

Дослід 5.2. Діагностика психологічних типів (методика Д. Кейрсі)

Загальні відомості про методик Д. Кейрсі

Методика призначена для визначення психологічного типу. Опитувач розроблений в 1956 році професором Каліфорнійського університету Девідом Кейрсі, який займався протягом тридцяти років викладанням і психотерапевтичною практикою. Теоретичною базою для створення методики виявились уявлення про природу психотипу таких класиків психології і медицини, як Юнг, Кречмер, Адлер та ін. Опитувач створений на основі всесвітньо відомої методики Майєрс – Бріггс (Myers – Briggs Type Indikator, MBTI) як нова форма, більш зручна при проведенні масових обстежень.

Показники того, хто досліджується, розраховуються за чотирма шкалами, що відповідають юнговській типології: екстраверт – інтроверт (Extravert – Introvert – E-I), сенсорний – інтуїтивний (Sensor – Intuitive – S-N), мислячий – емоційний (Thinker – Feeler – T-F), раціональний – ірраціональний (Judgment – Perceptive – J-P).

Екстраверти в спілкуванні з людьми черпають енергію, завжди готові продовжити спілкування або підтримати бесіду, в той час як інтровертам після певного періоду інтенсивного спілкування з оточуючими необхідно усамітнитись, обробити отриману інформацію.

Люди, що відносяться до N-категорії, в прийнятті рішень спираються на внутрішній голос, особисту інтуїцію, незалежно від того, як чинять в подібних ситуаціях оточуючі.

Для S-людей, навпаки, досвід оточуючих, розсудливість є критерієм для прийняття рішень.

Люди, які надають перевагу опираючись на T-характеристику в обробці інформації і прийнятті рішень, вважають виправданим логічний, об'єктивний підхід, що має свої чіткі закони і правила.

F-людям притаманні суб'єктивізм, гуманність; вони керуються етичними критеріями в більшій мірі, ніж категоріями логічними.

Люди зі стійкою J-характеристикою прагнуть якомога раніше прийняти певне рішення і потім діяти вже в межах конкретного плану, послідовно проробляючи проміжні етапи на шляху до досягнення перспективної цілі.

R-люди намагаються зберегти якомога більше можливих варіантів дій в залежності від обставин. Їм притаманне прагнення отримати максимум інформації до того моменту, коли потрібно буде приймати рішення. Їх дії часто бувають достатньо імпульсивними.

Опитувач Кейрсі

Інструкція

Вам пропонується опитувач для вивчення типових способів поведінки і особистісних характеристик. Опитувач складається із 70 тверджень (питань), кожне з яких має два продовження (відповіді). Підкреслюємо, що всі відповіді рівноцінні, правильних чи неправильних тут бути не може.

Ваше завдання:

- 1) прочитати кожне з тверджень разом з двома його можливими продовженнями;
- 2) обрати те продовження, яке властиве Вам у більшості життєвих ситуацій;
- 3) вписати знак (+) у відповідному квадраті реєстраційного листа (додаток 5.2.1).

Питання опрацьовувати в темпі, довго не замислюватися над відповідями. Працюйте послідовно, не пропускаючи відповідей.

1. В компанії (на вечірці) Ви
 - а) спілкуєтеся з багатьма, враховуючи незнайомих
 - б) спілкуєтеся з деякими – Вашими знайомими
2. Ви людина скоріше
 - а) реалістична, ніж схильна теоретизувати
 - б) схильна до теоретизування, ніж реалістична
3. Що, на Вашу думку, гірше
 - а) “літати у хмарах”
 - б) дотримуватися протореного шляху
4. Ви більш піддані впливу
 - а) принципів, законів
 - б) емоцій, почуттів

