

Роль психодиагностики в управленческом общении при подготовке специалистов в области права

Сидоренко С. А.

Волховский филиал Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена (Санкт-Петербург, Российская Федерация); Lanusha@mail.ru

РЕФЕРАТ

В статье автором раскрываются приоритетные направления личностно-ориентированного подхода в управленческой психологии в области общения и конфликтологии. Акцентируется внимание на психодиагностике студентов юридических специальностей с целью определения оптимальной стратегии общения с молодым поколением.

Ключевые слова: темперамент, характер, личностная направленность, акцентуация характера

Для цитирования: Сидоренко С. А. Роль психодиагностики в управленческом общении при подготовке специалистов в области права // Управленческое консультирование. 2019. № 9. С. 75–85.

The Role of Psychodiagnostics in Management Communication in the Training of Specialists in the Field of Law

Svetlana A. Sidorenko

Volkhov branch of the Herzen State Pedagogical University of Russia, St. Petersburg, Russian Federation; Lanusha@mail.ru

ABSTRACT

In the article the author reveals the priority directions of personality-oriented approach in management psychology in the field of communication and conflictology. Attention is focused on the psychodiagnostics of students of legal specialties in order to determine the optimal strategy of communication with the younger generation.

Keywords: temperament, character, locus control, accentuation of personality traits

For citing: Sidorenko S. A. The Role of Psychodiagnostics in Management Communication in the Training of Specialists in the Field of Law // Administrative consulting. 2019. N 9. P. 75–85.

Общение — универсальный способ познания других людей, их внутреннего мира. Благодаря деловому общению работник приобретает свой неповторимый набор личностно-деловых качеств. Управление общением — особый вид общения, при котором решаются определенные специфические задачи. В каждой профессиональной деятельности общение и управление им как процессом является очень важным компонентом, и подготовка к нему обязательна при обучении в вузах. Нами на протяжении 10 лет проводилась психологическая диагностика студентов-юристов при поступлении в вузы, готовящие специалистов в области гражданского и уголовного права.

От рождения человек обладает определенными, присущими только ему психологическими свойствами. В своих взаимосвязях эти индивидуальные свойства образуют типы темперамента. Слово «темперамент» имеет латинское происхождение, обозначающее соразмерность, соотношение частей. В настоящее время понятие «темперамент» значит «совокупность динамических особенностей психических

процессов и поведения личности». Темперамент является биологическим фундаментом личности, т. е. основан на свойствах нервной деятельности, связан со строением тела человека, с обменом веществ в организме. Эти свойства являются наследственными и плохо поддаются изменениям. Своеобразие комбинаций этих свойств образуют специфические типы высшей нервной деятельности. Наиболее часто встречаются четыре типа (рис. 1):

1. *Меланхолик* («черная желчь») — слабый тип; человек, отличающийся сравнительно малым разнообразием эмоциональных переживаний, но большой силой и длительностью их; он откликается далеко не на все, но когда откликается, то сильно переживает. Тормозной тип ВНД.
2. *Холерик* («желчь») — сильный неуравновешенный тип; человек быстрый, иногда даже порывистый, с сильными, быстро загорающимися чувствами, ярко отражающимися в речи, мимике, жестах; нередко вспыльчивый, склонный к бурным эмоциональным вспышкам. Возбудимый тип ВНД.
3. *Сангвиник* («кровь») — сильный уравновешенный подвижный тип; человек быстрый, подвижный, дающий эмоциональный отклик на все впечатления; чувства его непосредственно отражаются во внешнем поведении, но они не сильны и легко сменяются. Лабильный тип ВНД.
4. *Флегматик* («лимфа») — сильный уравновешенный инертный тип; человек медлительный, уравновешенный и спокойный, которого нелегко эмоционально задеть и невозможно вывести из себя; чувства его почти никак не проявляются вовне. Инертный тип ВНД [3].

Таким образом, в ходе исследования нами выяснено, что молодое поколение будущих юристов по темпераменту активно на 96,75%, при этом сильную позицию могут занимать 97,77%.

Методика изучения личностной направленности английского психолога Г.-Ю. Айзенка разработана на основе анализа материалов обследования 700 солдат-невротиков [2]. С помощью данной методики строится модель экстравертированности и нейротизма.

