

# ОПРОСНИК КЕЙРСИ

**Опросник Кейрси** - методика оценки темперамента, созданная на основе работ К.Г. Юнга и И. Майерс-Бриггс. Опросник разработан в 1956 г. профессором Калифорнийского университета Дэвидом Кейрси. Перевод и адаптация методики осуществлены Б.В. Овчинниковым, К.В. Павловым, И.М. Владимировой, Ильиным Е. П.

Опросник содержит 70 утверждений, 10 из которых относятся к шкале экстраверсии-интроверсии, остальные (тринадцать группами по 20) раскрывают содержание последующих трех шкал. Шкалы искренности и достоверности в опроснике отсутствуют. Утверждения следуют однородными группами по 7: первое относится к факторам E-I, второе и третье - к факторам S-N, четвертое и пятое - к факторам T-F, шестое и седьмое - к факторам J-P. Далее (с каждой новой строки регистрационного бланка) указанная последовательность возобновляется. Каждое утверждение имеет два варианта продолжения (обозначаемые а или b), один из которых предлагается выбрать испытуемому. Таким образом, выявляются индивидуальные предпочтения одного из двоек факторов во всех четырех парах. Испытуемый (респондент) получает в результате характеристику экстраверта либо интроверта; сенсорики либо интуитива и т.д.

Методика Д.Кейрси построена на различении 16 психологических типов, определяемых сочетанием четырех факторов:

- E**(Extraversion) & **I**(Intraversion) - экстраверсия-интроверсия
- S** (Sensation) & **N**(iNtuition) - здравомыслие-интуиция
- T**(Thinking) & **F**(Feeling) - логичность-чувствование
- J**(Judging) & **P**(Perceiving) - рассудительность-импульсивность.

Первая группа психологических типов (тип темперамента *Дионисий*; главная черта – стремление к свободе) определяется сочетанием **SP**:

**ESFP** - *Тамада*: общительность, оптимизм, теплота, юмор, щедрость, богатство языка; поддаются соблазнам; способности к бизнесу, торговле.

**ISFP** - *Художник*: повышенная чувствительность, острота ощущения текущей минуты, неприятие всякого рода ограничений; сфера интересов - изобразительное искусство, музыка, танец.

**ESTP** - *Антрепренер*: энергия, прагматизм, поиск выгоды во взаимоотношениях, юмор, жажда острых ощущений, любовь к риску.

**ISTP** - *Мастер*: умелые руки, мастерство в обращении с инструментами, жажда действий, бесстрашие, часто - отсутствие интереса к теоретическому обучению и высшему образованию.

Вторая группа психологических типов (тип темперамента *Эпиметей*; главная черта - чувство ответственности) определяется сочетанием **SJ**:

**ESFJ** - *Торговец*: открытый, практичный, компанейский, обладает житейской мудростью.

**ISFJ** - *Хранитель традиций*: спокойный, заботливый; хозяин в своем доме; соблюдает обычаи, преемственность, делает все по плану; больше исполнитель, чем руководитель.

**ESTJ** - *Администратор*: лидер, цельная натура; бесхитроsten, не любит лишних выдумок; главные ориентиры в жизни - долг, план, порядок, иерархия.

**ISTJ** - *Опекун*: человек слова, хороший семьянин; спокоен, надежен, логичен, малоэмоционален, тверд, основателен, внимателен к деталям.

Третья группа психологических типов (тип темперамента *Аполлон*; главная черта - стремление к духовному росту, самопознанию и самовыражению) определяется сочетанием **NF**:

**ENFJ** - *Педагог*: общителен, внимателен к чувствам других людей, умеет распределять роли в группе, не любит монотонность; лидер, образцовый родитель.

**INFJ** - *Предсказатель*: пронзателен, прозорлив, обладает богатым воображением, поэтичен, раним, не любит споров и конфликтов; может быть хорошим психологом, врачом, писателем.