5. Ви більш схильні
 - а) переконувати
 - б) “трати на почуттях”
6. Ви надаєте перевагу працювати
 - а) виконуючи все точно в визначений термін
 - б) не пов’язуючи себе визначеними термінами
7. Ви схильні робити вибір
 - а) доволі обережно
 - б) раптово, імпульсивно
8. В компанії (на вечірці) Ви
 - а) залишаєтесь допізна, не відчуваючи втоми
 - б) швидко втомлюєтесь і волієте піти раніше
9. Вас більше приваблюють
 - а) розсудливі люди
 - б) люди з багатою уявою
10. Вам більш цікаво
 - а) те, що відбувається в дійсності
 - б) ті події, які можуть трапитися
11. Оцінюючи вчинки людей, Ви більше враховуєте
 - а) вимоги закону, ніж обставини
 - б) обставини, ніж вимоги закону
12. Спілкуючись з людьми, Ви схильні
 - а) дотримуватися формальностей, етикету
 - б) проявляти свої особисті, індивідуальні якості
13. Ви людина скоріше
 - а) точна, пунктуальна
 - б) неспішна, повільна
14. Вас більше хвилює необхідність
 - а) залишати справи незакінченими
 - б) неодмінно доводити справи до кінця

15. В колі знайомих Ви, як правило,
 - а) в курсі подій, що відбуваються
 - б) дізнаєтеся про новини з запізненням
16. Повсякденні справи Вам подобається робити
 - а) загальноприйнятим способом
 - б) своїм оригінальним способом
17. Надаєте перевагу таким письменникам, які
 - а) висловлюються буквально, прямо
 - б) користуються аналогіями, іносказаннями
18. Вас більше приваблює
 - а) чіткість думки
 - б) гармонія людських стосунків
19. Ви почуваєте себе більш впевнено
 - а) у логічних умовисновках
 - б) у практичних оцінках ситуації
20. Ви надаєте перевагу, коли справи
 - а) вирішені і влаштовані
 - б) не вирішені і поки що не влаштовані
21. Як на Вашу думку, Ви людина скоріше
 - а) серйозна, визначена
 - б) безтурботна
22. При телефонних розмовах Ви
 - а) заздалегідь не думаєте над тим, що будете говорити
 - б) подумки продумуєте те, що буде сказано
23. Як Ви вважаєте, факти
 - а) важливі самі по собі
 - б) є проявом загальних закономірностей
24. Фантазери, мрійники зазвичай
 - а) дратують Вас
 - б) доволі симпатичні Вам

25. Ви частіше дієте як людина
 - а) холоднокровна
 - б) запальна, гаряча
26. Як, по-Вашому, гірше бути
 - а) несправедливим
 - б) нещадним
27. Зазвичай Ви дієте,
 - а) ретельно оцінивши свої можливості
 - б) покладаючись на волю випадку
28. Вам приємніше
 - а) купувати що-небудь
 - б) мати змогу купити
29. В компанії Ви, як правило,
 - а) першим починаєте бесіду
 - б) чекаєте, поки до Вас заговорять
30. Здоровий глузд
 - а) зрідка помиляється
 - б) помиляється доволі часто
31. Дітям часто не вистачає
 - а) практичності
 - б) уяви
32. Приймаючи рішення, Ви керуєтесь
 - а) загально визначеними нормами
 - б) своїми почуттями, відчуттями
33. Ви людина скоріше
 - а) тверда, ніж м'яка
 - б) м'яка, ніж тверда
34. Що, на Вашу думку, більше вражає
 - а) вміння методично організувати
 - б) вміння пристосовуватись і задовольнятися досягнутим

35. Що Ви більше цінуєте
 - а) визначеність, завершеність
 - б) відкритість, багатоваріантність
36. Нові і нестандартні стосунки з людьми
 - а) стимулюють, додають Вам енергії
 - б) стомлюють Вас
37. Ви часто дієте як
 - а) людина практичного складу
 - б) людина оригінальна, незвичайна
38. Ви більш схильні
 - а) знаходити користь у стосунках з людьми
 - б) розуміти думки і почуття інших
39. Що надає Вам найбільшого задоволення
 - а) ретельне, всебічне обговорення суперечливого питання
 - б) досягнення згоди з приводу суперечливого питання
40. Ви керуєтесь більше
 - а) розумом
 - б) веліннями серця
41. Вам більш зручно виконувати роботу
 - а) за попередньою домовленістю
 - б) яка підвернулась випадково
42. Ви зазвичай покладаетесь
 - а) на організованість, порядок
 - б) на випадок, несподіванку
43. Ви надаєте перевагу мати
 - а) багато друзів на невизначений час
 - б) декілька старих друзів
44. Ви керуєтесь у більшій мірі
 - а) фактами, обставинами
 - б) загальними положеннями, принципами