Экстравертированность представляет собой своего рода характеристику индивидуально-психологических различий человека, крайние полюса которой соответствуют направленности личности либо на мир внешних объектов (экстраверсия), либо на явления его субъективного мира (интроверсия).

Нейротизм — это понятие, которое характеризуется эмоциональной неустойчивостью, тревогой, волнением, плохим самочувствием, вегетативными расстройствами. Данный фактор также полярен: эмоциональная устойчивость присуща сангвиникам и флегматикам, а неустойчивость — холерикам и меланхоликам.

Экстраверты — люди, ориентированные на окружающий мир, непосредственные, активные, открытые в эмоциональных проявлениях, любящие движение и риск. Для них характерна импульсивность, гибкость поведения, общительность и социальная адаптированность.

Интроверты — люди, для которых наибольший интерес представляют явления собственного внутреннего мира, для них свои теории и оценки реальности важнее, чем сама реальность. Они склонны к размышлениям, самоанализу, необщительны и замкнуты, испытывают затруднения в социальной адаптации и часто социально пассивны.

Человек со смешанным типом ориентации называется амбиверт. Ему свойственны как черты интроверта, так и экстраверта. Наиболее показательными типами амбивертированности являются люди с сенсорно-экстравертным и эмпатийно-интровертным психотипом.

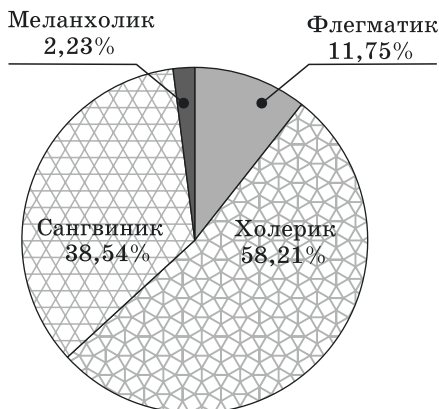


Рис. 1. Диагностика типов темпераментов
Fig 1. Diagnostic research of temperamental types

Юнговская типология — глобальная характеристика данных типов темперамента, за основу деления которой взята основная действующая функция (мышление, ощущение, чувство, интуиция), преобладающая в личности [21].

Результаты психодиагностики по данному показателю можно наблюдать на рис. 2.

Значит, в силу определенных сложившихся социальных условий распределение locus контроля молодого поколения выглядит следующим образом: экстраверсия проявляется у 87,5% студентов, при этом надо учитывать, что при проявлении амбиверсии (9,1%) есть скрытые экстраверты. А чистая классическая интроверсия присутствует только у 3,4%.

Знание характера конкретного человека позволяет с наибольшей вероятностью предвидеть его поведение. Характер как внешнее выражение темперамента складывается из набора определенных волевых, деловых и коммуникативных черт. Основанием для классификации характера, по мнению академика А. В. Петровского, может служить отношение человека к окружающему миру, другим людям, к самому себе, к делу и к вещам, поэтому выделяется 3 основные группы характеров (рис. 3):

- «мыслитель», для которого характерны постоянные размышления о жизни, науке, искусстве. Он любит разнообразные логические задачи, сосредоточен на своих внутренних рассуждениях;
- «собеседник», ориентированный на общение, установление контактов. Он любит компании, умеет шутить над собой и другими;
- «практик», который терпеть не может незавершенных дел, волокиты и рассуждений. Ему нравятся четко поставленные задачи, требующие решительных действий. Он без труда выступает в больших аудиториях, может быть хорошим организатором [13].

Следовательно, при определении типа характера по определяющему виду деятельности общение предпочитает большинство будущих юристов (83,27%), а непосредственную физическую практическую деятельность (21,29%). Умственный труд в приоритете у 41,44%, т. е. предпочтение более-менее легкого труда без особых физических и умственных затрат превалирует.

