

ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ ТРЕХ ЭТНИЧЕСКИХ ГРУПП И ИХ ОТНОШЕНИЕ К ЖИЗНЕННЫМ ПРОБЛЕМАМ

Дюби Бианки, Панджабский университет (ИНДИЯ), Моррисон Дороти, университет Миннесота Дюлуз (США), и Хромов А. Б., Курганский госуниверситет (РОССИЯ)

ВВЕДЕНИЕ

Известно, что Россия по своему географическому положению занимает часть Азиатского и Европейского континентов. Многих политиков и этнопсихологов как в прошлом, так и в наши дни волнует вопрос: к какому же психологическому типу относится Российский этнос? Английский писатель Редьярд Киплинг писал: “Восток есть Восток, Запад есть Запад и они никогда не встретятся”. Действительно ли различия настолько существенны, что мы говорим о разных психологических типах? А в чем причина этих различий? Может быть географическое положение (биполярное геокультурное пространство, одновременная принадлежность к культуре как Запада, так и Востока) России является причиной особой ментальности её народа? Наше сравнительно-культурное исследование нацелено на получение ответов на эти и другие вопросы.

Любые явления хорошо распознаются в сравнении с аналогичными или подобными. Изучение отношений студентов, принадлежащим к крупным этническим образованиям, к своим жизненным проблемам и зависимость этих отношений от типов личности может помочь нам объяснить социально-экономические и культурные особенности и общие черты этнических групп.

I. ТИПОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Исследование проведено в рамках типологического подхода, разработанного швейцарским психологом Карлом Густавом Юнгом, который предполагал, что на основе выделенных им психологических типов можно классифицировать личности, отнеся каждую из них к одной или другой условной типологической группе, сформированной по принципу максимального сходства с характеристиками одного из наиболее типичного её представителя, в наибольшей степени соответствующего психологическим особенностям всей группы.

Юнг выделил мыслительный, чувствующий, ощущающий, и интуитивный типы людей в зависимости от того, какая из основных психологических функций, а именно, мышление, чувство, ощущение или интуиция

преобладает у индивида. Если одна из этих функций привычно господствует над другой, то она, доминируя, определяет соответствующий психологический тип.

Первую пару противоположных функций логику и чувство Юнг относил к разряду рациональных функций, поскольку они позволяют образовывать суждения о жизненном опыте. Мыслительный тип воспринимает ценность тех или иных вещей, используя преимущественно логику и аргументированные доказательства. Чувство человека информирует о окружающей его реальности на языке положительных и отрицательных эмоций. Чувствующий тип фокусирует своё внимание на эмоциональной стороне жизненного опыта и судит о ценностях вещей в таких эмоциональных категориях как: “хороший или плохой”, “приятный или неприятный”, “возбуждающий или вызывающий скуку”. Когда мышление, в котором доминирует логика выступает в роли ведущей функции, личность ориентирована на построение рациональных суждений, цель которых - определить, является ли этот опыт истинным или ложным. А когда ведущей функцией является чувство, личность ориентирована на вынесение суждений о том, является ли этот опыт прежде всего приятным или неприятным.

Вторую пару - ощущение и интуиция Юнг назвал иррациональными, потому что они просто пассивно “охватывают”, регистрируют события во внешнем (ощущение) или во внутреннем (интуиция) мире, оценивая их, но не объясняя их значение. Ощущение представляет собой непосредственное, безоценочное реалистическое восприятие внешнего мира. Ощущающий тип особенно проницателен в отношении вкуса, запаха и прочих ощущений, идущих от стимулов окружающего мира. Такой человек постигает реальность на языке ощущений. Напротив, интуиция характеризуется сублимированным и неосознанным восприятием текущего опыта. Когда ведущей функцией является интуиция, то доминирующей реакцией на неосознанные образы становится скрытое значение переживаемого.

Психологи И. Майерс и К. Бригс, вооружившись теорией К. Юнга создали диагностический инструмент, позволяющий определять тип личности, добавив к уже названным переменным личности еще две функции - рассудительность (способность формулировать суждения) и импульсивность (способность управлять ответными реакциями), и включили эти переменные в свой диагностический тест.

Помимо психологических функций Юнгом выделялась внешняя или внутренняя направленность психики. Внешние жизненные установки имеют экстраверты, внутренние - интроверты.

По Юнгу, только одна личностная ориентация из каждой пары может быть доминирующей, осознаваемой, а другая функция погружена в бессознательное и играет вспомогательную роль в регуляции поведения.

II. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И СИСТЕМА ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ЛИЧНОСТИ

Социально-экономический уровень развития страны, характер отношений её граждан к различным сторонам жизни (к жизненным проблемам) можно определить, изучив степень представленности этих проблемы в коллективном сознании людей. Термин “социальные представления” являются базовыми для психологической антропологии и сравнительно-культурной психологии. Социальные представления понимаются нами, в контексте нашего исследования, в самом широком смысле - как общие психологические явления, характерные для представителей определенной социальной группы представления о социальном мире.

