

Полозов Андрей Анатольевич,
д-р пед. наук, профессор кафедры мультимедиа ВШЭ
Уральского федерального университета (г. Екатеринбург, Россия)

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ

Статья посвящена интеграции различных представлений о структуре личности. Выделены доктрины, предполагающие в структуре личности определенные психотипы. Автором была проведена оценка их состоятельности по сходимости (степени идентичности) ответов на одни и те же вопросы людей с одинаковыми выделенными психотипами. При этом сходимость ответов существенно повышается, если предполагать, что в структуре личности есть место и типу личности, и типу характера. Она оказалась существенно выше сходимости ответов людей, имеющими одинаковые только тип характера или только тип личности. Полученные результаты позволяют более полно и всесторонне формировать систему мотивации команды инновационного проекта, потребителей инноваций, повысить эффективность управления инновационной деятельностью.

Ключевые слова: личность, психотипы, модели, мотивы, тестирование, управление инновационной деятельностью.

Постановка проблемы в общем виде. Структура личности отчасти напоминает Земной шар. Есть на планете такие места, как Северный полюс, а есть пустыни. Дискуссии в психологии во многом кажутся спорами представителей с разных мест, которые обречены быть бесплодными. Есть необходимость объединения различных представлений о структуре личности на единой «карте», где найдется место разным аспектам. Их учет позволит более полно учитывать особенности структуры личности при управлении командой инновационного проекта, формировать и стимулировать потребительский спрос и т. п.

Не решённые ранее вопросы, которые являются частью общей проблемы. Доказать состоятельность любой доктрины можно только сходимостью ожидаемых и фактических результатов. В психологии вообще сложилась парадоксальная ситуация, когда доктрин становится все больше и больше, и каждая не утруждает себя доказательством своей состоятельности. В них можно только верить или не верить. Мы должны двигаться в направлении возрастания такой сходимости. Особенно это касается прикладных психологических аспектов, инновационного менеджмента и маркетинга инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций. Структура личности детально исследована в работах таких авторов, как: С.Л. Рубинштейн [1], Р. Кеттел [2], А.Г. Ковалев [3], К.К. Платонов [4], В.Н. Мясищев [5], К. Леонгард [6], М. Бакингам и К. Кофман [7] в своей книге «Сначала надо нарушить все правила» пишут: «В Институте Гэллага мы исследовали таланты, необходимые более чем для 150 различных видов деятельности. К счастью, мы нашли способ упростить изучение этого многообразия талантов, разбив его на три основные категории:

- таланты достижения – это таланты, дающие ответ на вопрос «Почему?». Почему человек каждый день настойчиво пробивается вперед? Движет ли им желание выделиться на общем фоне или он довольствуется тем, что имеет;
- таланты мышления – это таланты, отвечающие на вопрос «Как?». Как человек

думает, как он взвешивает различные альтернативы, как принимает решения;

– таланты взаимодействия дают ответ на вопрос «Кто?». Кому человек доверяет, с кем он выстраивает отношения, с кем вступает в конфликт, к кому относится с безразличием.

Цель статьи – предложить вариант интеграции различных психологических доктрин, имеющий более высокую сходимость ожидаемого и фактического поведения выделяемых групп, чем любая из локальных концепций, что позволит повысить эффективность управления командой инновационной проекта и инновационной деятельностью.

Изложение основного материала. Основываясь на вышеизложенном, мы предлагаем каждую из трех сфер «поместить» в известные всем типы:

- 1) в сферу «направленности интересов» – 16 типов личности (ТЛ);
- 2) в сферу «воли и чувств» – 8 известных типов характера (ТХ);
- 3) в «ассоциативно-интеллектуальную» сферу – 7 типов интеллекта (ТИ).

Сокращенная аббревиатура для данной концепции «ТЛ+ТХ+ТИ». Кратко опишем известные ТЛ и ТХ (в скобках соционическое прозвище ТЛ):

ENTP – искатель идей. Любопытелен. Нерационален, независим.

ISFP – эстетика, стремление к гармонии, к получению удовольствия.

INTJ – аналитик, борется за идею. Независим.

ESFJ – человек общения. Оптимист. Энтузиаст.

INFP – склонный к сопереживанию романтик. Конформист.

ESTP – волевой организатор, любой ценой достигающий результата.

ENFJ – артист, мотиватор. Способен увлечься сам и увлечь других.

ISTJ – человек системы, структуры. Желание все систематизировать.

INTP – формирует стратегический прогноз и следует ему. Критик.

ESFP – неудержимое стремление быть лучшим из лучших.

ENTJ – настроен на преодоление, первопроходец.

ISFJ – хранитель и защитник моральных ценностей: дети, традиции.

INFJ – чуткий к людям, нравственный, сопереживающий.

ESTJ – ответственный администратор стабильных участков.

ISTP – мастер своего дела, получающий удовольствие от работы.

ENFP – инициатор. Находит людей с новыми возможностями.

