

Исследование особенностей защитно-коупинговых стратегий в связи с типологическими характеристиками личности

Родионова Д. Е.*,
преподаватель факультета социальной
психологии МГППУ

Представлены материалы исследования взаимосвязи между индивидуально-психологическими особенностями личности по методике Майерс-Бриггс и защитно-коупинговыми стратегиями по методикам «LSI» Р. Плутчика (R. Plutchik) и «WCQ» Р. Лазаруса (R. Lazarus). Испытуемыми стали студенты и выпускники МГППУ, специализирующиеся в области практической психологии; общее число испытуемых – 124 человека. Показано, что каждый из 4 мета-типов, выделенных Д. Кейрси (D. Kersey) в рамках типологии Майерс-Бриггс (NT, NF, SJ, SP), обладает характерным профилем психологических защит. Различия в инструментальных коупинговых стратегиях, характерных для названных типов личности, выражены значительно меньше, чем различия в механизмах психологической защиты. Результаты исследования положены в основу комплексной программы подготовки специалистов в области консультативно-тренинговой деятельности.

Ключевые слова: профессиональная подготовка психологов-практиков, типология личности, методика Майерс-Бриггс (MBTI), психологические защиты, коупинговые стратегии.

Подавляющее большинство психологов, оканчивающих вузы в последнее десятилетие, работает в области *практической психологии*: в школах, различных центрах и службах, подразделениях по оценке и обучению персонала и т. п. В связи с этим достаточно остро стоит вопрос о специфике подготовки и повышения квалификации таких специалистов. Ведь программы обучения психологов складывались в предыдущие десятилетия, когда основная часть выпускников

оставалась работать в академической сфере, занимаясь преподаванием либо научными и прикладными *исследованиями*. Качественно изменившийся характер деятельности большинства специалистов, подразумевающий непосредственную работу с людьми, с *клиентами*, требует внесения существенных изменений в систему профессиональной подготовки современных психологов.

Анализ специальной литературы, а также опыт практической консультативно-тре-

* d_ro@mail.ru

нинговой работы в организациях позволяют нам сделать следующие выводы:

1) Содержательный аспект подготовки психологов, т. е. получаемый уровень знаний и информированность о методах работы в целом обеспечивает возможность нормальной профессиональной адаптации в сфере практической психологии;

2) имеется другой аспект, слабо представленный в системе подготовки психологов-практиков, который Д. А. Леонтьев, например, охарактеризовал так: «если академический психолог работает с помощью своих знаний... и технологий..., то психолог практический ... работает преимущественно... своей личностью» [1, с. 102]. Мысль о том, что главный инструмент работы практического психолога – это его личность, разделяют многие известные специалисты (Ю. Н. Емельянов, Р. Кочюнас и др.). Именно этот личностный аспект работы психологов-практиков стал предметом данного исследования, проводившегося на факультете социальной психологии МГППУ в ходе учебного процесса и послеузовского сопровождения выпускников.

Программа эмпирического исследования

Метафора «работать своей личностью» в рамках эмпирического исследования должна быть наполнена конкретным содержанием. Рассмотрим в качестве примера работу ведущего социально-психологического тренинга. Личностная зрелость психолога, доверие и диалогичность отношений между ведущим и участниками группы выступают здесь не просто *одним* из важных факторов, как во многих других видах деловых отношений, но являются условием *sine qua non*, поскольку в данном случае дисфункция психологического контакта приводит к разрушению самой деятельности, блокирует возможность дости-

жения результата. Поэтому знание своих личностных особенностей, способность контролировать их проявления, не допускающая дисфункциональных реакций со своей стороны даже в стрессогенных условиях, является критически важным профессиональным навыком психолога-практика.