При определении типа характера определяется также общий стиль жизнедеятельности личности, обобщенный способ поведения в социально значимых ситуациях (рис. 4):

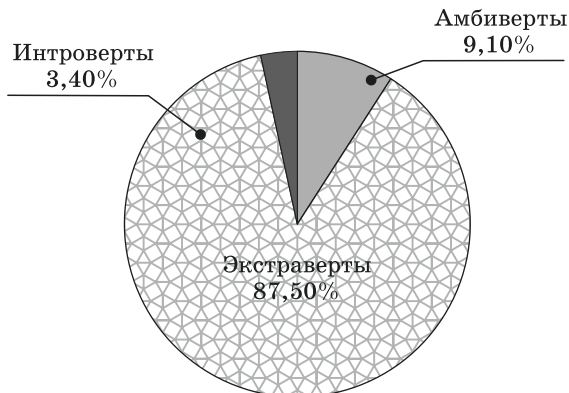


Рис. 2. Диагностика индивидуальной направленности личности
Fig 2. Diagnostic research of locus control

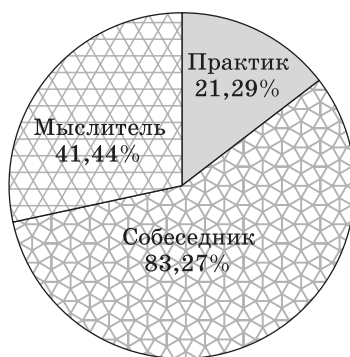


Рис. 3. Диагностика типов характера по А. В. Петровскому
Fig. 3. Diagnostic research of characteric types by A. Petrovsky

- Гармонически целостный тип, отличающийся устойчивостью отношений и высокой приспособляемостью к окружающей среде. У него отсутствуют внутриличностные конфликты. Он общительный, волевой, принципиальный человек. Тип волевого борца за свои идеалы и принципы.
- Тип внутренне конфликтный, но внешне согласованный со средой, отличается противоречивостью между внутренними побуждениями и внешним поведением, которое, согласуясь с требованиями среды, осуществляется с большим напряжением. Он склонен к импульсивным действиям. Это тип отрешенного от повседневной борьбы мудрого созерцателя.
- Конфликтный тип с пониженной адаптацией отличается конфликтностью между эмоциональными побуждениями и социальными обязанностями, импульсивностью, преобладанием отрицательных эмоций, неразвитостью коммуникативных свойств, недостаточной структурированностью самосознания. Психика не обременена большим опытом. Основной механизм жизнедеятельности — удовольствие. Трудные ситуации воспринимаются остро и прикрываются бессознательной психологической псевдозащитой (капризы, упрямство, уход в мир грез).

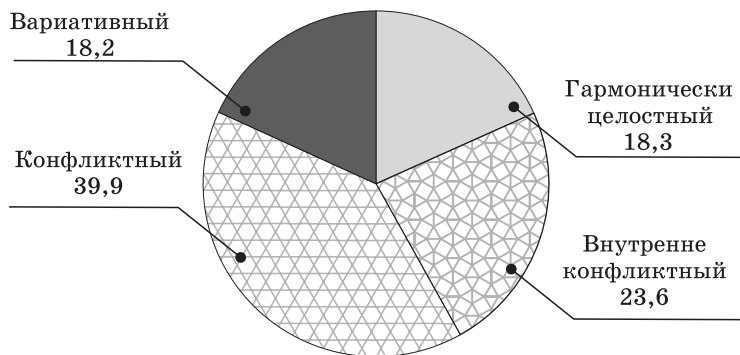


Рис. 4. Диагностика стиля жизнедеятельности личности
Fig. 4. Diagnostic research of manner vital activity

- Вариативный тип, внешне приспособляющийся к среде в результате неустойчивости позиций, беспринципности, свидетельствует о низком уровне развития личности. Приспособление — общий способ адаптации [9].

По данным рис. 4 мы видим, что наиболее предпочитаемым способом адаптироваться в окружающей среде является конфликт или противостояние с обществом (39,9%), а следовательно, и вызывание агрессии как прямой, так и косвенной (23,6%), вербальным или невербальным способом. При этом потенциально способными на проявление конфликтного поведения могут быть 41,8%.

Американский философ и психоаналитик Э. Фромм сделал свою классификацию социальных характеров, так называемые «садисты», «мазохисты», «конформисты», «неудачники» и «отшельники». Он подчеркивал роль социальных, политических, экономических, религиозных и антропосоциологических факторов в формировании характера.