**ENFP** - *Журналист*: понимает людей, умеет влиять на них; чувствителен к новому, необычному; энтузиаст, оптимист, противник сухой логики, обладает богатой фантазией, творческими способностями, которые может проявить в искусстве, политике, бизнесе.

**INFP** - *Романтик*: идеалист, лирик, борец со злом за идеалы добра и справедливости, покладистый супруг; кто угодно - писатель, архитектор, психолог - только не бизнесмен.

Четвертая группа психологических типов (тип темперамента **Прометей**; главная черта - дух научного поиска, изобретательство, стремление к познанию и творчеству) определяется сочетанием **NT**:

**ENTJ** - *Фельдмаршал*: руководитель, требовательный родитель, интеллигент; логичный, целеустремленный; работу иногда ставит выше, чем семейное благополучие.

**INTJ** - *Исследователь*: высокий уровень интеллекта, сочетание логики и интуиции, большие способности к обучению, независимость, самоуверенность; слабость эмоций и возможные трудности в мире чувств.

**ENTP** - *Изобретатель*: новатор, энтузиаст, не выносит рутину и банальность; инициативен, обладает смекалкой, практической интуицией, чувством юмора, педагогическими способностями.

**INTP** - *Архитектор*: сложный внутренний мир, широкий кругозор, любовь к знанию; логичен, способен мгновенно оценивать ситуацию, полон новых идей; несколько высокомерен; интересы - в мире мыслей и речи, может быть прекрасным философом, математиком.

### Информация об адаптации методики, надежности и валидности

Под руководством профессора Б.В. Овчинникова в нашей стране проходит широкую апробацию типология Юнга-Майерс-Бриггс-Кейрси. С разрешения автора был адаптирован опросник Д. Кейрси и апробирован на школьниках г. Санкт-Петербурга, курсантах ряда ВВУЗов, проводилась проверка коцептуальной, содержательной валидности. Обнаружены закономерные психологические и психофизиологические типологические различия. Надежность теста при повторном исследовании через 10 месяцев составила от 0,8 до 0,9 в зависимости от яркости типов.

- Владимирова И.М., Овчинников Б.В. Индивидуально-типологический подход в психокоррекционной работе // Вестник психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы, 1995, № 3, с 21-28.
- Овчинников Б.В., Владимирова И.М., Павлов К.М. Типы темперамента в практической психологии. СПб.: Речь, 2003.
- Овчинников Б.В., Павлов К.В., Владимирова И.М. Ваш психологический тип. СПб., 1994.

### ТЕСТ КЕЙРСИ

Опросник содержит 70 утверждений, каждое из которых имеет два варианта – а и б. Ваша задача: выбрать один из них. Имейте в виду, что оба варианта равноценны – не нужно искать какого-то «более правильного» из них, выбирайте тот, который больше соответствует Вашему поведению, Вашим представлениям о себе, Вашим взглядам на жизнь. Выбранный Вами вариант отметьте знаком «+» в соответствующей клетке бланка, помещенного в конце опросника. После заполнения бланка сделайте подсчет результатов по указанной схеме и определите формулу Вашего психологического типа.