Э. Дюркгейм - основатель социологического направления в этнологической науке использовал одно из своих базовых понятий “коллективные представления”, под которыми понимал систему верований и чувств, являющимися общими для членов одного общества и не зависящие от бытия отдельной личности. Дюркгейм с универсалистских позиций анализировал прежде всего то общее, что, по его мнению, преобладает в жизни различных обществ, утверждая, в частности, что нет пропасти между логикой первобытного и современного человека. Развивая идею Э. Дюркгейма Леви-Брюль, подчеркивал, что коллективные представления передаются из поколения в поколение и “навязывают себя личности, т.е. становятся для неё продуктом не рассуждения, а веры. Леви-Брюль стремился выявить различия между чисто познавательными индивидуальными представлениями и коллективными представлениями. Последнее, по его словам, - “гораздо более сложное явление, в котором то, что считается у нас “представлением”, смешано ещё с другими элементами эмоционального или волевого порядка, окрашено и пропитано им”.

Леви-Брюль видит различие между архаичным и современным мышлением в степени его эмоциональности, в доле коллективных представлений среди всех остальных, хотя и продолжает утверждать, что эти различия носят качественный характер.

Леви-Брюль рассуждал в рамках социальной психологии, изучая представителей примитивных культур. Ученого интересовало то, что в разных науках и разными авторами называется “социальным восприятием”, “социальным переживанием”, “ментальностью и социальным познанием”. Леви-Брюль даёт глубокий анализ коллективных представлений, к которым мышление не сводится. Он сравнивает и противопоставляет друг другу - несопоставимые явления: научное мышление и коллективные представления. Если же ментальность сравнивать с социальным восприятием современного

человека, то обнаружится, что между социальными представлениями в разные исторические эпохи больше сходства, чем различий. В своем исследовании мы обнаружили, что у представителей индийского этноса более архаичные социальные представления, чем у представителей США.

В рамках изучения данных социальных явлений очень актуальна точка зрения русского ученого Г. Шпета, который предлагал изучать типические коллективные переживания. Ученый утверждал, что в самом по себе культурно-историческом содержании народной жизни нет ничего психологического. Психологично другое - отношение к продуктам культуры, к смыслу культурных явлений. Г. Шпет полагал, что все культурные явления: язык, мифы, нравы, религия наука - вызывают у носителей культуры определенные переживания: “как бы индивидуально люди ни были различны, есть типически общее в их переживаниях, как “отклик” на происходящее перед их глазами, умами и сердцами”. Этническая психология по Г. Шпету должна выявлять типические коллективные переживания, иными словами, отвечать на вопросы: Что народ любит? Чего боится? Чему поклоняется?

Коллективные переживания он не сводит только к эмоциям или когнициям. Скорее это то, что в современной науке называют ментальностью, когда понимают её не просто как социальные представления, а как эмоционально окрашенную систему социальных представлений и миропонимания, присущую той или иной общности людей. Г. Шпет предлагает изучать не продукты культуры как таковые, а именно переживания людей по их поводу, подчеркивая, что “может быть, нигде так ярко не сказывается психология народа, как в его отношениях к им же “созданным” духовным ценностям”. Он говорит о необходимости изучения в психологии субъективной культуры.

Американский психоаналитик А. Кардинер считал, что в каждой культуре существует один доминирующий тип личности, которая определена им как “базовая личность”. По определению американского исследователя, базовая личность - это склонности, представления, способы связи с другими людьми. Это всё то, что делает индивида максимально восприимчивым к определенной культуре в рамках существующего порядка, т.е. базовая личность есть адаптация к фундаментальным реальностям жизни в определенной культуре. Для раскрытия базовой личности использовались описательные методы диагностики.

Американский исследователь китайского происхождения Ф. Хсю считает, что имеющиеся у людей социальные представления совпадают у большинства членов той или иной культуры. Эти широко распространенные в культуре представления существуют в сознательной и бессознательной форме и управляют действиями людей.

В дальнейшем соотечественник Кардинера Р. Линтон ввел статистическое понятие модальной личности, которое выражает наибольшую распространенность (моду) типа личности в культуре. Модальная личность соответствует сравнительно прочно сохраняющимся чертам личности, чаще встречающимся у взрослых членов данного общества. Эти черты изучались статистическими, прежде всего тестовыми методами.

Психологическая проблема как научная категория в психологической науке еще совершенно не разработана. В психологии проблема (от греческого *problema* - задача, задание) рассматривается как осознание субъектом невозможности разрешить трудности и противоречия, возникшие в данной ситуации, средствами наличного знания и опыта. Проблема берет свое начало в проблемной ситуации. Однако последняя, будучи категорией психологической, обуславливает лишь начальную стадию мысленного взаимодействия субъекта с объектом, связанную с порождением познавательного мотива и выдвижением предварительных гипотез относительно способов разрешения проблемной ситуации. Проблема осознается как такая противоречивая ситуация, в которой имеют место противоположные позиции при объяснении одних и тех же явлений и отношений между ними. В проблемной ситуации центральным элементом является сам субъект. Проблемная ситуация характеризует взаимодействие субъекта и его окружения, а также психическое состояние познающей личности.

Общие для социальных групп представления это - интенсивно переживаемая сопричастность. Научное познание окружающего мира не может полностью заменить непосредственного общения с ним.

Социальные психологи подчеркивают метафоричность термина "социальное восприятие", которое включает в себя не только восприятие социальных объектов, но и элементы мышления, и интуитивную эмоциональную окраску. Отсюда - несомненное сходство представлений, составляющих ментальность представителей традиционных сообществ и представителей постиндустриальных культур. А их различия носят скорее количественный характер, так как в традиционном обществе, где природный космос более антропоморфен, а мир человека составляет единое целое с миром природы, доля социальных представлений намного выше.