45. Вас більше цікавлять
 - а) виробництво і реалізація продукції
 - б) проектування і дослідження
46. Що Ви скоріше будете вважати компліментом
 - а) “Ось логічна людина”
 - б) “Ось чуттєва людина”
47. Ви більше цінуєте в собі
 - а) незворушність
 - б) захопленість
48. Ви надасте перевагу висловлювати
 - а) кінцеві і визначені твердження
 - б) попередні і неоднозначні твердження
49. Ви краще почуваете себе
 - а) після прийняття рішень
 - б) не обмежуючи себе рамками
50. Спілкуючись з незнайомцями, Ви
 - а) легко розпочинаєте тривалі бесіди
 - б) не завжди знаходите спільні теми для розмови
51. Ви більше довіряєте
 - а) своєму досвіду
 - б) своїм передчуттям
52. Ви відчуваєте себе людиною
 - а) більш практичною, ніж винахідливою
 - б) більш винахідливою, ніж практичною
53. Хто заслуговує більшого схвалення
 - а) розсудлива, тверезомисляча людина
 - б) людина глибоких переживань
54. Ви більш схильні
 - а) бути прямим і неупередженим
 - б) співчувати людям

55. Що, на Вашу думку, більш важливо
- а) впевнитися, що все підготовлено і узгоджено
 - б) надати можливість подіям іти своїм шляхом
56. Стосунки між людьми повинні будуватися
- а) на попередній взаємній домовленості
 - б) в залежності від обставин
57. Коли дзвонить телефон, Ви
- а) поспішаєте підійти першим
 - б) сподіваєтесь, що підійде хтось інший
58. Що ви цінуєте в собі більше
- а) розвинуте почуття реальності
 - б) палку уяву
59. Ви більше надаєте значення
- а) тому, що сказано
 - б) тому, як сказано
60. Що виглядає більшою оманною
- а) зайва палкість, гарячкуватість
 - б) надмірна об'єктивність, неупередженість
61. Ви в основному вважаєте себе
- а) тверезим і практичним
 - б) сердечним і чуйним
62. Які ситуації приваблюють Вас більше
- а) регламентовані і впорядковані
 - б) неупорядковані і нерегламентовані
63. Ви людина скоріше
- а) педантична, ніж капризна
 - б) капризна, ніж педантична
64. Ви частіше схильні
- а) бути відкритим, доступним людям
 - б) бути стриманим, потайливим

65. У літературних творах Ви надаєте перевагу
- а) буквальності і конкретності
 - б) образності, переносному значенню
66. Що для Вас важче
- а) знаходити спільну мову з іншими
 - б) використовувати інших у своїх інтересах
67. Чого б Ви більше собі побажали
- а) тверезості роздумів
 - б) вміння співчувати
68. Що гірше
- а) бути невибагливим
 - б) бути занадто вибагливим
69. Ви надаєте перевагу
- а) запланованим подіям
 - б) незапланованим подіям
70. Ви схильні діяти скоріше
- а) обдуманно, ніж імпульсивно
 - б) імпульсивно, ніж обдуманно
71. Чи завжди Ви дотримуєтеся всіх своїх обіцянок
- а) завжди
 - б) не завжди
72. У Вас ніколи не буває думок, якими б Вам не хотілося поділитися з іншими
- а) ніколи
 - б) буває
73. Чи вважаєте Ви всі свої звички гарними
- а) вважаю
 - б) ні
74. Ви ніколи не поширюєте плітки
- а) ніколи
 - б) іноді

75. А чи завжди Ви говорите лише правду
а) завжди
б) не завжди
76. Ви ніколи не запізнюєтесь на роботу чи побачення
а) ніколи
б) трапляється
77. Серед Ваших знайомих немає таких, які б Вам зовсім не подобались
а) ні
б) є такі
78. Ви ніколи не говорите про речі, на яких зовсім не розумієтесь
а) ніколи
б) трапляється
79. Чи завжди б Ви платили за провезення багажу у транспорті, якщо б не боялися контролю
а) завжди
б) не завжди
80. Чи траплялось Вам погано говорити про кого-небудь
а) ні
б) іноді траплялось

Дякуємо вам за роботу.