1. В компании (на вечеринке) Вы
  - а) общаетесь со многими, включая и незнакомых
  - б) общаетесь с немногими - только с Вашими знакомыми.
2. Вы человек
  - а) скорее реалистичный, чем склонный теоретизировать
  - б) скорее склонный теоретизировать, чем реалистичный.
3. Как Вы думаете, что хуже -
  - а) “витать в облаках”
  - б) придерживаться проторенной дорожки.
4. Вы более подвержены влиянию
  - а) принципов, законов
  - б) эмоций, чувств.
5. Вы более склонны
  - а) убеждать
  - б) затрагивать чувства.
6. Вы предпочитаете работать
  - а) выполняя все точно в срок
  - б) не связывая себя определенными сроками.
7. Вы склонны делать выбор
  - а) довольно осторожно
  - б) внезапно, импульсивно.
8. В компании (на вечеринке) Вы
  - а) остаетесь допоздна, не чувствуя усталости
  - б) быстро утомляетесь и предпочитаете пораньше уйти.
9. Вас больше привлекают
  - а) люди здравомыслящие
  - б) люди с богатым воображением.
10. Вам интереснее
  - а) то, что происходит в действительности
  - б) те события, которые могут произойти.
11. Оценивая поступки людей, Вы
  - а) больше учитываете требования закона, чем обстоятельства
  - б) больше учитываете обстоятельства, чем требования закона.
12. Обращаясь к другим, Вы склонны
  - а) соблюдать формальности, этикет
  - б) проявлять свои личные, индивидуальные качества.
13. Вы человек скорее
  - а) точный, пунктуальный
  - б) неторопливый, медлительный.
14. Вас больше беспокоит
  - а) необходимость оставлять дело незаконченным
  - б) необходимость непременно доводить дело до конца.
15. В кругу знакомых Вы, как правило,
  - а) в курсе происходящих событий
  - б) узнаете о новостях с опозданием.
16. Повседневные дела Вам нравится делать
  - а) общепринятым способом
  - б) своим оригинальным способом.
17. Вы предпочитаете таких писателей, которые
  - а) выражают свои мысли просто и четко, напрямую
  - б) пользуются аналогиями, иносказаниями.
18. Вас больше привлекает
  - а) стройность мысли
  - б) гармония человеческих отношений.
19. Вы чувствуете себя увереннее
  - а) в логических умозаключениях
  - б) в практических оценках ситуаций.
20. Жизнь доставляет Вам больше удовольствия, когда дела
  - а) решены и устроены
  - б) не решены и пока не улажены.
21. Вы человек
  - а) скорее серьезный, ответственный
  - б) скорее беспечный, беззаботный.
22. При телефонных разговорах Вы
  - а) заранее не продумываете, что нужно сказать
  - б) мысленно “репетируете” то, что будет сказано.
23. По Вашему мнению, факты
  - а) важны сами по себе
  - б) важны как проявления общих закономерностей.
24. Фантазеры, мечтатели обычно
  - а) раздражают Вас
  - б) довольно симпатичны Вам.
25. Вы чаще действуете как человек
  - а) хладнокровный
  - б) горячий, вспыльчивый.
26. Как Вы думаете, что хуже -
  - а) быть несправедливым
  - б) быть беспощадным.
27. Обычно Вы предпочитаете действовать
  - а) тщательно оценивая все возможности
  - б) полагаясь на волю случая.
28. Вам приятнее
  - а) покупать что-либо
  - б) иметь возможность купить.
29. В компании Вы, как правило,
  - а) первым заводите беседу
  - б) ждете, когда с вами заговорят.
30. С вашей точки зрения, здравый смысл
  - а) редко ошибается
  - б) часто попадает впросак.
31. Детям часто не хватает
  - а) практичности
  - б) воображения.
32. В принятии решений Вы руководствуетесь скорее
  - а) принятыми нормами
  - б) своими чувствами, ощущениями.
33. Вы человек
  - а) скорее твердый, чем мягкий
  - б) скорее мягкий, чем твердый.
34. Что, по Вашему, больше впечатляет:
  - а) умение методично организовать