Социальные представления крайне субъективны. Заключенные в них стереотипы, предрассудки, иллюзорные корреляции мешают индивидам адекватно воспринимать мир. Многие представления не потеряли и мистического содержания.

Другой русский ученый В. Н. Мясищев считал, что система общественных отношений, в которую включен человек со времени своего рождения до самой смерти формирует его субъективное отношение ко всем

сторонам действительности. Формирование отношений в структуре личности человека происходит в результате отражения им на сознательном уровне сущности социально объективно существующих отношений общества. Восприятие действительности происходит через призму отношений человека. Свойства объекта существует для всех, а действия и переживания, вызванные объектом у разных людей избирательны и различны - значит, источник особенностей переживания и действия лежит в индивиде, в человеке как субъекте отношений, в связи с особенностями его индивидуального опыта. К отношениям В. Н. Мясищев относил, в частности, интересы и оценки. Оценочное отношение формируется в связи с переживаниями человека.

III. ИСПЫТУЕМЫЕ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Предметом нашего исследования стало изучение типологических особенностей личности студентов трех этнических групп России Индии и США и их отношений к основным жизненным проблемам. В России изучались студенты Курганского Государственного университета (N - 217), в Индии, в городе Чандигарх - студенты Панджабского университета (N - 141) и в США - студенты государственного Меса колледжа и университета Миннесота Дюлуз (N - 115) в возрасте от 17 до 22 лет, мужского и женского пола.

Диагностика типа личности осуществлялась опросником самооценки личности Д. Кейрси. Тест Кейрси - это один из вариантов диагностической методики MBTI, разработанной И. Майерс и К. Бригс на теоретических представлениях о психологических типах людей К. Юнга. Опросник позволяет, на основе выделения взаимоотношений всех психологических функций и направленностей личности, а именно: логичности мышления и чувственного восприятие мира (шкалы T и F), ощущения и интуиции (шкалы S и N), рассудительности и импульсивности (шкалы J и P), экстраверсии и интроверсии (шкалы E и I) определить 16 различных типов личности.

Уровень интенсивности отношения к жизненным проблемам в сравнительном исследовании определялась методом приписывания оценки (в трехбалльной системе оценок) в зависимости от степени субъективной значимости проблемы из перечня, составленного на основе выявленных жизненных проблем российских студентов, который количественно составил 97 суждений. Все полученные параметры группировались в матрицы и затем статистически сравнивались.

Для сокращения количества анализируемых переменных все 97 параметров опросника подверглись процедуре корреляционного и

факторного анализа методом выделения главных компонент с последующим варимакс-вращением. Процедура факторного анализа позволила первичные компоненты экспериментальных данных, сгруппировать, на основе внутренних связей, в обобщенные структуры и выделить двадцать два вторичных фактора, что сделало их доступными для анализа, и позволило идентифицировать как направления личностных переживаний (отношение к проблемам) студентов в различных культурах. Факторный анализ позволил перейти от многосложного языка первичных индикаторов к более обобщенному языку факторов-категорий меньшей размерности, но сохраняющему большую часть информации и отражающему существенные характеристики переменных.

В нашем исследовании эмоциональные отношения к жизненным явлениям измерялись с использованием статистического метода М. М. Басимова, который представляет собой процедуру множественного сравнения, являющейся структурной составляющей статистического подхода для построения психологических типологий в исследованиях, имеющих большие разнородные количественные характеристики и группы.

Статистический метод Басимова можно описать так:

Изучаемая матрица данных $D(N,M)$ состоит из S (количество сравниваемых групп разбиения совокупности из N опрошенных) блоков размерностью $N_i \times M$, где M – количество измеряемых параметров для каждого испытуемого, а N_i – количество испытуемых в каждой из S сравниваемых групп. Очевидно, что сумма S слагаемых N_i равна N .

Количественной характеристикой множественного сравнения является матрица сравнительной весомости $V(M,S)$, с использованием которой можно построить различные наглядные распределения, отражающие результат множественного сравнения. Матричный элемент V_{ij} определяет сравнительную значимость i -го параметра для j -ой группы.

Матрица "Сравнительная весомость - I". Наглядное представление результата множественного сравнения строится в виде распределения по уровням достоверного отличия сформированных групп в рамках каждого изучаемого параметра. В рамках каждого показателя для всех возможных пар групп проводится сравнение с использованием статистического критерия Стьюдента.

Матрица "Сравнительная весомость - II" - матрица ортогонального плана по отношению к первому варианту, которая строится исходя из необходимости представления результатов в виде распределения по уровням изучаемых параметров в рамках каждой группы. Данный вариант множественного сравнения можно охарактеризовать как неявный по отношению к первому варианту, так как несмотря на представление информации в виде распределения по уровням диагностируемых параметров в рамках каждой группы учитываются (неявно) и отличия групп между собой в рамках диагностируемых параметров.

Предлагаемые в статье результаты получены с применением алгоритма построения матрицы сравнительной весомости обобщенного типа, поэтому рассмотрим его подробнее.