Підрахунок результатів

Підрахунок результатів здійснюється простим сумуванням кількості хрестиків (відповідей за варіантом **а**) чи **б**) у всіх вертикальних стовпцях Реєстраційного листа.

Знизу кожного стовпчика розміщені пусті комірки, в кожному з яких слід записати відповідну кількість відповідей за варіантом **а** і за варіантом **б**. Для першого стовпчика (шкала Е – І) обробка на цьому закінчується, а дані стовпчиків 2 – 3 (S – N) 4 – 5 (J – P) попарно складаються, і сума записується в нижні порожні комірки, поряд з якими стоять

літерні позначення шкал. Таким чином, ви отримуєте 4 пари чисел в нижніх порожніх комірках. Потім обведіть ту літеру (E чи I, S чи N, T чи F, J чи P), якій відповідає більше число із пари. Якщо числа рівні (для шкали E – I це 5 – 5, для всіх інших 10 – 10), обводьте праву літеру. У підсумках ви одержали чотири об'єднані букви.

Вони означають ваш психологічний тип. Це можуть бути наступні 16 комбінацій з основними ключовими характеристиками:

PSFE (Ірраціональний сенсорно-емоційний екстраверт)

- Схильний до рішення тактичних задач.
- Здатний адекватно виявити себе в ролі фронтального лідера.
- Спосіб встановлення ділового контакту орієнтований на суб'єктивний фактор.
- Форма ділової активності має яскраво виражений емоційний характер і орієнтована на захист наявних досягнень.
- Система взаємодії з людьми припускає атмосферу вільного розкутого спілкування, установку на колегіальність.
- Відноситься до конкуруючого типу поведінки з елементами компромісного типу.
- Досягає великих результатів за рахунок бурхливої активності, що виявляється епізодично, і вмілого маніпулювання людьми.
- Може продемонструвати активне заперечення етики в бізнесі.
- Мотиви і цілі. Егоїзм, прибуток і успіх організації за будь-яку ціну.
- Ставлення до закону. Правові бар'єри бажано перебороти, але без кримінального ризику.
- Стратегія. Повна воля керування. Максимально можлива експлуатація потенційних можливостей людини.

PSFI (Ірраціональний сенсорно-емоційний інтроверт)

- Краще вдається рішення тактичних задач.
- Адекватно може себе виявити як фронтальний лідер у справах практично-організаційного плану. Здатний повести за собою інших.
- Спосіб установа ділового контакту в значній мірі залежить від емоційних і ціннісних установок.

- Форма ділової активності характеризується наполегливістю в досягненні мети шляхом успішного обходу перешкод і ускладнень у взаєминах.
- Система взаємодії з підлеглими будується з урахуванням емоційних взаємодій.
- Схильний до типу поведінки, що співробітничає, на основі взаємної вигоди. Може виявити елементи конкуруючого типу.
- Досягає великих результатів за рахунок енергійності, умілої мотивації і маніпулювання емоційними відносинами.
- Може маніпулювати етичними принципами, орієнтуватися на “різні правила гри”.
- Мотиви і мета. Благі наміри і корисливі спонукання. Прибуток – бажано в рамках закону.
- Ставлення до закону. Надається перевага букві закону.
- Стратегія. Повна воля керування в рамках закону.

PSTE (Ірраціональний сенсорно-мислячий екстраверт)

- Краще вдається рішення тактичних задач.
- Діловий лідер в ієрархічно організованій системі.
- Спосіб установлення контакту орієнтований на об’єктивні показники.
- Форма ділової активності орієнтована на усунення перешкод і дискомфорту у виробничій діяльності підлеглих.
- Система взаємодії з підлеглими припускає контроль і видачу вказівок.
- Характеризується типом поводження, що співробітничає, з елементами конкуруючого стилю.
- Результати виробництва цінує вище відносин.
- Відношення до етичних норм. Вважає, що управлінські рішення повинні спиратися на чіткі закони і прийняті “правила гри”.
- Мотиви і мета. Благі наміри. Однак вплив прийнятих рішень на інших людей у розрахунок не приймається. Мета – прибуток у рамках закону.
- Ставлення до закону. Надається перевага букві закону.
- Стратегія. Повна воля керування в рамках закону.