- б) умение приспособиться и довольствоваться достигнутым.
35. Вы больше цените  
а) определенность, законченность  
б) открытость, многовариантность.
36. Новые и нестандартные отношения с людьми  
а) стимулируют, придают вам энергию  
б) утомляют Вас.
37. Вы чаще действуете  
а) как человек практического склада  
б) как человек оригинальный, необычный.
38. Вы более склонны  
а) находить пользу в отношениях с людьми  
б) понимать мысли и чувства других людей.
39. Вам приносит большее удовлетворение  
а) тщательное и всестороннее обсуждение спорного вопроса  
б) достижение соглашения по спорному вопросу.
40. Вы руководствуетесь более  
а) рассудком  
б) велениями сердца.
41. Вам удобнее выполнять работу  
а) по предварительной договоренности  
б) которая подвернулась случайно.
42. Вы обычно полагаетесь  
а) на организованность, порядок  
б) на случайность, неожиданность.
43. Вы предпочитаете иметь  
а) много друзей на непродолжительное время  
б) несколько старых друзей.
44. Вы руководствуетесь в большей степени  
а) фактами, обстоятельствами  
б) общими положениями, правилами, принципами.
45. Вас больше интересуют  
а) производство и сбыт продукции  
б) проектирование и исследования.
46. Что вы скорее сочтете за комплимент:  
а) “Вы очень логичный человек”  
б) “Вы тонко чувствующий человек”.
47. Более ценным качеством для себя Вы считаете  
а) невозмутимость  
б) увлеченность.
48. Вы предпочитаете высказывать  
а) определенные и окончательные утверждения  
б) предварительные и неоднозначные утверждения.
49. Вы лучше чувствуете себя  
а) после принятия решения  
б) не ограничивая себя решениями.
50. Общаясь с незнакомыми, Вы  
а) легко завязываете продолжительные беседы  
б) не всегда находите темы для разговора.
51. Вы больше доверяете  
а) своему опыту  
б) своим предчувствиям.
52. Вы чувствуете себя человеком  
а) более практичным, чем изобретательным  
б) более изобретательным, чем практичным.
53. Кто заслуживает большего одобрения -  
а) рассудительный, здравомыслящий человек  
б) человек глубоко переживающий.
54. Вы более склонны  
а) быть прямым и беспристрастным  
сочувствовать людям.
55. Что, по Вашему, предпочтительней  
а) удостовериться, что все подготовлено и улажено  
б) предоставить событиям идти своим чередом.
56. Отношения между людьми должны строиться  
а) на предварительной взаимной договоренности  
б) в зависимости от обстоятельств.
57. Когда звонит телефон, Вы  
а) торопитесь подойти первым  
б) надеетесь, что подойдет кто-нибудь другой.
58. Более ценным качеством для себя Вы считаете  
а) развитое чувство реальности  
б) пылкое воображение.
59. Вы придаете больше значения  
а) тому, что сказано  
б) тому, как сказано.
60. В Ваших глазах большим заблуждением выглядит  
а) излишняя пылкость, горячность  
б) чрезмерная объективность, беспристрастность.
61. Вы считаете себя, в общем,  
а) трезвым и практичным  
б) сердечным и отзывчивым.
62. Вас больше привлекают ситуации  
а) регламентированные и упорядоченные  
б) неупорядоченные и нерегламентированные.
63. Вы человек  
а) скорее педантичный, чем капризный  
б) скорее капризный, чем педантичный.
64. Вы чаще склонны  
а) быть открытым, доступным  
б) быть сдержанным, скрытным.
65. В литературных произведениях Вы предпочитаете  
а) конкретность, буквальность  
б) образность, переносный смысл.
66. Что для Вас труднее -  
а) находить общий язык с другими людьми  
б) использовать других в своих интересах.
67. Чего бы Вы себе больше пожелали -  
а) ясности размышлений  
б) умения сочувствовать.
68. Что хуже -  
а) быть неприветливым  
б) быть излишне привередливым.
69. Вы предпочитаете  
а) запланированные события  
б) незапланированные события.
70. Вы склонны поступать  
а) скорее обдуманно, чем импульсивно  
б) скорее импульсивно, чем обдуманно

Бланк для ответов:

1			2			3			4			5			6			7		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
1			2			3			4			5			6			7		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
8			9			10			11			12			13			14		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
15			16			17			18			19			20			21		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
22			23			24			25			26			27			28		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
29			30			31			32			33			34			35		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
36			37			38			39			40			41			42		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
43			44			45			46			47			48			49		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
50			51			52			53			54			55			56		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
57			58			59			60			61			62			63		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б
64			65			66			67			68			69			70		
	a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б		a	б

  