Не стоит путать типы личности с типами информационного метаболизма соционики.

В сфере «воли и чувств» из множества работ постепенно вырисовываются контуры 8 типов характера. Н. Мак-Вильямсом [8], К. Наранхо [9], А. Лоуэном [10], К. Хорни [11] выделены:

1. *Шизоидный* – одиночество, фантазии, холодность, избирательность.
2. *Нарцисстический* – зависть, переоценка себя, потребность в преклонении.
3. *Параноидальный* – мнительность, пренебрежение другими, неживчивость.
4. *Компульсивный* – сомнения, педантизм, мешающая делу скрупулезность.
5. *Психопатический* – бессердечие, желание «сделать всех», пренебрежение.
6. *Истерический* – демонстративность, театральность, привлечение внимания.
7. *Депрессивный* – соглашательство, боязнь быть покинутым, депрессия.
8. *Мазохистический* – терпение в надежде на последующее благо.

Для нашего исследования мы взяли следующие мотивы:

1. **Познания** – стремление узнать новые закономерности, побуждение к активности процессом и содержанием деятельности, а не внешними факторами.
2. **Негативный** – побуждения, вызывающиеся осознанием некоторых

неприятностей, неудобств, которые могут возникнуть в случае невыполнения деятельности.

3. **Общения** – сущность аффилиации состоит в самооценности общения. Аффилиативное общение – это такое общение, которое приносит удовлетворение, захватывает, нравится человеку.

4. **Материальный** – мотив материальной выгоды.

5. **Успех** – высоко оцениваемое обществом достижение. Мотив связан с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием. Человек пытается доказать окружающим, что он чего-то стоит, стремится получить высокий статус в обществе.

6. **Власти** – управление, доминирование на уровне общества – это стремление субъекта влиять на людей, одна из самых главных движущих сил человеческих действий, это стремление занять руководящую позицию в группе (коллективе), попытка руководить людьми, определять и регламентировать их деятельность.

7. **Гуманистический** – способность считаться с интересами других людей, мотив долга и ответственности перед обществом, группой, отдельными людьми. К этой группе относятся мотивы, связанные с осознанием общественного значения деятельности, с чувством долга, ответственности перед группой или обществом.

8. **Самореализации** – реализация собственного потенциала, мотивы самоопределения и самоусовершенствования. Это стремление к полной реализации своих способностей и желание ощущать свою компетентность.

9. **Эстетический** – стремление к гармонии, эстетическому совершенству. Эстетические потребности тесно переплетены и с конативными, и с когнитивными потребностями, и потому их четкая дифференциация невозможна. Такие потребности, как потребность в порядке, в симметрии, в завершенности, в законченности, в системе, в структуре.

10. **Независимости** – свобода в принятии решений.

11. **Достижения** – это стремление достичь высоких результатов и мастерства в деятельности; оно проявляется в выборе сложных заданий и стремлении их выполнить.

Для измерения этих мотивов необходимо взять некоторое число часто встречающихся жизненных ситуаций, где есть примерно равноценный выбор альтернатив поведений.

Например: женщина решает для себя рожать второго ребенка или ограничиться одним? Очевидно, что этот непростой выбор бывает в жизни каждой женщины и любой выбор будет нелегким. С одной стороны, хотелось бы иметь больше детей и это естественно. Однако материальный ресурс не беспределен и обрекать себя на сложности не хотелось бы. Здесь мотив гуманистический против мотива материального. Было выбрано 47 вопросов (по 6-8 на каждый мотив).

Методика подсчета баллов заключается в использовании рейтинговой системы [12]. Суть дела можно показать на элементарном примере. Предположим, Вы отвечаете на 10 вопросов, в которых мотив материальный противостоит мотиву власти. И в 6 случаях из 10 Вы отдаете предпочтение материальному мотиву. Присвоим мотиву власти рейтинг 2000. Тогда мотив материальный будет равен $2000 + (6-4) \cdot 1000 / (6 + 4) = 2200$. Разница в рейтингах 200 пунктов дает преимущество в 2 «лишних» балла преимущества мотива материальный. Теперь, предположим, сравниваем мотив власти и мотив достижения. Получаем соотношение 7:3 в пользу мотива власти. В этом случае, поскольку его рейтинг фиксирован на 2000, получаем рейтинг мотива достижения как $2000 + (3 - 7) \cdot 1000 / (3 + 7) = 1600$. Итак, мы получили для одного человека рейтинги мотива: материальный 2200, власти 2000, достижения 1600 (табл. 1).