PSTI (Ірраціональний сенсорно-мислячий інтроверт)

- Краще вдається вирішення тактичних задач.
- Ієрархічний лідер ділової спрямованості.
- Спосіб встановлення контакту орієнтований на людський фактор.
- Форма ділової активності орієнтована на виявлення і використання інтелектуальних ресурсів.
- Система взаємодії з підлеглими заснована на принципі патерналізму – “батьківської турботи”.
- Стосовно конфліктної ситуації характеризується варіативністю – може успішно конкурувати, співробітничати, йти на компроміси в залежності від поставленої задачі.
- Досягає високих результатів за рахунок всебічної зацікавленості колективу, що переслідує спільну мету. Схильний до авторитарних методів, але в м’якій, “патерналістській” формі. Дотримується посадової ієрархії.
- Ставлення до етичних норм. Керування узгоджується з загальноприйнятими етичними і професійними нормами поведіння.
- Мотиви і цілі. Успіх тільки в межах етичних норм. Дотримується етики обов’язку. Прагнення до прибутку в межах, дозволених законом.
- Ставлення до закону. Ділова активність строго в рамках закону з дотриманням етичних норм.
- Стратегія. Орієнтація на традиційну систему цінностей. Керівники беруть на себе вирішення етичних проблем своїх працівників.

JFSE (Раціональний емоційно-сенсорний екстраверт)

- Краще вдається рішення стратегічних задач.
- Не схильний до лідерства. У певних випадках може взяти на себе функції фронтального лідера.
- Спосіб встановлення ділового контакту орієнтований на особистісний фактор.
- Форма ділової активності орієнтована на передбачення і завчасну обережність.
- Система взаємодії з колегами і підлеглими заснована на взаємному визнанні ціннісних установок, що виключають вольовий тиск.

- Характеризується компромісним стилем поведіння.
- Досягає високих результатів за рахунок виявлення і культивування потенційних можливостей членів колективу.
- Відношення до етичних норм. Керування суворо узгоджується з загальноприйнятими етичними і професійними нормами поведіння.
- Мотиви і цілі. Добродесні. Успіх тільки в межах етичних норм.
- Ставлення до закону. Ділова активність тільки в рамках закону.
- Стратегія. Орієнтація на тверді етичні норми. Уникнення конфліктних ситуацій.

JFSI (Раціональний емоційно-сенсорний інтроверт)

- Схильний вирішувати тактичні задачі.
- Має задатки ієрархічного лідера.
- Спосіб встановлення ділового контакту орієнтований на особистісний фактор. Демонстрація об'єктивності носить формальний характер.
- Здатний виявити варіативні форми ділової активності: від передбачливості до вольових, безкомпромісних дій.
- Система взаємодії з підлеглими і колегами заснована на поділі загальних ціннісних установок.
- Характеризується безкомпромісним стилем поведіння.
- Досягає високих результатів за рахунок зімкнення колективу, підтримки умов стабільності.
- Ставлення до етичних норм. Керування здійснюється у відповідності зі своїм розумінням етичних і професійних норм поведіння.
- Мотиви і цілі. Прагне сполучити добродесні мотиви з власними інтересами. Їхню реалізацію ставить вище престижу.
- Ставлення до закону. Ділова активність у рамках закону.
- Стратегія. Орієнтація на тверді етичні норми. Безкомпромісний захист своїх інтересів і інтересів колективу.

JTSE (Раціональний мислячо-сенсорний екстраверт)

- Краще вдається вирішення тактичних задач.
- Ієрархічний лідер ділової спрямованості.

- Спосіб встановлення контакту орієнтований на об'єктивні показники.
- Форма ділової активності орієнтована на вольове подолання перешкод.
- Система взаємодії з підлеглими припускає адміністративний контроль за результатами їхньої діяльності без проміжного контролювання.
- Відноситься до конкуруючого типу поведінки.
- Досягає великих результатів у діловій активності без уваги до людських відносин.
- Схильний до активного заперечення етики в бізнесі. Мета виправдовує засіб.
- Мотиви і цілі. Егоїзм, кар'єристські плани, прагнення до життєвого успіху. Заклопотаність власними прибутками й успіхами своєї фірми за будь-яку ціну.
- Ставлення до закону. Схильний до кримінального ризику. Якщо є можливість, то правові бар'єри бажано перебороти.
- Стратегія. Гарна орієнтація в ситуації, націленість на сприятливі можливості для збільшення прибутку.

