

Склонность к проявлению защитных механизмов личности в зависимости от психотипа

Курилина Дарья Александровна

студентка

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: kurilina@pisem.net

В современной социальной психологии существует много подходов к созданию и развитию высоко эффективных команд, это во многом обусловлено запросом со стороны практики. В течение последних лет на пике популярности остаются ролевые подходы к комплектованию команд. Традиционно выделяют функциональные роли, раскрывающиеся в предметном содержании деятельности, и командные роли, раскрывающиеся в индивидуальном вкладе в совместную деятельность. На данный момент в социальной психологии существуют множество ролевых моделей. Наиболее общим для них являются следующие положения:

Командные роли во многом определяются предрасположенностью человека к тем или иным способам взаимодействия с ситуацией и ценностными ориентациями личности.

Человек наиболее эффективен в той роли, в которой ему естественно работать.

Более эффективны те команды, которые наиболее гетерогенны по составу командных ролей.

Одна из наиболее популярных ролевых моделей, базирующаяся на теории К.Г. Юнга, принадлежит Д.Кейрси, который выделил 4 психотипа: NT (N - intuition, T - thinking), NF (N - intuition, F - feeling), SP (S - sensation, P - perception), SJ (S - sensation, J - judgment), которым соответствуют 4 командные роли:

NT – стратеги. Склонны к стратегическому анализу, планированию, проектированию. Объективны и критичны, требовательны и прямолинейны.

NF – дипломат. Способны сглаживать противоречия, объединять, смягчать ситуацию. Дружелюбны, терпимы, ценят отношения.

SP – тактик. Спонтанны, импульсивны, гибки, адаптивны. Эффективны в кризисных ситуациях. Любят создавать и решать проблемы.

SJ – логистик. Ответственные, усердны, реалистичны, руководствуются нормами и правилами. Воплощают в жизнь проекты NT и реализуют решения проблем SP.

Люди, принадлежащие к разным психотипам, обладают разными ценностями, и мотивацией деятельности, склонны к разным стратегиям решения задач. На основании этого, было проведено много исследований, посвященных типам задач, в которых наиболее эффективны люди, принадлежащие к разным психотипам, мотивации сотрудников и др. В проведенном нами исследовании мы предположили, что и склонность к проявлению тех или иных защитных механизмов личности будет связана с принадлежностью к определенному психотипу.

Еще З. Фрейд высказывал предположение о том, что имеется тесная связь между конкретными формами защиты и конкретными заболеваниями. В последствии, многие авторы указывали на то, что исследование защитных механизмов и стратегий их использования совершенно необходимо для создания социальной психологии личности, в частности для понимания путей адаптации личности к социальным ситуациям. Данная проблема, безусловно, является актуальной в силу того, что защитные механизмы противопоставляются эффективному взаимодействию с проблемной ситуацией с последующим ее решением. И при формировании эффективной команды необходимо учитывать факторы, которые могут помешать эффективному решению поставленных перед командой задач. Особенно эта проблема актуальна для команды, находящейся в постоянно изменяющейся среде – проектные группы, команды перемен и др.

В проведенном нами исследовании, мы сопоставили психотип (определяемый при помощи ситуационно-поведенческого тестирования и опросника МВТ) с защитными механизмами личности (определяемыми по методике диагностики типологий психологической защиты Р.Плутчика). Нами была обнаружено, что для каждого психотипа существует как минимум один наиболее характерный механизм защиты, и один совершенно не свойственный для данного психотипа.

	Характерные защитные механизмы	Нехарактерные защитные механизмы
NT	<u>Проекция</u> - приписывание окружающим различных негативных качеств как рациональная основа для их неприятия и самопринятия на этом фоне. Ожидание от других людей поведения, свойственного Вам самим в тех или иных ситуациях.	<u>Интеллектуализация</u> - предполагает произвольную схематизацию и истолкование событий для развития чувства субъективного контроля над ситуацией. Нахождение приемлемых причин и объяснений для приемлемых мыслей и действий.
NF	<u>Реактивное образование</u> - выработка и подчеркивание социально одобряемого поведения, основанного на "высших социальных ценностях".	<u>Замещение</u> - снятие напряжения путем переноса агрессии с более сильного или значимого субъекта (являющегося источником гнева) на более слабый объект или на самого себя.
SP	<u>Интеллектуализация</u> - предполагает произвольную схематизацию и истолкование событий для развития чувства субъективного контроля над ситуацией. Нахождение приемлемых причин и объяснений для приемлемых мыслей и действий.	<u>Проекция</u> - приписывание окружающим различных негативных качеств как рациональная основа для их неприятия и самопринятия на этом фоне. Ожидание от других людей поведения, свойственного Вам самим в тех или иных ситуациях.
SJ	<u>Вытеснение</u> - неприятные эмоции блокируются посредством забывания реальных обстоятельств, вызывающих эти эмоции. Мы часто забываем сделать то, что нам не хочется сделать.	<u>Регрессия</u> - возвращение в стрессовой ситуации к более ранним, простым, незрелым паттернам поведения.

Зафиксированные закономерности даже для специалистов в области типологии Майерс-Бриггс неочевидны. Тем не менее, они могут иметь логичное объяснение. NT достаточно критичны к людям и им свойственно приписывать другим какие-либо негативные качества. Если что-то происходит не так, то в этом всегда обвиняются другие люди. В целом анализ – это присущая NT эффективная стратегия решения проблемы. Они не интеллектуализируют свои действия, они изначально действуют, исходя из принципа рациональности. NF дорожат отношениями и стараются поддерживать иногда даже подчеркнуто доброжелательную атмосферу в группе, и никогда не позволяют себе «сорваться», проявить агрессию по отношению к кому-либо другому. Если что-то идет не так, то NF убеждены, что гармония в отношениях может все спасти. SP хорошо чувствуют настоящее, окружающую среду, они направлены «вовне», потому никогда не проецируют свой внутренний мир на мир, их окружающий. SJ во многом формалисты, они следуют нормам, правилам и традициям. Им в целом свойственно действовать привычным образом, а в проблемной ситуации им тем более свойственно действовать привычным способом, никак его не изменяя, и игнорируя остроту проблемы.

Данные результаты представляются нам значимыми в силу того, что в целом развивают методологию Кейрси и Майерс-Бриггс. А в частности, данные могут быть применимы для создания наиболее благоприятных условий для работы команды, а так же для руководителей и ведущих групп, которые могут столкнуться с тем или иным сопротивлением или уходом от совладания с проблемной ситуации.