Матрица "Сравнительная весомость - III" (обобщенный вариант) строится в результате сравнительного анализа элементов прямого произведения рассматриваемого множества групп и диагностируемых параметров. Элементы множества, являющегося прямым произведением множеств выделенных для исследования групп и диагностируемых параметров обозначим следующим образом: $P\$/N\%$, где $P\%$ - диагностируемый параметр, а $N\%$ - группа испытуемых. Всего таких элементов $P\$/N\%$ в нашем случае будет $M*S$ (M показателей и S групп).

Так как в данном случае необходимо сравнивать между собой выборки, относящиеся как к одному и тому же диагностируемому показателю (диагностируемому качеству личности), так и к разным диагностируемым показателям, необходимо первичные тестовые оценки преобразовать в стандартные T-баллы (для совокупности рассматриваемых групп):

$$T_{ij} = 50 + 10 \frac{D_{ij} - m_j}{d_j}$$

где i принимает значения от 1 до N (N - количество испытуемых в совокупности, объединяющей все рассматриваемые группы), а j - от 1 до M (M - количество диагностируемых показателей); m_j - среднее значение, а d_j - среднее квадратическое отклонение для показателя с номером j , вычисленные на всей рассматриваемой совокупности, представленной S изучаемыми группами.

Наглядное представление результата множественного сравнения строится в виде распределения по уровням достоверного отличия всех $M*S$ элементов $P\$/N\%$ ($P\%$ - диагностируемое качество, а $N\%$ - выделенная группа).

Элементы $P\$/N\%$ прямого произведения множеств групп и диагностируемых личностных качеств сравниваются между собой (множественное сравнение) для всех возможных пар $P\$/N\%_i$ и $P\$/N\%_k$, где

i и m принимают значения от 1 до M , а j и k - от 1 до S (всего $M*S(M*S-1)/2$ различных пар P\$/N\$ для M диагностируемых показателей и S направлений прогнозирования), проводится сравнение с использованием статистического критерия Стьюдента.

Исходя из стандартизированных тестовых оценок вычисляем средние значения X_{ij} и средние квадратические отклонения Y_{ij} по каждому измеряемому показателю (i принимает значения от 1 до M) для всех участвующих в рассмотрении групп (j принимает значения от 1 до S).

Имея $M*S$ средних значений X_{ij} (и столько же средних квадратических отклонений Y_{ij}), проведем их множественное сравнение. Сравняются попарно все элементы P\$/N\$ прямого произведения множеств выделенных групп и диагностируемых параметров. При обнаружении достоверных отличий между элементами P\$/N\$ прямого произведения множеств выделенных групп и диагностируемых параметров, выявляется сколько уровней достоверного отличия будет получено для них.

Распределение элементов P\$/N\$ по уровням производится так. Вычисляются критерии Стьюдента для всех возможных пар элементов P\$/N\$ прямого произведения множеств групп и диагностируемых параметров по формуле:

$$T_{mn} = | X_{ij} - X_{gk} | : \sqrt{ Y_{ij}^2 / M_j + Y_{gk}^2 / M_k },$$

где m и n принимают значения от 1 до $M*S$:

$m=S*(i-1)+j$ (i изменяется от 1 до M , j - от 1 до S),

$n=S*(g-1)+k$ (g изменяется от 1 до M , k - от 1 до S).

После чего расчетные значения критериев сравниваются с критическими значениями критерия Стьюдента для уровня значимости $q=0.05$. Пользуясь таблицей теоретического распределения Стьюдента выделяются те пары элементов P\$/N\$ прямого произведения множеств выделенных групп и диагностируемых параметров, для которых наблюдается достоверное отличие их средних значений.

Для каждого элемента P\$/N\$ (всего $M*S$) прямого произведения множеств групп и диагностируемых параметров, выявляется сколько элементов P\$/N\$ $B(i)$ имеют значения достоверно меньшие и сколько элементов P\$/N\$ $A(i)$ имеют значения достоверно большие, чем элемент P\$/N\$ под номером i (i принимает значения от 1 до $M*S$). Вычисляется разность $B(i)-A(i)$, показывающая насколько больше элементов P\$/N\$ находится ниже данного элемента P\$/N\$ под номером i , чем выше, при сравнении $M*S$ элементов P\$/N\$ и выявленном при этом достоверном отличии между ними. Минимальному значению разности $B(i)-A(i)$ соответствует нижний уровень на порядковой шкале, максимальному

значению - верхний уровень. Количество уровней очевидно может изменяться от 1 до $M \cdot S$ для списка из $M \cdot S$ элементов P\$/N\$ прямого произведения множеств изучаемых выделенных групп и диагностируемых параметров.

Значения $B(i)-A(i)$ могут быть как положительными, так и отрицательными, изменяясь в интервале от $1-M \cdot S$ до $M \cdot S-1$. Значение $1-M \cdot S$ соответствует случаю, когда элемент P\$/N\$ с номером i меньше по величине всех других элементов P\$/N\$ полученного списка, а значение $M \cdot S-1$ - если больше по величине всех остальных элементов P\$/N\$ прямого произведения множеств групп и параметров.

