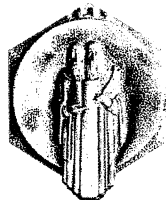


УНИВЕРЗИТЕТ "СВ. КИРИЛ И МЕТОДИЈ" СКОПЈЕ

ФИЛОЗОФСКИ ФАКУЛТЕТ

ИНСТИТУТ ЗА ПСИХОЛОГИЈА



**ТИПОВИ НА ЛИЧНОСТ И ВРЕДНОСНИ ОРИЕНТАЦИИ
КАЈ ЛИЦА СО ВИСОКО НАТПРОСЕЧНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА**

- докторска дисертација -

Ментор:

Проф. д-р Виолета Арнаудова

Кандидат:

м-р Сашо М. Кочанковски

Скопје, 2012

Содржина:

ВОВЕД	3
1. ПРОБЛЕМ	4
1.1. Проблем на истражувањето.....	5
1.2. Цели на истражувањето.....	8
2. ТЕОРИСКА ПОЗАДИНА	9
2.1. ТИПОВИ НА ЛИЧНОСТ СПОРЕД ЈУНГ.....	10
Јунговата типологија на личноста како основа за Мајерс Бригс индикаторот за типот	13
Преференција за екстраверзија и интроверзија (E-I)	15
Преференција за сетилност и интуитивност (S-N)	16
Преференција за мисловност и чувственост (T-F)	16
Преференција за просудување и перцептивност (J-P)	17
Развој на типот според Јунговата теоријата.....	18
Доминантен ментален процес (функција)	19
Индекс на креативност.....	21
2.2. ВРЕДНОСНИ ОРИЕНТАЦИИ	24
За вредностите.....	24
Поим и дефинирање на вредностите.....	25
Вредносни ориентации - поим и дефиниции.....	30
2.3. ИНТЕЛИГЕНЦИЈА	32
Теории за интелигенцијата.....	33
Дефинирање на интелигенцијата.....	39
Природата на интелигенцијата.....	44
Фактори кои влијаат врз развојот на интелигенцијата	46
Дистрибуција на интелигенцијата во општата популација.....	48

Количник на интелигенција - IQ	50
Основање и мисија на асоцијацијата за лицата со високо натпросечна интелигенција (МЕНСА)	51
2.4. РЕЛЕВАНТНИ ЕМПИРИСКИ ИСТРАЖУВАЊА.....	54
Релевантни истражувања за поврзаност на типовите на личност и високо натпросечните интелектуални способности.....	54
Релевантни истражувања поврзани со креативноста.....	68
Релевантни истражувања на вредносните ориентации.....	71
2.5. ИСТРАЖУВАЧКИ ХИПОТЕЗИ.....	74
2.6. ВАРИЈАБЛИ.....	77
3. МЕТОД.....	84
3.1. ИСПИТАНИЦИ.....	85
3.2. МЕРНИ ИНСТРУМЕНТИ.....	86
МВТИ (Myers-Briggs Type Indicator) - Мајерс-Бригсовиот индикатор на типови, формата G.....	86
Равенови напредни прогресивни матрици - II	89
Скала за мерење на претпочитаните животни стилови (прилагоден од Драган Попадик).....	90
3.3. ПОСТАПКА.....	93
Тек на истражувањето.....	93
Обработка на податоците.....	93
4. РЕЗУЛТАТИ.....	95
4.1. РЕЗУЛТАТИ ШТО СЕ ОДНЕСУВААТ НА ТИПОВИТЕ НА ЛИЧНОСТ	96
а) Преференција за Екстраверзија (E) и Интроверзија (I)	100
б) Преференција за Сетилност (S) и Интуитивност (N)	101
в) Преференција за Мисловност (T) и Чувственост (F)	103
г) Преференција за Просудување (J) и Перцептивност (P)	104
д) Психолошки функции.....	106

f) Доминантна функција.....	109
e) Полот и доминантната функција.....	109
ж) Изразеност или сила на доминантната функција.....	111
з) Индекс на креативност.....	112
Испитаници чиј индекс на креативност е под скор 250	113
Испитаници чиј индекс на креативност е над скор 250	115
Испитаници чиј индекс на креативност е над скор 350	122
4.2. РЕЗУЛТАТИ ШТО СЕ ОДНЕСУВААТ НА ВРЕДНОСНИТЕ ОРИЕНТАЦИИ	128
4.3. РЕЗУЛТАТИ ШТО СЕ ОДНЕСУВААТ НА ИНТЕЛИГЕНЦИЈАТА	135
5. ДИСКУСИЈА.....	139
5.1. ДИСКУСИЈА НА РЕЗУЛТАТИТЕ КОИ СЕ ОДНЕСУВААТ НА ТИПОВИТЕ НА ЛИЧНОСТ КАЈ ЛИЦАТА СО ВИСОКО НАТПРОСЕЧНАТА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА	140
5.2. ДИСКУСИЈА НА РЕЗУЛТАТИТЕ КОИ СЕ ОДНЕСУВААТ НА ВРЕДНОСНИТЕ ОРИЕНТАЦИИ КАЈ ЛИЦАТА СО ВИСОКО НАТПРОСЕЧНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА.....	151
5.3. ДИСКУСИЈА НА РЕЗУЛТАТИТЕ КОИ СЕ ОДНЕСУВААТ НА ПОЛОВИТЕ РАЗЛИКИ ВО ОДНОС НА ТИПОВИТЕ НА ЛИЧНОСТ И ВРЕДНОСНИТЕ ОРИЕНТАЦИИ КАЈ ЛИЦА СО ВИСОКО НАТПРОСЕЧНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА	155
5.4. ЗАКЛУЧНИ СОГЛЕДУВАЊА	158
5.5. СУГЕСТИИ ЗА НАТАМОШНИ ИСТРАЖУВАЊА.....	163
6. ЛИТЕРАТУРА.....	164
7. РЕЗИМЕ.....	176
8. ПРИЛОЗИ.....	178

ВОВЕД

Интелигенцијата, типовите на личност и вредносните ориентации се важни концепти во современата психологија. Меѓутоа, интересирањето за овие концепти го привлекувало вниманието на научниците уште од најрани времиња. Откривањето на разликите кои постојат кај луѓето, а се однесуваат на карактеристиките на типовите на личност, степенот на интелектуалните способности, како и нивните вредносни ориентации е од особено значење, не само од теориски, туку уште повеќе и од практичен аспект. Одредени групи на луѓе се одликуваат со специфични карактеристики во однос на овие три димензии на личноста. Особено интересни за истражување се особеностите кои ги одбележуваат лицата со високо натпросечна интелигенција.

Поттикнати од некои истражувања, направени првенствено од странски истражувачи, се интересиравме особено за лицата со високо натпросечна интелигенција.

Основен проблем на истражувањето е да испитаме кои типови на личност и вредносни ориентации преовладуваат кај лицата со високо натпросечна интелигенција.

Целите на истражувањето кореспондираат со поставениот проблем. Всушност, истражувањето има цел да се добијат емпириски податоци врз основа на кои ќе се обидеме да дадеме одговор на поставени прашања кои се поврзани со основниот проблем. Со оглед на тоа, се обидовме да провериме неколку хипотези, кои се однесуваат на основниот проблем на истражувањето.

Се надеваме дека резултатите од ова истражување ќе им бидат од корист не само на научните и стручните работници кои работат во полето на интелигенцијата, надареноста, личноста, стилите на учење, вредносните ориентации, туку и воопшто на сите лица со високо натпросечна интелигенција.

Сознанијата кои би ги добиле од ова истражување треба да придонесат за подобро разбирање на лицата со високо натпросечна интелигенција во однос на типовите на личност и нивните вредносни ориентации.

1. ПРОБЛЕМ

1.1. Проблем на истражувањето

Проблемот на нашето истражување произлегува од потребата за откривање на карактеристиките на лицата со високо натпросечна интелигенција, откривање на специфичностите на типовите на личност, како и откривање на нивните вредносни ориентации. Поттикнати од некои истражувања, направени првенствено од странски истражувачи, се интересиравме особено за лицата со високо натпросечна интелигенција во Република Македонија.

Заради тоа, основниот проблем на ова истражување е **дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладуваат посебни типови на личност и вредносни ориентации.**

Во нашето истражување, дефинирањето на лица со високо натпросечна интелигенција се совпаѓа со дефиницијата на МЕНСА. Имено, лица со високо натпросечна интелигенција се оние кои на стандардизираните тестови за интелигенција (Равенови напредни прогресивни матрици - II), постигнуваат количник на интелигенција (IQ) еднаков или повисок од 148.

Типовите на личност се дефинирани преку Јунговата теорија за психолошките типови (Јунг 1921/1971), операционализирана преку Мајерс - Бригс Типскиот Индикатор. По пат на самоизвестување, со овој инструмент се опишуваат 4 сета на преференциите на луѓето, како што се:

- ставови кон светот,
- психолошки функции:
 - перцепирање на надворешниот свет и
 - начин на донесување на одлуки
- стил на живеење.

На тој начин, ефектите од секоја преференција можат да се разгледуваат како комбинација со кои се добиваат 16 различни типови на личности.

Под вредносни ориентации подразбираме општи цели, а под стилови на живеење - начинот на остварување на тие цели. Одредувањето на вредносните ориентации преку преферираните стилови на живот се прави преку 10 понудени описи за секоја вредносна ориентација.

Вака поставениот проблем ни овозможува да се приклучиме кон настојувањата на истражувачите да ги откријат индивидуалните особини на лицата кои поседуваат високо натпросечна интелигенција, како што се типот на личност, посебниот стил на учење, мотивацијата, начинот на перцепирање на нештата, начинот на кој донесуваат одлуки и начините како ја организираат нивната работа и живот, нивните вредносни ориентации. Осмислувањето и реализирањето на ова истражување, воглавно, не отстапува многу од досега реализираните истражувања, особено во САД.

Една од особеностите на ова истражување е користењето на инструментот MBTI - за одредување на типот на личност. Тоа е - MBTI (Myers Briggs Type Indicator)- Мајерс Бригс Индикатор на Типот, кој се користи за да се откријат типовите на личност кај лицата кои поседуваат високо натпросечна интелигенција.

Уште една особеност за ова истражување е и таа што сите испитаници се лица со високо натпросечна интелигенција и истото претставува прв обид од научен аспект да се откријат карактеристиките на типот на личноста и вредносните ориентации кај овие лица во Македонија.

Нашите претпоставки се дека постои нееднаква застапеност на овие 16 типови на личност кај лицата со високо натпросечна интелигенција. Исто така, претпоставивме дека оваа селектирана група се разликува и во однос на вредносните ориентации. Се надеваме дека резултатите добиени со ова истражување ќе им бидат од корист не само на научните и стручните работници кои се интересираат за интелигенцијата, надареноста, личноста, стиловите на учење, вредносните ориентации, туку и на лицата со високо натпросечна интелигенција.

Ова истражување, истовремено, дава можност да се одговори на неколку прашања кои се поврзани со основниот проблем на истражувањето:

1. Дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладуваат неколку типови на личност?

1.1 Дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладува типот на личност со преференцијата за интроверзија?

1.2 Дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладува интуитивниот начин на перцепирање на информациите?

1.3 Дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладува типот на личност со преференција за мисловност?

1.4 Дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладува типот на личност со преференција за просудување?

1.5 Дали кај лицата од машки и женски пол кои се со високо натпросечна интелигенција постојат разлики во типовите на личност?

2. Дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладуваат некои вредносни ориентации?

2.1 Дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладува сознајната вредносна ориентација?

2.2 Дали кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладува вредносната ориентација - прометејски активизам?

2.3 Дали кај лицата од машки и женски пол кои се со високо натпросечна интелигенција постојат разлики во вредносните ориентации?

Поставувајќи ги овие прашања, всушност ја определивме и основната хипотетска рамка на истражувањето.

1.2. Цели на истражувањето

Целите на истражувањето кореспондираат со поставениот проблем. Всушност, целта ќе биде да се добијат емпириски податоци и да провери дали лицата со високо натпросечна интелигенција се карактеризираат со посебни типови на личноста. Понатаму, имаме намера да провериме дали лицата со високо натпросечна интелигенција се одликуваат со преференција на интровертност, интуитивниот начин на перцепирање на информациите, мисловноста при донесувањето на одлуките како и добро организираниот начин на работа и живот. Од особен интерес за нас ќе биде да провериме дали лицата со високо натпросечна интелигенција се карактеризираат со одредени вредносни ориентации.

Добиените сознанијата би претставувале основа за подобро разбирање на овие лица во однос на начините за добивање на енергија, добивање на информации, донесување на заклучоци и организирање на животот. Секако дека овие наоди ќе имаат придонес и за зголемување на свесноста и кај овие лица, како и кај професионалците (психолозите, педагозите и наставниците), за нивните предности и слабости. Се надеваме дека добиените наоди ќе претставуваат поттик за понатамошни истражувања во овој домен.

2. ТЕОРИСКА ПОЗАДИНА

2.1. ТИПОВИ НА ЛИЧНОСТ

Интересирањето и изучувањето на личноста биле предмет на многу научници, уметници, филозофи, теолози, политичари, како и обични луѓе. Особено интензивно личноста се проучувала во минатиот век. Првенствено е изучувана од психологијата. Јанакон (2009, стр. 15) наведува дека: “личноста стана главен предмет на целокупната психологија, односно дека психологијата на личноста е средишна и обединувачка гранка на психологијата”. Според истиот автор, во тој период се создадени сите позначајни теории (концепции) за личноста, кои би можеле да се класификуваат на следниот начин: *Психоаналитички или психодинамски концепции* (најзначаен претставник С. Фројд), *Концепции поврзани со психоанализата* (А. Адлер, Е. Берн, К.Г. Јунг, В. Рајх), *Феноменолошки концепции* (К. Роџерс, Ф. Перлс), *Персоналистички концепции* (Г. Олпорт, В. Штерн), *Егзистенцијалистички концепции* (К. Јасперс и Л. Бинсвангер), *Организмички концепции* (А. Анѓал, К. Голдштајн), *Хуманистички концепции* (Е. Фром, К.Г. Јунг, Ф. Перлс, А. Маслов), *Диспозициони концепции* (Г. Олпорт, Х. Ајзенк, Р. Кател), *Социјални, интеракционистички концепции* (А. Адлер, Е. Фром), *Концепции инспирирани од марксизмот* (Б.Г. Анањев, А.Н. Леонтјев), *Дејносни концепции* (А.Н. Леонтјев, С.Л. Рубинштејн), *Когнитивни концепции* (А. Бек, А. Бандура), *Бихејвиористички концепции* (Ф.Б. Скинер), *Кон телото/телесното* (Е. Кречмер, В. Шелдон, В. Рајх), *Концепции во кои се нагласува “јас”, себството* (Е.Х. Ериксон, Г. Олпорт, К. Роџерс), *Останати концепции* (Р. Асаџоли, П. Жане), *Концепции за човекот/слободата* (Б.Г. Анањев, Р. Харе, В.С. Мерлин).

Во текот на истражувањата на личноста се открило дека човековото однесување не се јавува случајно. Така, некои луѓе почесто се отворени, за разлика од други кои се порезервирани. Некои луѓе се поуспешни работејќи со детали, додека некои се поуспешни работејќи со концепти.

Во текот на историјата на психологијата, освен концептите/теориите за личноста, постоеле бројни обиди да се направат и типологии на личноста.

Испитувањето на индивидуалните особини на личноста и откривањето на нивните разлики во однос на другите има теоретски, но и чисто практични причини. Првите обиди за групирање на луѓето и создавање на посебни типови како и утврдувањето на критериуми за тоа имаат многу подалечни корени.

Квалитативно различни категории во кои личностите може да се групираат се - *типовите*. За типовите постојат еднострани теории кои нудат мал број на категории, но и сложени теории кои вклучуваат поголем број категории во кои луѓето се класификуваат (Креч, 1957, стр.663; според Д. Димитријевиќ, 1957).

Некои автори кажуваат за постоење на типови на личност. Така, Х. Хајне (според Кочанковски, 1996) зборува за *Платонски тип* (фантазерска, мистична, длабока природа) и *Аристотелски тип* (практичен, средувачки, со цврст систем). Исто така, Вилијам Оствалд (Vilhelm Ostwald, според Кочанковски, 1996) издвојува два типа именувајќи ги како: *романтичен тип* (флегматични и меланхолични) и *класичен тип* (сангвинични и колерични).

Првите обиди да се направи разлика помеѓу типовите на личност врз основа на нивните особености се поврзани со Дилтеи (Dilthey, според Кочанковски, 1996). Тргувајќи од принципот за поблиска анализа на структурата, сите луѓе ги поделил во три групи: *сетилни луѓе* (склони да уживаат во тоа што го имаат), *херојски луѓе* (со нагласена активност на волјата) и *контемплативни* (со нагласена емоционалност).

Телесната градба и нејзиниот однос со психичката конституција, била исто така доста интересна област за истражување на повеќе научници. Најпознати се резултатите на Кречмер и Шелдон (според Хол и Линдзи, 1983). Кречмер разликува: *астеничен тип*, *атлетски тип*, *пикнични тип*, и еден дополнителен тип - *диспластичен*. Секој од нив има карактеристики и склоности кон одредени психолошки заболувања. Додека пак, Шелдон, на сличен начин претпоставува дека во телесната градба можат да се најдат константни подструктури кои се потребни за да се внесе правилност и доследност во проучувањето на

човековото однесување. Тој открива постоење на три типа на луѓе со посебни особености и тоа: *ендоморф*, *мезоморф* и *ектоморф*.

Проучувањето на психологијата на личноста и нивното групирање на типови е исто така значајно поврзано со работата на Cattell, кој зборува за двослојна структура на личноста, со 16 примарни фактори и 5 секундарни фактори, додека пак Eysenck верувал дека само три црти се доволни за да ја опишат личноста: екстраверзија, невротичизам и психотицизам.

Меѓутоа, од особено значење за науката и практиката е **Јунговата типологија на личноста**, која детално ја опишал во неговата позната книга - "Психолошки типови" (1920).

Јунговата типологија на личноста како основа за Мајерс Бригс индикаторот за типот

Во нашето истражување, одлучивме да ја користиме токму Јунговата типологија на личноста, затоа што во основа на Мајерс Бригс индикаторот за типот (Myers-Briggs Type Indicator – MBTI), кој го користевме во истражувањето, лежи токму неговата теорија.

Многу различни модели се развиле за да ги опишат разликите кои постојат меѓу личностите. Моделот на Карл Густав Јунг, првпат беше претставен во 1920 година, истиот укажува дека разликите во однесувањето се резултат на преференциите кои се поврзани со базичните типови на личноста.

Јунговата оригинална класификација беше основа за создавање на конкретен инструмент - Мајерс Бригс индикатор на типот.

Овој инструмент ни овозможува да го разбереме човековото однесување, базирајќи се на следните идеи:

- Луѓето ги развиваат персоналните преференции рано во животот, и тие силно влијаат за тоа како тие ќе се однесуваат во текот на животот. И покрај што секоја личност е единствена, секој од нас има тип на личност кој најдобро не опишува.
- Типот на личност претставува преференција или стил на однесување. Ова значи дека нема полош или подобар, здрав или болен тип на личност. Секој тип има свои неразделни силни и слаби страни, за и против, и познавајќи ги нив може да ни користи при изборите кои ги правиме во текот на животот.
- Секој тип има свој сет на преферирано однесување, персонални функции. Нашиот психолошки тип има влијание врз секое наше однесување: на стилот на учење, стилот на предавање, стилот на менаџирање, стилот на советување, родителскиот стил, стилот на љубење, сексуалниот стил, стилот на комуницирање, стилот на пишување, стилот за хумор.

Во склад со Јунговата теоријата, постојат четири базични начини на однесување кои се многу важни во одредување на личноста. Овие начини на однесување опишуваат како секој од нас:

- Ја насочува енергијата: кон надвор (Екстраверзија - **E**) или кон внатре (Интроверзија - **I**);

- Собира информации: емпириски (Сетилност - **S**) или интуитивно (Интуитивност - **N**)

- Донесува одлуки: интелектуално (Мисловност - **T**) или емоционално (Чувственост - **F**)

- Го организира животот: организирано (Просудување - **J**) или спонтано (Перцептивност - **P**)

Како што може да се забележи, секоја димензија ги опишува двата пола на континуумот на однесувањето. Секоја личност има стил на однесување во сите овие четири димензии, кој е поблизок до еден од овие полови отколку до другиот.

Јунг верувал дека сите ние сме родени со предиспозиција за еден тип. Срединските фактори секако дека се многу важни, бидејќи тие можат да го забрзаат развојот на типот, или пак, да го отргнат од неговиот пат. Психолошкиот тип е само еден аспект на личноста. Бидејќи човековиот тип ги изразува нив во многу делови од нивниот живот, типовите често се нарекуваат - типови на личноста. **Но, типот не е синоним со личноста.** Она што Јунг го нарекува "психолошки типови" всушност се шеми, склопови на начините на кои луѓето преферираат да перцепираат и донесуваат одлуки.

Јунг ја одредува екстраверзијата како термин за да ја опише преференцијата на типот како спротивност на интроверзијата. Таа е "или - или" категорија. Или си Екстравертен (**E**) или си Интровертен (**I**). Тоа важи и за останатите три преференции. Базирајќи се на Јунговата теорија на типовите на личност и со Мајерс Бригс индикаторот на типот (MBTI) луѓето се групираат во

категории. Овој инструмент ги мери **преференциите на испитаниците**. Тој содржи 4 скали кои одговараат на 4 димензии од теоријата за типот.

Типовите на менталните процеси што ги открил Јунг, ги нарекол - **психолошки типови**, а четирите сетови на преференции, односно димензии, се:

- **E – I (Екстраверзија - Интроверзија)**
- **S – N (Сетилност - Интуитивност)**
- **T – F (Мисловност - Чувственост)**
- **J – P (Просудување - Перцептивност)**

Преференција за екстраверзија и интроверзија (E-I)

Секој од нас во текот на денот се однесува и како екстраверт и како интроверт. Кога дејствуваме сме екстравертни, а кога сме во рефлексивна (размислуваме за она што се случило) - сме интровертни. Мораме да имаме вештини и за двете, но, еден е нашиот префериран тип. Тоа е начинот на кој човекот ја црпи својата енергија. **Екстравертните типови** ја црпат својата енергија кога дејствуваат во надворешниот свет, додека пак нивните “батерии” се празни кога се во рефлексивна (кога се сами и размислуваат за поминатите искуства). Тие ја обновуваат својата енергија, кога активно учествуваат во интеракција со другите. **Интровертните типови** ги полнат своите “батерии” кога се во рефлексивна - кога можат да размислуваат во тишина, да ги средуваат своите мисли без прекинување, додека пак интеракцијата со другите им ја празни енергијата. Многу е важно да се има на ум дека - *да си вешт во екстравертноста не е исто што и да имаш природна преференција за екстравертност.*

Преференција за сетилност и интуитивност (S–N)

Сетилноста и интуитивноста, според Јунг, се два вида на перцепција, два различни начини да се биде свесен.

Кога ги користиме нашите сетила за да бидеме свесни за луѓето и работите, ние всушност учиме што е актуелно, конкретно, овде и сега, факти. Заради тоа **сетилните типови на личност** релативно лесно успеваат да излезат на крај со голем број детали и често се способни да се присетат на факти и детали. Сетилните типови имаат склоност да не го земаат предвид она што не е во врска со “сега и овде”. Доколку нешто не е реално, тогаш тоа и не е важно за нив.

Кога ја користиме *интуицијата* за да станеме свесни за работите и луѓето, ние имаме претчувства и ги гледаме можностите кои се зад фактите. **Интуитивните типови на личност** своето внимание го насочуваат кон разновидните можности. Тие повеќе се насочени кон иднината и кон можностите. Користејќи ја нашата **сетилност**, ние се фокусираме на специфичностите, не на "целата слика". Користејќи ја нашата **ИНТУИТИВНОСТ**, ние ја гледаме "целата слика", со мало внимание на специфичностите. Секој од нас ја користи и сетилноста и интуицијата, но ја преферира само едната од двете. Онаа преферирачката, автоматски стапува во акција прва, почесто се користи и станува наш повеќе доверлив начин на перцепирање. Помалку преферираната се користи како **ПОМОШНИК** и не се употреба автоматски.

Преференција за мисловност и чувственост (T–F)

Мислењето и чувствувањето, според Јунг, се двата начини за донесување на одлуки, односно два начини на резонирање.

Кога *резонираме со помош на мислењето*, ја користиме објективната логика - резонирање, за да донесеме објективен, реален заклучок, при што бараме да ја откриеме причинско - последична поврзаност. **Мисловните типови**

на личност сакаат да се справуваат со проблемите на логичен, рационален и конзистентен начин, користејќи факти.

Кога *резонираме со чувствување* ние се обидуваме да откриеме како нашата одлука ќе влијае, делува, врз луѓето и работите за кои се грижиме и ни се важни. Кога *резонираме со чувствување*, нашето одлучување е базирано на нашите приоритети помеѓу нашите вредности, а не врз основа на она што може да му изгледа логично на надворешниот набљудувач. **Чувствените типови на личност** преферираат субјективен пристап при донесувањето на одлуки. Ним им е важно како одлуките ќе влијаат врз другите.

Сите ние имаме потреба за користење на мисловното просудување за објективно резонирање, и чувствено просудување - за резонирање кое ги мери ефектите на одлучувањето врз чувствата на луѓето и за она за што тие се грижат. Секој од нас ги користи и двата начини на резонирање - мислење и чувствување, но секој од нас преферира еден, кој го користи повеќе и е подобар со него. Тој, преферираниот начин, стапува автоматски во акција, а другиот се користи како помошник.