На протяжении ряда лет в ходе подготовки специалистов в области консультативно-тренинговой деятельности нами использовался метод личностной диагностики, известный как «Типология Майерс-Бриггс (MBTI)» и усовершенствованный Д. Кейрси [5]. В последнее десятилетие этот подход, основанный на идеях К. Юнга, получил серьезное научное обоснование и исключительно широкое распространение в США, Японии и многих странах Западной Европы. Например, до 70 % выпускников средних школ США получают психодиагностическую информацию о своем типе личности с помощью MBTI, а в сфере развития и обучения персонала в бизнесе этот метод с 90-х гг. постепенно становится де-факто корпоративным стандартом [8]; [10]. В нашей стране предпринимаются усилия по адаптации и валидации этого метода (Б. В. Овчинников и К. В. Павлов; Т. И. Шалаева и др.). Его сильная сторона состоит, в частности, в том, что диагностика построена на осознаваемых предпочтениях, получаемые личностные характеристики почти не носят оценочного характера и, следовательно, информация о них не вызывает у тестируемого психологического сопротивления. Названное преимущество имеет и другое логическое следствие – ограничение, с которым мы столкнулись при подготовке практических психологов-профессионалов: метод малоинформативен относительно трудноосознаваемых, в том числе невротических личностных характеристик. Как указывалось выше, существенная трудность в работе психолога-практика со-

стоит в необходимости сохранять коммуникативную адекватность в стрессовых условиях, при работе с «трудным клиентом», когда как раз и включаются трудноконтролируемые, непродуктивные, невротические по своей природе механизмы психики, называемые *психологическими защитами* [6]. Даже опытные профессионалы признают, что способны «запасть» в защитное поведение, если трудная ситуация точно попадает в невротическую зону их личности.

Основные понятия. В данной работе использованы два ключевых понятия: защита и коупинг (от англ. coping – преодоление, совладание). Нами принято следующее их понимание:

Психологическая защита – вид невротического поведения, вариант «не нормального, а особого, необычного способа разрешения ситуаций и психологической регуляции поведения в ситуациях затруднения...» [2, с. 12].

Коупинг: в соответствии с современным пониманием, развивающим концепцию коупинга Р. Лазаруса, одного из основоположников теории психологического стресса, *коупинговые стратегии* выступают альтернативой защитами, их специфика состоит в «конструктивном, незащитном способе разрешения человеком всевозможных проблем, возникающих на его жизненном пути» [4, с. 15].

Цель исследования – установить, имеются ли систематические закономерные связи между типологией Майерс-Бриггс и защитно-коупинговыми стратегиями личности. В методологическом плане наше исследование сходно с работой Е. В. Либиной, которая изучала особенности психологических защит и коупингов в связи с типологическими различиями, понимаемыми в терминах научной школы Теплова-Небылицына [4].

Гипотеза 1: каждому из четырех мета-типов личности (по Д. Кейрси) соответствует характерный профиль защитных механизмов (по методике Плутчика).

Гипотеза 2: по сравнению с защитами связь коупинговых стратегий с типами личности выражена значительно слабее, поскольку коупинг является более конструктивным, не невротическим способом преодоления психологических трудностей и может быть доступным рациональному контролю и научению для людей независимо от их типологических особенностей.

Объект исследования – старшекурсники и выпускники МГППУ, специализирующиеся в области консультативно-тренинговой деятельности. Общее число испытуемых, принимавших участие в данной части диссертационного исследования, – 124 человека.

Методы исследования

1. Для диагностики принадлежности испытуемых к одному из типов был использован опросник Д. Кейрси, адаптированный Б. В. Овчинниковым. Как и оригинальный вариант методики, разработанной К. Майерс и И. Бриггс, он предназначен для определения одного из 16 типов личности. В него входит восемь шкал, объединенных попарно:

- экстраверсия *E*-интроверсия *I*;
- способ ориентировки в ситуации (*S* – потребность в конкретной информации, *N* – потребность в обобщении и интерпретации информации);
- способ принятия решений (*T* – рациональное взвешивание альтернатив, *F* – принятие решения на основе внутреннего импульса);
- способ реализации принятых решений (*J* – ориентация на результат, *P* – на процесс).

Сочетание шкал дает обозначение одного из 16 типов, например: *INFP, ESTJ* и т. д.

Д. Кейрси выделил и придал особое значение четырем двухбуквенным сочетаниям, назвав их «темпераментами»: *NT*, *NF*, *SJ*, *SP*. Именно на такие четыре подгруппы, которые мы будем называть «мета-типами», была разделена выборка наших испытуемых.

2. Для исследования защитных механизмов личности была использована концепция и соответствующая ей методика «Life Style Index» (LSI), разработанная Р. Плутчиком совместно с соавторами [9] и адаптированная Е. С. Романовой и Л. Р. Гребенниковым [7]. Опросник состоит из 97 вопросов и позволяет выявить восемь типов защитных реакций: *отрицание, подавление, регрессия, компенсация, проекция, замещение, интеллектуализация, реактивное образование*.