JTSI (Раціональний мислячо-сенсорний інтроверт)

- Краще вдається рішення тактичних задач.
- Адекватно може виявити себе тільки в ролі ієрархічного лідера.
- Спосіб встановлення ділового контакту орієнтований на об'єктивні критерії, огорожує себе від впливу емоційних оцінок.
- Форма ділової активності характеризується наполегливістю, врахуванням дрібних деталей, що відносяться до справи.
- Система взаємодії з підлеглими будується за схемою "інструктор – той, кого інструктують". Самодіяльність і самоініціатива не заохочуються.
- Відноситься до конкуруючого типу поведінки.
- Досягає великих результатів за рахунок створення зроблених організаційних структур, заснованих на контролі. Людський фактор не приймається до уваги.
- Демонструє прихильність до принципів етики в бізнесі. Часто така демонстрація має формальний характер.

- Мотиви і цілі. Егоїзм, прибуток і успіх організації за будь-яку ціну.
- Ставлення до закону. Законоступухняний. Озброюється юридичними знаннями, щоб не потрапити в скрутне становище.
- Стратегія. Максимальна увага виробництву, мінімальна – людському фактору.

JFNE (Раціональний емоційно-інтуїтивний екстраверт)

- Схильний до рішення стратегічних задач.
- Здатний виконувати функції фронтального й ієрархічного лідера.
- Спосіб установалення ділового контакту орієнтований на особистісний фактор.
- Форма ділової активності припускає передбачливість і бачення перспективи.
- Система взаємодії з колегами і підлеглими заснована на відносинах ієрархії.
- Відноситься до конкуруючого типу поведінки з елементами типу, що співробітничать.
- Досягає великих результатів за рахунок емоційного впливу на людей.
- Управлінські рішення не розглядаються в етичній перспективі. Дотримує різних “правил гри”.
- Мотиви і цілі. Благі наміри, особистий успіх, що ототожнюється з успіхом організації.
- Ставлення до закону. Дотримує закону, якщо він не заважає реалізації поставленої мети.
- Стратегія. Повна воля керування. Особиста мораль використовується за його розсудом.

JFNI (Раціональний емоційно-інтуїтивний інтроверт)

- Краще вдається рішення стратегічних задач.
- Не схильний до лідерства. У певних випадках може взяти на себе функції фронтального лідера.
- Спосіб встановлення ділового контакту орієнтований на особистісний фактор.
- Форма ділової активності орієнтована на передбачення і завчасну обережність.

- Система взаємодії з колегами і підлеглими заснована на взаємному визнанні ціннісних установок, що виключають вольовий тиск.
- Характеризується компромісним стилем поведіння.
- Досягає високих результатів за рахунок виявлення і культивування потенційних можливостей членів колективу.
- Відношення до етичних норм. Керування суворо узгоджується з загальноприйнятими етичними і професійними нормами поведіння.
- Мотиви і цілі. Добросесні. Успіх тільки в межах етичних норм.
- Ставлення до закону. Ділова активність тільки в рамках закону.
- Стратегія. Орієнтація на тверді етичні норми. Уникнення конфліктних ситуацій.

PNFE (Ірраціональний інтуїтивно-емоційний екстраверт)

- Схильний до рішення стратегічних задач.
- Може адекватно себе реалізувати як фронтальний лідер.
- Спосіб установалення ділового контакту орієнтований на особистісний фактор.
- Форма ділової активності заснована на передбачливості, своєчасності вчинків, баченні перспективи. Підданий підйому і спаду настрою – імпульсивна працездатність.
- Система взаємодії з колегами і підлеглими орієнтована на глибоке розуміння особистісного фактора.
- Компромісний тип поведінки з елементами типу, що співробітничує.
- Досягає великих результатів за рахунок оптимально підбраного колективу, створення в ньому сприятливого клімату, вдалого делегування повноважень.
- Дотримується принципів етики в бізнесі. У цьому плані піддається впливу партнерів по діловій активності.
- Мотиви, мета. Благі наміри, що сполучаються з бажаннями власного успіху. Мета – реалізація своїх здібностей, самоствердження, матеріальний успіх.
- Ставлення до закону. Перевага букви закону, якщо він не скоує ініціативу.

