
УДК 159.9
ББК 88:411.9
X 20

Е.В. Харитонов

Кандидат биологических наук, доцент, декан факультета психологии и социальной работы АНОО ВПО «Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере»; E-mail: veba_2000@mail.ru

ИНДИВИДУАЛЬНО-ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ С РАЗНЫМ СТИЛЕМ СОЦИАЛЬНО- ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ВОСТРЕБОВАННОСТИ

(Рецензирована)

Аннотация. В статье представлены результаты эмпирического исследования индивидуально-типологических особенностей личности с разным стилем социально-профессиональной востребованности. Показана специфика индивидуально-типологических характеристик личности с разным стилем социально-профессиональной востребованности, а также внутриуровневые различия личностных характеристик респондентов двух выделяемых периодов профессионального генеза СПВЛ.

Ключевые слова: социально-профессиональная востребованность личности, стиль СПВЛ.

E.V. Kharitonova

Candidate of Biology, Assistant Professor, Dean of Psychology and Social Work Department, Institute of Economy and Management in Medicine and Social Sphere; E-mail: veba_2000@mail.ru

INDIVIDUAL TYPOLOGICAL FEATURES OF THE PERSONALITY WITH DIFFERENT STYLES OF SOCIAL PROFESSIONAL DEMAND

Abstract. The paper describes the results of empirical research of individual typological features of the personality with different styles of a social professional demand. The author shows specificity of individual typological characteristics of the personality with different styles of a social professional demand, as well as intra-level distinctions of personal characteristics of respondents for two allocated periods of professional genesis of social professional demand of the personality.

Keywords: social and professional demand of the personality, SPDP style.

Актуальность исследования. В последние годы отмечен рост числа междисциплинарных исследований востребованности. Психолого-педагогические работы в основном посвящены изучению соотношения компетентности и востребованности специалиста (В.А. Болотов, Е.А. Бутко, А.Г. Глазунов, И.А. Дельгас, В.В. Сериков, С.А. Хазова) [1; 2; 3; 4 и др.]; экономико-педагогические — маркетинговым исследованиям образовательных услуг, в которых учет востребованности выпускников явля-

ется обязательным компонентом (В.А. Яровенко) [5]. Специалисты центров занятости в процессе работы постоянно обращаются к проблеме профессиональной невостребованности личности (Т.А. Козел, Н.А. Гришин, С.В. Метлин) [6; 7; 8 и др.]. При этом под востребованностью понимается лишь трудоустройство специалиста, что чрезвычайно ограничивает понимание данного феномена. Как значимость для другого данный феномен косвенно рассматривается во многих психологических ис-

следованиях (Ф.С. Исмаилова, Б.А. Ясько) [9; 10 и др.]. В целом на уровне социальной и организационной практики существует осознание значимости изучения востребованности личности и признание недостаточной изученности природы этого феномена в психологии труда, что обуславливает актуальность исследования востребованности личности.

Исследование социально-профессиональной востребованности личности (СПВЛ) возможно при рассмотрении данного понятия как метасистемы отношений личности, социума и профессии, формирующейся на основе осознания субъектом своей реализации в личностно- и социально-значимой деятельности и описания ее в виде трехфакторной модели, включающей социальную, личностную и профессиональную составляющие, отражающие направленность личности на реализацию соответственно в социальной, личностной и профессиональной сферах. Проведенные нами ранее исследования [11] позволили определить востребованную личность как человека, способного к осознанию и своевременной объективации своих личностных, социальных и профессиональных ресурсов, способствующих его самореализации в личностно- и социально-значимой деятельности.

Целью данного этапа разработки обозначенной проблемы стал поиск индивидуально-типологических особенностей личности с разным стилем социально-профессиональной востребованности. Проверялась исходная гипотеза о том что, для разных стилей социально-профессиональной востребованности личности свойственно специфическое сочетание индивидуально-типологических качеств. Подтверждение гипотезы может рассматриваться как основание для дифференцированного подхода к организации психологического сопровождения личности в построении ею маршрута достижения социально-профессиональной востребованности.