- Продуктивный тип — психически идеально здоровый тип характеризуется честностью перед самим собой и во взаимоотношениях с другими, независимостью в суждениях и поступках, любовью к животным, продуктивным творческим мышлением. Люди занимаются общественно полезной деятельностью.
- Рецептивный тип характеризуется доверчивостью, пассивностью, чувствительностью, сентиментальностью. Мир — источник приятных ощущений. Он хочет, чтобы его любили. Идеалист, витающий в облаках, ничего не делающий без посторонней помощи и поддержки, легковверен.
- Эксплуатационный тип с сильным характером, уверенный в себе, с чувством достоинства, поведение агрессивное. Настойчиво добивается того, чего хочет. Неэмоциональный мир дан для действий, а люди — для выполнения требований. Все вокруг — средство для достижения цели.
- Накапливающий тип хочет иметь все и как можно больше. За свое держатся зубами, избегают рисков и сомнительных действий. Он характеризуется консерватизмом, сдержанностью, предусмотрительностью, спокойствием и терпимостью к чужим мнениям. Он надежен, не склонен к новому, подозрителен и упрям, живет прошлым.
- Рыночный тип — типичный продукт современного общества, характеризуется направленностью на внешние атрибуты жизни. Личность — товар; цель — продать себя как личность. Большое внимание уделяют внешнему виду как «упаковке». Они заинтересованы в нужных людях, готовы стать внешне любящими [18].

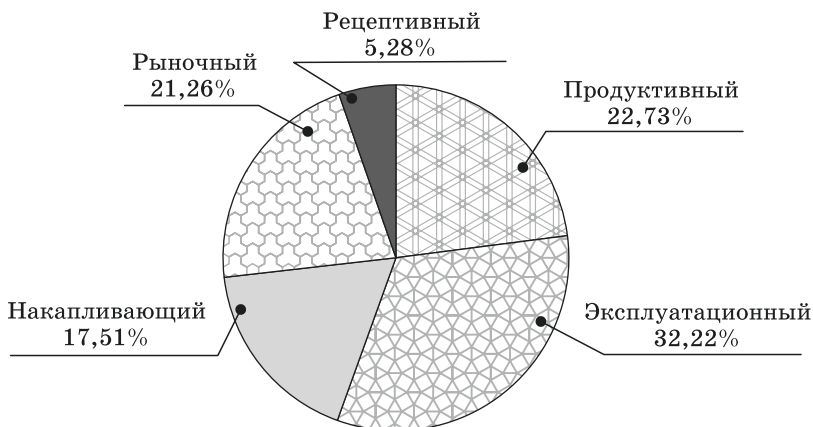


Рис. 5. Диагностика стиля жизнедеятельности личности
Fig. 5. Diagnostic research of manner vital activity

Исходя из данных, приведенных на рис. 5, наблюдается проявление формирования социальных моделей использования окружения в различных целях (71,1%): будь то прямая непосредственная эксплуатация в большинстве случаев (32,33%), использование временное с расчетом на неопределенное будущее (21,26%), или определенное использование (коллекционирование) с расчетом на далекое будущее (17,51%).

Г.-У. Олпорт выделил шесть типов ценностных ориентаций человека, которые составляют стержень человеческой личности. Они составляют философию жизни человека:

- Теоретический тип. Смысл жизни — постижение истины и ее поиск. К жизни относится очень рационально и критически.
- Экономический тип. Стиль преуспевающего бизнесмена. Главная ценность жизни — деньги.
- Эстетический тип. Ценит в жизни все возвышенное и прекрасное. Нарцисс, наслаждается влюбленностью.
- Социальный тип. Главное в жизни — любовь окружающих людей. Они тесно связаны с религиозными ценностями, но не фанатичны. Другие отношения для них не существуют.
- Политический тип характеризуется жаждой власти, славы, известности, влияния. Исходя из этого, выбирают себе профессию.
- Религиозный тип. Главная цель — служение Богу или высшему идеалу, в зависимости от того, как им понимаются «религиозные» идеи. Кумиром для него может стать и обожествляемый человек, его цели и ценности [11].

Следовательно, по данным рис. 6 основным типом социальной ценностной ориентации является власть и известность (47,98%), значит, и профессиональная деятельность связана с областями политики, права и массовых коммуникаций. Чуть «уступают» приверженцы экономического типа (34,72%), люди-«дельцы», которые будут решать вопросы с точки зрения определенной собственной выгоды и привлечения денежной массы. Любовь как ценность проявляют 50,34%, при этом себялюбие превалирует в 21,45% случаев, псевдолюбовь у 2,76%, а истинная непосредственная любовь к окружающим проявляется только в 26,13% случаев.