В матричном представлении после вычисления всех Т-критериев имеем матрицу Т-критериев $T(M \cdot S, M \cdot S)$. От матрицы Т-критериев в результате сравнения элементов матрицы $T(M \cdot S, M \cdot S)$ с соответствующими для каждого элемента матрицы критическими значениями переходим к матрице отличий между $M \cdot S$ рассматриваемыми элементами P\$/N\$ $O(M \cdot S, M \cdot S)$, элементы которой принимают три значения: $-1, 0, +1$. Если $O_{ij}=1$, то элемент P\$/N\$ с номером i имеет значение достоверно большее, чем элемент P\$/N\$ с номером j , если $O_{ij}=-1$, то элемент P\$/N\$ с номером i имеет значение достоверно меньшее, чем элемент P\$/N\$ с номером j и, наконец, если $O_{ij}=0$, это случай, когда отсутствует достоверное отличие между элементами P\$/N\$ с номерами i и j .

Теперь, чтобы получить последовательно по строкам все элементы матрицы "Сравнительная весомость" (VES/OB), необходимо сложить все столбцы матрицы отличий. Или по другому, элемент матрицы "Сравнительная весомость" V_{ij} определяется как сумма элементов $S^{*(i-1)+j}$ - й строки матрицы отличий $O(M \cdot S, M \cdot S)$:

$$V_{ij} = \sum_{g=1}^{M \cdot S} O_{s^{*(i-1)+j}, n}$$

Заметим, что в этом случае нулю равна только сумма сравнительных весомостей всех $M \cdot S$ элементов P\$/N\$ прямого произведения.

Для использования сравнительных весомостей такая форма информации достаточна. Но для уяснения смысла предлагаемой информации, ее связи с распределениями по первым двум алгоритмам построения матрицы сравнительной весомости целесообразно сделать выборки из распределения $M \cdot S$ объектов по признакам отношения их либо к одной из рассматриваемых групп испытуемых, либо к одному изучаемому параметру.

Таким образом, применяя статистический метод М. М. Басимова с целью выявления типологий изучаемых признаков в кросс-культурном исследовании мы можем количественно представить (получить)

1. Экстраверсия (E –Extraversion)	6.2	2.01	5.9	1.69	5.9	2.19	А-Б - А-В - Б-В -
2. Интроверсия (I – Introversion)	3.8	2.04	4.1	1.85	4.1	2.19	А-Б - А-В - Б-В -
3. Ощущение, чувственный опыт (S – Sensing)	10.9	3.19	12.1	2.18	11.5	3.80	А-Б t - 3.98 P < 0.01 А-В - Б-В -
4. Интуиция (N – Intuition)	9.1	3.13	7.9	2.13	8.5	3.80	А-Б t - 3.97 P < 0.01 А-В - Б-В -
5. Логичность мышления (T – Thinking)	8.7	3.94	11.6	2.56	8.8	3.89	А-Б t - 8.29 P < 0.001 А-В - Б-В t - 5.21 P < 0.001
6. Настроение, чувство (F - Feeling)	11.3	3.36	8.4	2.56	11.2	3.85	А-Б t - 8.41 P < 0.001 А-В - Б-В t - 5.05 P < 0.001
7. Принятие решений (J – Judging)	11.7	3.55	13.8	2.14	12.7	4.36	А-Б t - 6.36 P < 0.001 А-В - Б-В -
8. Импульсивность (P – Perceiving)	8.3	3.54	6.2	2.17	7.3	4.40	А-Б t - 6.43 P < 0.001 А-В - Б-В -

В российской и американской группах не обнаружено статистически различающихся личностных характеристик. Наибольшее количество различий (шесть) обнаружено между характеристиками психологических типов в российской и индийской группах.

Максимальные статистические различия (t - 8.41 P < 0.001) получены по параметрам логичность и чувство в группах русских и индусов.

Таблица 2

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ШЕСТНАДЦАТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТИПОВ В ТРЕХ ГРУППАХ ИСПЫТУЕМЫХ (В ПРОЦЕНТАХ)

Группы	А	Б	В	А	Б	В	А	Б	В	А	Б	В			
ESFP	6	1	3	ESFJ	13	12	2	ENFJ	7	5	8	ENTJ	6	4	5
						3									
ISFP	1	0	2	ISFJ	9	4	6	INFJ	7	1	8	INTJ	4	7	3
ESTP	0	4	4	ESTJ	12	42	8	ENFP	9	0	6	ENTP	6	0	2

ISTP	3	0	3	ISTJ	9	18	11	INFP	7	1	6	INTP	1	1	2
------	---	---	---	-------------	---	-----------	----	------	---	---	---	------	---	---	---

Из таблицы 2 видно, что в группе **A**, у русских испытуемых наблюдается большой разброс в принадлежности к психологическим типам, но больше всего испытуемых относятся к двум психологическим типам: **ESFJ** и **ESTJ** (13 % и 12 %).

У американцев также большой разброс типов, но у них чаще преобладают следующие два типа: **ESFJ** (как и у русских) и **ISTJ** (23 % и 11 %).

Большая часть из выборки индусов (более 70 % испытуемых) относятся к трем психологическим типам, причем к одному из них относится большинство - **ESTJ** (42 %), а два других - **ESFJ** и **ISTJ** в сумме составляют 30 % от общего числа выборов в этой группе. Можно предположить, что большее совпадение психологических типов, полученная в индийской выборки свидетельствует о “гомогенной чистоте” этноса Индии или это свидетельство существования кастовой чистоты этой прослойки индийского общества (индийские студенты, в основном, это представители высшего и наиболее обеспеченного в материальном плане, слоя общества, так как в этой всё ещё бедной стране, высшее образование платное).