Под стилем СПВЛ мы понимаем относительно устойчивую систему согласования индивидуальных осо-

бенностей (лично-, социально- и профессионально-ориентированных характеристик) личности с совокупностью компонентов социально-профессиональной среды, обусловленную установками личности на восприятие объективной действительности, её ценностно-смысловой и мотивационной направленностью; сформированностью структурных компонентов СПВЛ, а также способами достижения результативности в личностно- и социально-значимой деятельности.

Организация и методы исследования. Психодиагностические процедуры проводились с применением двух методик: опросника СПВЛ (Е.В. Харитонова, Б.А. Ясько [12]) и многоуровневого личностного опросника (А.Г. Маклаков, С.В. Чермянин, шкалы 1-го уровня — базовые шкалы СМИЛ [13]). Для определения стилевых особенностей СПВЛ был предпринят кластерный анализ в выборках респондентов с разным уровнем СПВЛ. Различия между подвыборками с разным стилем СПВЛ выявлялись в зависимости от однородности дисперсии с помощью параметрического *t*-критерия Стьюдента или непараметрического *U*-критерия Манна — Уитни.

Эмпирическую выборку составили 1004 человека (385 мужчин и 619 женщин). Анализ различий индивидуально-типологических характеристик востребованной и невостребованной личности производился в рамках двух возрастных периодов, которые мы условно обозначили следующим образом: *начальный период профессиогенеза* СПВЛ — юношеский возраст (Юв; 179 чел.) и первый период среднего возраста (Св1; 390 чел.); *основной период профессиогенеза* СПВЛ — второй период среднего (Св2; 330 чел.) и пожилой возраст (Пв; 105 чел.).

Результаты и их обсуждение. Анализ уровневых характеристик СПВЛ позволил разделить исследуемую выборку на три подгруппы: 127 «невостребованных», 693 «средневостребованных» и 184 респондента с высоким уровнем СПВЛ. В процессе кластеризации данных по обозначенным группам было выделено по три кластера

в выборках «невостребованных» (стили Н1 — Н3) и «средневостребованных» (стили С1 — С3) респондентов и два кластера «востребованных» (стили В1 — В2) респондентов, оптимально описывающих все наблюдаемые случаи каждой выборки (подвыборки расположены в порядке возрастания уровня СПВЛ):

— стиль Н3 — 23 респондента: из них 43% мужчин, 57% женщин; присущ респондентам юношеского возраста (Юв — 91%, Св2 — 9%, Св1, Пв — 0%), большинство из них не состоят в браке (95,65%) и не имеют детей (91,30%);

— стиль Н2 — 35 респондентов (27,56%): из них 23% мужчин, 77% женщин; присущ респондентам в основном юношеского и первого периода среднего возраста (Св1 — 43%, Юв — 40%, Св2 — 14%, Пв — 3%), 38,71% из них состоят в браке, 33,33% воспитывают детей;

— стиль Н1 — 69 респондентов из 127 исследованных (54,33%): из них 32% мужчин, 68% женщин; присущ респондентам среднего и пожилого возраста (Св2 — 49%, Св1 — 29%, Пв — 22%, Юв — 0%), большинство из них состоят в браке (57,90%) и воспитывают детей (67,90%);

— стиль С3 — 81 респондент (11,69%): из них 38% мужчин, 62% женщин; присущ респондентам юношеского и первого периода среднего возраста (Юв — 51%, Св1 — 42%, Св2 — 7%, Пв — 0%), большинство из них не состоят в браке (78,95%) и не имеют детей (80,00%);

— стиль С1 — 329 респондентов из 693 исследованных (47,47%): из них 40% мужчин, 60% женщин; присущ респондентам среднего возраста (Св1 — 45%, Св2 — 31%, Юв — 17%, Пв — 7%), из них 46,26% состоят в браке, 47,89% воспитывают детей;

