленность». — К.: Миллениум, 2004. — 521 с.
7. *Филатова Е.С.* Соционическая статистика для 299 женщин, мужчин и их детей // Соционика, ментология и психология личности, 2000. — № 6. — С. 76–79.
8. *Шамес Й.А.* Діагностування психологічних детермінант професійної спрямованості студентів вищих навчальних закладів культури. Дис. ...канд. психол. наук: спец. 19.00.07. — К., 2003. — 230 с.
9. *Шаповалова Н.П.* Соціоніка як інструмент визначення професійної спрямованості особистості // Педагогіка та психологія: збірник наукових праць. — Харків: ХНПУ, 2015. Вип. 47. — С. 161–171.
10. *Шаповалова Н.П.* Експериментальне дослідження особистісного потенціалу студентів економічних спеціальностей на основі соціонічного підходу // Педагогіка та психологія: збірник наукових праць. — Харків: ХНПУ, 2016. — С. 223–235.
11. *Kroeger O., Thuesen J., Rutledge H.* Type Talk at Work: How the 16 Personality Types Determine Your Success on the Job — Dell Pub., 2002. — 400 p.

Об авторе:

ШАПОВАЛОВА Наталия Петровна — старший преподаватель кафедры финансов и кредита Харьковского института финансов Киевского национального торгового-экономического университета.