Таблиця 1 – Пример распределения ответов по мотивам

Мотив	1	2	3	4	Rt
А. Материальный		6:4	7:3	13:7	2200
В. Власти	4:6		6:4	10:10	2000
С. Достижения	3:7	4:6		7:13	1800

Для подведения итогов использовалась система линейных уравнений (1):

$$\begin{cases} Rt(A) = \left(\frac{6+4}{13+7}\right) \cdot Rt(B) + \left(\frac{7+3}{13+7}\right) \cdot Rt(C) + \frac{13-7}{13+7} \cdot 1000; \\ Rt(B) = \left(\frac{6+4}{10+10}\right) \cdot Rt(A) + \left(\frac{4-6}{10+10}\right) \cdot Rt(C) + \frac{10-10}{10+10} \cdot 1000; \\ Rt(C) = \left(\frac{7+3}{7+13}\right) \cdot Rt(A) + \left(\frac{6+4}{7+13}\right) \cdot Rt(B) + \frac{7-13}{7+13} \cdot 1000. \end{cases} \quad (1)$$

$$(Rt(A) + Rt(B) + Rt(C))/3 = 2000.$$

Разница в рейтингах – это всего лишь разница в соотношении ответов на вопросы при сравнении двух мотивов. Уже получив значения Rt по мотивам 1 и 2 для данного испытуемого, можно оценить вероятность его выбора при попарном сравнении:

$$p = (1000 + ((Rt(1) - \frac{Rt(2)}{2000})). \quad (2)$$

Эксперимент 1. Итак, мы имеем около полусотни таких вопросов. Сравним ответы на вопросы людей с одинаковыми ТЛ, ТЛ и ТЛ+ТХ. Изначально наилучшие результаты мы получили для 62% для ТЛ и 72% для ТЛ+ТХ. В дальнейшем требования были ужесточены. Сходимость оценивалась как среднее значение при попарном сопоставлении ответов всех испытуемых. Если их было 10, то сходимость бралась как среднее от 45 вариантов попарного сопоставления. Соответственно, результаты стали более адекватными (табл. 2).

Сравнивая между собой ответы людей с одинаковыми типами личности, мы получили сходимость 52-58%, тогда как для людей с одинаковыми типами личности и характера – 60-64%. При этом повторное тестирование испытуемых дало лишь 89% повторения тех же ответов на те же вопросы. Выделение участников ТЛ+ТХ наиболее близкими по возрасту дало 67% сходимости. То есть в 2 случаях из 3 их ответы совпадали.

Мы также оценили сходимость для людей с более высоким лингвистическим интеллектом. Для этого были выделены вопросы из IQ-тестов, в которых шизоидный *ISTJ* (ТЛ «Максим») фигурировали буквы или слова. В среднем студенты правильно отвечали на 6 вопросов из 18. Мы провели пробное сравнение для тех, у кого было 10 и

более, – состояние науки таково, что говорить о консенсусе трудно. Огромные методические трудности. Поэтому в дальнейшем сосредоточились на структуре ТЛ+ТХ.

Таблица 2 – Сходимость ожидаемых и фактических результатов в эксперименте (ТХ шизоидный ISTJ (ТЛ «Максим»))

Сходимость, %	
1. Нижняя граница сходимости	50%
2. Сходимость для людей с одинаковым типом личности (ТЛ)	52-58%
3. Сходимость для людей с ТХ психопатический	54%
4. Сходимость для людей с ТХ компульсивный	56%
5. Сходимость для людей с ТХ истерический	53%
6. Сходимость для людей с ТХ депрессивный	56%
7. Сходимость для людей с ТХ мазохистический	59%
8. ТЛ+ТХ:ТХ «шизоидный» ISTJ (мужчины)	60%
9. ТЛ+ТХ:ТХ «шизоидный» ISTJ (женщины)	60%
10. ТЛ+ТХ:ТХ «шизоидный» ISTJ (20-40 лет)	64%
11. ТЛ+ТХ:ТХ «шизоидный» ISTJ по 3 чел., наиболее близких по возрасту	67%
12. Верхняя граница (воспроизводимость собственных ответов)	89%

Эксперимент 2. В течении полугода 2011 г. было проведено исследование мотивационной сферы студентов УрФУ имени первого президента Б.Н. Ельцина, в котором приняло участие (без учета отсеянных на этапе тестирования) 128 студентов, которые соответствовали каждый своему определенному ТЛ+ТХ. После того как были получены результаты, мы выделили отдельно среднее значения отклонения рейтинга каждого мотива от среднего значения 2200 для каждого ТЛ и ТХ по отдельности. В табл. 3 показано, что студенты 17-20 лет всех ТЛ и ТХ «шизоидный» превыше всего ставят мотив «познания» и ниже всего «эстетический».

Таблица 3 – Среднее отклонение значимости мотивов по всем испытуемым

Среднее отклонение по всем ТЛ+ТХ		
1	Познания	188
2	Негативный	-71
3	Общения	159
4	Материальный	-48
5	Успех	-236
6	Власти	-82
7	Гуманистический	104
8	Самореализации	126
9	Эстетический	-261
10	Независимости	50
11	Достижения	70

При расчетах в табл. 4 для каждого мотива каждого ТЛ+ТХ мы брали исходную цифру 2200.