— стиль С2 — 283 респондента (40,84%): из них 37% мужчин, 63% женщин; присущ респондентам в основном среднего и пожилого возраста (Св2 — 45%, Св1 — 34%, Пв — 17%, Юв — 4%); большинство из них состоят в браке (56,54%) и имеют детей

(59,01%), отмечено частичное несовпадение семейного и родительского статусов (8,48% разведены, воспитывают детей, 5,65% состоят в браке, детей нет);

— стиль В2 — 54 респондента (29,35%): из них 43% мужчин, 67% женщин; присущ респондентам в основном юношеского и первого периода среднего возраста (Св1 — 65%, Юв — 33%, Св2 — 2%, Пв — 0%), лишь 36,00% из них состоят в браке, 38,30% воспитывают детей;

— стиль В1 — 130 респондентов (70,65%): из них 40% мужчин, 60% женщин; присущ респондентам среднего и пожилого возраста (Св2 — 41%, Св1 — 32%, Пв — 15%, Юв — 12%), большинство из них состоят в браке (63,96%) и воспитывают детей (66,04%).

В целом полученные результаты можно представить в виде следующих положений.

У респондентов с разным стилем СПВЛ выявлены как внутри-, так и межуровневые различия личностных особенностей. В частности, различия касаются чрезмерной выраженности ряда шкал, свидетельствующей об их акцентуированности.

Отсутствие акцентуированных черт выявлено лишь у «востребованных» респондентов стиля В1. Ведущие позиции шкалы пессимистичности свидетельствуют об их стремлении к избеганию неуспеха при выраженной аффилиативной потребности и серьезного вдумчивого отношения к выполняемой работе, а также выраженном стеническом типе реагирования в ситуации стресса (выраженность 9-ой и 4-ой шкал). У стиля В2 выявлена лишь одна акцентуированная черта — оптимистичность, что свидетельствует об их выраженной активной позиции, высоком уровне жизненного любия, уверенности в себе и позитивной самооценке.

У «средневостребованных» респондентов стиля С2 акцентуированность шкалы пессимистичности свидетельствует о преобладании пассивной личностной позиции, выраженности тенденции к избеганию неудачи. У стиля С1 при ведущей позиции шкалы

пессимистичности акцентуирована еще и шкала индивидуалистичности, что отражает их обособленно-созерцательную личностную позицию, аналитический склад мышления и преобладание склонности к раздумьям над действенной активностью. У стиля С3, помимо шкалы пессимистичности, акцентуированы также шкалы импульсивности, тревожности, индивидуалистичности и оптимистичности, ведущей является шкала индивидуалистичности.

У стиля Н1 выявлена акцентуированность шкалы пессимистичности, импульсивности, тревожности и индивидуалистичности, ведущей выступает шкала индивидуалистичности.

У стиля Н2 при акцентуированности шкал пессимистичности и индивидуалистичности ведущей выступает шкала пессимистичности, что свидетельствует о выраженности у них депрессивного типа реагирования, проявляющегося в пониженном настроении, склонности к острому переживанию неудач, повышенном чувстве вины и неуверенности в себе. У стиля Н3 выявлен высокий пик по шкале импульсивности, что свидетельствует о выраженности у них психопатических черт возбудимого типа, импульсивности, конфликтности. Кроме того, выраженность у них шкал тревожности и одновременно с этим оптимистичности отражает преобладание у них пассивно-согласительной позиции, неуверенности в себе и ситуации высокой подвластности средовым воздействиям. Выраженность шкал импульсивности и оптимистичности также свидетельствует о преобладании у них таких защитных механизмов, как отреагирование вовне, сшибка мотивов, проявляющаяся спазматическими явлениями и отрицанием проблем, упорном отстаивании собственной завышенной самооценки и оптимистического настроения. В целом полученные результаты свидетельствуют о нарастании социальной дезадаптации респондентов данного стиля в связи с отсутствием контроля непосредственности своих чувств и активности.