3. Для диагностики *коупинговых стратегий* личности была использована версия опросника Р. Лазаруса и С. Фолкман (S. Folkman) «Ways of Coping Questionnaire» (WSQ) [3], которая позволяет выявить следующие типы коупинговых стратегий:

- 1) *конфронтация* – активное совладание с проблемой;
- 2) *реализация потребности в поддержке*;
- 3) *планирование решения проблемы* – разрешение ситуации путем ее рационального анализа;
- 4) *самоконтроль* – контроль проявлений эмоциональных состояний;
- 5) *дистанцирование* – «отделение» себя от тревожной ситуации;
- 6) *позитивная переоценка* – переосмысление трудной ситуации как потенциального ресурса;
- 7) *принятие ответственности* – осознание своей личной причастности к возникновению проблемы;
- 8) *избегание, уход* – осознанное игнорирование проблемы.

Результаты исследования

Этап 1. Главные результаты этого этапа представлены в табл. 1. Они свидетельствуют о том, что каждый из четырех мета-типов обладает специфическими, характерными только для него особенностями профиля психологических защит. В профиле каждого типа обнаружены один или два вида защитных механизмов, выраженность которых статистически значимо отличает профиль данного типа от всех других и делает его уникальным.

Интерпретация результатов

NT-тип характеризуется двумя пиками в структуре психологических защит – *интеллектуализацией и подавлением*. Такое сочетание защит можно интерпретировать как двойной запрет на переживание и непосредственное выражение эмоциональных состояний. Интересно, что именно представители этого типа часто воспринимаются окружающими как эмоционально холодные, «бесчувственные».

У *NF*-типа больше, чем у других, выражены *регрессия и компенсация*. Регрессия связана с невротическим конфликтом, вызывающим инфантильные формы поведения (бегство в болезнь, ожидание помощи от более «взрослого» лица и др.). *Компенсация* основана на стремлении человека доказать себе и окружающим собственную самодостаточность. Не случайно в описаниях этого типа одной из характерных особенностей поведения называют бесконечные поиски себя («кто я есть») и смысла жизни [5]. Комбинация этих двух защит порождает конфликт между потребностью в симбиотических отношениях со значимыми другими и попытками обрести самостоятельность.

SP-тип имеет высокие показатели по *отрицанию*. Этот защитный механизм со-

Таблица 1

Особенности профиля защит каждого типа, достоверно отличающие его от других (t-критерий Стьюдента)

ЗАЩИТЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ МЕТА-ТИПА <i>NT</i>			
Мета-типы Защиты	<i>NT – NF</i>	<i>NT – SJ</i>	<i>NT – SP</i>
ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ	$p < 0,001$ $t=5,6$	$p < 0,01$ $t=2,6$	$p < 0,001$ $t=3,4$
ПОДАВЛЕНИЕ	$p < 0,001$ $t=3,9$	$p < 0,001$ $t=4,6$	$p < 0,005$ $t=3,1$
ЗАЩИТЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ МЕТА-ТИПА <i>NF</i>			
Мета-типы Защиты	<i>NF – NT</i>	<i>NF – SJ</i>	<i>NF – SP</i>
КОМПЕНСАЦИЯ	$p < 0,05$ $t= 2,2$	$p < 0,05$ $t=2$	$p < 0,05$ $t=2,4$
РЕГРЕССИЯ	$p < 0,001$ $t=4,4$	$p < 0,05$ $t=2,3$	$p < 0,05$ $t=2,1$
ЗАЩИТЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ МЕТА-ТИПА <i>SJ</i>			
Мета-типы Защиты	<i>SJ – NT</i>	<i>SJ – NF</i>	<i>SJ – SP</i>
РЕАКТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ	$p < 0,05$ $t=2,6$	$p < 0,01$ $t=2,8$	$p < 0,001$ $t=5,8$
ЗАЩИТЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ МЕТА-ТИПА <i>SP</i>			
Мета-типы Защиты	<i>SP – NT</i>	<i>SP – NF</i>	<i>SP – SJ</i>
ОТРИЦАНИЕ	$p < 0,005$ $t=3,2$	$p < 0,01$ $t=2,8$	$p < 0,005$ $t=3,2$

Примечание. В строках таблицы представлены только те защиты из общего числа (8), которые статистически достоверно отличают данный тип от трех остальных. В столбцах – каждый из четырех мета-типов, попарно сравниваемый с тремя другими.