Важно е да се знае дека *чувственото просудување*, не е исто што и *емоционална реакција*. Емоционалната реакција може да ги одреди (да одлучи за) работите, но тоа не е резонирање. Мисловните типови и чувствените типови слично, можат да ги групираат работите врз основа на емоционален одговор, но тогаш не се рационални, кога го прават тоа. Во тој контекст *актот на мислење или чувствување*, како што го сфаќа Јунг, е *рационален* (Lawrence, 1996).

Преференција за просудување и перцептивност (J-P)

Според Lawrence (1996), **просудувачките типови на личност**, кои го живеат животот со нивните просудувачки преференции, сакаат нивниот надворешен живот да биде планиран и живеат според план, сталожено, смирено, одлучно и организирано. Тие претпочитаат да ги завршат поставените задолженија што поскоро и да ги исполнат поставените рокови.

Перцептивните типови на личност, кои го живеат својот надворешен живот со нивните перцептивни преференции, сакаат да бидат **отворени** за нови перцепции. За нив, претходно планираните работи, создаваат бариери за проток на информации кои сакаат да ги добијат од нивните сетила или интуиција. Тие сакаат плановите да ги сведат на минимум, за да можат да бидат флексибилни и да одговараат брзо кон новите работи, онака како што тие се случуваат. Тие го насочуваат нивниот надворешен живот, правејќи многубројни мали прилагодувања, онака како што работите се одвиваат во конкретната ситуација, слично на начин како што човек управува со велосипед.

Развој на типот според Јунговата теоријата

Според Lawrence (1997), Јунговата теорија за типот претпоставува дека децата се раѓаат со предиспозиција да преферираат една одредена функција за сметка на друга. Децата најмногу се интересираат во доменот на нивната преферирана функција. Тие се мотивирани да ја вежбаат нивната доминантна функција, да бидат повешти, упатени и диференцирани во нејзината употреба.

Додека се случува развојот на преферираната функција, постои релативно запоставување на спротивниот пол од истата преференција.

Во овој модел *околината* станува екстремно важна, бидејќи срединските фактори ќе го "хранат" развојот на природните преференции на секоја особа, или таа ќе ја обесхрабри нивната природна наклоност преку нагласување на активностите кои се помалку задоволителни и помалку мотивирачки, правејќи го развојот на вештините потешок.

На развојот на типот се гледа како на процес кој трае во текот на целиот живот. Во младоста задачата е да се развие првата (водечката или доминантната), како и секундарната (помошната) функција. Во средната возраст личноста ќе преземе поголема "команда" врз помалку преферираните - третата

(терцијарната) и четвртата (инфериорната) функција. Само неколку, исклучителни личности можат да го достигнат степенот на индивидуација, при што личноста може да ја користи секоја функција лесно со оглед на барањето на ситуацијата. Тоа доаѓа оттаму што доминантната и помошната функција се наоѓаат на свесното ниво на личноста, додека третата и инфериорната функција се во потсвесниот дел на човековата личност и заради тоа потешко се откриваат и доведуваат во свесниот дел.

Теоријата укажува дека младоста е време на специјализација, при што се става акцентот на доминантната психолошка функција, која се развива и усовршува, додека средното доба е време каде треба да се постигне општост, односно во различни околности, покрај доминантната, да се користат и останатите психолошки функции (секундарната, терцијарната и инфериорната психолошка функција).

Доминантен ментален процес (функција)

Според Јунг (1978), сите ментални процеси се содржани во четирите категории: сетилна перцепција (S), интуитивна перцепција (N), мисловно просудување (T) и чувствено просудување (F). Кај секоја личност еден од овие процеси е доминантен процес, еден е помошен, еден терцијарен и еден инфериорен.

Значењето на доминантниот ментален процес во нашиот ментален живот е многу големо. Нечиј тип, односно, начинот на ментално процесирање, може да се замисли како склоп, збир на леќи низ кој се доживува, се искусува животот и се добиваат знаења и вештини за животот. Доминантната леќа е најважна. Од аспект на Јунг и Мајерс, личноста не може да биде независна од нејзиниот тип. Доминантниот процес секогаш останува во центарот на менталните активности. Тој обично се споредува како “капетан на бродот” на нечија личност, кој го насочува неговото движење и активности во одреден правец.

Доминантниот процес е сржта или водечката сила на личноста и претставува обединувачки процес во човековиот живот.

“Овој феномен на доминантниот процес, да ги засенува другите процеси и да ја обликува личноста соодветно, беше емпириски забележан од страна на Јунг во текот на неговата работа, станувајќи, заедно со преференцијата за екстраверзија-интроверзија, основа на неговите психолошки типови”- наведува Myers & Myers, (1993, стр.11).

Но, доминантниот процес не е доволен. За да биде личноста избалансирана, потребен е адекватен секундарен (помошен) процес, не како ривал на доминантниот ментален процес, туку како негов помошник.

Балансирањето и дополнувањето се случува со помош на секундарниот ментален процес. Доколку доминантниот процес е перцепција (сетилност или интуитивност), тогаш помошниот (секундарниот) ментален процес е просудување (мисловност или чувственост). И обратно, доколку доминантниот процес е просудување (мисловност или чувственост) тогаш помошниот (секундарниот) ментален процес е перцепција (сетилност или интуитивност).

Уште една карактеристика за доминантниот и помошниот (секундарниот) ментален процес, се однесува на екстраверзијата и интроверзијата. Имено, кај екстравертите, доминантниот процес е исто така екстравертен, односно веднаш воочлив и видлив за надворешниот свет и на тој начин тие ја покажуваат пред другите нивната најсилна страна. Додека пак кај интровертните типови, доминантниот ментален процес е интровертен, така што тие пред надворешниот свет се презентираат со својот помошен (секундарен) ментален процес, кој е екстравертен. За да се запознае вистинската сила на доминантниот ментален процес кај интровертните типови, потребно е поблиску да се запознаат тие или да се заинтересирате за нивната работа.

Доминантниот ментален процес најмногу ни кажува за основните мотиви на типовите. Тој е и клучот за мотивација.

Доколку сетилната перцепција е доминантна (S) - клуч за мотивација имаат искуствата, кои се, пред сè, физички, реални, практични и корисни “овде и сега”.

Доколку интуитивната перцепција е доминантна (N) - клуч за мотивација се искуствата кои, пред сè, имаат фасцинирачки можности и ја вклучуваат имагинацијата.

Доколку мисловното просудување е доминантно (T) - клучот за мотивацијата е во постоењето, пред сè, на логички редослед, уредност во животот или во внатрешниот живот, во мислите или во надворешните случувања. За нив работите мораат да имаат смисла.

Доколку чувственото просудување е доминантно (F) - клучот за мотивацијата, е пред сè, во постоењето на хармонични односи во животот и меѓу луѓето.

Кога доминантниот ментален процес на некоја личност е конструктивно ангажиран кон некоја цел, тогаш личноста е отворена за учење и развивање со целокупните ментални ресурси кои ѝ стојат на располагање.

Индекс на креативност

Мајерс - Бригс индикаторот на типови, покрај податоците за типот на личноста, дава податоци и за креативноста на испитаникот, користејќи ги континуираните скорови од MBTI.

Gough,1981 (според Myers & McCaulley,1993) го креирал Индексот на креативност (MBTI-CI) и тој претставува мерка која ја покажува изразеноста на креативноста кај личноста.

Myers & McCaulley (1993, стр. 9) наведуваат дека Експерименталниот индекс на креативност се базира на континуираните скорови добиени на MBTI. Притоа, континуираните скорови претставуваат линеарна трансформација на

добиените скорови за преференциите, користејќи го следниот принцип: За преференциите - екстраверзија (E), сетилност (S), мисловност (T) и просудување(J), континуираниот скор се добива според формулате (100 минус добиениот скор за секоја од овие преференции). За преференциите - интроверзија (I), интуитивност (N), чувственост (F) и перцептивност (P), континуираниот скор се добива според формулата (100 плус добиениот скор за секоја од овие преференции). Базирајќи се на вака добиените континуирани скорови и на долгогодишните истражувања на креативноста, Gough,1981(според Myers & McCaulley,1993), предлага формула со која се добива индексот на креативност од MBTI:

$$\text{MBTI Индексот на креативност (CI)} = 3\text{SN} + \text{JP} - \text{EI} - 0,5\text{TF}$$

Во теоријата на типот, создавањето, креирањето, на нешто потполно ново, би требало да биде поврзано со преференцијата за интуитивност. Како што е познато, Интуицијата претставува начин на перцепција, која е насочена кон можностите, иднината и гледање на дотогаш невидени шеми. Заради тоа креативноста се очекува првенствено да биде поврзана со преференцијата за интуитивност (N) и секундарно со преференцијата за перцептивност (P), која се поврзува со љубопитност и приемчивост (Myers & McCaulley,1993, стр. 214).

Најраните истражувања со MBTI на креативните луѓе беа спроведени во Institute for Personality Assessment and Research (IPAR) од страна на Donald MacKinnon и неговите колеги (Gough, 1976,1981; Nelson, 1965,1968.1971, 1975; Nelson and Cratchfield, 1970; Hall and MacKinnon, 1969; MacKinnon, 1960, 1962a, 1962b, 1965, 1971).

Gough,1981(според Myers & McCaulley,1993, стр. 214), известува за серија на примероци рангирани според експерименталниот индекс на креативност, кој ги користи MBTI скоровите, кој се базира на дваесетгодишно истражување на креативноста во IPAR. Истиот автор проценува дека во IPAR примероците, составени од многу високо креативни личности, од машки пол, кои имаат скор на Индексот на креативност од 350 и повисок, се очекува да покажуваат креативен

потенцијал, додека оние со скор од 250 и понизок, покажуваат помал креативен талент.

Креативноста и оригиналноста во овие студии постојано се поврзува со интуитивноста и перцептивноста, дури и во раниот адолесцентен период. Додека пак поврзаноста на креативноста со другите два сета на преференции - TF и EI не е толку јасно изразена, иако кај помладите можеби е поочигледна поврзаноста на оригиналноста со екстраверзијата.

Во однос на креативноста, Norris C., Hermond D., and Meisgeier C. (1996, повикувајќи се на McCaulley, 1988, стр. 237), кажуваат дека перцепцијата и стилот на живеење, се издвоени како делови од личноста кои се најмногу поврзани со креативниот потенцијал. Всушност, перцепцијата е најмногу поврзана со креативноста. Кога преференциите за организирање на стилот на живеење - просудувачки и перцептивни (J и P) ќе се поврзат со оние за перцепирање - сетилност и интуитивност (S и N), во однос на степенот на креативност, би го добиле следниот редослед:

1. NP = многу висока креативност
2. NJ = висока креативност
3. SP = ниска креативност
4. SJ = многу ниска креативност

Од прикажаните резултати, до кои дошле во ова истражување, истите автори, утврдиле дека само 16% од испитаниците (потенцијални администратори) имаат висок креативен индекс (повисок од една стандардна девијација од просекот). Од нив, сите имале преференција за интуитивност (N), додека 80% биле интуитивни и перцептивни (NP), во споредба со 20% кои биле со интуитивност и просудување (NJ). Ова ја потврдува нашата претпоставка дека креативните личности се (N) - интуитивни, и предоминантно интуитивни и перцептивни (NP).

2.2. ВРЕДНОСНИ ОРИЕНТАЦИИ

За вредностите

Прашањето за вредностите и вредносните системи на поединецот и општеството, начините на неговото формирање и менување, го привлекува вниманието на науката уште многу одамна. Особено значајно станува денес, кога постмодерното општество во кое живееме, се соочува со недостаток на цврста и заедничка вредносна основа. Вредностите како концепт, заземаат истакнато место во многу научни дисциплини. Притоа можат да се разликуваат четири приоди за нивното сфаќање: филозофски, антрополошки, социолошки и секако - психолошки. Историски гледано, корените на дешните западни демократски вредности се наоѓаат во Антиката и тоа најповеќе во делата на Платон и Аристотел (според Фрицханд, 2007). Платон верувал дека луѓето се родени “добри” и издвојува три елементи кои влијаат врз нивните вредности и однесување - “знаење”, “желба” и “воља”. Наспроти ова, Аристотел смета дека луѓето учат да бидат “добри и морални” низ интеракција со другите. Најголемиот број мислители кои подоцна ќе зборуваат на оваа тема ги градат своите теории токму врз оние на Платон и Аристотел.

Интересот за проучување на вредностите во психологијата почнал да расте дури во втората половина на дваесеттиот век. Една од основните причини за тоа бил тогашниот став според кој вредностите не можат да бидат предмет на емпириско истражување, бидејќи се “атеоретски”, “несознајни”, “ирационални”, “априорни” категории. За асоцијанистичката и атомистичката психологија на Вунт и Тиченер, истите биле премногу сложени за да бидат “елементи на свеста”. Тие не можат да се набљудуваат непосредно, туку мораат да се изведуваат од однесувањето или вербализираните форми на изразување. Односот кон вредностите во овој период, ги отсликува сфаќањата на познатиот бихевиорист- Џон Вотсон, кој се залагал истите да бидат протерани од

психологијата, како и на Скинер, кој сметал дека вредностите може да се користат како “позитивни поткрепувачи” при условувањето и модифицирањето на однесувањето.

Од друга страна, ставот на хуманистите дека нема вредносно неутрална наука, дека остроото разделување на фактите и вредностите е бесплодно и дека самите вредности можат делумно да се истражуваат како факти, најмногу придонел за нивно вклучување во психологијата (Николоска, 2004). Со текот на времето, состојбата продолжила да се менува, а интересот за испитување на вредностите константно се зголемувал. Тоа се должи на повеќе фактори:

- а) ориентирање на психологијата кон изучување на личноста,
- б) интерес за социјализацијата на поединецот,
- в) изучување на мотивацискиот процес, односно на потребите кои се наоѓаат во основа на секое однесување на човекот и
- г) развој на социјалната психологија и испитување на социјалните ставови. (Ajduković, 1989).

Поим и дефинирање на вредностите

Во литературата се среќаваат бројни определби на поимот **вредност**. Основните потешкотии при неговото дефинирање главно пороизлегуваат од две нешта. Првата е поврзана со универзалноста на самиот поим, додека втората со испитувањето на диспозициските карактеристики на однесувањето (ставови, типови на личност, уверувања, интереси, мотиви). Тоа доведува до проблеми при дефинирањето и разграничувањето на вредностите од другите диспозиции и честопати завршува со тавтологии, кружни и меѓусебно слични дефиниции. Во продолжение ќе наведат некои дефиниции од различни автори, кои се обидуваат да го дефинираат поимот вредност.

Требјешанин (2001) во психолошкиот речник ја дава следната дефиниција: “Апстрактна категорија, преземена од филозофијата (аксиологијата), во психологијата го означува најопштото верување за тоа што е (колку е) добро, пожелно, корисно и што би требало да биде цел на човековите напори (позитивна вредност), односно за тоа што е непожелно и лошо (негативна вредност). Вредноста е хипотетички конструкт, таа не постои како таква (објективно) во стварноста, туку им се припишува на поединечни објекти или дејствија на проценувачот, т.е. има субјективен карактер“.

Олпорт, Вернон и Линдси (според Rejk i Edkok, 1978) се меѓу првите автори кои на вредностите им придаваат поконкретно значење, поврзувајќи ги со секојдневните активности. Тие дизајнираат типологија на вредности во која се категоризирани стабилните претпочитања на сите видови привано и општествено однесување на поединецот. Така, за Олпорт, вредностите имаат централно значење во животот на човекот и ги одразуваат неговите аспирации - “Вредноста е верување во согласност со кое човекот дејствува по пат на претпочитање” (Allport, 1963; според Rejk i Edkok, 1978). Овој пристап, очигледно најповеќе му се спротиставува на Скинер, кој вели: “ Она што е добро или лошо не е последица на добар или лош карактер, ниту на знаењето за добро или лошо, туку е резултат на последиците од контингенцијата” (Skinner, 1972; според Николоска, 2004). Сепак, идејата за типологија со фиксни вредности како одделени стабилни елементи, со текот на времето е напуштена, за сметка на верувањето дека секој поединец создава сопствен и флексибилен систем на вредности, хиерархиски организирани и достапни во културата на која ѝ припаѓа. Денес е голем бројот на автори кои на вредностите гледаат како на водечки принципи во животот, кои ги трансцендентираат специфичните ситуации, кои можат да се менуваат низ времето, кои го насочуваат изборот на однесувањето и настаните и кои се дел од динамичен систем со инхерентни контрадикции. Ваквото поместување на сфаќањата за природата на вредностите е под силно влијание на Милтон Рокич. Неговата дефиниција за вредностите е една од најзначајните и најчесто цитираните, врз која се темелат многу други определби. Тој смета дека вредностите ја определуваат културата или вредносната шема

преку вредносен континуум составен од вредности, ставови и однесувања. Тој под вредност подразбира “трајно верување дека специфичен начин на однесување или животна цел е лично или и општествено пожелен во однос на спротивниот начин на однесување или животна цел” (Rejk i Edkok, 1978). Вредносниот систем според него е “долготрајна организација на верувања кои се однесуваат на претпочитаните форми на однесување или животни цели, распоредени врз континуум на значајност” (Wiebe, 2000). Рокич (според Rejk i Edkok, 1978) вредностите ги смета за апстрактни идеали, позитивни или негативни, неповрзани со некаков објект или ситуација. Во споредба со ставовите, вредностите се подинамични, бидејќи имаат когнитивна, афективна, бихевиорална и јасна мотивациска компонента. Тие се одредувачи и на ставовите и на однесувањето, поекономични се за опишување на сличностите и на разликите меѓу поединците, групите и културите, бидејќи има помал број вредности од ставови.

Рокич (според Rejk i Edkok, 1978) вредностите ги дели на *инструментални* и *терминални*.

- **Инструменталните вредности** се цели кои можат да се постигнат секојдневно. Тие се краткорочни и преодни, бидејќи можат да се аплицираат на одредена ситуација, па според тоа не бараат трајна промена. Овде припаѓаат 18 вредности: амбициозност, слободоумие, способност, радост, чисто, храброст, помирливост, помагање, чесност, фанатазирање, независност, интелектуалност, логичност, со љубов, послушност, љубезност, одговорност, самоконтрола.
- **Терминалните вредности** се долгорочни цели или нешто што индивидуата се стреми да го достигне. Некои од нив се интраперсонални (душевен мир), а други интерперсонални (искрено пријателство). Тука се поместени следниве 18 вредности: удобен живот, возбудлив живот, чувство дека нешто е постигнато, безбедност на семејството, слобода, среќа, внатрешна хармонија, зрела љубов, национална безбедност, мир во светот, свет на убавина,

еднаквост, задоволство, спасение на душата, самопочитување, општествено признание, искрено пријателство и мудрост.

Инструменталните и терминалните вредности се меѓусебно поврзани. Рокич (според Rejk i Edkok, 1978) смета дека постои концепциска придобивка од дефинирањето на сите терминални вредности како идеализирани животни цели, а на сите инструментални како идеализирани форми на однесување. Поинаку кажано, терминалните вредности се одговорни за долгорочните постапки и цели, додека инструменталните се одговорни за краткорочното однесување.

Истиот автор оди понатаму во идентификувањето на двете најважни функции на вредностите. Првата е функцијата на стандарди кои раководат со однесувањето на поединецот. Втората, која тој ја нарекува мотивациска, се однесува на компонентата која ја подразува тенденцијата кај човекот за стекнување на вредности, односно градење на вредносен систем (Rejk i Edkok, 1978). Освен овие Рокич ги наведува уште и адаптивната, одбрамбената и когнитивната, односно самоактуализирачката функција на вредностите. Врз основа на спроведените истражувања, Рокич (според Ajduković, 1989) наведува пет претпоставки за природата на човековите вредности:

- а) вкупниот број на вредности кои индивидуите ги поседува е релативно мал,
- б) сите луѓе поседуваат исти вредности, но во различен степен,
- в) вредностите се организирани во вредносни системи,
- г) вредностите што претходат оставаат трага во културата, општеството, неговите институции и во личноста и
- д) човековите вредности се манифестираат речиси во сите феномени кои научниците ги истражуваат.

Во својата теорија Рокич зборува и за *систем на верување*, како и за неговата структура, постулирајќи континуум меѓу отворените и затворените системи на верување. Системот на верување го дефинира како “обем во кој

поединецот може да го прими, процени и дејствува врз релевантниот податок што го прифатил, а при тоа врз него да не влијаеле неважни фактори, било од надворешната средина, било од него самиот”. Според него, поединецот може да има многу прогресивни верувања и отворени идеи, но да им приоѓа на затворен или догматски начин. Тоа може да се открие преку начинот на кој поединецот прифаќа или отфрла одредени категории. Луѓето со затворен систем се склони кон висока анксиозност и се претпоставува дека затворениот систем претставува мисловна мрежа на одбрани од анксиозност, кои честопати настануваат како последица од искуства во детството (Rejk i Edkok, 1978).

Слично на Рокич, Питс и Вудсајд (според Wiebe, 2000) ги дефинираат вредностите како “апстрактни верувања кои се наоѓаат во центарот на системот на верувања на поединецот”. Тројцата автори покажуваат дека вредностите се суштински дел од системот на верувања на секој поединец и тој систем треба да се проучи, за да се осознаат сличностите и разликите меѓу луѓето. На нивната дефиниција може да се надоврзе и онаа на Хофстед, според кого “вредностите претствауваат тенденција да се претпочитаат одредени моментални состојби пред некои други” (според Wiebe, 2000). За Супер (според Ajduković, 1989) кој ја проучувал мотивацијата како хиерархиски организирана структура, вредностите се “цели кои поединецот сака да ги оствари, за да ја задоволи некоја потреба”. Во својата теорија Шварц (Schwartz 1992, според Мууру, 2003) ги дефинира вредностите како “цели или мотивација што служат како водечки принципи во животот на луѓето”. Тој ги изведува вредностите од три вида на универзални човекови потреби (биолошки, потреба за координација на социјалните односи и потреби за одржување и добробит на социјалната група). Моделот на Шварц содржи 56 вредности (28 терминални и 18 инструментални), во кои се вклучени и 30 вредности што претходно ги испитувал Рокич. Тие се организирани во 11 вредносни типови: моќ, постигнување, хедонизам, стимулација, насоченост кон себе, универзализам, беневоленција, традиција, конформизам, сигурност и духовност.

Вредносни ориентации - поим и дефиниции

Според Кузмановиќ (Кузмановиќ, 1995) не постои голема разлика меѓу вредностите и вредносните ориентации и често овие термини се употребуваат како синоними. Евентуалната разлика е во тоа што вредностите се однесуваат на повеќе артикулатирана и одредена концепција на пожелното, а вредносните ориентации на поширока, помалку артикулирана концепција за пожелното која има релативно доследна и кохерентна насоченост кон одредена категорија на цели.

Требјешанин (2001) во психолошкиот речник, ги определува вредносните ориентации како *“карактеристичен животен стил, т.е. начин на перцепирање, мислење и однесување кој е одреден од една централна вредност”*.

Вредносните ориентации се релативно трајна динамичка диспозиција на личноста што го детерминира начинот на однесување во одредени ситуации, при што тој образец на однесување не мора да биде ниту ценет, ниту свесно протежиран како одраз на некоја вредност. Но, штом почне свесно да се прифаќа, цени и да се поставува како цел, веќе е на пат да се оформи како вредносна ориентација (Михајловски, 2003). Пошироко одредување на вредносните ориентации по содржина најмногу се приближува на претпочитаните животни стилови. Според ова сфаќање, вредносните ориентации се било што, што некоја личност повеќе сака или претпочита. Притоа ваквото претпочитање не треба да биде проследено со верувањето дека треба да се тежнее кон таа цел т.е. дека тој избор е вреден за пофалба, а другите за осуда. Секој избор претставува оформување на сопствениот живот, но некои избори се прават автоматски, а за другите се размислува, бидејќи се сметаат за многу значајни. Животот на секој човек се разликува по многу детали, од животот на било кој друг човек. Дали тие детали ни се допаѓаат помалку или повеќе, дали би ги промениле и на кој начин, тоа не зависи само од вредностите, туку и од сите останати лични карактеристики - типот на личноста, темпераментот, знаењето, искуството итн. Доколку се обидеме начините на

живот да ги средиме во помал број на категории, вредностите ќе избијат на површината како критериум за разликување. Ова доаѓа оттаму што вредносните координати се побазични од другите и претставуваат порелевантен критериум за категоризација. Освен ова, во типизираните “прочистени” начини на живот акцентот се ставе на оние елементи чие остварување е работа на избор и лично настојување, а под ова се подразбира дека со изборот на еден елемент и настојувањето таа цел да се оствари, сите останати можности стануваат помалку достапни.

Затоа основното прашање кое произлегува од анализирањето на поединечните начини на живот не е дали некој сака или не сака да има многу пари, да стане популарен или непопуларен, туку дали е подготвен својот начин на живот да го организира така што останатите активности ќе ги подреди на постигнувањето на спомнатите цели (Ефремов, 2005).

Во реалниот живот луѓето не мора да изберат само една цел кон која ќе тежнеат, бидејќи многу цели не се исклучуваат меѓусебно. Всушност, луѓето настојуваат да ги усогласат вредностите, да ја остварат секоја колку што можат и да ги задоволат желбите кои меѓусебно се исклучуваат преку одреден временски распоред (Popadić, 1995).

Шпрангер разликува неколку типови на вредности, правејќи нивна класификација која е заснована врз сфаќањето дека секој поединец има некој вид единствена филозофија на животот (доминантна вредност) која ја структурира севкупната личност (Spranger, 1928; според Hrnjica, 1982; Ефремов, 2005). Според оваа класификација “идеалните” типови на вредности се *теоретски, економски, естетски, социјални, политички и религиски*. Врз основа на оваа класификација Попадиќ ја конструирал **скалата за мерење на претпочитаните животни стилови**, која е користена и во ова истражување.