Статистика позволила получить суммарные значения всех восьми измеряемых функций в каждой этнической группе, и на основе преобладания одной из двух переменных в каждой паре функций составить набор из четырех доминирующих переменных, составляющих психологический тип для каждого исследуемого этноса. В российской и американской группах - **ESFJ**, в индийской группе - **ESTJ**.

Две этнические группы испытуемых (русские и американцы) относятся к одному психологическому типу - **ESFJ** (из них “чистых” представителей этого типа в группе русские + в группе американцев 33 %) и, отличающийся от них психологический тип - **ESTJ** в группе индусов (“чистых” представителей этого типа 42 %). В терминах, используемой диагностической методики можно описать испытуемых, составляющих каждую этническую группу:

- студенты России и США экстравертированные, руководствующиеся здравым смыслом и опытом, эмоционально **чувствующие**, рассудительные;
- в Индии студенты университета - экстравертированные, руководствующиеся здравым смыслом и опытом, **логически мыслящие**, рассудительные.

Рассмотрим отношения студентов к жизненным проблемам.

Изучение отношений студентов к своим жизненным проблемам позволяет определить степень представленности их в сознании, которая зависит от характера отношений людей к различным сторонам жизни (к жизненным проблемам), а также, косвенно - социально-экономический уровень развития страны.

В нашем исследовании эмоциональные отношения к жизненным явлениям измерялись с использованием статистического метода М. М. Басимова, который позволяет количественно представить напряженность отношений в виде “коэффициента отношения” и его положение на “шкале отношений”. В тех случаях, когда жизненная проблема для студента актуальна и хорошо представлена в сознании (доминирует) - она имеет больший количественный (числовой) показатель “коэффициента отношения” или в терминах математической статистики - большую “весомость”, и к тому же, этот коэффициент имеет положительный знак. Показатель, имеющий больший коэффициент отношений, занимает более высокую ранговую позицию на порядковой “шкале коэффициентов отношений”, чем та, которая уже решена, и следовательно, менее субъективно значима. Менее значимая проблема имеет меньший коэффициент отношения и/или имеет отрицательный знак и занимает нижнюю часть “шкалы отношений”.

Сравнивая три группы испытуемых, представляющих студентов России, Индии и США становится очевидным, что низкий уровень социально-экономического развития страны коррелирует с параметрами, имеющими высокий уровень субъективной значимости, напряженностью отношений и, соответственно, имеющих высокие показатели “коэффициентов отношений”. Такую зависимость мы наблюдаем в группе Индии. И наоборот, высокий уровень социально-экономического развития страны коррелирует с низкими коэффициентами отношений, имеющими знак минус. Так, в группе США почти все значения “коэффициентов отношений” имеют отрицательный знак и располагаются в нижней части шкалы, кроме одного, имеющего высокое значение коэффициента отношения, отражающего отношение респондентов к вредным для здоровья человеческим привычкам.

Таблица 4

ТАБЛИЦЫ КОЭФФИЦИЕНТОВ ОТНОШЕНИЙ

Группв А (RUSSIA)

Группв Б (INDIA)

Группв В (USA)

Mat	(79)	T	(78)	Heb	(65)
Edu	(67)	Em We	(67)	F	(47)
F	(57)	Lif	(65)	J	(8)
P Fem	(50)	Act Ind	(61)	E	(6)
N Fu	(42)	J	(57)	S N	(4)
Hum	(41)	Self	(51)	P	(1)
Col	(27)	Sex Fu Inf	(50)	I	(-8)
E	(21)	Ep In	(49)	Sex Act	(-20)
Int	(15)	Ops Sl	(48)	Ep	(-21)
Hth	(9)	Age	(47)	Inf	(-23)
Age	(0)	S	(44)	Ops	(-32)
Self Ind	(-9)	Hth	(40)	T Sl	(-33)
In	(-11)	Int	(22)	Int Lif	(-34)
I	(-12)	E Col	(21)	In	(-40)
Heb	(-15)	Hum	(-6)	Hum	(-43)
Ops	(-16)	I Edu	(-9)	We	(-44)
Sl	(-17)	Fem	(-13)	Hth	(-53)
Ep Inf	(-24)	Heb	(-15)	Self	(-54)
Sex	(-26)	N	(-29)	Em	(-55)
S	(-27)	P	(-49)	Col	(-59)
We	(-28)	Mat	(-50)	Age	(-62)
Em	(-29)	F	(-67)	Fem	(-65)
Lif	(-30)			Ind Mat	(-66)
Act	(-36)			Fu Edu	(-88)
T	(-44)				

Из всех сравниваемых параметров наибольшую “напряженность” по весовому коэффициенту в группе русских испытуемых имеет отношение к осознаваемым материальным трудностям самостоятельной жизни (коэффициент показателя отношения равен 79).

Современная социально-экономическая ситуация в стране накладывает свой отпечаток на сознание молодых людей, проявляющийся в отношениях к материальным проблемам, с которыми они сталкиваются или могут столкнуться. Первичными компонентами этого параметра являются следующие жизненные проблемы: существование платного образования и медицинского обслуживания в стране, понимание того, с какими объективными трудностями может столкнуться молодой человек приобретая жильё - всё это в совокупности формирует отношение неуверенности к своему будущему, понимание всех реальных трудностей в материальном обеспечении своей семьи. Причем у девушек эта неуверенность выражена сильнее, чем у юношей.