А. Адлер наибольшее значение в жизни уделял социальным условиям, для выделения которых использует два критерия: степень социального интереса и степень активности личности (рис. 7):

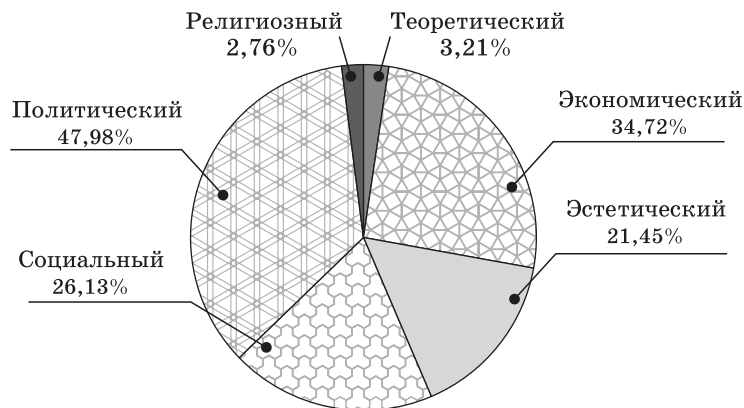


Рис. 6. Диагностика стиля жизнедеятельности личности
Fig. 6. Diagnostic research of manner vital activity

- Управляющий тип («крестный отец») характеризуется активной позицией по отношению к внешнему миру. Мир создан для извлечения из него максимальной пользы с наименьшими затратами.
- Берущий тип. Малоактивный человек с нехитрой социальной установкой: «бери от жизни все, что дается легко, что плохо лежит, что тебе пригодится. Действует в рамках закона. Ведет паразитический образ жизни, не причиняя вреда другим. Не имеет социального интереса. Внешний мир — «дойная корова».
- Избегающий тип. Главный мотив — как бы чего не вышло. Характеризуется малой активностью и отсутствием социального интереса, избегает принятия решений и разрешения проблем. Обычно «плывет по течению».
- Социально полезный тип. Человек с высоким социальным интересом проявляет истинную заботу об окружающих, заинтересован в общении, участвует в общественной работе. Сам решает свои проблемы, сознавая компетентность и свое место в жизни и обществе. Три его глобальные проблемы: работа, любовь и дружба. Готов внести вклад в «мирное сосуществование» [1].

Таким образом, тип социальной активности, проявляемый будущими юристами, в большей степени показывает стремление к власти (81,9%), при этом истинно заинтересованный тип в общении, ориентированном на людей, только 21,5%.

К. Хорни разделила всех людей по признаку взаимодействия друг с другом. Она выделила три вида ориентаций, каждая из которых представляет один из путей оптимизации межличностных отношений в достижении комфорта и безопасности (рис. 8):

- Уступчивый тип (ориентация на людей). Им руководит неосознанное убеждение, что если он уступит, то его не тронут. Для данного типа характерна зависимость и нерешительность. Избегают одиночества, прекрасные собеседники. За маской доброты скрывается враждебность, злость и нетерпимость. В обществе может держаться в тени.
- Обособленный тип (ориентация от людей). Девиз типа: «Мне все равно — лишь бы не трогали». Неэмоциональные, нечувствительные, холодные, сдержанные, беспристрастные люди. Для него характерно стремление к уединению, независимости, почти ничем не увлекается. В конце утрачивается чувство ответственности, привыкая к поверхностным наслаждениям.
- Враждебный тип (ориентация против людей). Он считает, что мир — агрессивная среда, люди по природе агрессивны и жизнь — это борьба за место под солнцем.

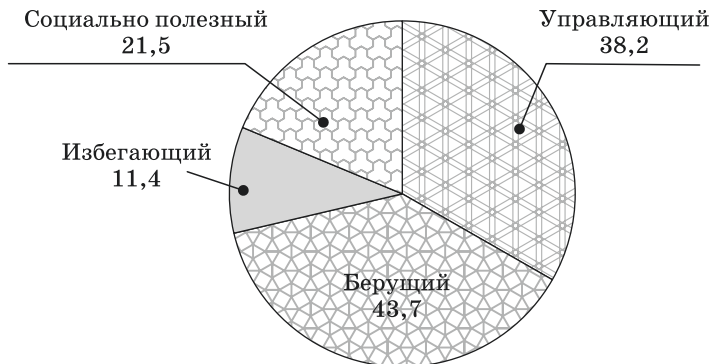


Рис. 7. Диагностика социальной активности по А. Адлеру
Fig. 7. Diagnostic research of social activity by A. Adler