Само по себе значение числа 2000 не имеет никакого содержания. Смысл имеет только разница в рейтингах, «расстояние» между ними. Они линейно связаны

Розділ 3 Інноваційний менеджмент

с соотношением обоих мотивов в ответах на вопросы. Далее к 2200 прибавляли среднее отклонение по этому мотиву по ТЛ. То есть брали среднее значение, например, мотива познания для всех *ENTP* всех типов характера.

Таблица 4 – Прирост значимости мотива по ТЛ (для всех ТХ)

Мотив/тип личности	ENTP	ISFP	ESFJ	INTJ	ENFJ	ISTJ	INFP	ESTP
Познания	2395	2523	2359	2406	2333	2393	2369	2439
Негативный	2241	2037	2053	2186	2011	2129	2280	2045
Общения	2377	2510	2147	2085	2476	2335	2189	2296
Материальный	2239	2085	2183	2269	2268	2400	2125	2052
Успех	2182	1859	2086	2016	1869	1801	1842	1891
Власти	1890	2116	2410	2150	2128	1932	2024	2098
Гуманистический	2346	2347	2184	2144	2286	2523	2227	2435
Самореализации	2234	2353	2229	2223	2266	2412	2448	2426
Эстетический	1857	1798	1957	1921	2039	1756	2043	1815
Независимости	2213	2269	2159	2341	2165	2307	2340	2435
Достижения	2226	2304	2434	2460	2359	2212	2314	2268
Мотив/тип личности	INTP	ESFP	ENTJ	ISFJ	ESTJ	INFJ	ENFP	ISTP
Познания	2366	2310	2420	2292	2338	2239	2543	2456
Негативный	2066	2027	2145	2050	2323	2195	2147	2142
Общения	2394	2385	2684	2244	2481	2446	2387	2318
Материальный	2235	2108	2016	1903	2007	1938	2317	2243
Успех	1938	2232	1877	1886	1956	2015	1855	2156
Власти	2190	2124	2201	2342	2096	1940	2193	2063
Гуманистический	2218	2329	2132	2238	2399	2529	2277	2271
Самореализации	2348	2115	2188	2745	2275	2387	2285	2273
Эстетический	2082	1911	1923	1875	2005	2207	1819	1997
Независимости	2322	2355	2207	2269	2120	2129	2246	2103
Достижения	2041	2304	2408	2356	2200	2174	2132	2177
Мотив/тип характера	шиз.	паран.	нарц.	псих.	комп.	истер.	депр.	мазох.
Познания	133	-176	121	-4	15	-35	-153	81
Негативный	-79	87	-116	60	100	-88	34	-7
Общения	-62	11	-15	-52	140	51	-49	-4
Материальный	41	88	-75	-144	30	122	-54	25
Успех	-8	26	-3	-88	13	121	20	-56
Власти	1	-33	78	-52	-168	55	21	108
Гуманистический	-89	23	35	-53	127	-115	120	-57
Самореализации	-25	10	104	41	-152	-23	14	33
Эстетический	81	73	-116	69	-26	-127	97	-83
Независимости	106	-124	-20	111	15	-115	-25	6
Достижения	-99	14	8	112	-94	154	-25	-46

Также аналогично считали среднее отклонение по данному мотиву для данного типа характера (например, шизоидный) для всех ТЛ. В итоге мы получали среднее отклонение по ТЛ, среднее по ТХ.

Именно их и прибавляли к средней отметке 2200. В итоге получали некоторое значение значимости мотива. Например, мотив познания для ТХ «шизоидный» *ISTJ* (ТЛ «Максим»): $M(\text{шиз } ISTJ) = 2200 + 193 + 321 = 2714$.

Эксперимент 3. Мы провели тестирование с теми же самыми вопросами для людей разного возраста. Далее вычисляли ожидаемое значение значимости каждого мотива по полученным таблицам и исходя из полученных ответов.

Полученные отклонения сглаживали и сформировали таблицу отклонений. Теперь, чтобы получить значение мотива необходимо не только получить значение ТЛ, ТХ, но и еще и среднее значение отклонение данного мотива для данного возраста (табл. 5).