2.3. ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

За да одговорат на прашањето што е интелигенција, научниците водат дебати и истражуваат, додека аматерите спекулираат. Во науката постојат детални описи при што интелигенцијата претставува состојба на психичките функции (меморија, способност за учење, способност за препознавање, волја) која го определува снаоѓањето во новите ситуации. Но, има и многу кратки одговори според кои интелигенција е она што тестот за интелигенција мери.

Isaac Asimov (1920-1992), биохемичар, автор на научна фантастика и почесен заменик претседател на МЕНСА, ги формулира тешкотиите со кои се соочуваме кога треба да се опише или измери интелигенцијата: " Човековиот мозок е (...) повеќе или помалку комплексен исто како и ѕвездата; и тоа е причината зошто ние знаеме многу повеќе за ѕвездите отколку за човековиот мозок".

Теории за интелигенцијата

Според Заревски (2000), историјата на истражувањето на интелигенцијата може грубо да се подели во пет битни фази:

- Долг период на спекулирање и обид да се открие интелектуалното однесување (од давнешното минато, па до осумдесеттите години на 19. век);

- Период на пронаоѓање на методи за процена на општата интелигенција (Galton, Oehrn, James McKeen Cattell, Boas, Gilbert, Binet i Henri).

- „Пресвртница” била 1906 година, кога Binet заедно со Simon, конструирал мерен инструмент - Бине-Симоновата скала за интелигенција кај децата.

- За четвртата фаза е пресуден факторскиот пристап во анализата на резултатите добиени од тестовите на интелигенција (Spearman, Thurstone, Thomson, Burt, R.B. Cattell i Guttman).

- Петтата фаза претставува продолжување на претходната фаза, при што се настојува да се спроведе сеопфатна класификација на когнитивните способности, користејќи ги тестовните резултати и разни индикатори на когнитивното функционирање од други подрачја на психологијата и од сродните дисциплини.

Во почетокот на 20-тите години на минатиот век, создадена е најстарата двофакторска теорија на способностите - Спирмановата теорија (според Ачковска-Лешковска, 2010). Притоа тој разликува два фактори :

g - фактор (општ фактор) и

s - фактор (специјален фактор)

Според него, успехот во секоја работа која ја преземаме зависи од два фактора: општ или **g** фактор кој учествува во сите видови на активности и од специјален или **s** фактор од кого зависи успехот само во одреден вид на активност, покрај делувањето на општиот фактор на овој вид на активност.

Spirman расправа за следните специјални способности: логичка, механичка, психолошка, аритметичка, музичка способност и различни видови на помнење.

Две децении подоцна, Spirman-овиот сонародник Burt (според Ачковска-Лешковска, 2010) создал посложен модел на способностите, во кој тие се хиерархиски поставени на 4 нивоа. Неговиот хиерархиски модел на структурата на интелектот се состои од четири видови на фактори:

- Генерални
- Групни
- Специфични и
- Фактори на грешка

За објаснување на интелигенцијата Берт (според Заревски, 2000), предвидува пет нивоа на организација на когнитивните процеси. На врвиот се наоѓа човековиот ум, кој е наследен и со непроменлив потенцијал. На второто, релациско ниво, се наоѓаат **g**-факторот и практичниот фактор. Трето е асоцијативното ниво, додека на четвртото ниво се наоѓаат моторните процеси и перцепцијата. На најниското, петто ниво се осетите. Меѓутоа, Бертовиот модел претставува само теориски модел, кој никогаш не бил емпириски потврден.

Прв емпириски хиерархиски модел е оној на Вернон (1950) (според Заревски, 2000), кој исто така вклучува четири нивоа:

- На врвот е генералната когнитивна способност
- На следното ниво се наоѓаат: Вербално-едукативната способност и спацијално-механичката способност.
- На уште пониското ниво се вербално-едукативните способности кои се разгрануваат на: вербална способност и нумеричка способност, додека пак спацијално-механичките способности се разгрануваат на: спацијална способност, мануелна способност и способност за користење на механички информации.
- Најниското ниво го сочинуваат низа на специфични фактори.

Користејќи го мултигрупниот метод на факторска анализа и методот на ротација на факторите во коси позиции, Терстон (1938) (според Заревски, 2000), доаѓа до познатите т.н. *примарни ментални способности*. Нив ги сочинуваат: вербалното разбирање и флуентноста, помнењето, перцептивната брзина, спацијалните способности, нумеричкиот фактор и резонирањето. Овие способности, во вториот ред го сочинуваат **g**-факторот.

Најопсежниот модел на човековиот интелект, го поставил Gilford (1967), (според Заревски, 2000), при што со преплетување на три димензии се добиени дури 120 независни, хипотетски фактори на когнитивните способности. Трите димензии се:

- **операции** (когниција, конвергентна продукција, евалуација, дивергентна продукција и помнење);
- **содржини** (фигурални, симболички, семантички и бихевиорални)
- **продукти** (единици, класи, релации, системи, трансформации и импликации)

Меѓутоа, други двајца автори - Кател и Хеб (1941), (според Заревски, 2000), сметале дека само **g**-факторот на интелигенцијата не е доволен за објаснување на човековите способности, ниту пак мноштвото независни фактори, кои ги нуди Гилфорд. Заради тоа тие развиле теорија за два вида на интелигенција. Според нив, интелектуалните способности се групираат во два фактори со широк опсег:

- Флуидна интелигенција (**G_f**) и
- Кристализирана интелигенција (**G_c**)

Факторот **G_f** најчесто се мери со тестовите на брзина и максимумот се достигнува рано (околу 14 година) и опаѓа после дваесеттата (во почетокот бавно, а покасно побрзо). Овој фактор високо корелира со учењето на нов материјал.

Факторот G_c го мерат главно тестовите на моќ, а максимумот се постигнува после дваесеттата година и не покажува пад со текот на времето. Тој ниско корелира со учењето на нови активности.

Освен двофакторските и повеќефакторските концепции за интелигенцијата (Spearman, Thurstone), хиерархиските модели (Burt, Vernon, Cattell) и Guilford-овиот тридимензионален морфолошки модел, во 80-тите години на минатиот век се јавуваат и нови теории за интелигенцијата. Најнапред Gardner, а поодоцна Sternberg, придонеле концептот на интелигенцијата да почне да ја губи мистичноста и да станува функционален концепт.

Првичната верзија на својата теорија на мултипла интелигенција Гарднер (1983)(според Ачковска-Лешковска, 2002) ја објавил во книгата “Рамки на умот”. За него интелигенцијата не е магична церебрална супстанца која може да се мери со тест на интелигенција и да се изрази со IQ, ниту е златен хромозом кој им е даден со раѓањето на малкумина среќници. За него тоа е *биопсихолошки потенцијал*, што значи дека сите испитаници на човековиот род имаат потенцијал да вежбаат група интелектуални способности, како што се лингвистичките сигнали кои ги слушаат или продуцираат или социо-економските информации што ги прибираат во интеракција со другите луѓе. Тој не го негира постоењето на g -факторот, туку смета дека е ограничен на лингвистичката и логичко-математичката способност, па не е релевантен за објаснување и предикција на нечиј успех надвор од формалното школување. Истражувањата покажуваат дека постојат барем 7 интелигенции кои се релативно независни, и тоа:

- **Лингвистичка интелигенција**, која се базира на способноста да се сфати синтаксата, фонетиката и семантиката на јазикот и неговата практична употреба во орална или пишана форма.
- **Логичко-математичката интелигенција**, која е за бројки, математички операции и логичко расудување.

- **Социјална интелигенција**, подразбира развиена сензитивност за бои и форми, осетливост за визуелни поединости, за имагинативна трансформација во тридимензионален простор, креирање на визуелни светови, способност за цртање или скицирање, просторна ориентација.
- **Музичка интелигенција**, се базира на способноста за перцепирање, препознавање и продуцирање на ритми и мелодии, дискриминација на височината на тоновите и трансформација во различни тонски скали.
- **Телесно-кинестетичка интелигенција**, е онаа на физичкиот селф.
- **Интерперсонална интелигенција**, се заснова на способноста да се разберат другите луѓе, да се препознаат нивните расположенија, намери и желби и соодветно да се реагира на нив.
- **Интраперсонална интелигенција**, е интелигенцијата на внатрешниот селф.

Гарднеровата теорија не е теорија на типови, туку теорија на *КОГНИТИВНО функционирање*. Тој смета дека секоја индивидуа ги поседува сите 7 интелигенции. Она што е уникатно кај секоја личност е начинот на заедничкото функционирање на 7-те интелигенции.

Уште една современа теорија на интелигенцијата е триархичната теорија на Стернберг. Големо влијание врз него извршил Thorndike (според Zimmerman I Schunk, 2003). Иако теоријата на Thorndike за интелигенцијата не е широко прифатена, сепак има големо влијание на современите теории за интелигенција, особено врз Strenberg. Thorndike разликува три вида интелигенција:

- **Апстрактна интелигенција**, која вклучува леснотија во употребата на симболи;
- **Механичка интелигенција**, која се однесува на умешноста за ракување со предмети;

- **Социјална интелигенција**, која вклучува умешност во постапувањето со луѓето.

Додека пак, триархичната теорија на Sternberg (1988, 1999) (според Bernstein и др., 2008), укажува дека комплетната теорија за интелигенцијата треба да содржи три различни типови на интелигенција:

- **Аналитичка интелигенција**
- **Креативна интелигенција** и
- **Практична интелигенција**

Притоа, аналитичката интелигенција, е онаа која се мери со традиционалните тестови на интелигенција, и која помага да се справиме со физичките проблеми; Креативната интелигенција е онаа која на пр. би ја користеле кога би компонирале музика; додека ќе се потпреме на Практичната интелигенција доклку би се нашле на напуштен пат. Триархичната теорија на Sternberg се занимава со сите три типови на интелигенција. Тој признава дека аналитичката интелигенција е важна за успехот на училиште, но таа не е доволна за успех во работата и секојдневниот живот. Тоа значи дека практичната интелигенција не е во корелација со резултатот на класичните тестови на интелигенција и IQ кои го добиваат на тие тестови. Неговата теорија е значајна бидејќи тој го проширува концептот на интелигенцијата на области кои повеќето психолози вообичаено не ги испитуваат и бидејќи тој го нагласува она што интелигенцијата значи во секојдневниот живот. Заради тоа, Strenberg и неговите колеги развиле нови тестови за интелигенција, дизајнирани да ја проценуваат аналитичката, практичната и креативната интелигенција.

Дефинирање на интелигенцијата

Интелигенцијата, претствува најважна особина на целокупната личност

(Заревски, 2000).

Низ историјата на психологијата, интелигенцијата била еден од клучните концепти кој го привлекувал вниманието на истражувачите и кој претрпел многубројни измени.

Терминот "интелигенција" во психологијата дошол со посредство на Х. Спенсер, врз основа на Цицероновиот превод на Аристотеловиот поим "разбирање" (Бранд, 1996, според Заревски, 2000). Латинскиот *intellectus* има две основни значења: „ум“ и „моќ на сфаќање“. Корените на современиот поим „интелигенција“ лежат исто така во латинскиот „*intellegerere*“ со основно значење - разбирање (увидување на меѓусебните врски). Оваа е една од најраните и сеуште актуелна дефиниција на интелигенцијата, според која таа претставува способност за увидување на односите и врските помеѓу предметите и појавите.

Интелигенцијата уште се дефинира и како способност за апстрактно мислење, потоа како способност за брзо и успешно учење или како способност за успешно прилагодување, што по правило подразбира и успешно решавање на проблемите. Повеќето од овие дефиниции укажуваат на способноста за увидување на односите, како најопшта особина на интелигенцијата.

Тоа својство укажува на нејзината надсетилна природа. Таа не се занимава со конкретните, сетилни податоци, туку само со апстракции. Бидејќи првенствено се занимава со меѓусебните врски - поврзаност, интелигенцијата има релациона природа и дури во изведените начини таа се бави со самите предмети или појави. Таа ја открива реалноста како систем на односи, врз основа на кои гради претстава за нејзините содржини.

Од друга страна пак, интелигенцијата има индивидуална и општо историска димензија, водена е од интуицијата и е под влијание на емоциите и конациите.

Интелигенцијата претставува една од најманифестните карактеристики на личноста, во однос на која се мерат индивидуалните разлики.

Како што можеме да забележиме, во раните теории во психологијата на интелигенцијата се гледало како на „способност за мислење“, односно таа се однесувала на тоа колку добро и колку многу индивидуата може да учи, додека пак во модерните теории на учење, на интелигенцијата се гледа како на мултидимензионален и динамички концепт. Во продолжение ќе наведиме некои дефиниции за интелигенцијата, кои го вклучуваат и креативниот аспект.

Најнапред, Alfred Binet (според Квашчев, 1991) докажува дека интелигенцијата има четири важни карактеристики, кои во целост ја дефинираат:

1. Разбирање (на даденото)
2. Инвенција (пронаоѓање на нови податоци)
3. Дирекција (насочување на мислите)
4. Цензура (проверка на најдените решенија)

Други психолози - Фриман, Ресник (според Квашчев, 1991) ја дефинираат интелигенцијата како општа ментална адаптивбилност на новите проблеми и новите ситуации во животот, дефинирајќи ја како способност за реорганизирање на еден модел на однесување кој ќе биде поефикасен во нови ситуации.

Во Пијажеовото (според Квашчев, 1991) сфаќање на интелигенцијата, покрај адаптивните, се наоѓаат и креативните компоненти на интелигенцијата. Заради тоа, тој ја дефинира интелигенцијата како најразвиена ментална адаптација, односно неопходен инструмент на размена помеѓу субјектот и светот

тогаш кога нивните текови ги надминуваат непосредните и моментални контакти за да ги достигнат широко поставените релации.

Во истиот извор е образложено и сфаќањето на Вернон. Според ова сфаќање интелигенцијата, исто така, во себе содржи создавачки (креативни) компоненти. Тој докажува дека когнитивните функции со кои се карактеризира човековата интелигенција се: способност за планирање, предвидување, оригиналност, решавање на проблеми и развивање на ментални шеми.

Бујас (според Квашчев, 1991), наведува дека интелигентниот човек се разликува од неинтелигентниот со следново:

1. Многу почесто се наоѓа во проблемски ситуации и живее во многу понемирен свет, односно посензитивен е за проблеми;
2. По методолошката оригиналност во решавањето на проблемите;
3. Проблемската ситуација ја перцепира мултидимензионално, односно поседува полипрофилно мислење;
4. По методолошката флексибилност;
5. По тоа што лесно се спротивставува на детерминаторните тенденции, односно на сугестивноста ;
6. Проблемите ги решава врз основа на увидот во ситуацијата, односно поседува образложеност на мислењето;
7. Го контролира решението, урамнотеженоста на проблемската ситуација, односно се одликува со контрола на мислењето.

Квашчев (1976), зборува за односот помеѓу интелигенцијата и креативните способности на личноста. Според авторот, овој проблем успешно го анализирале Getzels & Jackson, 1962; Wallach & Kogan, 1966; Cave, 1970 и Rossman & Horn, 1972. Притоа, Getzels & Jackson се обиделе да докажат дека високо интелигентните и високо креативните личности значително се разликуваат во однос на организацијата на когнитивните структури. Така, високо

интелигентните претежно имаат развиено конвергентна когнитивна структура, додека високо креативните особи имаат пред сè развиена дивергентна когнитивна структура. Значајните разлики на овие два типа на когнитивни структури се огледа во следното: во тестовите на интелигенција се бара да се пронајде најправилниот, најдобриот и најточниот одговор на поставениот проблем или задача (конвергентна структура). Додека пак кај тестовите на креативност (дивергентна структура), се бараат неконвенционални одговори и решенија, односно, невообичаени и оригинални одговори.

Понатаму, Квашчев (1976) наведува дека групата на високо креативни личности ги имаат следните карактеристики во поглед на организацијата на когнитивната структура: Когнитивните елементи кај креативните личности поврзани се врз основа на креативна генерализација, и способни се, дури и многу оддалечените елементи да ги групираат во нови комплексни целини. Когнитивната структура на креативните личности е покомплексна и тие имаат покомплексен систем на создавање во однос на некреативните. Елементите на когнитивната структура кај креативните поврзани се со различни релации и на многу различни начини. Ова, во значително помала мерка доаѓа до израз кај некреативните личности и по тоа се разликуваат едните од другите. Структурата на когнитивната организација кај креативните личности е повеќе насочена кон она што е ново, невообичаено и оддалечено и когнитивните структури се развиваат на тој начин за да можат да имаат повеќе значења. Креативните личности имаат поголема подвижност на елементите од когнитивната структура, така да можат да прават различни трансформации.

Wallach & Kogan, 1966 (според Квашчев, 1976) докажале дека може да се разликува димензијата креативност од димензијата интелигенција.

Векслер (1944) (според Šali, 1986) во една полемика со група на психолози, со право тврди дека ставот дека не знаеме за што говориме кога расправаме за интелигенцијата не само што не е точен, туку напротив, ние за интелигенцијата знаеме многу повеќе отколку за било која друга ментална функција. Понатаму тој наведува дека тешкотијата е во тоа што психологот се наоѓа пред истиот

проблем пред кој се наоѓа и физичарот кога треба да дефинира што подразбира под поимот *време* или *енергија*, или биологот под поимот *живот*. Тоа не се опипливи ентитети туку ограничени конструкти. Невозможно е да ги видиме или допреме, но можеме да ги опишеме. Ние ги запознаваме врз основа на нивните дејства и својства. Истото важи и за *општата интелигенција*. Таа не е материјална, туку апстрактна творба. Затоа од дефиницијата можеме да очекуваме само доволно јасен и исцрпен опис на она што таа опфаќа. Во настојување да се дојде до ваква дефиниција, интелигенцијата е дефинирана како способност за учење, можност за адаптација на нови ситуации итн. Учењето, адаптирањето, расудувањето и другите форми на однесување, насочени кон постигнување на целта, се само различни начини на кои се манифестира интелигенцијата. *Важни аспекти на интелектуалното однесување се тие кои укажуваат дека тоа однесување е насочено кон целта, дека е сложено и дека опфаќа увиди и заклучување.*

Векслеровата дефиниција за интелигенцијата (според Šali, 1986 стр.6) гласи: *Интелигенцијата е дефинирана, како глобална способност на личноста целисходно да дејствува, разумно да мисли и успешно да излегува на крај со својата средина.* Глобална е затоа што е составена од елементи или способности кои, иако не се потполно независни, сепак можат квалитативно да се диференцираат. Тој, исто така, смета дека интелигенцијата е интегрален дел на личноста.

Природата на интелигенцијата

Наследството има важна улога за развојот на интелигенцијата. Меѓутоа, генетската компонента е само предиспозиција, а не непроменлив факт. Сите ние се раѓаме со предиспозиција за одредено ниво на интелигенција, но колку навистина ќе ги развиеме и искористиме тие потенцијали зависи од многубројни фактори.

Иако потенцијалот на интелигенцијата е наследен, она што од тоа ќе биде искористено зависи од нас, нашето залагање, волја, мотивација и од условите во околината во која живееме.

Кател (според Ивиќ и други, 1976), кажува дека по правило доколку е повисока способноста дотолку подолго трае нејзиниот развој и поспоро се одвива процесот на опаѓање.

Истото го покажуваат и податоците на Б. Стевановиќ (според Ивиќ и други, 1976). Имено, возраста на постигнување на умствената зрелост зависи од нивото на способноста и срединските услови (кога се поминува во поповолна средина, тогаш развојот особено на повисоките способности трае подолго).

Интелигенцијата е непроценливо богатство кое ни е подарено со раѓањето. Колку од оваа скапоценост ќе успееме да откриеме и колку ќе го искористиме во текот на нашиот живот, во голема мерка ќе зависи од самите нас.

Генерално, се смета дека рапидниот раст на интелигенцијата завршува кога личноста ќе ги достигне доцните тинејџерски години - околу 16 година од животот. Секако дека продолжува и после тој период, меѓутоа со многу побавно темпо.

Ивиќ и други, (1976, стр 64.) наведуваат: "Кога станува збор за некои постари психолошки наоди, кои велат дека општиот интелектуален развој завршува на 16-18 години, денес може да се каже следното: таквите тврдења обично се изведени врз основа на отсуство на зголемување на успехот на

тестовите за општи способности, најчесто од композитен тип, како што е Бине-Симоновата скала. На други видови на тестови, оние кои испитуваат некои посебни способности или способности кои повеќе се под влијание на културолошките фактори, таквото застанување на напредокот не е неминовно. Доколку би сакале да дадеме психолошко толкување на платото на општите тестови од композитен тип, тогаш веројатно најправилно би било да го прифатиме гледиштето на француските психолози Валон и Зазо, дека околу 16 - 18 година завршува стекнувањето на основната интелектуална моќ, заедничка за сите нормални луѓе од одредени културни средини и дека после тоа се случуваат специфични промени во поедините делови од популацијата или се развиваат специфични, диференцијални способности кои може да бидат, но не мора да бидат во корелација со општите способности”.

Тоа го потврдуваат и современите наоди. Така, според двофакторската теорија на Кател (според Заревски, 2000) флуидната интелигенција (**G_f**) својот максимумот го достигнува рано (околу 14 година) и опаѓа после дваесеттата (во почетокот бавно, а покасно побрзо). Додека пак, кога станува збор за кристализираната интелигенција (**G_c**), својот максимумот таа го постигнува после дваесеттата година и не покажува пад со текот на времето.

Фактори кои влијаат врз развојот на интелигенцијата

За најважни фактори кои влијаат врз интелигенцијата се сметаат:

1. Наследството
2. Средината
3. Интеракцијата на наследството и средината

Влијанието на раното искуство за развојот на интелигенцијата секако е многу значајно. Исто така, микросрединските и макросрединските услови имаат значајно влијание врз развојот на интелигенцијата.

Влијание врз развојот на интелигенцијата секако дека имаат и: социјално-економскиот статус на семејството; лингвистичката средина; нивото на воспитание и образование на родителите и начинот на воспитување на децата во семејството (пр. охрабрување); местото на живеење (рурална - урбана средина). Така Вернон (1965 и 1969) (според Квашчев, 1991), наведува дека резултатите од неговите испитувања укажуваат на тоа дека следните средински фактори битно влијаат на развојот на интелигенцијата: социјално-економскиот статус на семејството; севкупното влијание врз личноста; лингвистичката средина; воспитното и образовното ниво на родителите и начинот на воспитување на децата во семејството. На пример, охрабрувањето на децата од страна на родителите високо корелира со нивото на развој на нивната интелигенција.

Џенсен (1973) (според Квашчев, 1991), утврдува дека срединските фактори битно влијаат на развојот на интелигенцијата.

Стевановиќ (1934) (според Квашчев, 1991) од своите истражувања заклучува дека социо-економскиот статус на семејството, значително влијае врз развојот на интелигенцијата.

Гилфорд (1967) (според Квашчев, 1991) наведува податоци дека корелацијата помеѓу нивото на образование на родителите и количникот на

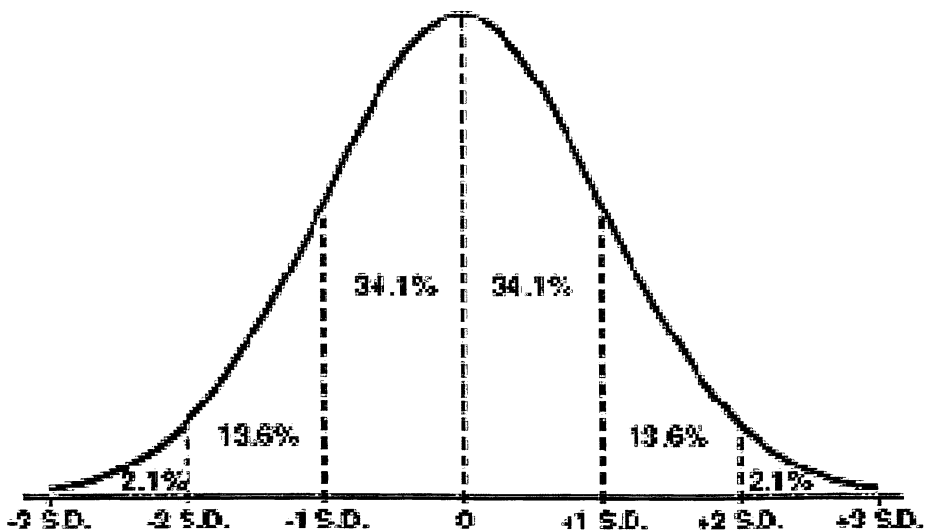
интелигенција кај децата се движи околу 0,50. Тој вели дека овој податок е многу значаен, бидејќи укажува на тоа дека пообразованите родители на поцелисходен начин ја засноваат нивната воспитна работа со децата во семејството, подобро ги организираат и насочуваат различните културни влијанија врз децата, а тоа многу позитивно влијае на развојот на интелигенцијата на децата.

Меѓутоа, новите размислувања го разгледуваат наследеното и стекнатото од малку поинаков аспект. Заревски (2000), укажува дека не постои независно влијание на околината и наследеното врз интелигенцијата, туку секогаш станува збор за нивна интеракција. Така, генетски поинтелигентните родители истовремено создаваат подобра околина за децата во смисла на интелектуални содржини и поттикнување. Од друга страна, децата со супериорни гени, самите ја истражуваат и обликуваат околината и тоа го прават поуспешно од помалку интелигентните деца. Тие повеќе самите читаат, повеќе ги прашуваат родителите, па заради тоа и родителите тогаш мораат повеќе да се образуваат, информираат, читаат, да им набавуваат едукативни играчки, ИТ опрема итн. Тоа создава уште побогата околина за децата со добар генетски потенцијал.