стоит в невосприимчивости по отношению к некоторым значимым событиям и приводит к искажению реальности. В основе лежит невротическая потребность в принятии со стороны окружения. При этом имеет место инфантильная подмена: человек неосознанно ставит знак равенства между принятием и привлечением внимания, а в качестве «ответа» со стороны окружающих принимает исключительно позитивную обратную связь о себе [7].

У *SJ*-типа обнаружился характерный сглаженный профиль. Однако реактивное образование у *SJ* оказалось относительно выше, чем у остальных мета-типов, и это различие статистически значимо. По Р. Плутчику, реактивное образование характеризуется нарушением в удовлетворении базовой эмоции наслаждения: че-

ловек как бы ставит запрет на переживание и осознание своего актуального потребностного состояния. Например, даже отдых, который должен приносить радость, для *SJ* может превращаться в свою противоположность – в утомительную «работу».

Этап 2. Результаты обработки данных показали, что коупинговые профили каждого из мета-типов обладают заметно меньшей специфичностью, чем профили защит.

В табл. 2 и 3 представлены усредненные для каждого мета-типа нормированные данные по защитам и коупингам (в процентах). Выделены значения тех шкал, по которым каждый из четырех мета-типов достоверно отличается от трех других с точки зрения характерных только

Таблица 2

Выраженность защит у каждого из четырех мета-типов

Мета-типы / Защиты	NT	NF	SJ	SP
Отрицание	35	39	41	54*
Подавление	51*	28	31	34
Регрессия	27	57*	42	44
Компенсация	32	49*	40	38
Проекция	31	32	38	31
Замещение	43	41	35	40
Интеллектуализация	63*	28	45	42
Реактивное обр.	18	19	34*	15

* – различия достоверны, $p < 0,05$.

для него защитных и коупинговых стратегий. Сравнение этих таблиц наглядно демонстрирует фундаментальное различие между коупингами и защитами, соответствующее нашей гипотезе 2: если каждый из мета-типов характеризуется уникальным сочетанием защит и общее их количество равно шести, то специфические коупинговые стратегии обнаружались лишь у двух, и их общее количество – 2. А

именно: NT предпочитают «планирование решения проблемы», а NF чаще, чем другие типы, прибегают к использованию стратегии «реализация потребности в поддержке». Важно отметить, что обе эти коупинговые стратегии являются чисто инструментальными, научаемыми способами поведения в ситуации преодоления трудностей, что лишний раз подтверждает гипотезу 2.

Таблица 3

Выраженность коупингов у каждого из четырех мета-типов

Мета-типы / Коупинги	NT	NF	SJ	SP
Конфронтация	54	60	53	58
Потребность в поддержке	55	80*	68	62
Планирование решения проблемы	82*	69	71	67
Самоконтроль	69	57	69	60
Дистанцирование	42	36	46	56
Позитивная переоценка	82	77	66	68
Принятие ответственности	70	66	72	73
Уход, игнорирование	46	54	49	54

* – различия достоверны, $p < 0,05$.

Практическое использование результатов исследования

Полученные данные интегрированы в комплексную программу подготовки профессиональных психологов-практиков в области консультативно-тренинговой деятельности. Два важных блока этой программы включают в себя:

1) практическое овладение методом типологической диагностики Майерс-Бриггс и углубленную интерпретацию результатов самодиагностики;

2) серию тренинговых упражнений, позволяющих осознать свои защитно-коупинговые ресурсы и овладеть конструктивными способами совладания с трудными стрессогенными ситуациями профессиональной работы с группами и индивидуальными клиентами.

Выводы

Каждый из четырех базовых мета-типов, выделенных Д. Кейрси в рамках типологии Майерс-Бриггс (*NT, NF, SJ, SP*), обладает специфическим уникальным профилем психологических защит. Ведущие защитные механизмы этого профиля являются своеобразными «указателями» на те типы ситуаций, которые субъективно будут восприниматься представителями названных типов как фрустрирующие, «трудные» в профессиональной работе психолога-практика.

Различия в коупинговых стратегиях, характерных для исследованных типов личности, выражены значительно меньше, чем различия в плохо осознаваемых механизмах защиты. Это говорит о том, что стратегиями коупинга как инструментом преодоления психологических трудностей психолог-практик может овладеть в ходе специального обучения независимо от своих типологических особенностей.