Для индийских испытуемых наибольший показатель имеет отношение к положению женщины в обществе (67). Нерешенные социальные проблемы волнуют индусов сильнее, чем низкий уровень их материальной жизни. Проблема, представленная коэффициентом, занимающим верхнее положение на порядковой шкале отношений у русских юношей (материальные трудности материальной жизни) - у индусов имеет

минимальный коэффициент, с отрицательным знаком и занимает нижнюю позицию на шкале отношений (-50).

Для американцев самая значимая проблема - это существование вредных для здоровья человеческих привычек (алкоголь, наркотики, табак) - все остальные проблемы, имеющие большое значение для индусов и русских совершенно не волнуют американцев и имеют отрицательный коэффициент отношений. Материальные проблемы самостоятельной жизни (коэффициент отношения с отрицательным знаком - 66), неуверенность в своём будущем и проблема финансирования образования имеют одинаковые самые низкие весовые коэффициенты (-88).

Для группы американцев также характерно то, что в зоне положительных значений находятся только те параметры, которые отражают характеристики личности (параметры методики Кейрси), из которых, показатель чувствования находится на первом месте. Можно сказать, что только два параметра (вредные для здоровья человеческие привычки и чувствование) являются значимыми для американцев. Чувственное восприятие мира и негативное отношение ко всему, что вредит здоровью - вот главное, что является значимым для американцев в системе психологических отношений, а все остальное для них не значимо.

V. ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ КРОСС - КУЛЬТУРНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Сравнение характеристик испытуемых групп России и Индии показывает, что русские более импульсивны, а индусы - более склонны к перспективному планированию, к взвешанному принятию решений (более рассудительны); русские более “сердечны”, чувствующие и понимающие других людей, а индусы - логично мыслящие; русские более интуитивны в своих умозаключениях, индусы - здравомыслящие.

Индусы (экстраверты, мыслительный тип) фиксируются на объектах и фактах окружающего мира, имеющих для них жизненно важное и практическое значение. Они производят впечатление людей, живущих по своим, установленным ими же правилам. Индусы считают оправданным в процессе обработки информации и в принятии решений использовать личный эмпирический опыт, применять объективный подход, имеющий свои четкие законы и правила.

Русским, в отличие от индусов, наоборот, присущ больший субъективизм и гуманность, они руководствуются в своей жизни этическими и эмоциональными категориями в большей степени, чем категориями

логическими. По этому критерию Россию можно отнести к женскому типу этнических государств, а Индию - к мужскому.

Индусы больше доверяют здравому смыслу, чем интуиции, и по этим качествам они яркая противоположность русским. Здравомыслящие люди (индусы) обычно желают знать больше фактов, верят только фактам и используют знания фактов в своей жизни. Индусы больше русских доверяют опыту и во многом опираются как на личный, так и на глобальный опыт своего этноса - традиции, обычаи, историю. Когда экстравертированные, здравомыслящие люди (индусы) вступают в коммуникативный контакт с другими, то они больше проявляют интерес к жизненному опыту и прошлому этих людей, чем демонстрируют желание устанавливать с ними сердечные межличностные отношения.

Индия знаменита своей историей и способностью людей, населяющую её территорию, и в настоящее время придерживаться традиций и продолжать обычаи, которые уходят своими корнями в глубокую древность. Такое отношение к традициям у индусов выражено в максимальной степени, в меньшей - у русских, и ещё меньше у американцев. Это можно объяснить, сравнив тысяча летнюю историю Индии, многовековую историю России и относительно короткую историю США, которая насчитывает чуть больше двух веков. В тоже время, представители индийского этноса своеобразно, с Западной точки зрения, доверяют реальности, опираясь в жизни преимущественно на свои исторические традиции и как бы игнорируя опыт других, более молодых цивилизаций.

Русские оказались самыми импульсивными испытуемыми из всех сравниваемых групп. На поведенческом уровне анализа это может быть представлено так: русским свойственно такое поведение, которое позволяет сохранять как можно больше возможных вариантов действий в складывающихся обстоятельствах. Русским нужна свобода маневра, они не хотели бы быть связанными чрезмерными условностями и правилами. Русские, выбирая один из многих вариантов решения, склонны проявлять колебание, что в итоге выглядит так, как будто само решение принимается ими спонтанно, до конца необдуманно. Американцы же, в сравнение с русскими, также как и индусы, склонны более тщательно планировать свои действия и принимать решения более взвешенно.

Таким образом, на основании данных самооценок методики Кейрси мы можем сформулировать первый ответ на вопрос, который был поставлен в начале исследования и он может звучать так: по своему психологическому типу молодые представители российского этноса (студенты КГУ) ближе к Западу, чем к Востоку.

Наконец, на основе полученных данных сравнительного исследования, можно составить обобщенный портрет представителей трех этнических групп и выделить основные проблемы их представителей.