Оваа претпоставка, се обиделе да ја докажат Burt и Cattell (според Заревски, 2000). Тие сметале дека со статистички методи може да се подели вкупната варијанса на успехот на тестовите на интелигенција, на три категории: пропорција која е условена од генетските и срединските фактори, како и нивната интеракција.

Дистрибуција на интелигенцијата во општата популација

Интелигенцијата во општата популација е нормално дистрибуирана и може да се претстави преку Гаусовата крива (графикон 1).



Графикон 1. Теориска дистрибуираност на интелигенцијата во популацијата

Класификација на интелигенцијата

Табела 1. Векслерова статистичка (теориска) класификација на интелигенцијата (според Šali, 1986)

Категорија на интелигенција	SD	% од популацијата
Крајно висока интелигенција	+3 SD и повеќе	2,15
Високо натпросечна интелигенција	+2 SD до +3 SD	6,72
Натпросечна интелигенција	+1 SD до +2 SD	16,13
Просечна интелигенција	+1 SD до -1 SD	50,00
Потпросечна интелигенција	-1 SD до -2 SD	16,13
Гранична интелигенција	-2 SD до -3 SD	6,72
Поднормална интелигенција	-3 SD и помалку	2,15

Табела 2. Терманова - најчесто употребувана класификација на интелигенција (според Šali, 1986)

Категорија на интелигенција	Интервал на IQ
Генијалност или на граница на генијалност	140 и повеќе
Исклучително висока интелигенција	120-140
Висока интелигенција	110-120
Нормална и просечна интелигенција	90-110
Нормална и потпросечна интелигенција	80-90
Гранична интелигенција	70 -80
Ретардираност	70 под

Количник на интелигенција - IQ

Количникот на интелигенција - IQ претставува нумерички индекс на ефикасност на менталното функционирање на задачите на тестот за кое претпоставуваме дека бараат од испитаникот интелигентно однесување. Тоа е мерка, со која се изразува степенот на интелектуалните способности кои ги поседува поединецот.

Всушност коефициентот на интелигенција или IQ, претставува скор кој се добива на стандардизираните тестови дизајнирани за да можат да ја проценат интелигенцијата. Терминот IQ кој доаѓа од германскиот *Intelligenz-Quotient* (Коефициент на интелигенција) е воведен од германскиот психолог Вилијам Штерн во 1912 година, како метод за скорување на детскиот тест за интелигенција, оној кој го развиле Алфред Бине и Теодор Симон (Бине-Симонова скала) во почетокот на 20. век (1905 година).

Една од поранешните формули со кои се пресметува количникот на интелигенција кај некои тестови (првенствено Бине-Симоновата скала) е следната:

$$IQ = MV / HV \times 100$$

Притоа **MV** ја означува менталната возраст или зрелост на испитаникот изразена во месеци, врз основа на тоа колку успешно ги решил задачите за одредената возраст, односно до која возраст успеал да ги реши задачите од тестот. Додека пак **HV** ја означува хронолошката возраст изразена во месеци на испитаникот

Иако скорувањето на современите тестови за интелигенција, претставува проекција на испитаниковиот ранг на Гаусовата крива со просечна вредност (IQ 100) и стандардна девијација од 15 (иако сите тестови не се придржуваат до таа стандардна девијација), терминот IQ сеуште е во широка - општа употреба.

Девијационен количник на интелигенција

Векслеровиот т.н. девијационен коефициент на интелигенција значајно се разликува од класичниот IQ. Тој претставува однос помеѓу постигнатите скорови на тестот и очекуваниот просек за старосната категорија на поединецот. Значи, девијациониот IQ ни покажува во каков однос се менталната работа на поединецот со просечните ефекти на умствената работа на личностите од истата возраст.

Скоровите на IQ се користат во многу различни контексти: како предиктори на образовните достигнувања, како предиктори на успешноста на работа и заработувачката, но и за поврзаноста на IQ и многу други варијабли.

Основање и мисија на асоцијацијата за лицата со високо натпросечна интелигенција - МЕНСА

Постојат социјални организации, некои од нив мулти национални и интернационални, кои го ограничуваат членството на оние лица кои на стандардизираниите тестови на интелигенција се наоѓаат на 98 перцентил или (уште повисок) на Гаусовата крива за IQ. Најпозната од нив е Меѓународната организација МЕНСА, иако постојат и уште неколку, ексклузивни организации и групи, чиј услов за членување е да се наоѓаат на 98 перцентил на Гаусовата крива за IQ. Некои од нив дури бараат лицата да се на 99 перцентил, па дури на 99,9 перцентил.

МЕНСА е најголемо и најстаро здружение на лица со висок IQ, отворена за луѓе чиј скор се наоѓа на 98 перцентил или повисока, на стандардизиран, проверен или некој друг одобрен тест за интелигенција. МЕНСА е формално составена од национални групи како дел на Меѓународната организација МЕНСА, регистрирана во Caythorpe, Lincolnshire.

Во 1946 година сосема случајно, патувајќи во возот во разрушениот Лондон, се сретнале правникот Roland Berrill и Д-р Lance Ware, научник и

адвокат. Тие ја развиле идејата да ја искористат интелигенцијата за обезбедување на мир и добросостојба на човештвото. Така станале основачи на Меѓународната организација МЕНСА, во Оксфорд во истата година. Основната идеја на ова асоцијација била да се идентификуваат високо натпросечните луѓе од секоја нација и од секоја област на човековото живеење и истите да се поврзат во една организација. Нивните цели биле, и останале до денес, да создадат организација која ќе биде непрофитна и слободна од сите расни и религиозни поделби и ќе делува за добробит на човештвото.

Единствениот услов за членство во МЕНСА е постигнатиот резултат на стандардизиран тест на интелигенција, односно се квалификувале во горните 2% на било кој стандардизиран тест за интелигенција (IQ еднаков или повисок од 148), со цел заеднички да се дружат и да учествуваат во многубројни социјални, научни и културни активности.

МЕНСА има три основни цели:

1. Идентификување и поттикнување на човековата интелигенција за добробит на човештвото.
2. Унапредување на методите за истражување на природата, карактеристиките и користењето на интелигенцијата
3. Обезбедување на стимулативни интелектуални и општествени услови за своите членови.

Зборот МЕНСА потекнува од латинскиот јазик и во буквален превод значи - маса. Во преносен смисол, името означува организација креирана по принципот на тркалезната маса, каде што сите членови се еднакви, без разлика на нивната раса, национална припадност, пол, религија, возраст, образование, политички убедувања и социјална положба.

Освен според IQ кој е еднаков или повисок од 148, членовите на МЕНСА се разликуваат по многу други карактеристики. Така, возраста на членовите се движи од 4-98 години, но најмногу се на возраст помеѓу 20 и 49 години. Има

такви кои не завршиле ниту основно, ниту средно образование, а има и такви кои завршиле и повеќе докторати. Има членови кои се сиромашни и такви кои се милионери. Опсегот на работните места на членовите на МЕНСА е неверојатно широк: професори, научници, доктори на науки, компјутерски програмери, актери, музичари, уметници, полицајци, пожарникари, возачи, фармери, работници итн. Има познати, јавни личности и добитници на награди, има и многу непознати личности.

МЕНСА има повеќе од 110 000 членови во преку 100 земји, а МЕНСА Македонија е 41-ва национална организација и е најмладата членка на ова меѓународна асоцијација.

Првите посериозни обиди за формирање на МЕНСА Македонија, започнаа во 1997 година по одржувањето на меѓународната средба на МЕНСА асоцијацијата за централна и југоисточна Европа во Софија. Членовите на МЕНСА од Македонија, во мај 1999 година, донесоа одлука да се организира тестирање во нашава земја, под надзор на извршниот директор на MENSA International, г-динот Ed Vincent. Официјалното регистрирање на организацијата во Македонија беше во 2000 година.

2.4. РЕЛЕВАНТНИ ЕМПИРИСКИ ИСТРАЖУВАЊА

Релевантни истражувања за поврзаност на типовите на личност и високо натпросечните интелектуални способности

Од досегашните емпириски истражувања на лицата со високо натпросечна интелигенција од Myers-Briggs I., McCaulley M. (1993); Myers-Briggs I. with Myers P. (1993), добиени се сознанија дека кај нив преовладуваат посебни типови на личност, особено оние типови на личност со преференција за интроверзија (I), па следат оние со преференција за интуитивност (N), како и оние со преференција за мисловност (T). Ваквите начини на собирање на информации, донесување на одлуки и организирање на активностите се карактеристични за лицата со високо натпросечна интелигенција.

Според Myers-Briggs I. и Myers P. (1993), лицата со преференција за интуитивност (N) се раководат од нивната интуиција чиј извор е во нивното несвесно. Придонесите на несвесниот процес варираат од машкото "наслутување" и "женската интуиција", преку цел дијапазон на оригинални идеи, проекти, иницијативи и иновации, до врвни примери во креативната уметност, религиозната инспирација и научните откритија. За интуитивците, овие инспирации се *животен здив*. Тие се интересираат за нештата од кои можат да бидат инспирирани и не сакаат рутински работи, бидејќи нема ништо инспиративно во нив.

Понатаму, тие наведуваат дека конвенционалните мерки за менталните способности, какви што се интелигенцијата и нивото на знаење, покажуваат дека некои од најголемите успеси им припаѓаат на типовите: интровертно интуитивни со чувственост и перцептивност (INFP) и интровертно интуитивни со чувственост и просудување (INFJ), при што ја потиснуваат мисловноста (T) на последно место или блиску до последното. Преференцијата - мисловност (T) се јавува за да има многу помал интелектуален ефект, отколку преференцијата -

интуитивност (N), и покрај тоа што во некои технички области и научни истражувања се очекува неговото влијание да биде најважно.

Истите автори откриле дека интровертните интуитивни типови - (INTJ и INFJ) се надарени со префинети увиди за длабокото, суштественото значење на нештата и со голема количина на енергија.

Понатаму се наведува дека брзината, со која интуитивците ги преведуваат зборовите во значења, очигледно им дава предност во сите тестови на вербални способности кои се со временско ограничување или тестовите за интелигенција кои се со временско ограничување. Интуитивните постигнуваат значително подобри резултати.

Според Myers-Briggs I., McCaulley M. (1993), во истражувањето за способностите и постигнувањата на 16-те типови на личност, на 27 високи школи во Пенсилванија, САД, испитани се вкупно 3503 испитаници, при што се дошло до следните сознанија:

- Двата INT типови - (интровертно интуитивни со мисловност) се наоѓаат високо над аритметичката средина, но интровертно интуитивните со мисловност и просудување (INTJ) е три пати повисоко од интровертно интуитивните со мисловност и перцептивност (INTP). Двата ESF типови - (екстравертно сетилни со чувственост) се наоѓаат ниско под аритметичката средина, но екстравертно сетилните со чувственост и перцептивност (ESFP) се два и пол пати под екстравертно сетилните со чувственост и просудување (ESFJ).

- Кога станува збор за IQ, тогаш сетилните (S)-типови се групирани блиску или под аритметичката средина, додека интуитивните (N)-типови се групирани блиску или над аритметичката средина.

- Интровертните со интуиција имаат највисок скор на IQ, и тоа: интровертно интуитивни со чувственост и просудување (INFJ) и интровертно интуитивни со мисловност и просудување (INTJ) имаат највисок IQ од сите просудувачки (J)-типови; интровертно интуитивни со мисловност и

перцептивност (INTP) и интровертно интуитивни со чувственост и перцептивност (INFP) имаат највисок IQ од сите перцептивни (P)-типови.

Доколку се обидеме да направиме рангирање на типовите на личност во однос на IQ, тогаш се претпоставува дека би се добиле податоците прикажани во табела 3.

Табела 3. Претпоставено рангирање на највисоки вредности на IQ и типовите на личност

Претпоставен ранг на највисок IQ	Тип на личност
1.	Интровертно Интуитивни со Мисловност и Просудување (INTJ)
2.	Интровертно Интуитивни со Мисловност и Перцептивност (INTP)
3.	Интровертно Интуитивни со Чувственост и Перцептивност (INFP)
4.	Екстравертно Интуитивни со Мисловност и Перцептивност (ENTP)
5.	Интровертно Интуитивни со Чувственост и Просудување (INFJ)
6.	Екстравертно Интуитивни со Чувственост и Просудување (ENFJ)
7.	Екстравертно Интуитивни со Чувственост и Перцептивност (ENFP)
8.	Екстравертно Интуитивни со Мисловност и Просудување (ENTJ)

Доколку пак се обидеме да направиме рангирање на типовите на личност кои би добиле најниски IQ скорови, претпоставуваме дека би изгледало вака (табела 4):

Табела 4. Претпоставено рангирање на најниски вредности на IQ според типовите на личност

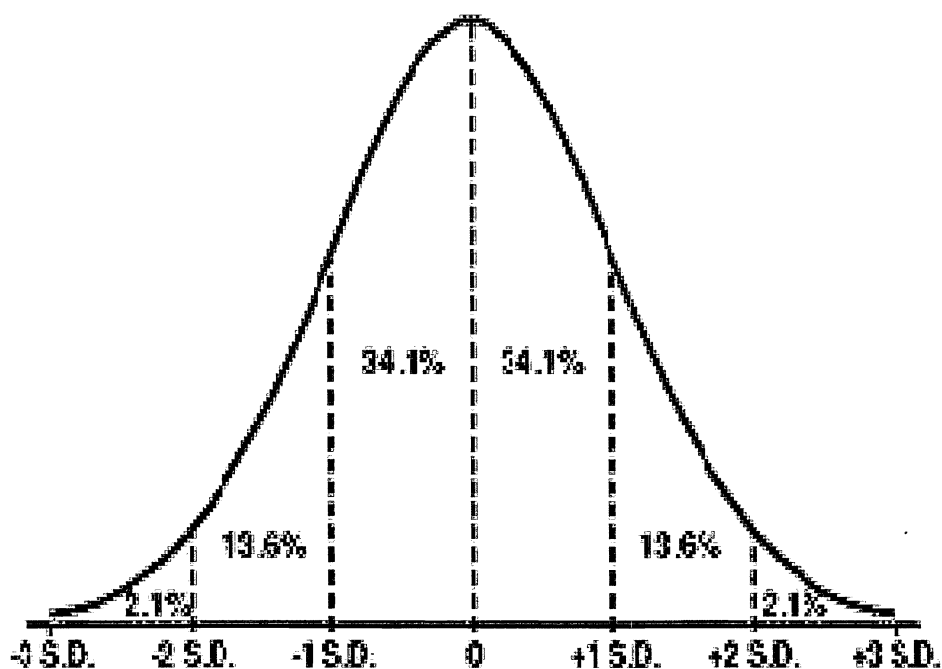
Претпоставен ранг на најнизок IQ	Тип на личност
1.	Екстравертно Сетилни со Чувственост и Просудување (ESFJ)
2.	Екстравертно Сетилни со Мисловност и Просудување (ESTJ)
3.	Интровертно Сетилни со Чувственост и Перцептивност (ISFP)
4.	Екстравертно Сетилни со Чувственост и Перцептивност (ESFP)
5.	Интровертно Сетилни со Чувственост и Просудување (ISFJ)
6.	Екстравертно Сетилни со Мисловност и Перцептивност (ESTP)
7.	Интровертно Сетилни со Мисловност и Просудување (ISTJ)
8.	Интровертно Сетилни со Мисловност и Перцептивност (ISTP)

Понатаму, во табелата 5 е даден теориски приказ на типовите на личност кои би постигнале подобри резултати на IQ во однос на другите типови на личност. Може да се забележи дека заедничка карактеристика на оние кои се претпоставува дека би постигнале повисок IQ се преференциите за интроверзија (I) и интуитивност (N).

Табела 5. Теориски приказ на типовите на личност кои би постигнале повисок IQ во однос на оние кои би постигнале понизок IQ

Типови на личност кои би постигнале повисок IQ	Во однос на	Типови на личност кои би постигнале понизок IQ
Интровертно Интуитивни со Мисловност и Просудување (INTJ)	→	Екстравертно Сетилни со Мисловност и Просудување (ESTJ)
Интровертно Интуитивни со Мисловност и Перцептивност (INTP)	→	Екстравертно Сетилни со Мисловност и Перцептивност (ESTP)
Интровертно Интуитивни со Чувственост и Просудување (INFJ)	→	Екстравертно Сетилни со Чувственост и Просудување (ESFJ)
Интровертно Интуитивни со Чувственост и Перцептивност (INFP)	→	Екстравертно Сетилни со Чувственост и Перцептивност (ESFP)

Доколку би сакале да ја прикажеме теориската дистрибуираност на 16-те типови на личност во однос на IQ, тогаш би ја добиле оваа распределеност, користејќи ја Гаусовата крива (Графикон 2).



ESFJ; ESTJ	ISFP; ESFP	ISFJ; ESTP; ISTJ; ISTP; ENTJ; ENFP; ENFJ; INFJ	ENTP; INFP	INTP; INTJ
најниски IQ	ниски IQ	просечни IQ	високи IQ	највисоки IQ
-3 SD	-2 SD	- 1 SD до +1 SD	+2 SD	+3 SD

Графикон 2. Приказ на теориската дистрибуираност на 16-те типови на личност во однос на IQ

Доколку сакаме да покажеме како теоретски се рангирани типовите на личност, земајќи ги во предвид двата сета на преференции: интровертност (I)-екстравертност(E) и сетилност(S)-интуитивност(N) и тоа го ставиме во врска со изразеноста на интелектуалните способности, редоследот би бил следниот (Табела 6):

Табела 6. Теориски рангови на IQ според преференциите E-I и S-N

Ранг	Тип на личност Преференции E-I и S-N	IQ
1.	Инторвертност со Интуитивност (IN)	Највисок
2.	Екстравертност со Интуитивност (EN)	
3.	Инторвертност со Сетилност (IS)	
4.	Екстравертност со Сетилност (ES)	Најнизок

Во врска со изразеноста на N-скорите на MBTI и висината на вредноста на IQ, теорискиот редослед би бил следниот (Табела 7):

Табела 7. Теориски рангови на IQ според изразеноста на преференцијата N

Изразеност на изравнените скорови за преференцијата Интуитивниост (N):	Вредности на IQ
41 и повеќе	највисоки IQ
21-39	многу високи IQ
0-19	високи IQ

Тоа укажува дека најголемата изразеност на N- скорот (36 и повеќе поени) се јавува кај лицата кои постигнуваат највисоки IQ скорови на тестовите за интелигенција.

Според Кочанковски С. (2005), постои тенденција - учениците, чии стилови на учење имаат интуитивни преференции (N), да постигнуваат најдобар општ успех и најдобар успех по општо-образовните предмети, како и најдобар успех по стручните предмети. Понатаму, откриено е дека учениците чија доминантна функција е интуитивност (N) постигнуваат најдобри резултати (повеќе од 80% од сите ученици чија доминантна функција е N, постигнуваат најдобри резултати во однос на општиот успех и најдобар успех по општо-образовните предмети). Доколку претпоставиме дека најдобар успех постигнуваат учениците со висока интелигенција, тогаш би значело дека горенаведените карактеристики ги поседуваат лицата со висока интелигенција. Оваа претпоставка ќе се обидеме да ја провериме со нашето истражување.

Олпорт во 1969, (според Квашчев, 1976) смета дека структурата на интелигенцијата на една личност е идиографска, во основа единствена, делумно заради своето неповторливо наследство, а делумно заради тоа што интелигенцијата е неразделно споена со целокупната личност. Значи, она што го наоѓаме кај реалните луѓе, е персоналистичкиот склоп на интелигенцијата која е тесно испреплетена со интересите, цртите и погледите на животот. Во продолжение тој вели дека психологијата одвај да ја допрела загатката за личната организација на интелигенцијата.

Квашчев (1975), наведува дека резултатите од неговото испитување, укажуваат на тоа дека постојат таканаречени - персонални компоненти на интелигенцијата, односно дека развојот и менувањето на интелигенцијата зависи и од организацијата на особините во чии рамки се манифестира интелигенцијата. Тој открил 9 различни склопови на особини на личноста и способности, во чии рамки се манифестира интелигенцијата на различни начини. Тој наведува дека постојат статистички значајни и позитивни корелации помеѓу општата интелигенција и следните особини на личноста: флексибилност и оригиналност,

самодоверба, неконформизам, склоност кон истражување и развиеност на мотивацијата за творечкото учење, како и радикализам, одлучност и одважност, висок степен на амбиција и отвореност за нови идеи. Исто така се покажало дека досетливоста, високо развиената способност за резонирање, оригиналното приоѓање во решавање на проблемите, интуитивноста, како и ефикасноста и постојаноста во интелектуалните напори, пред сè го подобруваат развојот на интелигенцијата на личноста. Заради тоа, авторот заклучува дека високо развиената општа и социјална интелигенција е поврзана со одредени особини на личноста.

Снежана Стојилковиќ (1995) во својот труд, заклучува дека помеѓу интелектуалните способности и особините на личноста, постои значајна, но не многу голема поврзаност. Понатаму, ги интерпретира добиените резултати и притоа насочува на тоа дека адолесцентите со високи интелектуални способности, во споредба со просечните, се помалку склони да се конформираат со барањата на средината и во помала мерка да тежнеат кон социјално прифаќање, секако не по цена на губење на сопствениот идентитет. Од литературата е познато дека високо интелигентните или креативни креатори, не држат многу до нормите од нивната средина и неретко доаѓаат во судир со неа или им се спротиставуваат. Критичкото преиспитување на општествените норми, отколку само едноставно прифаќање, е одлика која е поизразена кај личностите со висока интелигенција.

Лорџ (1940) (според Стојилковиќ, 1995), наведува дека, врз основа на прегледување на околу 200 коефициенти на корелација, утврдил дека во $\frac{1}{4}$ од истражувањата е најдена поврзаност помеѓу мерките на интелектуалните способности и мерките на личноста од 0.30 или повеќе.

Векслер (1950) (според Стојилковиќ, 1995), тврди дека "... општата интелигенција е... е функција на личноста како целина". Векслер верувал дека факторите на личноста се важни компоненти за интелектуалното однесување и адаптација.

Истражувањата на Ајзенк (1967) (според Стојиљковиќ, 1995), покажуваат дека екстравертните повеќе успеваат на пониските, додека интровертните на повисоките степени на образование.

Мезер во 1983 год. (според Стојиљковиќ, 1995) известува за интересна поврзаност меѓу екстраверзијата и успехот на Равеновите прогресивни матрици; Екстравертите постигнуваат подобри резултати на првите, перцептивно детерминирани ставки, додека пак интровертните се подобри на понатамошните, потешките задачи.

Во досега најобемното истражување на поврзаноста меѓу когнитивните способности и конативните карактеристики, што го спровеле Момировиќ, Игњатовиќ, Шипка и Хорга во 1986 (според Стојиљковиќ, 1995), добиени се три значајни канонички корелации со вредности од 0.87, 0.55 и 0.52. Првата би можела да се припише на позитивната поврзаност меѓу општата интегрираност на личноста и општата когнитивна ефикасност. Вториот фактор покажал дека ригидните и авторитарни личности се поуспешни во решавање на елементарните задачи, додека пак флексибилните личности се покомпетентни во решавање на покомплексни когнитивни задачи. Поврзаноста на третиот пар на канонички фактори објаснета е со тоа што екстравертните испитаници биле релативно поспособни да ги решаваат задачите кои зависат од ефикасноста на серијалниот процесор, додека пак интровертните поуспешни на задачите кои зависат од ефикасноста на паралелниот процесор.

Наодите во врска со корелацијата меѓу типовите на личност и IQ, според пишувањата во Lyberty Corner (2008), укажуваат дека:

- Постои 27 пати поголема веројатност **интуитивните (N)** типови на личност да се наоѓаат во групата на високо интелегентни лица во однос на сетилните (S) типови на личност;
- И во однос на другите сетови на преференции ситуацијата е слична. Така, постои 8 пати поголема веројатност **интровертните (I)** типови да се наоѓаат

во групата на високо интелегентни лица во однос на екстравертните (E) типови;

- 2,5 пати поголема е веројатноста **мисловните (T)** типови да се наоѓаат во групата на високо интелегентни лица во однос на чувствените (F) типови;
- Додека пак 2 пати е поголема веројатноста **просудувачките (J)** типови да се наоѓаат во групата на високо интелегентни лица во однос на перцептивните (P) типови.

Така, веројатноста дека интровертно интуитивните со мисловност и просудување (INTJ) ќе ги сретнеме во врвните 2% од популацијата со највисок IQ изнесува 37%, за интровертно интуитивните со мисловност и перцептивност (INTP) таа можност е 20%, за интровертно интуитивните со чувственост и просудување (INFJ) е 15% додека пак за интровертно интуитивните со чувственост и перцептивност (INFP) е 8%. Овие четири типови на личност заедно сочинуваат 66% од целокупната популација на лица со високо натпросечен IQ, додека пак во целокупната популација овие 4 типови на личност ги има само во 6%.

Don R. Kirkendall and A.H. Ismail, (1970) врз основа на своите истражувања, заклучуваат дека децата од различни интелектуални нивоа во суштина се разликуваат и во однос на нивната личност. Уште повеќе, резултатите укажуваат дека тие деца со високи интелектуални способности имаат тенденција да бидат и повеќе емоционално прилагодени.

Alan S. Kaufman, James E. McLean, Alan Lincoln (1996), во текот на стандардизацијата на тестот - Kaufman Adolescent and Adult Intelligence Test (KAIT) во САД, поставиле хипотеза дека оние кои го фаворизираат мислењето (T) ќе бидат со повисока интелигенција и ќе ја преферираат флуидната, во однос на кристализираната интелигенција, во однос на оние кои имаат преференции за сетилност (S) и чувственост (F). После статистичките анализи, потврдена е хипотезата дека луѓето со интуитивност (N) добиваат повисоки скорови на KAIT во однос на оние кои се со преференција за сетилност(S), додека не е откриена

значајна поврзаност на флуидната-кристализираната интелигенција со било која димензија на MBTI.