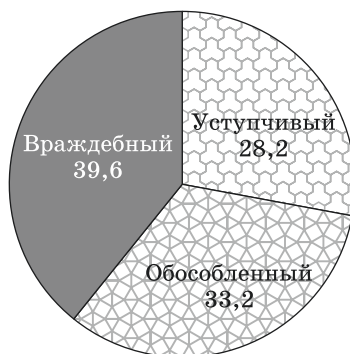


Рис. 8. Диагностика социальной активности по А. Адлеру
Fig. 8. Diagnostic research of social activity by A. Adler

Поведение направлено на обретение власти над другими, на повышение собственного престижа. Убеждение: «У меня есть власть — никто меня не тронет» [19].

По предыдущим исследовательским данным мы знаем, что данное поколение экстравертировано, т.е. имеет ориентацию на внешний мир. Но по данным, приведенным в рис. 8, отрицательная социальная ориентация молодых людей составляет 72,8%, при этом пассивная агрессия проявляется у 33,2%, а непосредственная агрессивность — у 39,6%.

Широко известна классификация акцентуации характера, разработанная немецким ученым К. Леонгардом, который выделил 14 типов акцентуации, т.е. чрезмерных усиления отдельных черт характера, при этом наблюдаются не выходящие за пределы нормы отклонения в психологии и поведении человека [15]. Типология основана на оценке стиля общения человека с окружающими людьми:

- застревающий (параноический) — умеренно общителен, склонен к нравоучениям, неразговорчив;
- возбудимый (эпилептоидный) — мало контактен в общении, замедленность реакций, угрюм, склонен к конфликтам, эмоционально зависим от обстоятельств;
- демонстративный (истерический) — истеричен, легко устанавливает контакты, стремление к лидерству, жаждет похвалы и власти, высоко приспособляем, склонен к интригам, провоцирует конфликты;

- педантичный (ананкастический) — мало конфликтен, бюрократ, излишне аккуратен и требователен к окружающим, охотно уступает лидерство;
- гипертимный (гипоманиакальный) — чрезмерно контактен, словоохотлив с выразительной мимикой и жестами, энергичен, деятелен, оптимистичен, инициативен, при этом легкомыслен и недостаточно серьезен;
- дистимный (субдепрессивный) — мало контактен, немногословен, часто пессимистически настроен, домосед, легко вступает в конфликты, имеет обостренное чувство справедливости, замедленен, индивидуалист;
- циклоидный (неустойчивый) — склонен к частым сменам настроения, манеры обращения с другими, общителен в зависимости от настроения;
- экзальтированный — очень контактен, словоохотлив, влюбчив, в споре не доходит до конфликта, привязчив и внимателен к друзьям, имеет хороший вкус, сострадателен, альтруист, паникер;
- тревожный (астеничный) — почти неконтактен, робок, не уверен в себе, дружелюбен, самокритичен, исполнительен, часто минорно настроен, выделяют две подгруппы: неврастеники (конституциональные) и психостеники (душевно-волевая слабость);
- эмотивный (сенситивный) — обидчив, неконфликтен, общается с узким кругом людей, которых понимает с полуслова, сострадателен, исполнительен, имеет обостренное чувство долга, слезлив;
- конформный — человек, который плывет по течению в своей среде, лишенный самостоятельности и индивидуальных черт, копирующий черты представителя своей среды; ломка стереотипов и лишение привычного состояния служит причиной реактивных состояний;
- шизоидный — человек, причудливый во всем, не похожий на окружающих, характеризующийся оторванностью от реального мира, флегматичным поведением, отсутствием единства внутреннего и внешнего мира; в его движениях отсутствуют плавность, манеры довольно вычурные;