Анализ внутриуровневых различий в выборах респондентов с одинаковым

уровнем СПВЛ позволил выявить специфичность характера внутриуровневых различий.

Для «невостребованных» респондентов стиля Н3 по сравнению со стилями Н2 и Н1 характерны более низкие значения пессимистичности, индивидуалистичности, более высокие значения импульсивности; по сравнению с Н2 — еще и более высокие значения оптимистичности, а с Н1 — более низкие значения шкалы коррекции, мужественности/женственности (т.е. отклонения от типичного ролевого поведения и усложнение сексуальной межличностной адаптации). При этом существенных личностно-психологических различий между стилями Н2 и Н1 не установлено. Иными словами: психологической спецификой «невостребованной» личности являются качества, присущие обладателям стиля Н3.

У «средневостребованных» респондентов выявлены различия по всем шкалам достоверности, шкалам эмоциональной лабильности, импульсивности, тревожности, индивидуалистичности и оптимистичности. В целом полученные результаты свидетельствуют о выраженной специфике стиля С2 по сравнению со стилями С3 и С1. Это проявляется в более выраженном желании представить себя в выгодном свете, снижении чрезмерной взволнованности, способной повлиять на работоспособность, росте контроля над эмоциями, а также меньшей выраженности эмоциональной лабильности, неустойчивости эмоций и конфликтности разнонаправленных мотивационных тенденций (шкала Н_у), большем давлении над респондентами данного стиля норм поведения, привитых воспитанием, проявлении активности, обусловленной интересами социума (шкала Pd), меньшей выраженности тревожности и пассивно-согласительной позиции (шкала Pt), снижении выраженности обособленно-созерцательной позиции и преобладания раздумий над действенной активностью (шкала Sc), повышении эмоциональной зрелости, проявляющейся в большей адекватности самооценки, обдуманности принятия решений (шкала Ma).

В выборке «востребованных» респондентов выявлены различия по двум из трех вспомогательных шкал достоверности и по трем основным шкалам (тревожность, оптимистичность и социальная интроверсия). Для «востребованных» респондентов стиля В1 по сравнению со стилем В2 характерны более выраженное желание представить себя в выгодном свете и больший контроль над эмоциями, а также меньшая выраженность тревожности и пассивно-сострадательной позиции (шкала Pt), более высокие значения эмоциональной зрелости (шкала Ma) и большая обращенность в мир внутренних переживаний, приверженности социальным интересам и социальной уступчивости (шкала Si).

Анализ межуровневых различий среди респондентов двух выделяемых периодов профессиогенеза показал, что они наиболее выражены при сравнении «невостребованных» и «востребованных» испытуемых второго периода профессиогенеза СПВЛ.

В обоих периодах профессиогенеза СПВЛ для «востребованных» респондентов по сравнению с «невостребованными» характерны более низкие значения по показателям: волнения, способного повлиять на работоспособность; тенденции драматизировать сложившиеся обстоятельства (шкала F); импульсивности, что отражает большую личностную зрелость и способность подчинять свои желания контролю рассудка (шкала Pd); индивидуалистичности, т.е. меньшей склонности к обособленно-созерцательной позиции и превалированию действительной активности над чувствами. «Востребованная» личность более успешно осуществляет контроль собственной эмоциональной сферы (шкала K). Кроме того, в первый период профессиогенеза у «востребованных» респондентов по сравнению с обладателями стиля Н2 выявлены более низкие значения пессимистичности (шкала D).