Авторите Wendy A. Folger, Hugo E. Kanitz, Ann E. Knudsen, Sherene McHenry, (2003) откриваат дека 57% од талентираниите и надарени студенти имаат мисловност (T) во својот тип на личност.

На страната на INTJ Personality Type (2008), се наведува дека околу 37% од сите интровертно интуитивни со мисловност и просудување (INTJ)- типови се наоѓаат во групата на 2% со највисока IQ, додека на второ место се наоѓаат оние со интровертно интуитивни со мисловност и перцептивност (INTP).

Razoumnikova O. (2003), ја испитувала поврзаноста на EEG-то, личноста и интелигенцијата. Многу позначајни промени во снагата и кохерентноста се поврзани со скоровите на сетилност (S) - интуитивност (N). Групата на испитаници со висок IQ се карактеризираат со зголемување на снагата во десната хемисфера, додека пак оние со низок IQ имаат спротивен ефект на левата доминантна хемисфера; снагата на theta_{1,2} и alpha₁- ритмот е помала, додека beta₂ брановите се поголеми кај групата со висок IQ, во однос на оние со понизок IQ. Групата со висок IQ има поголема интерхемисферна кохерентност во однос на оние со понизок IQ.

Авторите Saklofske H. D. and Zeidner M. (1995) наведуваат на едно истражување кое го направиле Хеитер и соработниците (1988). Додека решавале задачи од Равеновите прогресивни матрици, неколку локализирани региони во мозокот покажувале зголемена активност. Притоа утврдиле дека делумно биле засегнати окципитално постериорните области на мозокот.

Исто така откриена е многу значајна корелација со стапката на церебралната метаболичка гликоза (-0.44-0.84) во зависност од локусот на мозочната активност. Авторите упатуваат на тоа дека испитаниците со повисоки скорови на Равеновите прогресивни матрици, користат помалку гликоза, отколку оние со пониски скорови на Равеновите прогресивни матрици.

Други автори, Balgopal, Ramaswamy and Others (1994), ја испитувале поврзаноста меѓу интелигенцијата, личноста и интересот за занимања, користејќи ги Kaufman Adolescent and Adult Intelligence Test (KAIT), Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) и Strong Interest Inventory (SII). Анализата на каноничката корелација утврдила дека постои средна поврзаност меѓу интелигенцијата, личноста и интересите за занимањата.

Според Snowman R. S. (1996), The Kaufman Adolescent and Adult Intelligence Test (KAIT), претставува алтернатива на WAIS-R или на WISC-III. Поврзаноста помеѓу MBTI и KAIT IQ е дискутирана во прирачникот на KAIT (Snowman R. S. (1996, стр. 110-112). Кауфман го вклучил ова во прирачникот за да се разберат разликите помеѓу когнитивните и некогнитивните варијабли.

Понатаму Snowman R. S. (1996, стр. 73) прикажува табеларни резултати од нејзиното истражување каде за тоталниот број на идентификувани испитаници на возраст од 8-52 години, со пречки и проблеми во учењето, заклучува дека мнозинството од нив, 91,7% имаат преференции за чувственост (F), додека само 8,3% од нив имаат преференции за мисловност (T).

Во продолжение, ќе ги разгледаме резултатите добиени од истражувањата направени во Македонија, кои се во врска со типовите на личност. Од достапните истражувања - Кочанковски М. (1996), Кочанковски С. (2004), Пенчева Е., Папазова Е., Кочанковски С. (2007), можеме да ја согледаме дистрибуираноста на типовите на личност кај средношколци, студенти и менаџери (Табела 8).

Табела 8. Дистрибуираност на типовите на личност кај испитаниците средношколци, студенти и менаџери во Македонија

Тип на личност	Ученици%	Студенти%	Менаџери%
ISTJ	24,7	31,17	38,12
ESTJ	29,69	15,58	50,31
ENTP	3,09	0,00	0,31
INTJ	1,66	1,29	2,50
INTP	2,14	0,00	0,00
ENTJ	1,66	3,89	4,06
ENFP	1,19	2,59	0,00
ISTP	8,79	6,49	1,56
ESTP	7,13	10,39	3,12
INFJ	0,95	1,29	0,00
INFP	0,48	0,00	0,00
ISFP	2,85	3,89	0,00
ISFJ	5,46	9,10	0,00
ESFP	2,38	2,59	0,00
ESFJ	7,36	10,39	0,00
ENFJ	0,48	1,29	0,00

Легенда:

(ENTP) Екстравертно Интуитивни со Мисловност и Перцептивност
(ENFJ) Екстравертно Интуитивни со Чувственост и Просудување
(ENFP) Екстравертно Интуитивни со Чувственост и Перцептивност
(ENTJ) Екстравертно Интуитивни со Мисловност и Просудување
(ESFJ) Екстравертно Сетилни со Чувственост и Просудување
(ESTJ) Екстравертно Сетилни со Мисловност и Просудување
(ESTP) Екстравертно Сетилни со Мисловност и Перцептивност
(ESFP) Екстравертно Сетилни со Чувственост и Перцептивност

(ISFP) Интровертно Сетилни со Чувственост и Перцептивност
(ISTJ) Интровертно Сетилни со Мисловност и Просудување
(ISTP) Интровертно Сетилни со Мисловност и Перцептивност
(ISFJ) Интровертно Сетилни со Чувственост и Просудување
(INFJ) Интровертно Интуитивни со Чувственост и Просудување
(INFP) Интровертно Интуитивни со Чувственост и Перцептивност
(INTP) Интровертно Интуитивни со Мисловност и Перцептивност
(INTJ) Интровертно Интуитивни со Мисловност и Просудување

Доколку ги споредиме резултатите од овие истражувања во однос на преференцијата за интуитивност (N), ќе најдеме дека кај македонските менаџери тој процент е најнизок - само 6,87%, додека кај македонските студент тој процент изнесува 10,35%, а кај македонските средношколци изнесува 11,64% од испитаниците.

Доколку ги споредиме резултатите добиено од истите овие истражувања, а се однесуваат на психолошката функција интуитивност со мисловност (NT) кај испитаниците, откриваме дека тој процент кај менаџерите е 6,87%, кај средношколците е 8,55%, додека најнизок процент од 5,18% има кај студентите.

Резултатите добиени од истражувањата направени кај средношколците од страна на Кочанковски С. (2000), укажуваат на тоа дека преференцијата за сетилност (S) доминира со 88,36%, додека преференцијата за интуитивност (N) е застапена само со 11.64%. Во однос на преференцијата за чувственост (F), таа кај средношколците е застапена со 21,14%, додека преференцијата за мисловност (T) доминира со 78,86%.

Уште една информација која е добиена од истото истражување и кое се однесува на застапеноста на доминантната психолошка функција кај средношколците. Откриено е дека најзастапена доминантна функција кај нив е мисловноста (T) со 42,28%; следува сетиланата (S) со 39,67%, па чувствената (F) со 11,16%, додека најмалку застапена со 6,89% е интуитивната (N) (Табела 9).

Табела 9. Дистрибуираност на доминантна функција кај средношколските испитаници

Средношколци	DF N	DF T	DF S	DF F
%	6,89	42,28	39,67	11,16

Легенда:

DF N – доминантна функција -Интуитивност

DF T – доминантна функција - Мисловност

DF S – доминантна функција - Сетилност

DF F – доминантна функција - Чувственост

Релевантни истражувања поврзани со креативноста

Myers I., McCaulley M. (1993, стр. 215) ги прикажуваат резултатите од IPAR студиите за креативноста во однос на типовите на личност кај четири групи на креативни машки испитаници: 40 архитекти, 20 математичари, 30 научници истражувачи и 17 писатели. Заедничка карактеристика за овие 4 групи на креативни луѓе претставува нивната преференција за интуитивност (N). Полињата на кои работат, придонесуваат за мали разлики, така што писателите имаат тенденција да бидат интуитивни со чувственост (NF), додека математичарите и научниците имаат тенденција да бидат интуитивни со мисловност (NT).

Фреквенцијата на интуитивните типови во општата популација, грубо се проценува на 25%. Додека пак во креативниот примерок, кај четирите групи на IPAR примерокот од висико креативни личности, од вкупно 107, само 3 не преферираат интуитивност (N).

Во истражувањето на Hall and MacKinnon (1969), (според Myers I., McCaulley M., 1993) во IPAR студијата со креативните архитекти, утврдиле дека не само пропорционално со интуитивноста се зголемува степенот на креативност, туку постои и зголемување на скорот за интуитивност. Средниот скор за многу креативната група изнесувал 362. Групата на најкреативни испитаници покажувале силни преференции за интуитивност (N). Најголемиот дел од креативната група се интровертни (I), додека екстравертните (E) креативни најчесто се оние со изведувачки професии. Кај најголемиот дел на артистичката група чувствениот (F) тип е најзастапен; додека кај математичарите и научниците мисловниот (T) тип преовладува.

Myers I., McCaulley M. (1993, стр. 214) предвидуваат дека креативноста може да биде поврзана со отвореност, љубопитна приемчивост кај оние со перцептивни (P) преференции. Секако, кај примерокот групиран според нивото на креативност, поголемата креативност е пропорционално поврзана со перцептивноста (P).

И други бројни студии ги проучувале односите помеѓу вредностите добиени на MBTI и креативноста. Репрезентативна студија може да се најде кај Cropley (1965); Owen (1962); Ruane (1973); Whittemore and Heimann (1965); Burt (1968); Stephens (1975); Ericson, Gantz and Stephenson (1970) | Gryskiewicz (1982).

Meisgeier C., Hermond D., Norris C. (1996, стр. 285-292) зборуваат за поврзаноста меѓу психолошките типови добиени со MBTI и креативноста. Во нивното истражување откриена е значајна поврзаност помеѓу психолошкиот тип и креативноста. Во оваа студија, креативното лидерство е дефинирано со високи скорови на индексот на креативност (IC) на MBTI и преференции за интуитивност (N) и перцептивност (P).

Provost J., Anchors S. (2003, стр. 103), наведуваат дека постојат аргументи дека сетилната интелигенција не може да се мери со хартија-молив инструменти и дека сетилните (S) студенти (посебно екстравертните сетилни (ES) студенти) се во неповолна ситуација кога испитувањата се насочени кон брзо манипулирање со симболи, откривање на шеми и поврзаност помеѓу зборови и концепти. Податоците од Trials (според Provost J., Anchors S., 2003), ги поткрепуваат овие претпоставки; интровертните интуитивни (IN) - типовите секогаш постигнуваат највисоки скорови, потоа следат екстравертните интуитивни (EN) типови, потоа интровертните сетилни (IS) типови и најпосле екстравертните сетилни (ES) типови. Овие разлики се статистички значајни.

Norris C., Meisgeier C., Hermond D. (1998, стр. 21) пишуваат дека индексот на креативност на MBTI (според Myers-Briggs I., McCaulley M.(1993, стр. 214) беше корелиран со *Олпотровата студија на вредностите* (Allport Study of Values - AVS), за сите 117 субјекти - студенти. Креативниот индекс беше негативно корелиран со AVS *економија* ($r = -0,247$, $p = 0,007$), што укажува дека личностите со високи скорови на индексот на креативност, постигнуваат ниски скорови и на AVS *економија*. Претходните наоди на авторите (Meisgeier, Hermond and Norris, 1998), откриваат сигнификанта корелација помеѓу креативноста (MBTI-CI) и интуитивноста (N) и перцептивноста (P). Во претходната студија е откриено дека сите субјекти со висок креативен индекс биле интуитивни типови (N), додека

80% биле перцептивни типови (P). Во сегашното истражување, од вкупниот број на 117 студенти, имало 10 субјекти со висок скор на индексот на креативност (CI) и сите биле со преференции за интуитивност (N), додека 70% биле со преференции за перцептивност (P). Додека во категоријата на оние со низок индекс на креативност (CI), имало 11 испитаници и сите биле со преференции за сетилност и просудување (SJ). Во однос на типовите со преференции за интуитивност и перцептивност (NP), утврдено е дека тие имаат тенденција да постигнуваат повисоки скорови на *AVS естетика*, во однос на типовите со преференции за сетилност и просудување (SJ), кои пак постигнуваат повисоки скорови на *AVS економија и политика*.

Piito J. (1998, стр.269-273) спровел истражување на примерок од 226 ученици од 10. и 11. одделение, идентификувани како талентирани. Доказите јасно потврдуваат дека надарените и талентираните ученици на MBTI имаат преференции за интуитивност (N) и перцептивност (P). Преференцијата за кај талентираните е поголема во однос на општата популација (повеќе од 60% кај машките и половина кај женските). Кај машките од уметничката група откриено е дека ја префереираат чувственоста (F), што претставува статистички значајна разлика во однос на групата на академски талентирани машки и општата популација, како и преференцијата за перцептивност (P) - повеќе од 90%. Женските пак, од групата на академски талентирани имаат преференции за мисловност (T), во поголем степен во однос на женските во општата популација.

Релевантни истражувања на вредносните ориентации

Кузмановиќ (Kuzmanović, 1989) во едно свое истражување кај испитаниците наоѓа изразена конформистичка и авторитарна ориентација. Пантиќ (Pantić, 1990) испитал 1083 испитаници на возраст од 15 до 27 години и нашол дека значително се намалиле чувствата на колективизам, солидарност, егалитераизам, дури и на хуманизам, а се зглоемила религиозноста. Исто така, значително се намалиле вредносните ориентации кои се однесуваат на акциониот потенцијал на младите и прометејскиот активизам, дури и амбициозноста која е карактеристична за таа возраст. Највпечатлив бил наодот за значителен пораст на дожививањето на аномичност (според Kuzmanović, 2001).

Во истражувањето на Попадиќ (Popadić, 1995) како најпреферирани вредносни ориентации се покажале семејно-сентименталната, алтруистичката, сознајната и утилитарната ориентација. Најмалку привлечни се покажале религиозно-традиционалната и ориентацијата кон моќ. Истражувањето било направено на примерок ученици од основното и средното образование. Резултатите покажале дека учениците од основното и средното образование имаат идентични претпочитани вредносни ориентации.

Хавелка, Кузмановиќ и Попадиќ (Havelka, Kuzmanović i Popadić 1988-89; 1994), според Попадиќ (1995), спровеле опширна студија во која испитувале пет сегменти и аспекти на вредностите и вредносните ориентации: а) вредносни ориентации сфатени како биполарни димензии, б) вредности како претпочитани општествени цели, в) претпочитани животни стилови, г) вредносни очекувања од идната професија и д) модели кои младите ги избираат. Во студијата биле вклучени ученици од осмо одделение од основното образование и ученици од четврта година во средно образование. Основните наоди се дека најголеми промени настануваат во сферата на идеолошките и идеолошки релевантните вредности. Намален е степенот на прифаќање на општествената сопственост, а зголемено е прифаќањето на приватната сопственост. Исто така, намалена е егалитаристичката ориентација, а во голема мерка е зголемена религиозноста.

Во одреден степен се намалени конформизмот и авторитарноста. Значително помалку се прифаќа општествениот активизам, најверојатно заради зголеменото чувство на апатија и немоќ по настаните во бившата Југославија, во почетокот на 90-те години. Се намалува и бројот на приврзаниците на социјалната еднаквост, а се зголемува бројот на оние кои науката и образованието ги сметаат за едни од приоритетните цели. Младите повеќе се врзуваат за потесни групи, пред сè за семејството. Тие прифаќаат стил на живот кој може да се оцени како егзистички, а многу малку ја избираат алтруистичката ориентација и прометејскиот активизам. Најпопуларен животен стил е семејниот, потоа утилитаристичкиот и сознајниот. Следуваат хедонистичкиот, прометејскиот активизам, ориентацијата кон популарност, додека најмалку се избираат религиозниот стил и ориентацијата кон моќ. Подоцна Попадиќ (Popadić, 1995), користејќи го истиот инструмент за претпочитани животни стилови, дошол до слични резултати. Ориентацијата кон моќ останала најнепривлечна ориентација, додека семејно-сентименталната најмногу привлечна ориентација. Попадиќ (Popadić, 2002; според Стојанова, 2007), раководел со емпириско истражување во Србија, во кое биле вклучени 1591 адолесцент на возраст од 15 до 25 години, во кое меѓу останатото се испитувале и претпочитаните животни стилови. Добиените резултати укажуваат дека најпретпочитани животни стилови, биле утилитарниот, хедонистичкиот и алтруистичкиот, а најмалку претпочитани биле популарноста, ориентацијата кон моќ и религио-традиционалниот животен стил. Разлики во однос на возраста речиси и да не постоеле. Единствени разлики биле регистрирани за претпочитањето на ориентацијата кон моќ и популарност, кои се намалувале со зголемувањето на возраста на испитаниците. Позначајни биле разликите во однос на полот. Женските, за разлика од машките, повеќе ги претпочитале алтруистичката и сознајната ориентација, а помалку ориентацијата кон моќ, популарност, хедонистичката и утилитарната ориентација.

Истражувањето на Стојановиќ (според Ефремов, 2005) на осмоодделенци во Тетово, ги потврдило резултатите од истражувањето на Попадиќ. Како прв избор за најпретпочитана ориентација, осмоодделенците убедливо ја избирале

семејно-сентименталната ориентација, додека како најмалку претпочитана била ориентацијата кон моќ. Тие исто така повеќе ги претпочитале и утилитарната, религиозно-традиционалната и сознајната ориентација. Во 2005 година Ефремов, покрај другите варијабли ги испитувал и вредносните ориентации кај вкупно 405 студенти на Филозофскиот и Електротехничкиот факултет во Скопје, од прва и четврта година. Добиените резултати говорат дека испитаниците најмногу ги претпочитаат вредносните ориентации - семејно-сентименталната, сознајната и утилитарната ориентација, а најмалку претпочитани биле - популарноста и ориентацијата кон моќ. Исто така, утврдиле дека постојат значајни разлики помеѓу студентите од Електротехничкиот факултет и Филозофскиот факултет во однос на алтруистичката, сознајната, ориентацијата кон популарност, прометејскиот активизам и религиозно-традиционалната ориентација, кои се објаснети преку природата на студиите и годината на студиите (Ефремов, 2005).

Cohen P., Cohen J., Erlbaum L. (1996) откриваат дека децата со висок IQ константно се помалку загрижени за тоа да бидат богати и да имаат сигурност, а повеќе се грижат за тоа да уживаат во нивната работа.

Во однос на вредносните ориентации кај различни групи на испитаници се добиваат различни приоритети. Во истражувањето на Кузмановиќ, (1995) откриено е дека за лицата кои постигнуваат највисоки резултати на училиште, најпривлечни се **сознајната ориентација и прометејскиот активизам**. Земајќи во предвид дека многу е голема веројатноста, лицата кои постигнуваат највисоки резултати на училиште да поседуваат и највисока интелигенција, можеме да претпоставиме дека и кај нашиот примерок овие вредносни ориентации ќе бидат најпреферирани.

Во Македонија досега не е истражувана поврзаноста на типот на личноста и вредносните ориентации кај лицата со високо натпросечна интелигенција, на начин при кој би се користеле тестовите МБТИ - Мајерс Бригс Индикатор за Типот, за одредување на типот на личноста, прашалникот на Попадиќ, за идентификување на преферирачките вредносни ориентации и Равенови напредни прогресивни матрици - II, за проценка на високо натпросечна интелигенција.

2.5. ИСТРАЖУВАЧКИ ХИПОТЕЗИ

Со оглед на тоа што во ова истражување се поставуваат неколку важни прашања, поставени се две основни од кои произлегуваат посебните хипотези, но поставена е и една помошна хипотеза.

Доколку се имаат предвид досегашните истражувања кај лицата со високо натпросечна интелигенција кои укажуваат на тоа дека тие поседуваат одредени типови на личност, логички е да претпоставиме дека и во нашето истражување ќе преовладуваат одредени типови на личност како и вредносни ориентации кај лицата со високо натпросечна интелигенција. Исто така претпоставуваме дека помеѓу машките и женските испитаници преовладуваат одредени типови на личност и вредносни ориентации. Според тоа, трите основни хипотези гласат:

ОСНОВНА ХИПОТЕЗА 1: Кај лицата со високо натпросечна интелигенција доминираат типовите на личност со преференции за интроверзија, интуитивност, мисловност и просудување.

Врз основа на сознанијата од досегашните странски и домашни истражувања од овие области, кои се темелат врз Јунговата теорија за типовите на личност, претпоставивме дека кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладуваат посебни преференции. Притоа имавме во предвид дека лицата со преференција за интроверзија постигнуваат повисоки резултати на академските знаења и на тестовите за интелигенција притоа работејќи индивидуално и во мир; Дека лицата со преференција за интуиција полесно и побрзо ги увидуваат односите и врските меѓу нештата; Особено дека при работењето и решавањето на пороблемите лицата со преференција за мисловност ја користат објективната логика, притоа откривајќи ја причинско-последичната поврзаност; и дека лицата со преференција за просудување претпочитаат да ги завршат поставените задолженија што поскоро и да ги исполнат поставените рокови, смилено, одлучно и организирано.

Бидејќи типот на личност се одликува со специфични доминантни психолошки функции и индекс на креативност, од основната хипотеза произлегуваат следните потхипотези:

Хипотеза 1.1. Кај лицата со високо натпросечна интелигенција доминантни психолошки функции се мисловност и интуитивност.

Врз основа на сознанијата од истражувањата кои се однесуваат на најразвиената (доминантна) ментална функција кај типовите на личност, претпоставивме дека кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладуваат доминантните ментални функции за мисловност и интуитивност. Притоа имавме во предвид дека лицата со доминантна ментална функција за мисловност ја користат објективната логика, притоа откривајќи ја причинско-последичната поврзаност; Дека лицата со доминантна ментална функција за интуитивност полесно и побрзо ги увидуваат односите и врските меѓу нештата.

Хипотеза 1.2. Лицата со високо натпросечна интелигенција имаат висок индекс на креативност.

Врз основа да досегашните сознанија, претпоставуваме дека лицата со високо натпросечна интелигенција исто така поседуваат и висок индекс на креативност. Резултатите од релевантните истражувања ја потврдуваат поврзаноста на високиот индекс на креативност кај лицата со високо натпросечна интелигенција, упатувајќи на карактеристичните преференции на типот на личност кај нив. Заради тие особености, лицата со високо натпросечна интелигенција можат со леснотија да прават увиди, да креираат нови односи и врски меѓу нештата и да доаѓаат до нови, оригинални решенија. Всушност тие се карактеристиките по кои се одликуваат високо креативните лица.

ОСНОВНА ХИПОТЕЗА 2: Кај лицата со високо натпросечна интелигенција доминантни вредносни ориентации се сознајната ориентација и прометејскиот активизам .

Резултатите од истражувањата во врска со вредносните ориентации кај лицата со највисоки постигнувања укажуваат на тоа дека за нив најпривлечни и најпосакувани се сознајната ориентација и прометејскиот активизам. Врз основа на нив, претпоставивме дека лицата со високо натпросечна интелигенција ги преферираат сознајната ориентација - заради желбата да се занимаваат со истражување, барање нови пронајдоци или изуми, стекнување што повеќе знаења и постојано осознавање на нови нешта за светот, природата и човекот; Како и прометејскиот активизам- заради преферирањето да се залагаат упорно за создавање на подобри и поправични односи во својата средина и во општеството, да се борат за долгорочни цели и идеи, без разлика на отпорите на кои наидуваат, што е во согласност со целите на меѓународните организации на лица со високо натпросечна интелигенција.

ПОМОШНА ХИПОТЕЗА: Лицата со високо натпросечна интелигенција од машки и женски пол се разликуваат во однос на типовите на личност и во однос на вредносните ориентации.

Врз основа на сознанијата кои се темелат врз Јунговата теорија за типовите на личност во однос на полот, претпоставивме дека кај лицата од женски пол преовладуваат преференциите за чувственост и интуитивност, додека кај машките преовладуваат преференциите за мисловност; Како и преферирањето на сентиментално семејната вредносна ориентација - да создадат семејство со некој кој го сакаат, целосно да се посветат на семејството и во него да ја најдат смислата на животот.

2.6. ВАРИЈАБЛИ

Изборот на варијаблите е направен согласно постојните теориски и емпириски сознанија за поврзаноста на типовите на личност со високо натпросечната интелигенција. Овие варијабли се покажале, во досегашните истражувања како важен фактор, некогаш повеќе значаен, а некогаш помалку.

Варијабли:

- **Интелигенција**

- Високо натпросечната интелигенција, изразена преку IQ. Неа ја операционализираме врз основа на користениот инструмент за нивна идентификација - Равеновите напредни прогресивни матрици - II. Притоа, вредноста на IQ, добиена на овој тестот за интелигенција, треба да изнесува минимум 148 или повеќе. Оваа вредност на IQ, исто така претставува и минимум критериум за зачленување во МЕНСА Македонија.