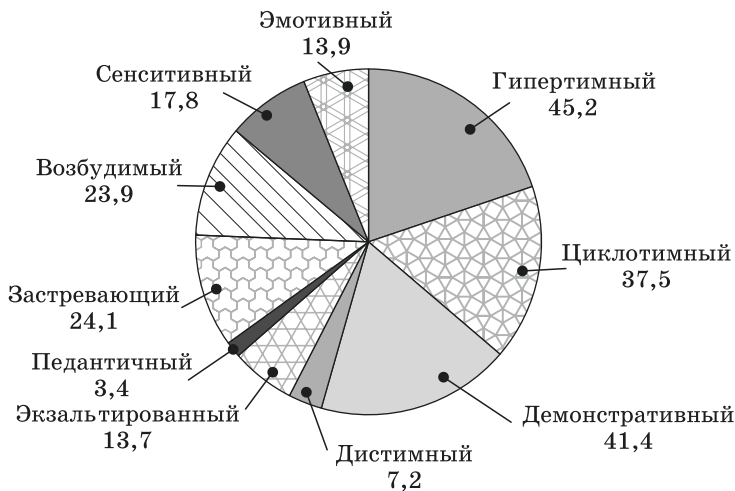


Рис. 9. Диагностика типов акцентуации характера
Fig. 9. Diagnostic research of accentuation of personality traits

- мечтательный — человек с завышенной самооценкой, недовольный своим местом в обществе и мечтающий занять более высокое положение, но не способный сделать этого;
- асоциальный тип — тип, характеризующийся полным отсутствием понимания моральных норм, социально-эмоциональной тупостью, духовной нищетой, грубостью и злостью; его основное желание — удовлетворение своих низменных инстинктов;
- «лоскутный» тип — смешанный тип акцентуации, подчиняющийся определенным закономерностям различных типов, каждый из которых усугубляет друг друга, может представлять собой пограничные состояния, которые требуют особого внимания.

В ходе работы со студентами юридических специальностей использовался опросник, составленный А. Е. Личко, в котором выведены 10 типов акцентуированных личностей [16]. Распределение наличия данных типов можно увидеть на рис. 9.

Следовательно, при распределении типов акцентуации характера подтверждается преобладание акцентов холерично-экстравертированной направленности, где основным типом является гипертимно-демонстративный (86,6%), гиперциклотимный (82,7%). При этом интровертированные типы, такие как дистимный (7,2%), педантично-застраивающий (27,5%) уходят на второй план. Как элемент эмоциональности проявляется в 69,3%, где агрессия является основной в 23,9%, а непосредственные внешние эмоции проявляются у 31,7%.

Подводя итог нашему психодиагностическому исследованию, можно составить следующий психологический портрет будущего молодого юриста: сангво-холерический тип темперамента со значительной экстраверсией, основанной на личных ощущениях, но с отрицательной социальной ориентацией. При этом это человек, который предпочитает общение как вид деятельности, ориентированное на себя с интересом в областях, связанных с властью, массовыми коммуникациями и успехом. Кроме того, предпочитается конфликтный стиль общения с использованием потенциала другого человека, не замечая личных интересов собеседника, но свои эмоции очень важны, хотя их можно и скрыть. Исходя из этого портрета и нужно строить стратегию и тактику управления общения с молодым поколением современного общества.

Литература

1. Адлер А. Индивидуальная психология и развитие ребенка. М. : Институт общегуманитарных исследований, 2017.
2. Айзенк Г., Вильсон Г. Как измерить личность. Пер. с англ. М. : Когито-центр, 2000.
3. Батаршев А. В. Темперамент и характер: Психологическая диагностика. СПб. : Питер, 2007.
4. Вишнякова Н. Ф. Тренинговый практикум по конфликтологии. Мн., 1996.
5. Елисеев О. П. Практикум по психологии личности. СПб. : Питер, 2001.
6. Коржова Е. Ю. Психология личности: Типология теоретических моделей. СПб., 2004.
7. Кузьмицкая Л. Ф., Сидоренко С. А. Применение метода близнецовости в юридической психологии // Современная преступность: состояние, проблемы, перспективы противодействия. Нальчик, 2010. Т. 2. С. 133–140.
8. Кукушин В. С. Психология делового общения. Ростов-н/Д : Март, 2003.
9. Маркова Г. Н. Справочник по конфликтологии, общению и менеджменту. СПб. : Альфа, 2000.
10. Норакидзе В. Г. Методы исследования характера личности / АН ГССР, Ин-т психологии. Тбилиси : Мецниереба, 1989.
11. Оллпорт Г. Становление личности: Избранные труды / [Пер. с англ. Л. В. Трубицыной и Д. А. Леонтьева] ; под общ. ред. Д. А. Леонтьева. М. : Смысл, 2002.