Групповой психологический портрет студентов, обучающихся в Курганском госуниверситете, психологические черты которого можно экстраполировать (с некоторыми оговорками) на всех россиян аналогичного возраста, социального статуса и места проживания, может быть следующий:

Студенты российского университета - это люди общительные и жизнерадостные, предпочитающие иметь гармоничные отношения со всеми, готовые перейти на "ты" уже после первой встречи (такая же черта межличностного поведения отмечается и у американцев), озабоченные проблемами учебы и своим материальным благополучием. Для русских - социальные связи имеют особое значение в системе ценностей. Душа русских - нараспашку. Им свойственны непосредственные эмоциональные реакции (предпочитают непосредственно выражать свои чувства по поводу происходящих событий). Русские нуждаются в любви, уважении и признании собственных достоинств. Они способны эмпатично понимать других людей и давать им точную оценку. Русские большое значение придают любви и, поэтому, для них очень важны близкие отношения с любимым человеком. Они, также как и индусы, строят свои отношения друг с другом на основе традиций и обычаев, любят праздники и активно принимают в них участие. Иногда, в делах, русские принимают быстрые решения, так как склонны делать поспешные выводы из-за своей повышенной импульсивности.

Для индийских студентов, обучающихся в Панджабском университете больше подходит такой психологический портрет:

Индусы - люди, прочно связанные с окружающей их действительностью и являются яркими представителями своей культуры. В своей жизни индусы склонны руководствоваться традициями и четко обозначенными правилами, которые определяют их поведение. Индусы отличаются врожденной способностью к схематизации и педантизму в классификации опыта. У них развита наблюдательность и способность размышлять по поводу реальных предметов, относящихся к сфере повседневной жизни и личного опыта. Индусы отличаются серьезным и ответственным отношением к делу, которое они ставят выше теплых межличностных отношений. И в тоже время, индусы хорошо разбираются в людях и вообще, в человеческих взаимоотношениях, но подходят к их оценке рационально. Индусы очень серьезно относятся к браку и верны своим супружеским обязательствам (отношение к браку отличает их от русских, многие из которых ставят любовь выше супружеского долга). Индусы способны сознательно поддерживать теплые взаимоотношения с близкими им

людьми, ставя чувства и любовь на вторые позиции, отдавая приоритет долгу.

Индусы, как представители южного этноса, воспринимаются горячими и резкими (формально-динамическая характеристика психологического типа), что особенно ярко проявляется у них в общении. Культура Индии отличается миролюбием, её представители с древнейших времен культивировали у себя сдержанность в поведении. Сдержанность для индуса является приобретенным культурным навыком саморегуляции, поэтому индусы бывают горячими, но не агрессивными. Наблюдаемое поведение представителей этого этноса соответствует характеристикам, выявленного у них психологического типа.

Психологический портрет студентов двух американских колледжей “выглядит” так:

Американцы - это люди общительные, раскованные, уверенные в своих силах, жизнерадостные, готовые перейти на “ты” уже при первой встрече. Для американцев - социальные контакты особо значимы, и в системе ценностей занимают ведущее место. Американский студент по своему типу больше напоминает российского студента, чем индийского.

Американцы в общении - непосредственны как дети, их эмоциональные реакции отличаются чувственной силой, что говорит о личностной самодостаточности людей, которые их демонстрируют. Американцы требуют к себе уважения и хотели бы, чтобы другие признавали наличие у них особых достоинств. Они хотели бы везде быть первыми. Американцы хорошо относятся к людям, хорошо их понимают, но не всегда дают им объективную оценку. Представители этой этнической общности доверчивы как дети и склонны приписывать людям положительные качества.

Хорошо известно, что американцы в системе ценностей отдают приоритет личности и гармоничным отношениям в семье, своим родными и близкими, друзьям, эти отношения ставят выше, чем отношения ко многим социальным проблемам.

Американцы, также как и индусы, ориентированы на дело, они требовательны к себе и склонны быть точными тогда, когда дело касается регламентированных действий и поступков, в отличие от русских, например, которые склонны пренебрегать некоторыми мелочами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басимов М. М. Типология университетских (педагогических) специальностей (методы построения, основные результаты). Москва-Курган: Изд-ва Московского пед. гос. ун-та и Курганского гос. ун-та, 1999. - 496 с.

1. Бодрийар Жан. Америка. Изд-во “Владимир Даль” Спб., 2000.
2. Шпет Г. Г. Введение в этническую психологию // Психология социального бытия. М.: Институт практической психологии; Воронеж: МОДЕК, 1996.
3. Бессмертный лотос: Слово об Индии / Сост. А. Сенкевич. - М.: Мол. гвардия, 1987.
5. Богомолова Н. Н., Стефаненко Т. Г. Образы американца и советского человека в восприятии московских студентов и на страницах молодежной прессы // Вестник Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. - 1994. № 3.
6. Митина О. В., Петренко В. Ф. Кросс-культурное исследование стереотипов женского поведения (в России и США) // Вопросы психологии. - 2000. №1.
6. Лебедева Н. М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию: Учебное пособие. - М., “Ключ - С”, 1999. - С. 224.
7. Стефаненко Т. Кросс-культурная психология. / Изд-во “Питер” Спб., 1999.
9. Овчинников Б. В., Павлов К. В., Владимирова И. М. Ваш Психологический Тип / Изд-во “Андреев и сыновья”, Спб, 1994.
10. Фол Стефани. Эти странные американцы / Изд-во “Эгмонд Россия Лтд.”, М., 1999.
11. Хьел Л., Зиглер Д. Теории личности / Изд-во “Питер” Спб., 1997.
12. Юнг К. Психологические типы / Изд-во “Университетская книга” АСТ, М., 1996.
13. Please Understand me: Character & Temperament Types - By David Keirseay and Marilyn Bates. PROMETHEUS NEMESIS BOOK, CA, 1984.