- **Типови на личност**

- Типовите на личност кај лицата со високо натпросечна интелигенција ги дефинираме врз основа на Јунговата теорија за психолошките типови (Јунг 1978) операционализирана преку Мајерс - Бригс индикаторот на типови, при што е користена - формата G, која е стандардна форма на MBTI и се состои од 126 ајтеми. Овој инструмент, по пат на самоизвестување, ги опишува 4-те сетови на преференции кај луѓето, како што се: ориентации кон светот; перцепирање на надворешниот свет; начинот на донесување на одлуки и стилот на живеење. На тој начин, ефектите од секоја преференција се разгледуваат како комбинација, а преку 16 различни типови на личности, секој со по 4 сетови на преференции: Екстравертно интуитивни со мисловност и перцептивност (**ENTP**); Екстравертно интуитивни со чувственост и просудување (**ENFJ**); Екстравертно интуитивни со чувственост и перцептивност (**ENFP**); Екстравертно интуитивни со мисловност и просудување (**ENTJ**); Екстравертно сетилни со чувственост и просудување

(**ESFJ**); Екстравертно сетилни со мисловност и просудување (**ESTJ**); Екстравертно сетилни со мисловност и перцептивност (**ESTP**); Екстравертно сетилни со чувственост и перцептивност (**ESFP**); Интровертно сетилни со чувственост и перцептивност (**ISFP**); Интровертно сетилни со мисловност и просудување (**ISTJ**); Интровертно сетилни со мисловност и перцептивност (**ISTP**); Интровертно сетилни со чувственост и просудување (**ISFJ**); Интровертно интуитивни со чувственост и просудување (**INFJ**); Интровертно интуитивни со чувственост и перцептивност (**INFP**); Интровертно интуитивни со мисловност и перцептивност (**INTP**); Интровертно интуитивни со мисловност и просудување (**INTJ**)

- **Преференции**

- **Екстраверзија (E)** претставува дел од типот на личноста според МБТИ како дел на првиот сет на преференции, кој ги определува ставовите или ориентациите кон светот, кон животот; начинот на добивање на енергија, односно природните интересирања. Испитаниците со оваа преференција ја црпат својата енергија кога дејствуваат во надворешниот свет, кога активно учествуваат во интеракција со другите. Неговата спротивност во овој сет е **Интроверзија (I)**.

- **Интроверзија (I)** претставува дел од типот на личноста, според Мајерс и Бригс, како дел на првиот сет на преференции, кој ги определува ставовите или ориентациите кон светот, кон животот; начинот на добивање на енергија, односно природните интересирања. Испитаниците со оваа преференција ја црпат својата енергија и ги полнат своите “батерии” кога се во рефлексивна - кога се сами и можат да размислуваат во тишина, да ги средуваат своите мисли без прекинување. Неговата спротивност во овој сет е **Екстраверзија (E)**

- **Сетилноста (S)** претставува дел од типот на личноста, според Мајерс и Бригс, и како дел на вториот сет на преференции, кој е дел од психолошките функции (процеси). Сетилноста е еден од двата видови на перцепција, односно начини на добивање на информациите, на станување свесен за работите, луѓето,

настаните или идеите. Испитаниците со оваа преференција ги добиваат информациите преку нивните сетила. Нејзина спротивност во овој сет е **Интуитивноста (N)**.

- **Интуитивноста (N)** претставува дел од типот на личноста, според Мајерс и Бригс, и дел на вториот сет на преференции, кој пак е дел од психолошките функции (процеси). Интуитивноста е еден од двата видови на перцепција, односно начини на добивање на информациите, на станување свесен за работите, луѓето, настаните или идеите. Испитаниците со оваа преференција ги добиваат информациите по пат на интуиција. Нејзина спротивност во овој сет е **Сетилноста (S)**.

- **Мисловноста (T)** претставува дел од типот на личноста, според Мајерс и Бригс, и дел на третиот сет на преференции, кој е исто така дел од психолошките функции (процеси). Мисловноста е еден од двата видови просудување, односно резонирање, донесување на заклучоци. Испитаниците со оваа преференција на објективен начин донесуваат заклучоци, по пат на логичко-аналитички операции. Нејзина спротивност во овој сет е **Чувственоста (F)**.

- **Чувственоста (F)** претставува дел од типот на личноста, според Мајерс и Бригс, и дел на третиот сет на преференции, кој е исто така дел од психолошките функции (процеси). Чувственоста е еден од двата видови просудување, односно резонирање, донесување на заклучоци. Испитаниците со оваа преференција доаѓаат до заклучоци мерејќи ги релативните вредности, субјективно, врз основа на она што е значајно за нив и другите. Нејзина спротивност во овој сет е **Мисловноста (T)**.

- **Просудувањето (J)** претставува дел од типот на личноста, според Мајерс и Бригс, и дел на четвртиот сет на преференции. *Просудувањето* е еден од двата стилови на живеење, односно организирање на активностите. Испитаниците со оваа преференција живеат организирано и со претходно испланирани активности. Нејзина спротивност во овој сет е **Перцептивниот (P)**.

- **Перцептивноста (P)** претставува дел од типот на личноста, според Мајерс и Бригс, и дел на четвртиот сет на преференции. *Перцептивноста* е една од двата стилови на живеење, односно организирање на активностите. Испитаниците со оваа преференција живеат на начин кој е спонтан и со не многу детално испланирани активности. Нејзина спротивност во овој сет е **Просудувањето (J)**.

За сите 8 преференции важи тоа дека е доволно испитаникот да добил барем еден скор повеќе во однос на спротивната преференција во соодветниот сет, за да кажеме дека за него е карактеристична таа преференција.

- **Доминантна ментална функција (процес)**

- Доминантната ментална функција (процес), претставува дел од типот на личноста кој се добива на Мајерс Бригс индикаторот на типови. Таа претставува најразвиената функција кај секој тип на личност, која доминира во однос на останатите 3 ментални функции, кои пак се во сенка на онаа која е најразвиена. Доминантната ментална функција кај секој тип на личност може да биде една од постоечките четирите ментални функции - **сетилност (S)**, **интуитивност (N)**, **мисловност (T)** или **чувственост(F)**. Секоја личност поседува доминантна функција, која се одредува во зависност од тоа: дали испитаникот има преференции за екстраверзија (E) или интроверзија (I), како и во однос на тоа дали испитаникот преферира просудување (J) или перцептивност (P).

Доколку испитаникот е со преференции за екстраверзија и просудување (EJ), тогаш доминантна ментална функција ќе биде неговата преференција за донесување на одлуки - мисловност (T) или чувственост(F). Екстравертно интуитивни со чувственост и просудување (**ENFJ**); Екстравертно интуитивни со мисловност и просудување (**ENTJ**); Екстравертно сетилни со мисловност и просудување (**ESTJ**); Екстравертно сетилни со чувственост и просудување (**ESFJ**);

Доколку испитаникот е со преференција за екстраверзија и перцептивност (EP), тогаш доминантната ментална функција ќе биде неговата преференција за перцепирање на нештата - сетилност (S) или интуитивност(N). Екстравертно

интуитивни со мисловност и перцептивност (**ENTP**); Екстравертно интуитивни со чувственост и перцептивност (**ENFP**); Екстравертно сетилни со мисловност и перцептивност (**ESTP**); Екстравертно сетилни со чувственост и перцептивност (**ESFP**);

Доколку пак испитаникот е со преференции за интроверзија и просудување (IJ) - тогаш доминантната функција ќе биде неговата преференција за перцепирање на нештата - сетилност (S) или интуитивност (N). Интровертно сетилни со мисловност и просудување (**ISTJ**); Интровертно сетилни со чувственост и просудување (**SFJ**); Интровертно интуитивни со чувственост и просудување (**INFJ**); Интровертно интуитивни со мисловност и просудување (**INTJ**).

Доколку пак испитаникот има преференции за интроверзија и перцептивност (IP), тогаш доминантната ментална функција ќе биде преференцијата на тој тип за просудување - мисловност (T) или чувственост (F). Интровертно сетилни со чувственост и перцептивност (**ISFP**); Интровертно сетилни со мисловност и перцептивност (**ISTP**); Интровертно интуитивни со чувственост и перцептивност (**INFP**); Интровертно интуитивни со мисловност и перцептивност (**INTP**).

- **Силина (изразеност) на доминантниот ментален процес**

Доминантниот ментален процес може да биде со различна силина, односно изразеност, во зависност од изравнетиот скор кој до добил испитаникот на Мајерс Бригс индикаторот на типот, за преференциите - сетилност (S), интуитивност (N), мисловност (T) и чувственост (F). Секоја од овие преференции може да биде во дијапазонот од 0-67 изравнети скорови. Изразеноста на доминантна функција може да биде со: **слаба изразеност** (0- 9 трансформирани

скорови); **средна изразеност** (11-19 трансформирани скорови); **јасна изразеност** (21-39 трансформирани скорови, односно 21-29 трансформирани скорови за F) и **многу јасна изразеност** (41 и повеќе трансформирани скорови, односно 31 и повеќе трансформирани скорови за F).

- **Индекс на креативност (CI)**

Индексот на креативност (CI) претставува мерка која овозможува да се идентификуваат и издвојат креативните и високо креативните. Индексот на креативност се базира на континуираните скорови добиени на MBTI. Притоа, континуираните скорови претставуваат линеарна трансформација на добиените скорови за преференциите, користејќи го следниот принцип: Континуираниот скор за преференциите - екстраверзија (E), сетилност (S), мисловност (T) и просудување (J) се добива според формулата (100 минус добиениот скор за секоја од овие преференции). Континуираниот скор за преференциите - интроверзија (I), интуитивност (N), чувственост (F) и перцептивност (P), се добива според формулата (100 плус добиениот скор за секоја од овие преференции). Индексот на креативност се базира на континуираните скорови добиени на MBTI користејќи ја формулата:

$$\text{MBTI Индекс на Креативност (CI)} = 3\text{SN} + \text{JP} - \text{EI} - 0,5\text{TF}$$

Теориски, дијапазонот на скорови кои може да се добијат на индексот на креативност се движи меѓу - 84.5 и 547.5.

За да се процени нивото на креативност кај испитаниците, се користат 3 критериуми, под скор 250, над скор 250 и над скор 350:

- Доколку вредноста на индексот на креативност е **под скор 250**, тоа укажува на **ниска креативност кај испитаникот**,
- Доколку вредноста на индексот на креативност е **над скор 250**, тоа укажува на **висока креативност на испитаникот**, и

- Доколку пак, вредноста на индексот на креативност е **над скор 350**, тоа укажува на **многу високото ниво на креативност**.

- **Вредносни ориентации**

- Под **вредносни ориентации** се подразбира - општ принцип на однесување во врска со определени цели кои се сметаат за пожелни и кон чие остварување се тежнее. Одредувањето на вредносните ориентации по содржина најмногу се приближува на преферираните стилови на живот. Според ова сфаќање, вредносните ориентации се начини на живот кои некоја личност повеќе ги сака или претпочита (според Попадик, 1990). Вредносните ориентации се операционализирани преку 10 понудени кратки описи, дадени од Попадик (1990) кои се однесуваат на: *Материјалистичка или утилитарна ориентација, Сознајна ориентација, Верска ориентација, Ориентација кон моќ, Индивидуалистичка ориентација, Алтруистичка ориентација, Сентиментално-семејна ориентација, Прометејски активизам, Медиумска популарност и Хедонистичка ориентација.*

- **Пол**

- **Полот** на испитаниците е биолошка варијабла во истражувањето и според неа испитаниците се поделени на машки и женски испитаници.

3. МЕТОД

Во ова истражување користен е неексперименталниот метод на истражување. Притоа, најнапред се евидентирани испитаниците со високо натпросечна интелигенција и се добиени потребните релевантни податоци. На селектираните испитаници им беа зададени Мајерс-Бригсовиот индикатор на типот за проценка на типот на личноста и прашалникот на Попадиќ за вредносни ориентации.

3.1. ИСПИТАНИЦИ

Примерокот за нашето истражување го сочинуваа испитаници со високо натпросечна интелигенција од Македонија. Со истражувањето се опфатени вкупно 85 испитаници, од кои 47 се од машки пол, а 38 се од женски пол.

Просечната возраст на испитаниците изнесува 24,88 години, при што најмладиот испитаник има 15 години, а најстариот 52 години.

Според степенот на образование, 26 испитаници се со завршено основно образование, 22 средно образование, 4 виша школа, 29 факултет, а 4 се магистри на науки.

Половина од испитаниците се ученици и студенти (43), а другите имаат различни занимања (инженери, економисти, лекари, стоматолози, службеници и сл.), дел од нив се и невработени.

3.2. МЕРНИ ИНСТРУМЕНТИ

Мајерс-Бригсовиот индикатор на типови (формата G)

MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) (формата G) претставува инструмент кој е најчесто користен во САД, но и ширум целиот свет.

MBTI е објавен во 1960 година, а негови автори се Кетрин Бригс (Katherine Briggs) и Изабел Бригс Мајерс (Isabel Briggs Myers).

Овој инструмент се базира на работата на психологот Карл Густав Јунг. Инструментот ги проценува луѓето во четири области според тоа: како тие се однесуваат кон другите, како доаѓаат до информации, како донесуваат одлуки и како го организираат нивниот живот.

Формата G е стандардна форма на MBTI и се состои од 126 ајтеми. Испитаникот треба да направи избор меѓу два понудени одговори, при што нема точни и погрешни одговори.

Секој од испитаниците ќе биде сместен во една од 16-те категории, кои ги означуваат 16-те различни типови на личност:

(ENTP)	Екстравертно	Интуитивни	со	Мисловност	и	Перцептивност
(ENFJ)	Екстравертно	Интуитивни	со	Чувственост	и	Просудување
(ENFP)	Екстравертно	Интуитивни	со	Чувственост	и	Перцептивност
(ENTJ)	Екстравертно	Интуитивни	со	Мисловност	и	Просудување
(ESFJ)	Екстравертно	Сетилни	со	Чувственост	и	Просудување
(ESTJ)	Екстравертно	Сетилни	со	Мисловност	и	Просудување
(ESTP)	Екстравертно	Сетилни	со	Мисловност	и	Перцептивност
(ESFP)	Екстравертно	Сетилни	со	Чувственост	и	Перцептивност

(ISFP)	Интровертно	Сетилни	со	Чувственост	и	Перцептивност
(ISTJ)	Интровертно	Сетилни	со	Мисловност	и	Просудување
(ISTP)	Интровертно	Сетилни	со	Мисловност	и	Перцептивност
(ISFJ)	Интровертно	Сетилни	со	Чувственост	и	Просудување
(INFJ)	Интровертно	Интуитивни	со	Чувственост	и	Просудување
(INFP)	Интровертно	Интуитивни	со	Чувственост	и	Перцептивност
(INTP)	Интровертно	Интуитивни	со	Мисловност	и	Перцептивност
(INTJ)	Интровертно	Интуитивни	со	Мисловност	и	Просудување

МВТИ има широка примена во однос на возраста на испитаниците.

Со примена на МВТИ се добиваат информации, кои се однесуваат на четирите сета на преференции и тоа:

- **Екстраверзија (Е) или Интроверзија (I)**
- **Сетилност (S) или Интуитивност (N)**
- **Мисловност (Т) или Чувственост (F)**
- **Просудување (J) или Перцептивност (P)**

Првиот сет на преференции ги определува **СТАВОВИТЕ ИЛИ ОРИЕНТАЦИИТЕ КОН СВЕТОТ**, кон животот; начинот на добивање на енергија, односно *природните интересирања*: **Екстраверзија (Е) и Интроверзија (I)**.

Вториот и третиот сет на преференции ги определува **ФУНКЦИИТЕ - ПСИХОЛОШКИТЕ ФУНКЦИИ (ПРОЦЕСИ)**. Според Јунговата теорија на типовите, постојат:

Два вида на перцепција кои се однесуваат на начините на добивање на информациите, на начините на станување свесен за работите, луѓето, настаните или идеите: **Сетилна и Интуитивна. Сетилната перцепција (S)** укажува дека информациите ги добиваме преку сетилата, додека **Интуитивната перцепција (N)** укажува дека информациите ги добиваме по пат на интуиција.

Два вида на просудување кои се однесуваат на начинот на резонирање, донесување на заклучоци: **Мисловност (Т) и Чувственост (F)**. **Мисловноста (Т)** укажува на тоа дека личноста на објективен начин донесува заклучоци и тоа по пат на логичко-аналитички операции. **Чувстврноста (F)**, пак, укажува на тоа дека личноста доаѓа до заклучоци субјективно, врз основа на она што е значајно за неа и другите.

Четвртиот сет на преференции го определува СТИЛОТ НА ЖИВЕЕЊЕ, НАЧИНОТ НА ОРГАНИЗИРАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ: **Просудувачки (J)** и **Перцептивен (P)**. **Просудувачкиот (J)** начин укажува на постоење на организиран и испланиран стил на живеење, додека **Перцептивниот (P)** укажува на постоење на спонтан, не многу детално испланиран стил на живеење.

Покрај можноста со примена на MBTI да го одредиме типот на личноста, добиваме индикатори и за:

ДОМИНАНТНИОТ МЕНТАЛЕН ПРОЦЕС (ФУНКЦИЈА), односно за најразвиената функција кај секој тип на личност, која доминира во однос на останатите 3 ментални функции. Доминантниот ментален процес претставива *клуч на мотивацијата*.

ИЗРАЗЕНОСТА (СИЛИНАТА) НА ОДРЕДЕНА ПРЕФЕРЕНЦИЈА, особено за доминантниот ментален процес, кој го опишува степенот на подготвеност на личноста да реагира на преферираниот начин. Врз основа на овој индикатор се прави разлика во следните нивоа на изразеност:

- многу силна изразеност (трансформирани скорови над 41);
- силна изразеност (трансформирани скорови од 21-39);
- средна изразеност (трансформирани скорови од 11-19) и
- слаба изразеност (трансформирани скорови од 1-9).

ИНДЕКС НА КРЕАТИВНОСТ (CI). Индексот на креативност се базира на континуираните (сировите) скорови добиени на MBTI. За негово пресметување се користи следната формула:

$$\text{Индекс на Креативност (CI)} = 3SN + JP - EI - 0,5TF$$

Нивото на креативност кај испитаниците се прикажува во следните категории:

- Доколку, вредноста на индексот на креативност биде **под скорот 250**, тоа укажува дека креативноста на испитаникот е на ниско ниво.
- Доколку вредноста на индексот на креативност биде **над скорот 250**, тоа укажува на висока креативност на испитаникот, и
- Доколку пак, вредноста на индексот на креативност биде **над скорот 350**, се потврдува многу високото ниво на креативност.

Равенови напредни прогресивни матрици - II

За проценка на висината на количникот на интелигенција е користен тестот - **Равенови напредни прогресивни матрици - II**. Овој инструмент е конструиран по принципот на стандардните Равеновите прогресивни матрици. Тој е невербален тест од типот молив и хартија за проценка на општата интелигенција, посебно за проценка на натпросечните испитаници.

Со него се проценува интелектуалната ефикасност кај личноста. Ја опишува природата на високото ниво на способност за дедукција и ја проценува брзината на прецизната интелектуална работа. Ги означува врвните 2% од популацијата. Тестот бара операции на анализа и споредување во смисла на увидување врз основа на визуелниот ефект. Претставува тест со временско ограничување (40 минути). Заради неговите метриски карактеристики, како што се особена осетливост за високите способности, добра внатрешна конзистенција и стабилност и добрата предиктивна валидност, тој се користи за проценка на лицата со високо натпросечна интелигенција.

Тестот се состои од 36 ајтеми. Секој ајтем се состои од матрица од 9 слики наредени во 3 редови од по 3 слики. Последната слика (долу десно) е празна и недостасува. Потребно е да се даде одговор на тој начин што ќе се одбере една од 8-те понудени слики, при што само 1 одговор е точен. Задачите се подредени на тој начин што секоја наредна задача е потешка од претходната.

Скала за мерење на претпочитаните животни стилови

Скалата за мерење на претпочитаните животни стилови, се применува за испитување на преферираните стилови на живот, односно вредносни ориентации. Прилагодувањето на скалата е направено од страна на Драган Попадик. Скалата ја утврдува развиеноста на основните вредносни ориентации, операционализирани преку преферираните стилови на живеење. За вредностите, кај нас и во светот, се користат голем број различни термини: вредности, вредносни ориентации, идеали, идејни ориентации, преферирани начини на живеење и тн. Инаку, во емпириските истражувања, прецизните дефиниции на овие поими се многу ретки.

Со овој инструмент се испитуваат 10 вредносни ориентации. Секоја од нив е операционализирана како краток опис на начинот на живеење, а од испитаниците се бара да го изберат степенот на преференција за секоја од нив.

Кузмановиќ истакнува дека, "Евентуална разлика помеѓу преферираниот начин на живеење и вредносните ориентации би можела да се направи доколку под вредносни ориентации подразбираме општи цели, а под стилови на живеење - начин на остварување на тие цели". (1986, стр. 47). Значи, изјавите на испитаниците ќе ги толкуваме како преференции и нема да им додаваме нормативен карактер.

Инструментот се состои од 10 описи, кои се преземени и прилагодени од други инструменти, а при тоа Попадик водел сметка за тоа секој опис да одговара на една вредносна ориентација, да бидат изедначени по должина, и да бидат поедноставно формулирани:

МАТЕРИЈАЛИСТИЧКА ИЛИ УТИЛИТАРНА ОРИЕНТАЦИЈА - преферирање на добро платена работа, која ќе носи многу пари и потполна материјална сигурност, да се обезбеди богат и удобен живот.

СОЗНАЈНА ОРИЕНТАЦИЈА - преферирање на истражувања, барање нови пронајдоци или изуми, стекнување што повеќе знаења, постојано да осознава нови нешта за светот, природата и човекот.

ВЕРСКА ОРИЕНТАЦИЈА - преферирање да верува во Господ и да живее во склад со учењето за својата вера, да пронајде мир и вистина во верата, да биде добар верник, да ги почитува верските празници и обичаи.

ОРИЕНТАЦИЈА НА МОЌ - преферирање да заземе раководно место во општеството, да има голема моќ и да не мора да слуша други, туку другите да го слушаат.

ИНДИВИДУАЛИСТИЧКА ОРИЕНТАЦИЈА - преферирање да го уреди животот така да не мора да зависи од другите и да не мора да се грижи за туѓи проблем, да се грижи, пред сè, за себе и за својата благосостојба.

АЛТРУИСТИЧКА ОРИЕНТАЦИЈА - преферирање да се занимава со нешто што е корисно за луѓето, да им помага на луѓето кога се несреќни или загрозени, дури и по цена на лично одрекување.

СЕНТИМЕНТАЛНО СЕМЕЈНА ОРИЕНТАЦИЈА - преферирање да запознае лице кое ќе го сака, како и тоа него, заедно со него да создадат семејство и целосно да се посвети на семејството, да најде смисла на животот во семејството.

ПРОМЕТЕЈСКИ АКТИВИЗАМ - преферирање да се залага упорно за создавање на подобри и поправични односи во својата средина и во општеството, да се бори за долгорочни цели и идеи, дури и ако наидува на отпори во средината.

МЕДИУМСКА ПОПУЛАРНОСТ - преферирање да стане попопуларен, да биде познат во спортот, музиката или забавата, да се појавува често на телевизија и во весници, да има многу обожуватели.

ХЕДОНИСТИЧКА ОРИЕНТАЦИЈА - преферирање да го проживее животот што побезгрижно и повесело, добро да се забавува, што повеќе да ужива во задоволствата кои ги нуди животот, заработените пари премногу да не ги штеди, туку да ги троши на забава и разонода.

За секој од овие десет описи, испитаникот може да се определи на скала од 5 категории според интензитетот на прифаќање и тоа:

- 1. воопшто не би сакал**
- 2. не би сакал**
- 3. не можам да се одлучам**
- 4. би сакал**
- 5. многу би сакал**

Покрај тоа што испитаниците го вреднуваат секој животен стил посебно, тие треба да означат кој од десетте понудени описи, го оценуваат како најпосакуван, а кој најнепосакуван.

3.3. ПОСТАПКА

Тек на истражувањето

Истражувањето се реализираше во еден подолг временски период, кој траеше од 2005 до 2010 година.

Инструментите беа зададени на средбите, во повеќе градови низ Македонија (Скопје, Битола, Прилеп, Штип).

Прифаќањето на соработката од страна на испитаниците, не секогаш беше без тешкотии. Најповеќе имаше прифаќање на MBTI Мајерс-Бригсовиот индикатор на типот, најверојатно поради тоа што добиваа информација за постигнатиот резултат во писмена форма и подарок книга “Стилови на учење и типови на личност кај средношколците во Битола”. Сепак, одреден дел од испитаниците, потешко се одлучуваа да го пополнат прашалникот за вредносните ориентации.

Задавањето на инструментот MBTI - беше индивидуално или групно, а прегледувањето беше индивидуално, со помош на шаблони.

Задавањето на инструментот за вредносните ориентации беше, исто така, индивидуално или групно, а прегледувањето беше индивидуално.

Обработка на податоците

За статистичката обработка на податоците се применети стандардни постапки, како:

- пресметување на фреквенции, проценти и рангови.
- аритметички средини и стандардни отстапувања.
- t - тест на значајност меѓу аритметички средини.
- χ^2 - тест
- значајност на разлики меѓу проценти

Обработката на добиените податоци од истражувањето беше направена со користење на статистичкиот софтверски пакет - SPSS16 (Statistical Package for Social Sciences), за оперативниот систем Windows.

4. РЕЗУЛТАТИ

4.1. РЕЗУЛТАТИ ШТО СЕ ОДНЕСУВААТ НА ТИПОВИТЕ НА ЛИЧНОСТ

Во врска со резултатите што се добиени за типовите на личност, најнапред е прикажана распределбата на испитаниците според типот на личноста (Табела 10).