<b>E</b>	<b>I</b>		<b>S</b>	<b>N</b>		<b>T</b>	<b>F</b>		<b>J</b>	<b>P</b>

**E** =  $\sum a$  в первом столбце;

**I** =  $\sum б$  в первом столбце.

**S** =  $\sum a$  во 2-м и 3-м столбцах;

**N** =  $\sum б$  во 2-м и 3-м столбцах.

**T** =  $\sum a$  в 4-м и 5-м столбцах;

**F** =  $\sum б$  в 4-м и 5-м столбцах.

**J** =  $\sum a$  в 6-м и 7-м столбцах;

**P** =  $\sum б$  в 6-м и 7-м столбцах.

В каждой паре (**E-I**), (**S-N**), (**T-F**), (**J-P**) выделите букву, которой соответствует большее число баллов (если в какой-либо паре числа равны, то выделите правую букву). ЭТИ ЧЕТЫРЕ ВЫДЕЛЕННЫХ БУКВЫ ОБРАЗУЮТ ФОРМУЛУ ВАШЕГО ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТИПА. Впишите полученную четырехбуквенную формулу в рамку:

В результате получаются четыре объединенные буквы. Они обозначают функциональный психологический портрет обследуемого. Комбинации могут быть следующими:

**ESFP ESFJ ENFJ ENTJ**

**ISFP ISFJ INFJ INTJ**

**ESTP ESTJ ENFP ENTP**

**ISTP ISTJ INFP INTP**

Затем определяется яркость выраженности типа. Она обозначается добавлением к одной из четырех букв символа **b**.

Например: E(b), I(b), S(b), N(b), T(b) и. т. д. Яркость вычисляется следующим образом: для первой шкалы (E - I) от большего числа в паре чисел, записанных в нижних ячейках, отнимается число 5. Результат умножается на 2:

$$E-I(b)=(\max-5)*2$$

где  $\max$  - большее число из пары сумм, записанных внизу регистрационного листа.

Это выглядит следующим образом:

$$E-I(b)=(6-5)*2=2$$

т.е.  $E(b)=2$

Полученная величина яркости записывается на бланке под соответствующими сдвоенными буквами. Для остальных трех шкал порядок вычисления яркости более прост: от большего числа в паре нижних чисел отнимается 10.

$$S-N(b)||F-T(b)||J-P(b)=\max-10$$

где  $\max$  - большее число из пары сумм, записанных внизу регистрационного листа.

По шкале T-F имеем:

$$T-F(b)=18-10=8$$

итак,  $T(b)=8$

Арифметическая сумма яркостей по всем четырем сдвоенным факторам представляет собой суммарную яркость выраженности типа темперамента - Z.

$$Zb=E-I(b)+S-N(b)+F-T(b)+J-P(b)$$

В нашем примере:

$$Zb=2+0+8+6=16$$

Подобная характеристика позволяет разделить людей на "ярких" ( $20 < Z(b) < 40$ ) и "неярких" ( $0 < Z(b) < 20$ ). Для первых характерна высокая степень соответствия личностных характеристик полученному типологическому портрету и устойчивость типологической принадлежности во времени: лишь 8% из числа "ярких" изменяют свой тип через год. Степень соответствия портрета особенностям личности "неярких" представителей может быть меньшей, чем у "ярких".

### **Интерпретация результатов**

Экспресс-диагностика типа темперамента и функционального портрета с помощью опросника является предварительной. Окончательное заключение выдается в случае совпадения результатов при повторном обследовании через полгода. Основное диагностическое значение имеет принадлежность человека к одному из четырех типов темперамента; функциональный портрет служит дополнительной характеристикой. Словесные обозначения портретов условны и диагностического значения не имеют.

Для полноценной интерпретации данных, полученных при исследовании типа темперамента, необходимо располагать хотя бы минимумом сведений об особенностях жизненного пути испытуемого, о его поведении и характере, условиях воспитания и обучения, о ближайшем социальном окружении. Это дает возможность сделать обоснованное диагностическое заключение и дать необходимые рекомендации.