Литература

1. Братченко С. Л., Леонтьев Д. А. Личность в современном мире: от стратегии выживания к стратегии жизнестворчества / Под ред. Е. И. Яцуты. Кемерово, 2002.
2. Киршбаум Э., Еремеева А. Психологическая защита. СПб.; М., 2005.
3. Куфтяк Е. В. Совладающее поведение в семье, регулярно применяющей физические наказания детей. Дис. ... канд. психол. наук. СПб., 2003.
4. Либина Е. В. Индивидуальные различия в стратегиях разрешения человеком сложных жизненных ситуаций. Дис. ... канд. психол. наук. М., 2003.
5. Овчинников Б. В., Владимирова И. М., Павлов К. В. Типы темперамента в практической психологии. СПб., 2003.

6. Родионова Д. Е. Современные подходы к проблеме «трудных» клиентов в консультативно-тренинговой деятельности // Вопросы гуманитарных наук. 2006. № 4.
7. Романова Е. С., Гребенников Л. Р. Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. Мытищи, 1990.
8. Филонович С. Р. Лидерство и практические навыки менеджера: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 9. М., 1999.
9. Conte H. R., Plutchik R. Ego Defenses: Theory and Measurement. N.Y., John Wiley and Sons, 1995.
10. Lawrence Gordon. Looking at Type and Learning Styles, Gainesville, FL: Center for Applications of Psychological Type, 1997.

SPECIFICS OF DEFENSIVE-COPING STRATEGIES IN CONNECTION WITH TYPOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THE PERSONALITY

D. E. Rodionova,

Graduate student, Department of Social Psychology, MSUPE

The interrelation between individual psychological peculiarities of a person was studied in this article. The Myers-Briggs defensive-coping strategies inventory and «LSI» by R. Plutchik and «WCQ» by R. Lazarus were administered to the research sample. The research was carried out on students and graduate students of MCUPE specializing in applied psychology. The sample consisted of 124 students. Results indicate that each of the four meta-types marked by D. Kersey in Myers-Briggs's typology (NT, NS, SJ, and SP) has a specific profile of psychological defense mechanisms. The differences in instrumental coping strategies typical for the mentioned types are less expressed as the differences in psychological defense mechanisms. The results of the research were used in a complex program of consulting and training specialists' training.

Keywords: professional training of practicing psychologists, personality typology, Myers-Briggs test (MBTI), psychological defense, coping strategies.

References

1. Bratchenko S. L., Leont'ev D. A. Lichnost' v sovremennom mire: ot strategii vyzhivaniya k strategii zhiznetvorchestva / Pod red. E. I. Yacuty. Kemerovo, 2002.
2. Kirshbaum E., Ereemeeva A. Psihologicheskaya zashita. SPb.; M., 2005.
3. Kuftyak E. V. Sovladayushee povedenie v sem'e, regulyarno primenyayushei fizicheskie nakazaniya detei. Dis. ... kand. psihol. nauk. SPb., 2003.
4. Libina E. V. Individual'nye razlichiya v strategiyah razresheniya chelovekom slozhnyh zhiznennyh situacii. Dis. ... kand. psihol. nauk. M., 2003.
5. Ovchinnikov B. V., Vladimirova I. M., Pavlov K. V. Tipy temperamenta v prakticheskoi psihologii. SPb., 2003.
6. Rodionova D. E. Sovremennyye podhody k probleme «trudnyh» klientov v konsul'tativno-treningovoi deyatel'nosti // Voprosy gumanitarnykh nauk. 2006. №4.
7. Romanova E. S., Grebennikov L. R. Mehanizmy psihologicheskoi zashity. Genezis. Funkcionirovanie. Diagnostika. Mytishi, 1990.
8. Filonovich S. R. Liderstvo i prakticheskie navyki menedzhera: 17-modul'naya programma dlya menedzherov «Upravlenie razvitiem organizacii». Modul' 9. M., 1999.
9. Conte H. R., Plutchik R. Ego Defenses: Theory and Measurement. N.Y., John Wiley and Sons, 1995.
10. Lawrence Gordon. Looking at Type and Learning Styles, Gainesville, FL: Center for Applications of Psychological Type, 1997.