Табела 10. Распределба на испитаниците (фреквенции и проценти) според типот на личноста (N=85)

фреквенции и проценти	Типови на личност			
	ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
f	19	0	1	10
%	22,34%	0,0%	1,18%	11,76%
	Типови на личност			
	ISTP	ISFP	INFP	INTP
f	3	1	1	9
%	3,53%	1,18%	1,18%	10,58%
	Типови на личност			
	ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
f	2	0	5	12
%	2,35%	0,0%	5,89%	14,12%
	Типови на личност			
	ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ
f	17	0	0	5
%	20,00%	0,0%	0,0%	5,89%

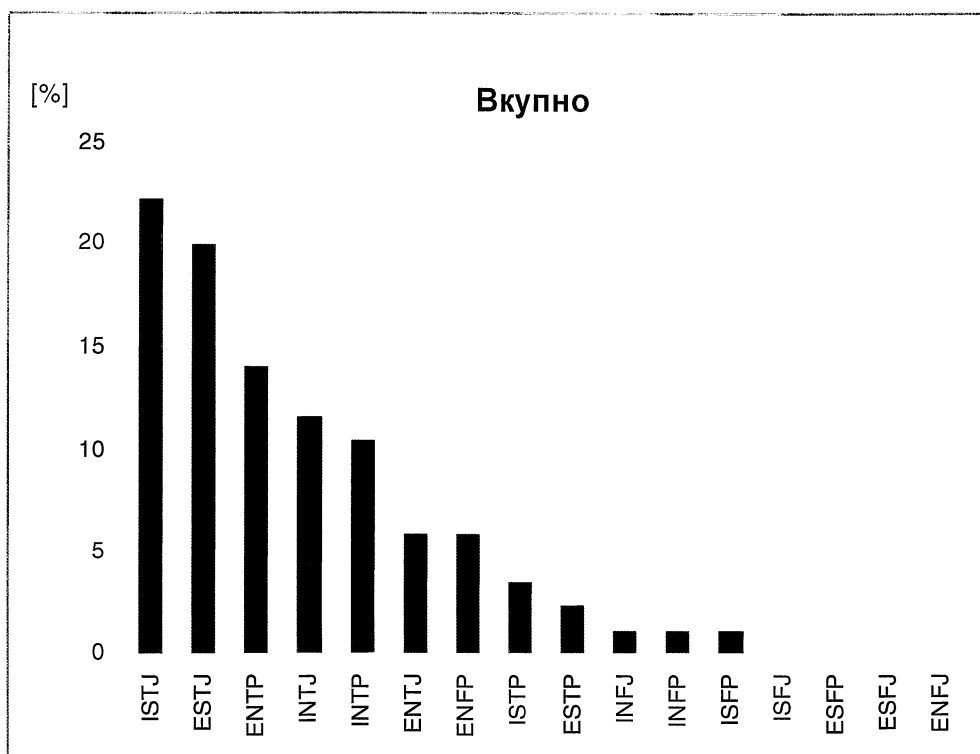
Легенда:

(ENTP)	Екстравертно	Интуитивни	со	Мисловност	и
				Перцептивност	
(ENFJ)	Екстравертно	Интуитивни	со	Чувственост	и
				Просудување	
(ENFP)	Екстравертно	Интуитивни	со	Чувственост	и
				Перцептивност	
(ENTJ)	Екстравертно	Интуитивни	со	Мисловност	и
				Просудување	
(ESFJ)	Екстравертно	Сетилни	со	Чувственост	и
				Просудување	
(ESTJ)	Екстравертно	Сетилни	со	Мисловност	и
				Просудување	
(ESTP)	Екстравертно	Сетилни	со	Мисловност	и
				Перцептивност	
(ESFP)	Екстравертно	Сетилни	со	Чувственост	и
				Перцептивност	

(ISFP)	Интровертно	Сетилни	со	Чувственост	и
				Перцептивност	
(ISTJ)	Интровертно	Сетилни	со	Мисловност	и
				Просудување	
(ISTP)	Интровертно	Сетилни	со	Мисловност	и
				Перцептивност	
(ISFJ)	Интровертно	Сетилни	со	Чувственост	и
				Просудување	
(INFJ)	Интровертно	Интуитивни	со	Чувственост	и
				Просудување	
(INFP)	Интровертно	Интуитивни	со	Чувственост	и
				Перцептивност	
(INTP)	Интровертно	Интуитивни	со	Мисловност	и
				Перцептивност	
(INTJ)	Интровертно	Интуитивни	со	Мисловност	и
				Просудување	

Во нашиот примерок не постои подеднаква застапеност на сите 16 типови на личност. Најзастапен е ISTJ типот со 22,34%, а најмалку застапени се типовите - INFJ, INFP И ISFP, сите со по 1,18%.

Можеме, исто така, да забележиме дека воопшто не се застапени 4 типови на личност - ISFJ, ESFP, ESFJ и ENFJ. Сите тие се со F-преференција (чувственост-преференција која се однесува на начинот на донесување на одлуки).

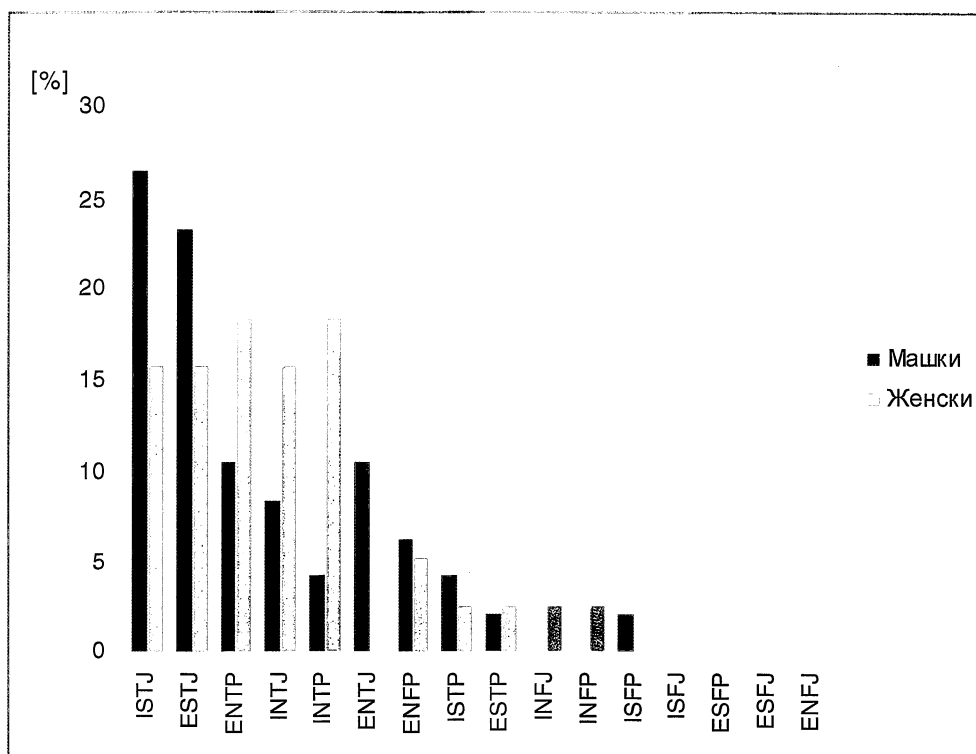


Графикон 3. Распореденост на типовите на личност кај нашиот примерок изразена во %

Интересно би било да погледнеме каква е дистрибуираноста на типовите на личност во однос на полот (табела 11 и графикон 4)

Табела 11. Дистрибуираност на типовите на личност кај целиот примерок и според полот на испитаниците

Пол	Типови на личност															
	ISTJ	ESTJ	ENTP	INTJ	INTP	ENTJ	ENFP	ISTP	ESTP	INFJ	INFP	ISFP	ISFJ	ESFP	ESFJ	ENFJ
Машки %	26,68	23,41	10,65	8,52	4,27	10,65	6,39	4,27	2,13	0,00	0,00	2,13	0,00	0,00	0,00	0,00
Женски %	15,80	15,79	18,42	15,79	18,42	0,00	5,26	2,63	2,63	2,63	2,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вкупно %	22,34	20,00	14,12	11,76	10,58	5,89	5,89	3,53	2,35	1,18	1,18	1,18	0,00	0,00	0,00	0,00



Графикон 4. Распореденост на испитаниците од машки и женски пол согласно типозите на личност изразена во %

Кај машките најзастапен е ISTJ типот со 26,68%, а најмалку застапени се ESTP и ISFP со по 2,13%, додека воопшто не се присутни INFJ, INFP, ISFJ, ESFP, ENFJ, ESFJ.

Кај женските најзастапени се типовите ENTP и INTP со по 18,42%, најмалку застапени се ISTP, ESTP, INFJ, INFP со по 2,63%, а воопшто не се застапени ENTJ, ISFP, ISFJ, ESFP, ESFJ, ENFJ.

Резултати што се однесуваат на преференциите на типот

Доколку подетално ја анализираме распределбата на испитаниците во однос на четирите преференции на типот кај целиот примерок, како и во однос на полот, се добиваат следните сознанија:

а) Преференција за екстраверзија (Е) и интроверзија (И)

51,76% од испитаниците имаат преференција за интроверзија, додека 48,24% се со преференција за екстраверзија. Иако преференцијата за интроверзија е позастапена во однос на екстраверзијата, сепак не постои статистички значајна разлика помеѓу нив ($\chi^2=0,14$ $df=1$, $p> 0,05$).

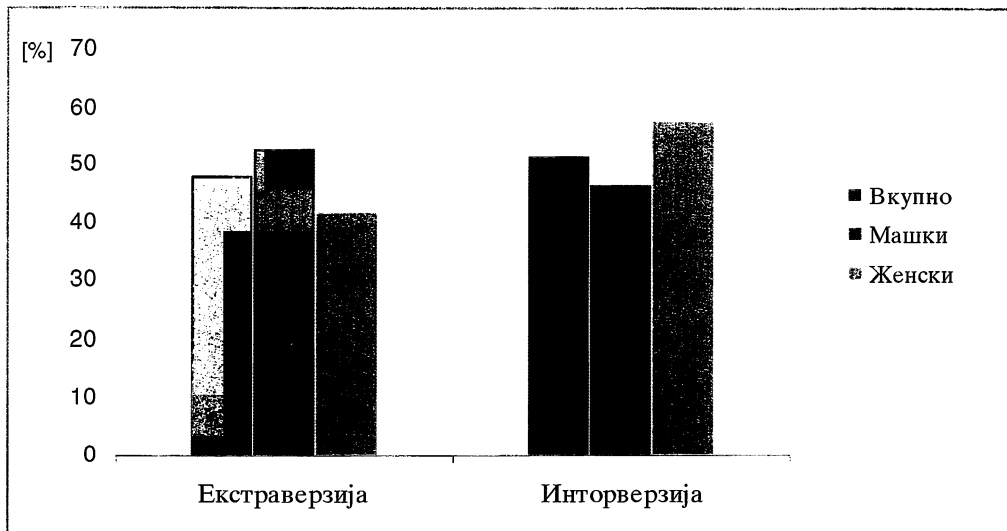
- Доколку го разгледаме односот помеѓу преференцијата за екстраверзија и интроверзија кај машките и женските испитанички, ќе го добиеме следниов наод:

Кај машките преовладува екстраверзијата (53,19%) во однос на интроверзијата (46,81%), додека пак кај женските тој однос е 42,1% за екстраверзијата и 57,9% за интроверзијата, но ова разлика не е статистички значајна (χ^2 1,034 $df=1$, $p> 0,05$).
(Табела12)

Табела 12. Застапеност на преференциите - екстраверзија (Е) и интроверзија (И) согласно полот на испитаниците и примерокот во целина

Пол	Преференции				Вкупно	
	Екстраверзија (Е)		Интроверзија (И)			
	f	%	f	%	f	%
Машки	25	53,19	22	46,81	47	100,00
Женски	16	42,10	22	57,90	38	100,00
Вкупно	41	48,24	44	51,76	85	100,00

$$\chi^2=1,034 \quad df=1 \quad p> 0,05$$



Графикон 5. Застапеност на преференциите - екстраверзија (E) и интроверзија (I) согласно полот на испитаниците

б) Преференција за сетилност (S) и интуитивност (N)

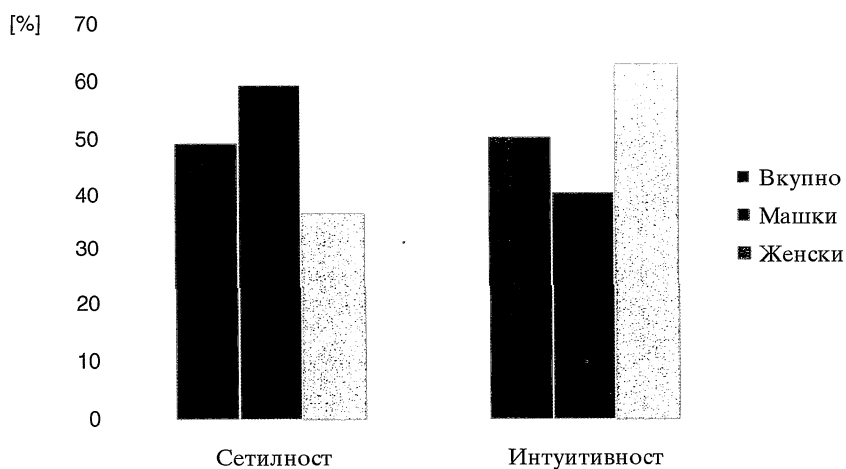
- 50,59% од сите испитаници имаат преференција за интуитивност, додека 49,41% се со преференција за сетилна. И овде се забележува поголема застапеност на преференцијата за интуитивност, во однос на преференцијата за сетилност, меѓутоа таа разлика не е статистички значајна.
- Доколку го разгледаме односот помеѓу преференцијата за сетилност и интуитивност кај машките и женските испитаници ќе го добиеме следнот наод:

Кај машките испитаници преовладува преференцијата за сетилност (59,57%) во однос на преференцијата за интуитивност (40,43%), додека пак кај женските преовладува преференцијата интуитивност со 63,2% во однос на преференцијата за сетилност која е застапена со 36,8%. Но, и ова разлика не е статистички значајна ($\chi^2 = 1,83$ $df=1$, $p > 0,05$) (Табела 13).

Табела 13. Застапеност на преференциите - сетилност (S) и интуитивност (N) согласно полот на испитаниците и примерокот во целина.

Пол	Преференции				Вкупно	
	Сетилност (S)		Интуитивност (N)			
	f	%	f	%	f	%
Машки	28	59.57	19	40.43	47	100,00
Женски	14	36.80	24	63.20	38	100,00
Вкупно	42	49.41	43	50.59	85	100,00

$$\chi^2 = 1,83 \quad df=1 \quad p > 0,05$$



Графикон 6. Застапеност на преференциите - сетилност (S) и интуитивност (N) согласно полот на испитаниците

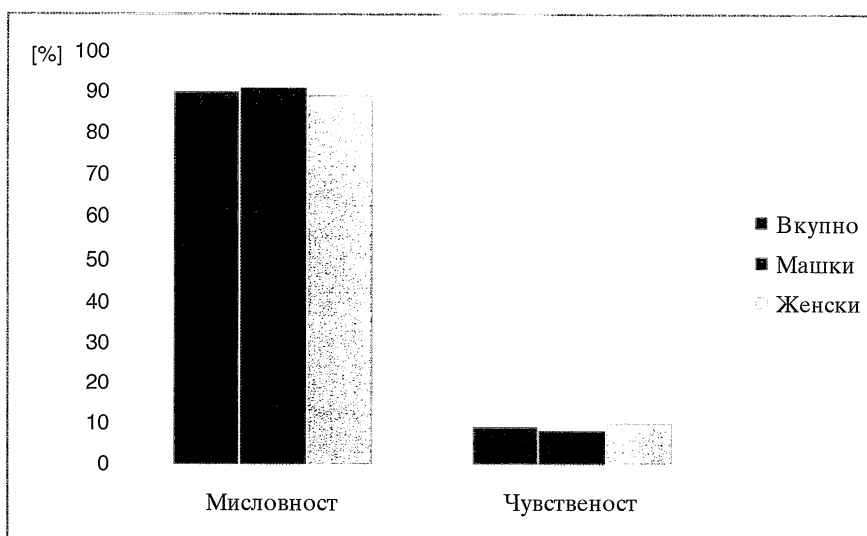
в) Преференција за мисловност (Т) и чувственост (F)

- Дури 90,58% од сите испитаници имаат преференција за Мисловност, додека 9,42% се со преференција за Чувственост. Тука е откриено дека постои статистички значајна разлика и тоа на ниво на значајност од 0,01 ($\chi^2=56,01$ $p < 0,01$) (Табела 14)
- Доколку го разгледаме односот помеѓу преференцијата за Мисловност и Чувственост кај машките и женските испитаници ќе го добиеме следнот наод:
- Кај машките испитаници преовладува Мисловната преференција (91,49%) во однос на Чувствената преференција (8,51%), додека пак кај женските исто така преовладува Мисловната преференција со 89,47% во однос на Чувствената преференција која е застапена со 10,53% и не претставува статистички значајна разлика

Табела 14. Застапеност на преференциите - мисловност (Т) и чувственост (F) согласно полот на испитаниците и примерокот во целина

Пол	Преференции				Вкупно	
	Мисловност (Т)		Чувственост (F)			
	f	%	f	%	f	%
Машки	43	91.49	4	8.51	47	100,00
Женски	34	89.47	4	10.53	38	100,00
Вкупно	77	90.58	8	9.42	85	100,00

$$\chi^2=56,01 \quad df=1 \quad p < 0,01$$



Графикон 7. Застапеност на преференциите - мисловност (Т) и чувственост (F) согласно полот на испитаниците

г) Преференција за просудување (J) и перцептивност (P)

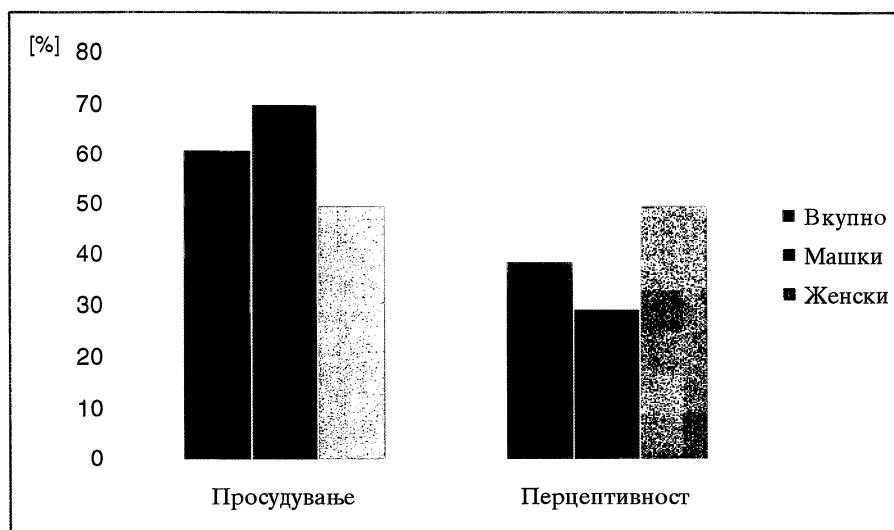
- 61,17% од сите испитаници имаат просудувачка преференција, додека 38,83% се со перцептивна преференција. Но, сепак оваа разлика не е статистички значајна
- Доколку го разгледаме односот помеѓу преференцијата за просудување и перцептивност кај машките и женските испитаници ќе го добиеме следнот наод:

Кај машките испитаници преовладува просудувачката преференција (70,21%) во однос на перцептивната преференција (29,79%), додека пак кај женските подеднакво се застапени и просудувачката и перцептивната преференција со по 50,00%. И овде не постои статистички значајна разлика помеѓу машките и женските ($\chi^2=1,70$ $df=1$, $p> 0,05$) (Табела 15).

Табела 15. Застапеност на преференциите - просудување (J) и перцептивност (P) согласно полот на испитаниците и примерокот во целина

Пол	Преференции				Вкупно	
	Просудување (J)		Перцептивност (P)			
	f	%	f	%	f	%
Машки	33	70,21	14	29,79	47	100,00
Женски	19	50,00	19	50,00	38	100,00
Вкупно	52	61,17	33	38,83	85	100,00

$$\chi^2 = 1,70 \text{ df}=1, p > 0,05$$



Графикон 8. Застапеност на преференциите - просудување (J) и перцептивност (P) согласно полот на испитаниците

Она што остава особен впечаток кога ќе ги рагледаме резултатите од четирите преференции кај испитаниците е следново:

- Процентот на испитаниците со преференција за интуитивност е повисок (50,59%) во однос на типовите на личност со сетилни преференции (49,41%) (Табела 13). Иако меѓу овие две преференции не постои некоја значајна разлика, сепак застапеноста на преференцијата за интуитивност можеме да ја

сметаке како една од особеностите кај нашиот примерок. За споредба, ваквите типови на личност во општата популација се најретко застапени и со многу помал процент.

- Кај нашиот примерок дури 90,58% од испитаниците имаат мисловна преференција, додека оние со чувствената преференција се застапени само со 9,42%, што исто така отстапува од дистрибуцијата во општата популација (Табела 14).

д) Психолошки функции

Доколку пак ја анализираме распределбата на испитаниците во однос на **психолошките функции**, забележуваме дека најзастапена е комбинацијата - сетилност со мисловност (ST) со 48,24% од испитаниците. Комбинацијата - интуитивност со мисловност (NT) е на второ место по зачестеност со 42,35%. Следува комбинацијата - интуитивност со чувственост (NF) со 8,24%, додека најмалку застапена е комбинацијата -сетилност со чувственост (SF) со 1,17%.

Табела 16. Застапеност на психолошките функции согласно полот на испитаниците и примерокот во целина

Психолошки функции	машки		женски		сите	
	f	%	f	%	F	%
Интуитивност со Мисловност (NT)	16	34,05	20	52,63	36	42,35
Интуитивност со Чувственост (NF)	3	6,38	4	10,52	7	8,24
Сетилност со Мисловност (ST)	27	57,45	14	36,84	41	48,24
Сетилност со Чувственост (SF)	1	2,12	0	0,00	1	1,17



Графикон 9. Застапеност на психолошките функции согласно полот на испитаниците

Доколку ги разгледуваме овие комбинации на психолошките функции во однос на полот, ќе добиеме вакви податоци:

- Кај машките најзачестена комбинација е - сетилност со мисловност (ST) со 57,46%, додека кај женските таа е застапена со 36,84%.
- Додека пак кај женските, најзачестена комбинација е - интуитивност со мисловност (NT) со 52,63%, додека кај машките изнесува 34,04%.

Можеме да приметиме дека скоро идентична и обратно пропорционална е дистрибуцијата на машките и женските испитаници во однос на овие две, најзачестени комбинации на психолошките функции. Не е најдена статистички значајна разлика ($\chi^2=1,735$ $df=1$ $p> 0,05$). (Табела 17).

Табела 17. Застапеност на психолошките функции - сетилност со мисловност (ST) и интуитивност со мисловност (NT) согласно полот на испитаниците и примерокот во целина

пол	Психолошки функции			
	Сетилност со Мисловност (ST)		Интуитивност со Мисловност (NT)	
	f	%	f	%
Машки	27	57,45	16	34,05
Женски	14	36,84	20	52,63
Вкупно	41		36	

$$\chi^2=1,735 \text{ df}=1, \text{ } p> 0,05$$



Графикон 10. Застапеност на психолошките функции - сетилност со мисловност (ST) и интуитивност со мисловност (NT) согласно полот на испитаниците

ѓ) Доминантна функција

Доколку ги анализираме добиените податоци од нашиот примерок кои се однесуваат на доминантната функција на типовите на личност (Табела 18), ќе откриеме интересни информации.

Најзастапени се типовите на личност чија доминантна функција е мисловност (Т) со 40,00%.

На второ место по зачестеност се оние типови на личност чија доминантна функција е интуитивност (N) со 32,94%.

Понатаму доаѓаат типовите на личност чија доминантна функција е сетилноста (S) - со 24,70%.

Додека, најмалку застапени во нашиот примерок се типовите на личност со доминантна функција чувственост (F) - со 2,36%.

Може де забележиме дека, скоро $\frac{3}{4}$ или 72,94% од нашите испитаници имаат доминантна функција - мисловност(Т) и интуитивност (N).