Таблица 5 – Влияние возраста на значимость мотивов

Мотив / возраст	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Познания	14	14	14	-26	127	301	123	45	34	28	-23
Негативный	-24	14	33	34	33	4	4	-46	-27	177	170
Общения	2	-84	-89	-64	13	-31	-53	-182	-130	-64	-135
Материальный	-364	54	216	87	-132	-119	-108	116	101	-26	6
Успех	-63	42	81	187	23	-70	-151	-189	-242	-230	-192
Власти	-64	-55	-55	-74	22	80	233	220	180	166	184
Гуманистический	5	113	123	-16	-165	-185	-133	-61	-15	-12	-44
Самореализации	-43	-116	-136	-19	4	54	108	160	210	443	422
Эстетический	97	22	-77	-122	104	89	-8	-14	-69	-207	-291
Независимости	91	17	-7	118	96	0	-6	-2	3	-91	-43
Достижения	173	14	-76	-49	-75	-8	-24	-97	57	-58	-29
Мотив / возраст	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37
Познания	-31	-124	-169	-120	-26	26	-6	-66	-134	-188	-168
Негативный	250	278	265	208	117	27	-11	23	102	169	143
Общения	-126	-219	-276	-255	-176	-77	24	105	180	198	178
Материальный	-33	-17	-76	-186	-233	-190	-141	-141	-156	-116	-121
Успех	-196	-99	66	218	271	227	126	-21	-146	-73	-84
Власти	186	205	240	232	128	11	-10	21	133	244	191
Гуманистический	-29	-118	-202	-224	-177	-119	-96	-86	-108	-191	-157
Самореализации	350	325	190	50	-28	-37	-28	-12	-55	-112	-79
Эстетический	-232	-156	60	182	189	174	163	118	20	-61	-31
Независимости	-62	-23	-79	-180	-181	-129	-107	-64	-9	-7	-12
Достижения	-61	-53	-19	74	118	87	85	124	172	138	141

Практический пример. Женщина, 34 года. ЕеТХ – шизоидный, а ТЛ – ISTJ. Она отвечает на вопросы теста.

Выделим из множества вопросов только те, которые касаются мотива общения (табл. 6).

Таблица 6 – Расчет значимости мотивов для ТХ шизоидный ISTJ (34 года)

	ISTJ	шиз.	Возраст 34 года	Rt
Познания	2393	133	-66	2460
Негативный	2129	-79	23	2073
Общения	2335	-62	105	2378
Материальный	2400	41	-141	2300
Успех	1801	-8	-21	1772
Власти	1932	1	21	1954
Гуманистический	2523	-89	-86	2348
Самореализации	2412	-25	-12	2375
Эстетический	1756	81	118	1955
Независимости	2307	106	-64	2349
Достижения	2212	-99	124	2237

Вероятность того, что испытуемый ответит на вопрос, зависит линейно от разницы в уровне значимости мотивов. Тогда вероятность того, что испытуемая выберет мотив общения, равна 0,57. Аналогично считается вероятность в других парах (табл. 7).

Таблиця 7 – Вероятность выбора ТХ шизоидный ISTJ (34 года)
(«Общение»)

Мотив 1	Мотив 2	Выбор 1	Выбор 2	P1	P2	Rt1	Rt2
Общения	Достижения	1		0,57	0,43	2378	2237
Общения	Материальный		1	0,54	0,46	2378	2300
Общения	Негативный	1		0,65	0,35	2378	2073
Познания	Общения	1		0,54	0,46	2460	2378
Успеха	Общения		1	0,2	0,8	1771	2378
Эстетический	Общения	1		0,29	0,71	1955	2378
Независимости	Общения		1	0,49	0,51	2349	2378
Самореализации	Общения		1	0,5	0,5	2375	2378
		4	4	3,77	4,23		

Суммируя вероятности ответа, мы вправе ожидать соотношения 3,77:4,23. В итоге испытуемая ответила 4:4, что можно считать практически совпадением. Приведем картину эволюции мотивов с возрастом для ТХ нарцисстический INTR (ТЛ «Бальзак») в табл. 8.

Таблиця 8 – Картина эволюции мотивов с возрастом для ТХ нарцисстический INTR (ТЛ «Бальзак»)

16	возраст	25		30		40	
2501	Познания	2895	Самореализации	2503	Самореализации	2512	Общения
2409	Самореализации	2515	Познания	2499	Власти	2472	Власти
2392	Независимости	2434	Власти	2367	Познания	2389	Самореализации
2381	Общения	2315	Общения	2159	Негативный	2290	Познания
2258	Гуманистический	2240	Гуманистический	2154	Успех	2273	Независимости
2204	Власти	2211	Независимости	2148	Эстетический	2133	Достижения
2063	Эстетический	2134	Материальный	2124	Общения	2127	Негативный
2049	Достижения	2127	Негативный	2123	Достижения	2099	Материальный
1926	Негативный	1991	Достижения	2121	Независимости	2061	Гуманистический
1873	Успех	1758	Эстетический	2029	Гуманистический	1955	Успех
1796	Материальный	1706	Успех	1974	Материальный	1890	Эстетический

Главный смысл нашего исследования в том, чтобы оценить состоятельность доктрины, обозначенной как ТЛ+ТХ. Нас интересовала сходимость прогнозируемого и фактического поведения в наиболее распространенных жизненных ситуациях выбора. В области психологии сложилось множество течений, слишком много людей, которые просто паразитируют на нашем желании понимать других людей. Любая доктрина должна быть способна доказать свою состоятельность сходимостью ожидаемого и фактического поведения произвольно выбранного человека. Мы выбрали около полусотни ситуаций, которые бывают в жизни большинства людей. Таким образом, тест стал чем-то вроде модели жизни. В первом эксперименте мы просто сравнивали сходимость оценок людей с одинаковыми ТЛ, ТХ и ТЛ+ТХ. Для этого просто сравнивали результаты тестов по одинаковым ответам на одни и те же вопросы. Сходимость для ТЛ+ТХ оказалась 67% и была значительно выше, чем для ТЛ или ТХ по отдельности.