Во втором периоде профессиогенеза СПВЛ «востребованным» респондентам по сравнению с «невостребованными» более свойственны сниженная эмо-

циональная лабильность (шкала Nu) и тревожность (шкала Pt). Это свидетельствует о большей устойчивости их эмоций и бесконфликтности мотивационной сферы, уверенности в себе, неподвластности средовым воздействиям. «Невостребованная» личность в большей степени характеризуется эмоциональной лабильностью, незрелостью установок и суждений, неустойчивостью самооценки, подвластностью средовым воздействиям и сниженным порогом толерантности к стрессу.

Выводы.

Проведенное исследование дает достаточно оснований для подтверждения выдвинутой гипотезы. Действительно, для разных стилей социально-профессиональной востребованности личности свойственно специфическое сочетание индивидуально-типологических качеств.

Установлено преобладание социально-ориентированных характеристик личности во втором периоде профессиогенеза СПВЛ и личностно-ориентированных характеристик в первом периоде.

Анализ индивидуально-типологических качеств выделенных стилей свидетельствует о двух разных стратегиях достижения чувства востребованности. Благодаря выраженной социальной и производительной ориентации востребованность старшего поколения предстает как результирующая эффективности реализации профессионального и личностного потенциалов в деятельности, полезной и значимой для других, в том числе для общества. Стремление к успеху при выраженной склонности к риску, сниженном оценивании результатов, нескритичности к своим действиям молодого поколения отражает характерные для них стратегии в достижении чувства востребованности — через профессиональную самореализацию, при которой оценка других интересна лишь как подтверждение своей самооценки.

Полученные параметры психологического портрета респондентов стиля В1 позволяют отнести их к группе людей, достигших профессиональной зрелости, определяемую В.А. Бодровым

как свойство субъекта труда, характеризующееся высшим уровнем личностного и профессионального развития и проявляющееся в высоком профессионализме, квалификации и компетентности, в гармоничном развитии морально-нравственных, этических, культурных, социальных и профессионально значимых качеств и черт личности [14, с. 460]. В свою очередь, полученные психологические характеристики «невостребованных» респондентов, в том числе — низкие показатели идентификации с профессиональным сообществом, позволяют отметить присущие им профессиональную незрелость и профессиональный маргинализм.

Полученные данные могут быть полезны при организации психологиче-

ского сопровождения личности как при выходе её из кризиса востребованности, так и при построении маршрутов достижения социально-профессиональной востребованности.

Полученные результаты обозначили некоторые перспективы развития исследований обозначенной проблемы. В частности, целесообразно проведение детального анализа механизмов достижения личностью социально-профессиональной востребованности, а также выявление барьеров ее становления с учетом установленной специфики индивидуально-типологических качеств «невостребованной» и «востребованной» личности двух выделяемых периодов профессиогенеза СПВЛ.

Примечания:

1. Болотов В.А., Бутко Е.А., Глазунов А.Г. Макро— и микроэкономика профобразования // Профессиональное образование. 1999. №5. С. 15-17.

2. Дельгас И.А. Формирование профессиональной мотивации у студентов педагогического колледжа в контексте компетентного подхода: дис. ... канд. пед. наук. Пермь, 2007. 210 с.

3. Сериков В.В. Личностный подход к образованию: концепция и технологии. Волгоград: Изд-во Волгоград. гос. пед. ун-та, 1994. 150 с.

4. Хазова С.А. Технологические основы подготовки конкурентоспособных специалистов по физической культуре и спорту // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Педагогика и психология. 2011. №1. С. 205-212.

5. Яровенко В.А. Маркетинг в сфере начального профессионального образования: дис. ... канд. пед. наук. М., 1998. 156 с.

6. Козел Т.А. Развитие рыночной инфраструктуры для повышения конкурентоспособности работников (на примере города Кемерово) // Исследовано в России: электронный научный журнал. URL: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2006/186.pdf>.

7. Гришин Н.А. Профилирование и оценка профессиональной компетентности как элементы системы профессиональной поддержки безработной молодежи // Управление персоналом. 2007. №5. С. 33-36.