- Стратегія. Повна воля керування. Максимальна увага людському фактору. Може взяти на себе функції лідера у вирішенні етичних проблем.

PNFI (Ірраціональний інтуїтивно-емоційний інтроверт)

- Краще вдається вирішення стратегічних задач.
- Емоційний лідер в ієрархічній організованій системі.
- Спосіб встановлення контакту орієнтований на людський фактор.
- Форма ділової активності орієнтована на передбачення і завчасну передбачливість.
- Система взаємодії з підлеглими припускає емоційний контроль і застосування емоцій як інструмента впливу на людей.
- Характеризується компромісним типом поведінки.
- Цінує відносини вище результатів виробництва.
- Ставлення до етичних норм залежить від симпатій, антипатій, ступеня погрози його статусу. Вважає, що управлінські рішення можуть спиратися на різні “правила гри”.
- Мотиви часто егоїстичні. Мета – прибуток у рамках закону.
- Ставлення до закону. Надається перевага букві закону.
- Стратегія. Особиста мораль може використовуватися за його розсудом.

JTNE (Раціональний мислячо-інтуїтивний екстраверт)

- Схильний до рішення стратегічних задач.
- Адекватно може себе реалізувати як фронтальний лідер.
- Спосіб установа ділового контакту орієнтований на об’єктивні критерії.
- Форма ділової активності різноманітна: виявляє тверезий розрахунок, передбачливість, здатний на вольове подолання перешкод, нетерпимий до бюрократизму.
- Система взаємодії з підлеглими заснована на стимулюванні їхнього інтересу: заохочує тих, хто сприяє успіху організації, карає тих, хто перешкоджає.
- Відноситься до типу поведінки, що співробітничує. При необхідності може з успіхом брати участь у конкуренції.

- Досягає великих виробничих результатів за рахунок запозятливості, орієнтації на нові технології.
- Близький до морального стилю менеджменту, але за необхідності може прийняти будь-який стиль.
- Мотиви і мета. Задоволення одержує від самого процесу роботи. Головна мета – досягнення великого результату, що виділяє його серед інших.
- Ставлення до закону. Поважає закон, якщо він не захищає бюрократичні порядки і не заважає прояву ініціативи.
- Стратегія. Воля керування, максимальна увага виробництву, новим технологіям, людським ресурсам.

JTNI (Раціональний мислячо-інтуїтивний інтроверт)

- Успішно вирішує ключові стратегічні задачі.
- Адекватно може себе виявити як фронтальний лідер.
- Спосіб встановлення ділового контакту орієнтований на об'єктивні критерії й оцінку з цих позицій потенційних можливостей партнера.
- Форма ділової активності характеризується передбачливістю, керівник-об'єктивіст орієнтується на аналіз своїх власних можливостей.
- Система взаємодії з підлеглими будується на колегіальній основі.
- Відноситься до типу поведінки, що співробітничає, з елементами компромісного типу.
- Досягає великих результатів за рахунок обліку об'єктивних можливостей. Емоційно впливати на людей не може.
- Керування узгоджується з загальноприйнятими етичними і професійними нормами поведіння.
- Мотиви і ціль. Успіх у рамках етичних уявлень. Мета – прибуток у рамках закону.
- Ставлення до закону. Не може працювати за законами, що захищають бюрократичні порядки, що регламентують ієрархічну структуру повноважень.
- Стратегія. Повна воля керування, що узгоджується з об'єктивною необхідністю. Не може виконувати функції лідера в рішенні етичних проблем.