В рамках второго эксперимента обследовали мотивационную сферу всех

128 сочетаний ТЛ+ТХ и определили весьма близкую вероятность ответов на выбранные альтернативы. В этой ситуации сходимость 100 % при одинаковых ответах на 47 вопросов могла появиться только случайно. Изменив формулу оценки сходимости модели, оценивая ее в процентах отклонения от средней вероятности выбора 0,5, мы получили 81% сходимости при использовании оценки фактора социальной среды и 77% сходимости без него. Отметим тенденцию роста сходимости при повторении тестирования. При этом существенная часть этого результата пришлась на некоторое неопределенное понятие как «окружающая среда». Практически все испытуемые учатся или работают в вузе. Что будет, если среда поменяется из образовательной, например, в военную? Очевидно, что произойдет смещение в этой вариативной части. В нашем эксперименте, после того как мы вообще исключили фактор среды из оценок сходимость понизилась всего лишь на 4%.

В сфере психологии личности наибольшим авторитетом пользуются работы З. Фрейда [13]. Он выделил в структуре личности сознательную и бессознательную части личности. Бессознательная делится на Оно (инстинкты жизни и смерти) и Сверх-Я (моральные нормы) компоненты. Сознательная часть личности – Эго, призвана поддерживать гармонию между Оно и Сверх-Я, уравнивать человеческое стремление к удовольствиям и необходимость подчиняться определенным моральным стандартам. Он утверждал, что есть три сферы в структуре личности. В нашей модели их тоже три. Как доказывал З. Фрейд одна из них сознательная и две бессознательные. Именно так в предлагаемой модели. ТИ – это сознательная часть, а ТЛ и ТХ – бессознательные. Мы не можем выбирать – быть нам сегодня экстравертом или интровертом. З. Фрейд утверждал, что одна из сфер задает «моральные ценности». Типы личности сильно отличаются в этом плане.

Практически все авторы выделяют эти компоненты, но часть авторов пытается «добавить» несколько факторов. Легче всего объяснить бессмысленность включения в этот перечень темперамента. Если мы запишем аббревиатурой EP «экстравертный» и «решающий», то это сочетание может восприниматься как известный всем холерик. EJ – сангвиник; NJ – флегматик; NP – меланхолик. Кроме того, люди с истерическим ТХ также воспринимаются как холерики, а мазохистическим – как меланхолики. Любой шизоид «станет» флегматиком, а компульсивный ТХ – сангвиником. Таким образом, существование темпераментов может быть объяснено в рамках более подробной структуры личности, где вместо 4 позиций темперамента представлено 128 позиций ТЛ+ТХ.

Однако на этом преимущества доктрины не исчерпываются. Мы можем исключить также «фантомные» типы характера. У Леонгарда К. [6] и Личко Е.А. [14] присутствует одинаковый «гипертимный» тип характера, для которого характерно постоянно приподнятое настроение, оптимизм, жажда деятельности, интерес ко всему новому. Этот ТХ мог появиться потому, что исследователи ТХ не знали о существовании ТЛ. Есть два ТЛ – *ESFJ* и *ENFP*, которые как раз отличаются выделенными качествами. Рядом авторов введен комфортный ТХ (согласательство, думают «как все», безинициативность), но есть *INFJ* и *INFP*, которые склонны к конформизму. Есть авторы, которые выделяют под разными названиями ТХ, когда у человека очень резко и полярно меняется настроение. Но мы можем привести пример *ESFJ* с ТХ «мазохистический», для которого это норма жизни и т.д. В итоге мы можем избавиться от «дублеров» среди ТХ.

Выводы. Структура личности многогранна. Есть необходимость объединения различных представлений о структуре личности на единой «карте», где найдется место разным аспектам. Из анализа работ предшественников мы выяснили, что существует три сферы в структуре личности: направленности интересов, характер и интеллект. В каждую из этих сфер предлагается «поместить» известные всем типы личности, типы характера и типы интеллекта. Каждая доктрина выделяет некоторые группы людей, которые условно считаются однородными. Сравнивая идентичность ответов разных людей из этих «однородных» групп, мы можем судить о степени психологической близости и, как следствие, состоятельности доктрины. Если мы «замерили» приоритеты одного человека в группе, то при высоком уровне модели мы многое знаем о всех остальных. Стало быть, сходимость ответов на одинаковые вопросы в интегральной доктрине должна быть выше, чем такая же сходимость в частных аспектах. В работе было показано, что сходимость модели для людей с одинаковыми типами личности и характера намного выше сходимости модели, где учитывался только тип личности или только тип характера.