12. Пелипенко И. С., Сидоренко С. А. Проблемы девиантного поведения несовершеннолетних преступников // Современное российское общество: актуальные проблемы борьбы с преступностью. Нальчик, 2009.
13. Райгородский Д. Я. Психология и психоанализ характера. Хрестоматия по психологии и топологии характеров. Самара : ИД БахраХ-М, 2009.
14. Ратанова Т. А., Шляхта Н. Ф. Методы изучения и психодиагностика личности: Уч. пос. М. : МПСИ : Флинта, 2000.
15. Сидоренко С. А. Личность в общении. Нальчик : НФ КУ МВД России, 2006.
16. Сидоренко С. А. Психология общения в юридической деятельности. Нальчик : НФ КУ МВД России, 2019.
17. Сидоренко С. А. Социально-психологические основы делового общения. Нальчик : НФ КУ МВД России, 2004.
18. Фромм Э. Психоанализ и этика / Сост. С. Я. Левит. М. : АСТ, 1998.
19. Хорни К. Самоанализ. М. : Академический проект, 2009.
20. Чуфаровский Ю. В. Психология общения в становлении и формировании личности. М. : Соц.-политич. мысль, 2004.
21. Юнг К. Г. Психологические типы. М. : Академический проект, 2019.

Об авторе:

Сидоренко Светлана Анатольевна, доцент Волховского филиала Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена (Санкт-Петербург, Российская Федерация), кандидат педагогических наук; Lanusha@mail.ru

References

1. Adler A. Individual psychology and child development. Moscow : Institute of General humanitarian studies, 2017. (In rus)
2. Eysenck H., Wilson G. How to measure personality. M., 2000. (In rus)
3. Batarshhev A. V. Temperament and character: a Psychological diagnosis. St. Petersburg, 2007. (In rus)
4. Vishnyakova N. F. Training workshop on conflict. Minsk, 1996. (In rus)
5. Eliseev O. P. Workshop on the psychology of personality. St. Petersburg, 2001. (In rus)
6. Korzhova E. U. Psychology of personality: a Typology of theoretical models. St. Petersburg, 2004. (In rus)
7. Kuzmitskaya L. F., Sidorenko S. A. application of the method of Gemini in legal psychology // Modern crime: state, problems, prospects of counteraction. Nalchik, 2010 T. 2. P. 133–140. (In rus)
8. Kukushin V. S. Psychology of business communication. Rostov-on-Don, 2003. (In rus)
9. Markova G. N. Handbook of conflictology, communication and management. St. Petersburg, 2000. (In rus)
10. Norakidze V. G. Methods of research of character of a person / AS GSSR, Institute of psychology. Tbilisi, 1989. (In rus)
11. Allport G. W. Personality. N.Y., 1937. (In rus)
12. Pilipenko I. S., Sidorenko S. A. Problems of deviant behavior of juvenile criminals // Modern Russian society: actual problems of fight against crime. Nalchik, 2009. (In rus)
13. Raigorodskii D. Y. Psychology and psychoanalysis of nature. Anthology of psychology and character typology. Samara, 2009. (In rus)
14. Ratanova T. A., Gentry N. F. Methods of study and diagnostics of personality. Moscow, 2000. (In rus)
15. Sidorenko S. A. Personality in communication. Nalchik : NF GU MVD of Russia, 2006. (In rus)
16. Sidorenko S. A. Psychology of communication in legal activity. Nalchik : NF GU MVD of Russia, 2019. (In rus)
17. Sidorenko S. A. Social and psychological bases of business communication. Nalchik : NF GU MVD of Russia, 2004. (In rus)
18. Fromm E. Psychoanalysis and Religion. New Haven, CT, United States : Yale University Press. 2010. (In rus)
19. Horney K. Self-analysis. Norton, 1942. (In rus)

20. Chufarovskiy Y.V. the Psychology of communication in the formation and development of personality. M. : Soc.-polit. idea 2004. (In rus)
21. Jung C. G. Psychological Types. Princeton, New Jersey : Princeton University Press. 1971. (In rus)

About the author:

Svetlana A. Sidorenko, Associate Professor of Volkhov branch of the Herzen State Pedagogical University of Russia (St. Petersburg, Russian Federation), PhD in Pedagogic Sciences; Lanusha@mail.ru