PNTE (Ірраціональний інтуїтивно-мислячий екстраверт)

- Краще вдається вирішення стратегічних задач.
- Адекватно може себе реалізовувати в ролі фронтального лідера.
- У встановленні ділового контакту орієнтується на об'єктивні критерії.
- Форма ділової активності орієнтована на бачення перспективи і подолання перешкод для її досягнення.
- Система взаємодії з підлеглими будується відповідно до принципів демократизму і колегіальності; орієнтація на самостійність і ініціативу.
- Демонструє тип поведінки, що співпрацює, з елементами конкуруючого стилю.
- Досягає великих результатів за рахунок орієнтації в потенційних можливостях працівників. Емоційний зріз відносин не має для нього істотного значення.
- Дотримується етичних принципів у бізнесі. Може орієнтуватися на різні “правила гри”.
- Мотиви і цілі. Велике значення має мотив престижності, задоволення інтелектуальних потреб.
- Ставлення до закону. Прагнення діяти в рамках закону, що може бути витлумачений досить широко.

PNTI (Ірраціональний інтуїтивно-мислячий інтроверт)

- Краще вдається вирішення стратегічних задач.
- Не схильний до лідерства. При необхідності більш адекватно може виразити себе в ролі фронтального лідера.
- Спосіб встановлення ділового контакту абстрагований від емоційного відношення. Більше значення мають розуміння про корисність партнера.
- Форма ділової активності заснована на принципі – “мінімум зусилля – максимум користі і вигоди”.
- Система взаємодії з підлеглими заснована на принципі колегіальності, виявленні і максимальному використанні їхніх можливостей.
- Відноситься до типу поводження, що співробітничас, з елементами компромісного типу.

- Досягає великих результатів за рахунок максимального використання наявних ресурсів. Емоційно впливати на людей не може.
- Керування узгоджується з загальноприйнятими етичними і професійними нормами.
- Мотиви і цілі. Мотиви добродесні. Мета – прибуток у межах підпорядкування закону.
- Ставлення до закону. Виправдано те, що можна робити законно.
- Стратегія. Керування з орієнтацією на природність людини.

Тепер визначимо яскравість вашого психологічного типу чи просто “яскравість”. Яскравість визначається додаванням до однієї з 4 літер символу b (від англ. brightness). Наприклад: E (b), S (b), N (b), T (b) та ін. Яскравість вираховується наступним чином: для першої шкали (E – I) від більшого числа в парі чисел, записаних в нижніх комірках, віднімемо число 5 і результат помножимо на $2((\max - 5) \cdot 2)$, де \max – більше число із пари записаних знизу реєстраційного листа. Отримана яскравість записується на бланку нижче “вашої” обведеної літери.

Для інших шкал порядок вирахування яскравості ще простіший: від більшого числа в парі нижніх чисел віднімаємо 10 ($\max - 10$).

Арифметична сума яскравостей по всіх 4 шкалах являє собою сумарну яскравість виразності вашого типу, що позначається літерою Σ – “сигма”.

Подібна характеристика дозволяє диференціювати людей на “яскравих” ($20 < \Sigma (b) < 40$) і “неяскравих” ($0 < \Sigma (b) < 20$). Для перших характерний високий ступінь відповідності особистісних характеристик отриманому типологічному портрету і стійкість типологічної групи в часі – лише 8% із числа “яскравих” змінюють свій тип через 10 місяців. Ступінь відповідності типу особливостям особистості “неяскравих” уявлень може бути дещо меншою, ніж “яскравих”.

Додаток 5.2.1

Реєстраційний лист до опитувача Кейрсі

Прізвище, ім'я, по батькові _____

Дата _____ Група _____

1	a b	2	a b	3	a b	4	a b	5	a b	6	a b	7	a b	71	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
8	a b	9	a b	10	a b	11	a b	12	a b	13	a b	14	a b	72	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
15	a b	16	a b	17	a b	18	a b	19	a b	20	a b	21	a b	73	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
22	a b	23	a b	24	a b	25	a b	26	a b	27	a b	28	a b	74	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
29	a b	30	a b	31	a b	32	a b	33	a b	34	a b	35	a b	75	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
36	a b	37	a b	38	a b	39	a b	40	a b	41	a b	42	a b	76	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
43	a b	44	a b	45	a b	46	a b	47	a b	48	a b	49	a b	77	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
50	a b	51	a b	52	a b	53	a b	54	a b	55	a b	56	a b	78	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
57	a b	58	a b	59	a b	60	a b	61	a b	62	a b	63	a b	79	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
64	a b	65	a b	66	a b	67	a b	68	a b	69	a b	70	a b	80	a b
	<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>