Интеграция различных концепций на единой основе дает нам множество дивидендов и помимо чисто познавательного интереса:

- мы можем прогнозировать выбор человека, в том числе потребительский, управленческий, креативный, с оценкой его вероятности;

- мы можем построить иерархию его приоритетов на долгие годы вперед, что является важным, например, при моделировании поведения потребителей, оценке перспектив восприятия конкретных инноваций, оценке действенности системы мотивации и т.п.;

- мы «нашли» лишние типы характера;
- мы объяснили тождественность представлений в работе З. Фрейда;
- мы можем объяснить противоречие в поведении человека, которые связаны с проявлениями типа личности и типа характера;

- мы объединили на единой основе большинство известных авторов и прекратили бесплодную дискуссию о том, кто из них нужен, а кто нет;

- мы убрали «лишнее». Темперамент стал частью этой модели.

Перспектива дальнейших исследований состоит в уточнении структуры личности, которое бы подтверждалось сходимостью поведения людей в выделяемых однородных по структуре группах, а также разработке конкретных рекомендаций относительно учета особенностей структуры личности при управлении процессами создания и внедрения инноваций в разных отраслях человеческой деятельности.

1. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – СПб. : Изд-во «Питер», 2002. – 720 с.

2. Теория личности Р. Кеттела [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.univer5.ru/sotsialnaya-rabota/psihologiya-sotsialnoy-raboty-e.v.kulebyakin-201/Page-32.html/>.

3. Ковалев А.Г. Психология личности / А.Г.Ковалев. – М. : Изд-во «Просвещение», 1965. – 289 с.

4. Платонов К.К. Структура и развитие личности / К.К. Платонов. – Москва, 1986. – 256 с.

5. Мясищев В.Н. Понятие личности в аспектах нормы и патологии / В.Н. Мясищев // Психология личности: хрестоматия.– Самара : Изд. дом «БАХРАХ», 1999. – Т. 2. – С. 197-244.

6. Леонгард К. Акцентуированные личности / К. Леонгард; предисл. и ред. В.М. Блейхера. – К. : Выш. шк., 1989. – 375 с.

7. Бакингам М. Сначала надо нарушить все правила! Что лучшие в мире менеджеры делают по-другому? / М. Бакингам, К. Кофман. – М. : МЦНМО, 2005.
8. McWilliams N. Psychoanalytic therapy: A Practitioner's Guide / N. McWilliams. – New York : The Guilford Press, 2004. – 353 p.
9. Наранхо К. Энеа-типологические структуры личности [Электронный ресурс] / К. Наранхо. – Режим доступа: <http://www.klex2.ru/8bs>.
10. Лоуэн А. Физическая динамика структуры характера / А. Лоуэн ; пер. с англ. Е.В. Поле; под ред. А.М. Боковой. – М. : Издательская фирма «Компания Пани», 1996. – 320 с.
11. Хорни К. Невротическая личность нашего времени: самоанализ / пер. с англ. В.В. Старовойтова; общ.ред. и послесл. Г.В. Бурменской. – М. : Прогресс : Универс, 1993.
12. Полозов А.А. Рейтинги в спорте: вчера, сегодня, завтра / А.А. Полозов. – М. : Изд-во «Советский спорт», 2007. – 316 с.
13. Фрейд З. «Я» и «ОНО» : хрестоматия / З. Фрейд // Психология личности. – Самара : Изд. дом «БАХРАХ», 1999. – Т. 1. – С. 94-114.
14. Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков / А.Е. Личко. – Санкт-Петербург : Речь, 2010. – 256 с.

А.А. Полозов

Інноваційна модель структури особистості: психологічні аспекти управління інноваціями

Стаття присвячена інтеграції різних уявлень про структуру особистості. Виділено доктрини, що передбачають у структурі особистості певні психотипи. Автором була проведена оцінка їх здатності до збіжності (ступеня ідентичності) відповідей на одні і ті ж питання людей з однаковими психотипами. При цьому збіжність відповідей істотно підвищується, якщо припускати, що в структурі особистості є місце і типу особистості, і типу характеру. Вона виявилася істотно вищою збіжності відповідей людей, що мають однакові тільки тип характеру або тільки тип особистості. Отримані результати дозволяють більш повно і всебічно формувати систему мотивації команди інноваційного проекту, споживачів інновацій, підвищити ефективність управління інноваційною діяльністю.

Ключові слова: особистість, психотипи, моделі, мотиви, тестування, управління інноваційною діяльністю.