8. Метлин С. В. Повышение эффективности взаимодействия внешнего и внутреннего рынков труда: дис.... канд. экон. наук. Самара, 2007. 154 с.

9. Исмагилова Ф.С. Профессиональное консультирование. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та им. А. М. Горького, 2011. 257 с.

10. Ясько Б.А. Психология личности и труда врача: курс лекций. Ростов н/Д: Феникс, 2005. 304 с.

11. Харитоновна Е.В. Психология востребованности личности: введение в проблему. Краснодар: Изд-во Кубан. гос. ун-та: Парабеллум, 2010. 248 с.

12. Харитоновна Е.В. Социально-профессиональная востребованность на этапах жизненного и профессионального пути. Краснодар: Изд-во Кубан. гос. ун-та: Парабеллум, 2011. 382 с.

13. Маклаков А.Г. Общие принципы, методы, направления работы психолога при оказании психологической помощи в экстремальных условиях деятельности // Практикум по психологии здоровья / под ред. Г.С. Никифорова. СПб., 2005. С. 292-295.

14. Бодров В.А. Психологические основы профессионального развития человека // Актуальные проблемы психологии труда, инженерной психологии и эргономики / под ред. В.А. Бодрова, А.Л. Журавлева. М.: Изд-во Ин-та психологии РАН, 2011. Вып. 2. С. 455-474.

References:

1. Bolotov V.A., Butko E.A., Glazunov A.G. Macro — and microeconomics of professional education // Professional education. 1999. No. 5. P. 15-17.

-
2. Delgas I.A. Formation of professional motivation of students of a teachers' training college in the context of competence approach: Diss. for the Cand. of Pedagogy degree. Perm, 2007. 210 pp.
 3. Serikov V.V. Personality approach to education: conception and technologies. Volgograd: Publishing house of the Volgograd state teachers' training un-ty, 1994. 150 pp.
 4. Khazova S.A. Technological bases of training of competitive experts in physical culture and sports // The Bulletin of the Adyghe State University. Series «Pedagogy and Psychology». 2011. No. 1. P. 205-212.
 5. Yarovenko V.A. Marketing in the sphere of primary professional education: Diss. for the Cand. of Pedagogy degree. M., 1998. 156 pp.
 6. Kozel T.A. The development of market infrastructure for the improvement of workers' competitiveness (based on the town of Kemerovo) // Researched in Russia: an electronic scientific journal. URL: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2006/186.pdf>.
 7. Grishin N.A. Profiling and assessment of professional competence as elements of the system of professional support of jobless youth // Human resource management. 2007. No. 5. P. 33-36.
 8. Metlin S.V. Effectiveness increase of interaction of external and internal labor markets: Diss. for the Cand. of Economics degree. Samara, 2007. 154 pp.
 9. Ismagilova F.S. Professional consultation. Yekaterinburg: Publishing house of the Ural state un-ty of A.M. Gorky, 2011. 257 pp.
 10. Yasko B.A. Psychology of doctor's personality and work: a course of lectures. Rostov-on-Don: Phoenix, 2005. 304 pp.
 11. Kharitonova E.V. Psychology of the demand for a person: introduction to the problem. Krasnodar: Kuban's state un-ty publishing house: Parabellum, 2010. 248 pp.
 12. Kharitonova E.V. Social and professional demand at the stages of the course of life and professional way. Krasnodar: Kuban's state un-ty publishing house: Parabellum, 2011. 382 pp.
 13. Maklakov A.G. General principles, methods, areas of psychologist's work when rendering a psychological assistance in extreme conditions of activity // Workshop on health psychology / ed. by G.S. Nikiforov. SPb. 2005. P. 292-295.
 14. Bodrov V.A. Psychological bases of person's professional development // Actual problems of labour psychology, engineering psychology and ergonomics / ed. by V.A. Bodrov, A.L. Zhuravlyov. M.: Publishing house of the RAS Institute of Psychology, 2011. Iss. 2. P. 455-474.