А.А. Polozov

Innovative model of personality structure: psychological aspects of innovative management

The aim of the article. Article focuses on the integration of different views on the structure of personality. There are a lot of minds about the individual structure that are not integrated because of the method lack for evaluating the effectiveness of each of them. Some doctrines that involve a certain personality structure are selected. Their viability was estimated by convergence of (degree of identity) responses to the same questions from people with the same certain psychotypes. It is obvious that the convergence of responses is significantly increased, if we assume that it is necessary to include the type of person and the type of character in the structure of personality. It was significantly higher than in responses of people that have the same type of character or only just the type of personality. The purpose of the article is to offer the variant of integrating the various psychological doctrines. This variant must have higher convergence of expected and actual behavior of selected groups than any of the local concepts.

The results of the analysis. On the results of this article we defined that personality structure is a complex concept. It is important to combine different views on the structure of the individual, to include various aspects. From the analysis of the other authors' works we found that there are three areas in the structure of personality: interest direction, character and intelligence. Known personality types, character types and types of intelligence are recommended to put in each of these areas.

Every doctrine identifies certain groups of people who are considered to be homogeneous.

Comparing identical responses of different people from these «homogeneous» groups we can judge the degree of psychological closeness of them and as a consequence – the consistency of doctrine. If we measured the priorities of one person in the group than we are able to say the same about others.

Conclusions and directions of further researches. So, the convergence of the answers to the same questions in integral doctrine should be higher than the same convergence in particular aspects. In the paper it was shown that the convergence model for people with similar types of personality and character is much higher than convergence in model which takes into account only the type of personality or just the type of character.

Integration of different concepts on the same basis gives us a lot of dividends:

- we can predict person's choice with estimation of its probability;
- we can build a hierarchy of its priorities for the years ahead;
- becomes possible to find extra character types;
- we explained the identity of Z. Frejd's ideas;
- we can explain contradiction in behavior of people caused by the type of personality and character type;

– we have removed the «excess». Temperament has become part of the model.

Keywords: personality, psychotypes, models, motivations, testing, management of innovative activity.

1. Rubinshtein S.L. Osnovy obshhei psihologii (Fundamentals of general psychology) / S.L. Rubinshtein. – StP : Izd-vo «Piter», 2002. – 720 p.
2. Teoriia lichnosti R. Kettela (R. Cattell personality theory) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.univer5.ru/sotsialnaya-rabota/psihologiya-sotsialnoy-raboty-e.v.kulebyakin-201/Page-32.html/>.
3. Kovalev A.H. Psihologhiia lichnosti (Psychology of personality) / A.H. Kovalev. – M. : Izd-vo «Prosveshhenie», 1965. – 289 p.
4. Platonov K.K. Struktura i razvitie lichnosti (Structure and development of the individual) / K.K. Platonov. – Moskva, 1986. – 256 p.
5. Miasishhev V.N. Poniatie lichnosti v aspektah normy i patologii (Aspects of personality concept in normal and pathologic) / V.N. Miasishhev // Psihologhiia lichnosti (Psychology anthology) : chrestomathy. – Samara : Izd. Dom «BAHRAH», 1999. – T. 2. – P. 197-244.
6. Leonhard K. Akcentuirovannye lichnosti (Accentuated personality) / K. Leonhard; for editorial V.M. Bleiher. – K. : Vyssh. shk., 1989. – 375 p.
7. Bakinhem M. Snachala nado narushit vse pravila! Chto luchshie v mire menedzhery delaiut po-drugomu? (First you have to break all the rules! What do the best world managers do in other way?) / M. Bakinhem, K. Kofman. – M. : MCNMO, 2005.
8. McWilliams N. Psychoanalytic therapy: A Practitioner's Guide / N. McWilliams. – New York : The Guilford Press, 2004. – 353 p.
9. Naranho K. Enea-tipologicheskie struktury lichnosti (Enea-typological structure of personality) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.klex2.ru/8bs>.
10. Louen A. Fizicheskaia dinamika struktury haraktera (Physical dynamics of character structure) / A. Louen ; per. s anhl. E.V. Pole; for editorial A.M. Bokovikov. – M. : Izdatelskaia firma «Kompaniia Pani», 1996. – 320 p.
11. Horni K. Nevroticheskaia lichnost nasheho vremeni: samoanaliz (Neurotic personality of our time: introspection) / per. s anhl. V.V. Starovoirov; for editorial H.V. Burmenskaia. – M. : Progress: Univers, 1993.
12. Polozov A.A. Reitinhi v sporte: vchera, sehodnia, zavtra (Ratings in sport: yesterday, today and tomorrow) / A.A. Polozov. – M. : Izd-vo «Sovetskii sport», 2007. – 316 p.
13. Freid Z. «Ya» i «ONO» («I» and «It») / Z. Freid // Psihologhiia lichnosti (Psychology anthology) : chrestomathy. – Samara : Izd. dom «BAHRAH», 1999. – T. 1. – P. 94-114.
14. Lichko A.E. Psihopatiiu akcentuaci i haraktera u podrostkov (Psychopathy and accentuation of adolescents character) / A.E. Lichko. – Sankt-Peterburh : Rech, 2010. – 256 p.

Отримано 19.11.2012 р.