е) Полот и доминантната функција

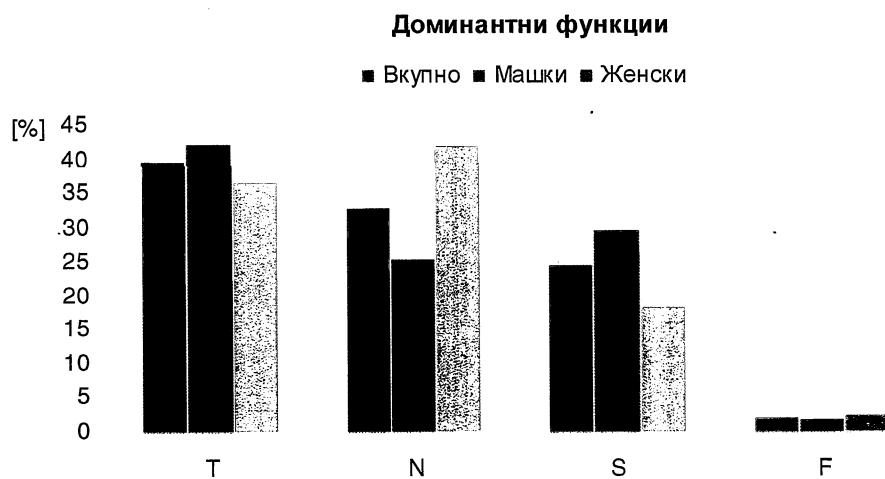
Во однос на полот и доминантната функција добиени се следните наоди:

- Односот на мисловната (Т) доминантната функција кај машките и женските испитаници е следниот: Кај машките е застапена со 42,55%, додека кај женските со 36,84%
- Односот на интуитивната (N) доминантната функција кај машките и женските испитаници е следниот: Кај машките е застапена со 25,53%, додека кај женските со 42,10%
- Односот на сетилната (S) доминантната функција кај машките и женските испитаници е следниот: Кај машките е застапена со 29,79%, додека кај женските со 18,42%

- Односот на чувствената (F) доминантната функција кај машките и женските испитаници е следниот: и кај машките и кај женските испитаници застапен со скоро идентичен процент 2,13% кај машките и 2,63% кај женските

Табела 18. Застапеност на доминантната функција согласно полот на испитаниците и примерокот во целина

Пол	Доминантна функција								Вкупно	
	Мисловност (DF T)		Интуитивност (DF N)		Сетилност (DF S)		Чувственост (DF F)			
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Машки	20	42,55	12	25,53	14	29,79	1	2,13	47	100,00
Женски	14	36,84	16	42,10	7	18,42	1	2,63	38	100,00
Вкупно	34	40,00	28	32,94	21	24,70	2	2,36	85	100,00



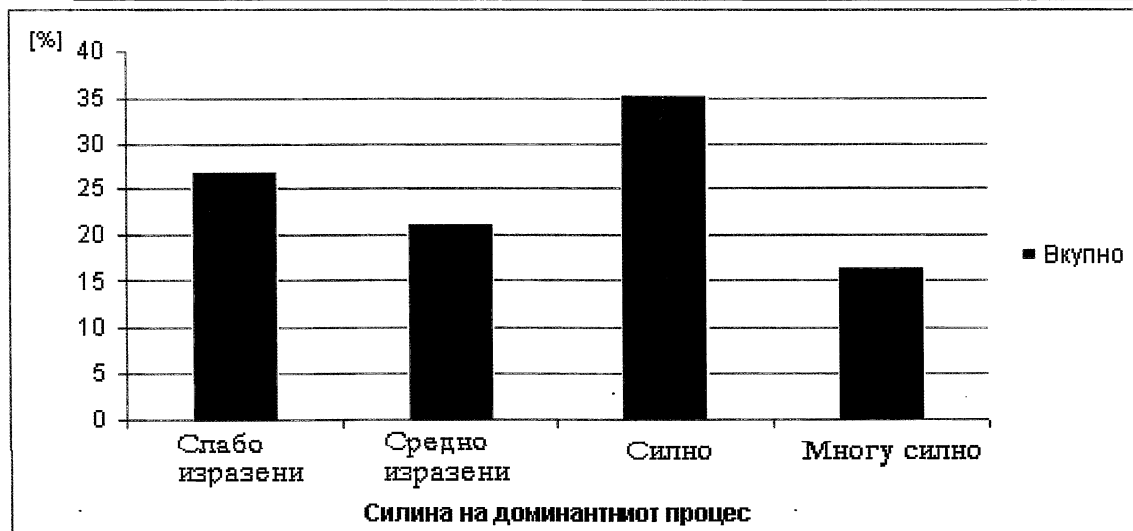
Графикон 11. Застапеност на доминантната функција согласно полот на испитаниците

ж) Изразеност или силина на доминантната функција

Во однос на изразеноста или силината на доминантната функција, може да се направи градуација во четири нивоа и тоа: слаби преференции, средни преференции, силни преференции и многу силни преференции. Кај целата група на испитаници, преовладуваат силни преференции на доминантната функција со 35,3%, па следуваат слабо изразени преференции со 27%, па со средни преференции (21,2%) и на крај со многу силни преференции (16,5%).

Табела 19. Застапеност на изразеноста на доминантната функција кај целиот примерок

Ниво на изразеност на доминантната функција									
Слабо		Средно		Силно		Многу силно		Вкупно	
f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
23	27,00	18	21,20	30	35,30	14	16,50	85	100,00



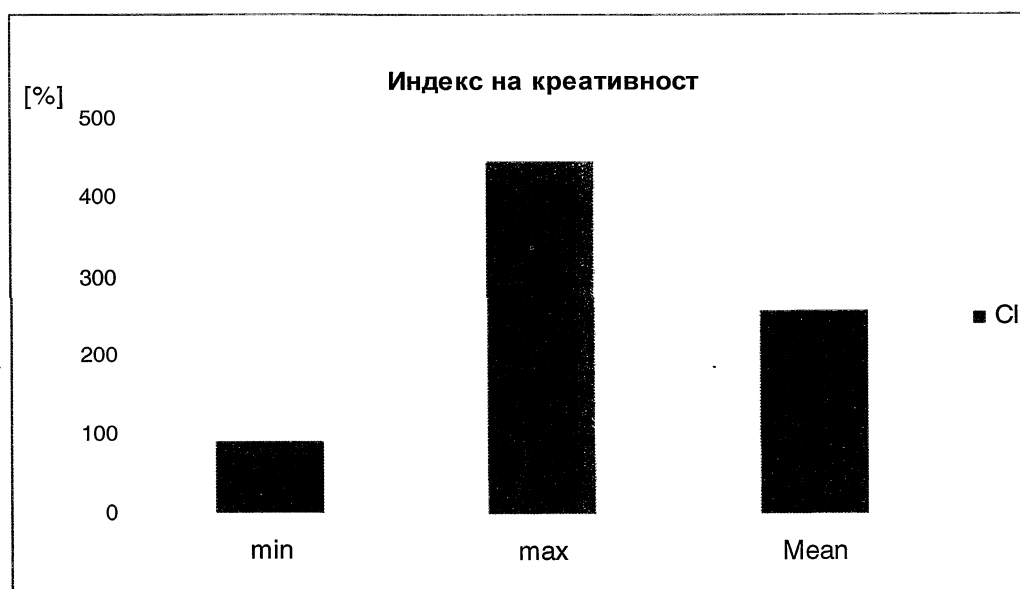
Графикон 12. Застапеност на изразеноста на доминантната функција

з) Индекс на креативност

Просечната вредност на Индексот на Креативност (CI) кај нашата група изнесува $M=261,33$, со $SD = 83,13$. Вредностите на CI се движат во дијапазон од 88,50 до максималната вредност од 446,50 (Табела 20 и графикон 13). За примерокот во целина може да се каже дека има висока креативност.

Табела 20. Дескриптивни показатели за индексот на креативност кај целиот примерок

	N	Min.	Max.	Mean	S.D.
Индекс на креативност (CI)	85	88,50	446,50	261,33	83,13



Графикон 13. Индекс на креативност кај нашиот примерок

Испитаници чиј индекс на креативност (CI) е под скорот 250

Од вкупниот број на испитаници, 37 или 43,53% имаат вредност на Индексот на креативност (CI) под 250. Доколку ги анализираме овие испитаници во однос на полот ја добиваме следаната слика.

Од вкупно 47 машки испитаници, 25 (53,19%) имаат вредност на Индексот на креативност (CI) под 250, додека пак кај женските тој процент е многу помал. Кај нив од вкупно 38 испитанички, 12 (31,58%) имаат вредност на Индексот на креативност (CI) под 250. (Табела 24).

Значи, поголем е процентот на испитаници од машки пол кои имаат постигнувања кои покажуваат дека имаат понизок индекс на креативност во споредба со испитаниците од женски пол кои во ова категорија се помалубројни

Табела 21. Застапеност на испитаниците со индекс на креативност под скор 250 во однос на типовите на личност

Типови на личност	ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
f	18	0	0	2
%	48,66	0,00	0,00	5,40
Типови на личност	ISTP	ISFP	INFP	INTP
f	2	1	0	0
%	5,40	2,70	0,00	0,00
Типови на личност	ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
f	0	0	0	0
%	0,00	0,00	0,00	0,00
Типови на личност	ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ
f	14	0	0	0
%	37,84	0,00	0,00	0,00

Од табелата 21 , може да се забележи дека кај ова група на испитаници со скор на CI под 250, преовладуваат испитаници со ISTJ тип на личност (48,66%), па потоа следуваат типовите ESTJ со 37,84%, па следуваат ESTP и INTJ со по 5,40% од испитаниците, додека ISFP тип на личност има само кај 2,70% од испитаниците.

Табела 22. Преференции кај испитаниците чии скорови на индексот на креативност се под скор 250(N=37)

Преференции	f	%
Интуитивност - N	2	5,40
Сетилност - S	35	94,60
Мисловност - T	36	97,30
Чувственост - F	1	2,70
Просудување - J	34	91,89
Перцептивност - P	3	8,11
Екстраверзија - E	14	37,84
Интроверзија - I	23	62,16

Најкарактеристично за овој дел од испитаниците е тоа што дури 94,60% од овие нив имаат преференција за сетилност (S), во однос на оние со преференција за интуитивност (N) - 5,40% (Табела 22).

Доколку пак ги анализираме **психолошките функции** кај ова група испитаници, откриваме исто така интересни податоци, кои се совпаѓаат со резултатите од досегашните истражувања. Значително преовладува групата - сетилност со мисловност - ST (91.90%), потоа следуваат интуитивноста со мисловност - NT (5,40%) и сетилност со чувственост - SF (2,70%), додека воопшто не се застапени интуитивност со чувственост - NF (0,00%) (Табела 23).

Табела 23. Психолошките функции кај испитаниците со индекс на креативност под скор 250

Психолошки функции	f	%
Интуитивност со Мисловност (NT)	2	5,40
Интуитивност со Чувственост (NF)	0	0,00
Сетилност со Мисловност (ST)	34	91,90
Сетилност со Чувственост (SF)	1	2,70

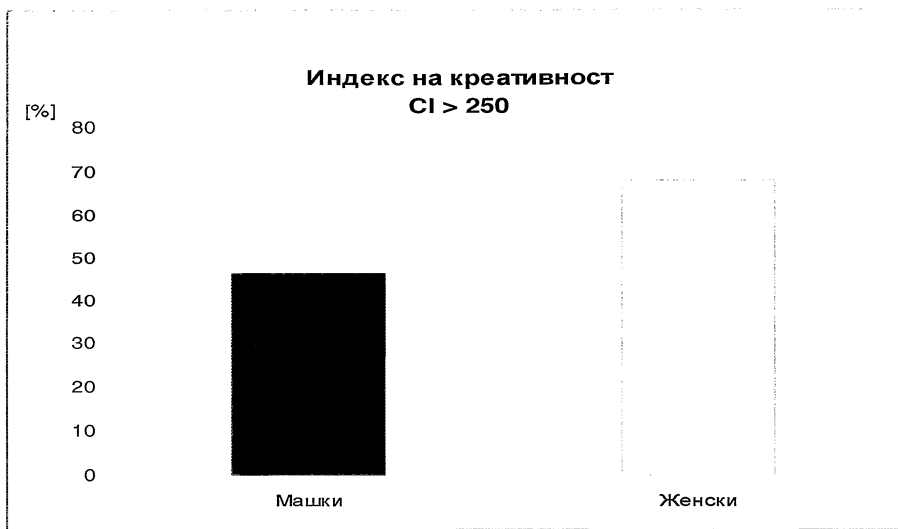
Испитаници чиј индекс на креативност (CI) е над скорот 250

Од вкупниот број на испитаници, дури 48 или 56,47% имаат вредност на Индексот на креативност (CI) над 250. Доколку ги анализираме овие испитаници во однос на полот ја добиваме следната слика.

Од вкупно 47 машки испитаници, 22 или 46,81% имаат вредност на индексот на креативност (CI) над 250, додека пак кај женските тој процент е многу повисок. Кај нив од вкупно 38 испитанички, 26 или 68,42% имаат вредност на индексот на креативност (CI) над 250 (Табела 24).

Табела 24. Застапеност кај испитаниците со индекс на креативност под и над скор 250 согласно полот на испитаниците

Индекс на креативност	Машки		Женски		Целиот примерок	
	f	%	f	%	f	%
>250	22	46,81	26	68,42	48	56,47
< 250	25	53,19	12	31,58	37	43,53
Вкупно	47	100	38	100	85	100



Графикон 14. Застапеност кај испитаниците со индекс на креативност над скор 250 согласно полот на испитаниците

Табела 25. Застапеност на испитаниците со индекс на креативност над скор 250 во однос на типовите на личност

Типови на личност	ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
f	1	0	1	9
%	2,10	0,00	2,10	18,75
Типови на личност	ISTP	ISFP	INFP	INTP
f	1	0	1	9
%	2,10	0,00	2,10	18,75
Типови на личност	ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
f	1	0	5	12
%	2,10	0,00	10,42	25,00
Типови на личност	ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ
f	3	0	0	5
%	6,25	0,00	0,00	10,42

Од табелата 25 и графикон 15, може да се забележи дека кај ова група на испитаници, преовладуваат испитаници со ENTP тип на личност (25,00%), па потоа следуваат типовите INTJ и INTP (со по 18,75%) од испитаниците, па следуваат ENTJ и ENFP (со по 10,42%) од испитаници, додека (6,25%) од испитаниците имаат ESTJ тип на личност. По 2,10% од испитаниците имаат типовите ESTP, ISTJ, ISTP, INFJ и INFP.



Графикон 15. Застапеност на испитаниците со индекс на креативност над скор 250 во однос на типовите на личност

Преференции кај испитаниците чии скорови на индексот на креативност се над скорот 250

Од дополнителните анализи можеме да откриеме дека кај оваа група на испитаници преовладува интуитивноста, дури кај 42 од нив (87,50%), во однос на сетилноста, само кај 6 (12,50%) (Табела 26 и графикон 16).

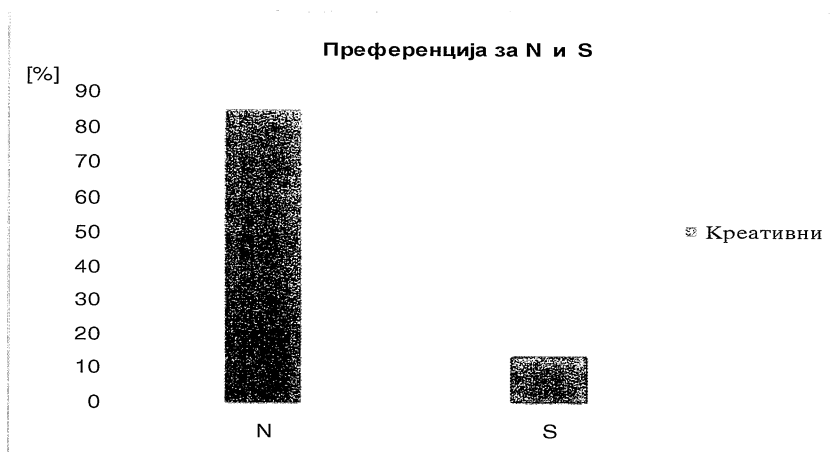
Кога станува збор за мисловноста и чувственоста, скоро идентичен е односот. Преовладува мисловноста, кај 41 испитаници (85,42%), во однос на чувственоста, само кај 7 (14,58%) од нив. (Табела 26 и графикон 17).

Кога го гледаме односот помеѓу просудувањето и перцептивноста, 60,42% или 29, имаат перцептивни преференции, додека просудувачки преференции имаат 39,58% или 19 испитаници. (Табела 26 и графикон 18).

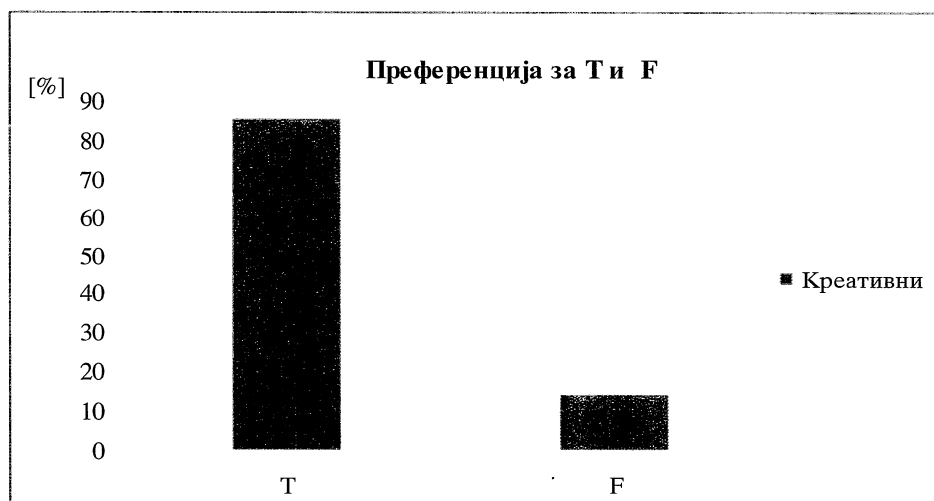
Во однос на преференциите екстраверзија и интроверзија постои скоро подеднаква застапеност, со малку поголема застапеност на екстраверзијата 54,17% во однос на интроверзијата 45,83%. (Табела 26 и графикон 19).

Табела 26. Преференции кај испитаниците чии скорови на индексот на креативност се над скор 250 (N=48)

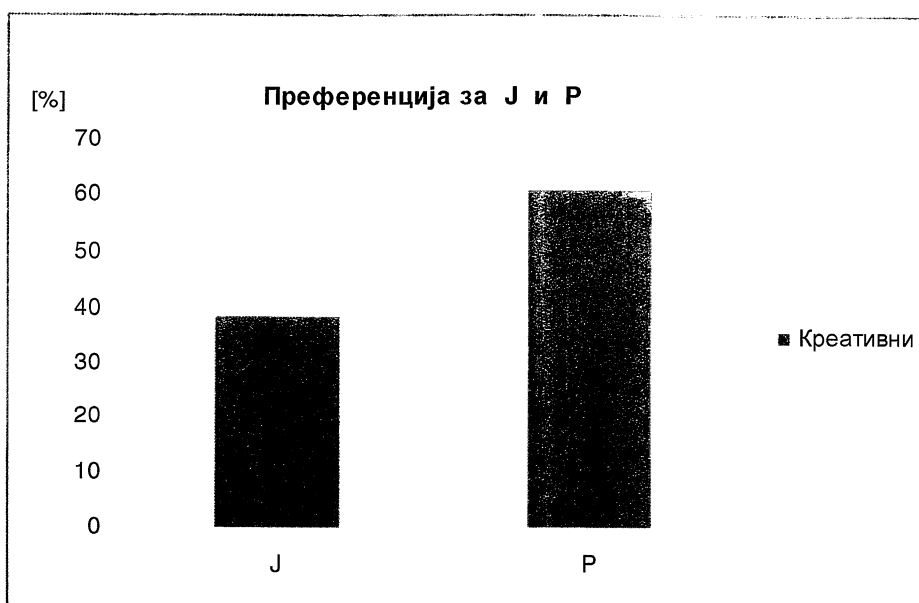
Преференции	f	%
Интуитивност - N	42	87,50
Сетилност - S	6	12,50
Мисловност - T	41	85,42
Чувственост - F	7	14,58
Просудување - J	29	39,58
Перцептивност - P	19	60,42
Екстраверзија - E	26	54,17
Интроверзија - I	22	45,83



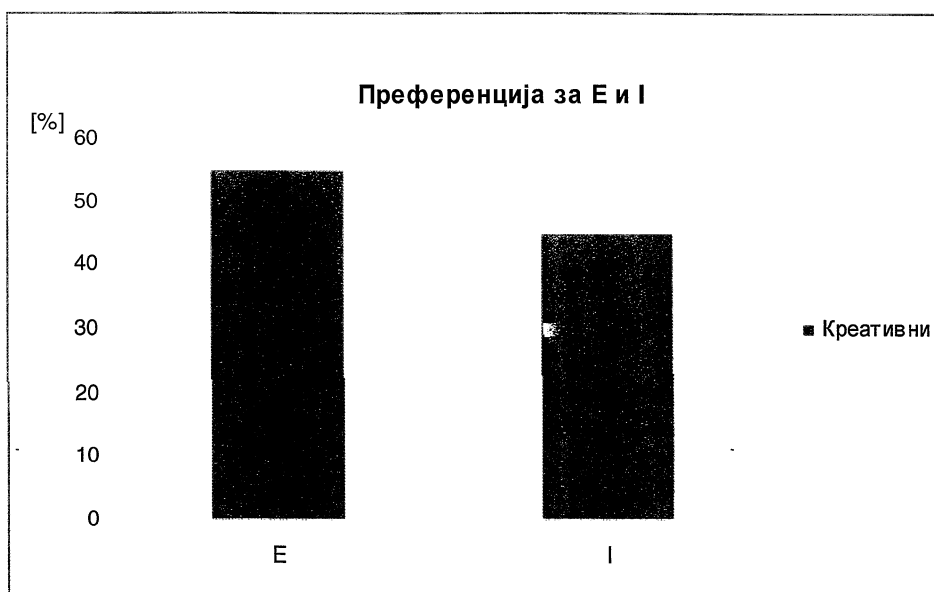
Графикон 16. Преференциите за интуитивност (N) и сетилност (S) кај лицата со индекс на креативност над скор 250



Графикон 17. Преференциите за мисловност (T) и чувственост (F) кај лицата со индекс на креативност над скор 250



Графикон 18. Преференциите за просудување (Ј) и перцептивност (Р) кај лицата со индекс на креативност над скор 250



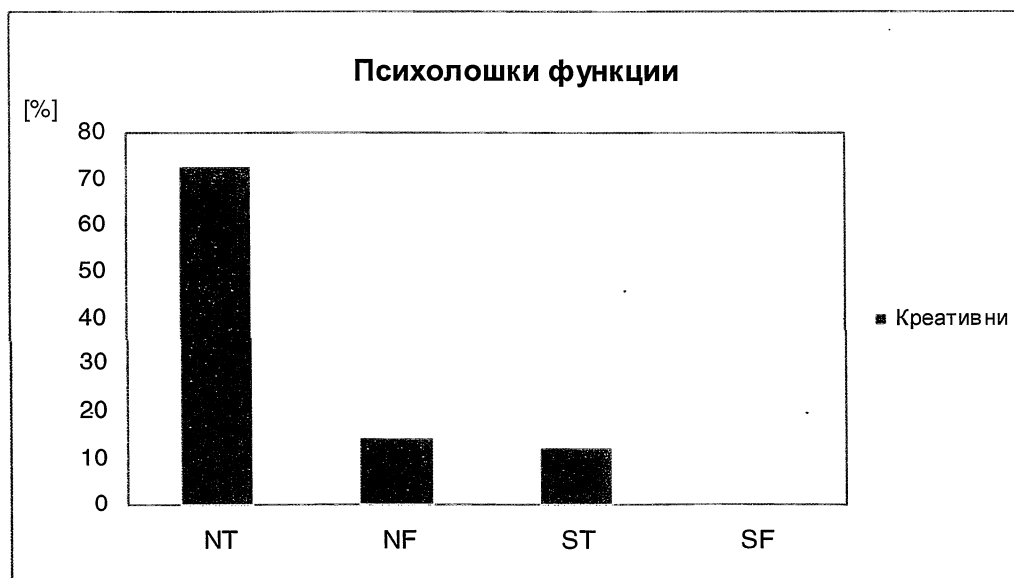
Графикон 19. Преференциите за екстраверзија (Е) и интроверзија (I) кај лицата со индекс на креативност над скор 250

Доколку пак ги анализираме **психолошките функции** кај ова група испитаници, откриваме исто така интересни податоци, кои се совпаѓаат со

резултатите од досегашните истражувања. Значително преовладува групата - интуитивност со мисловност - NT (35 испитаници - 72,92%), додека кај оние со интуитивност со чувственост - NF (7 испитаници - 14,58%), а сетилност со мисловност - ST исто толку (6 испитаници - 12,5%). Воопшто нема испитаници со сетилност со чувственост - SF (Табела 27 и графикон 20).

Табела 27. Психолошките функции кај испитаниците со индекс на креативност над скор 250

Психолошки функции	f	%
Интуитивност со Мисловност (NT)	35	72,92
Интуитивност со Чувственост (NF)	7	14,58
Сетилност со Мисловност (ST)	6	12,50
Сетилност со Чувственост (SF)	0	0,00



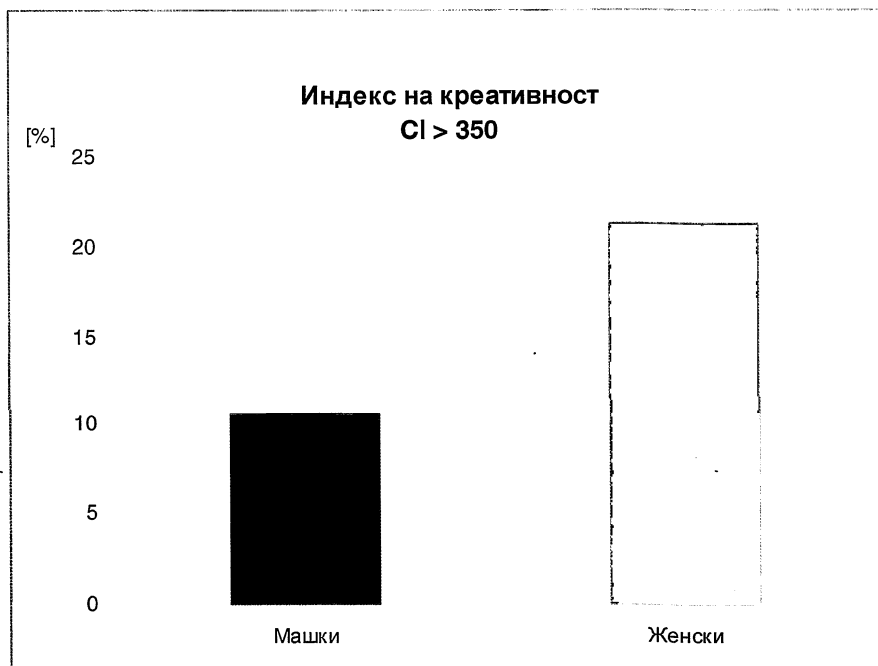
Графикон 20. Психолошките функции кај испитаниците со индекс на креативност над скор 250

Испитаници чиј индекс на креативност (CI) е над скорот 350

Доколку го искористиме другиот стандард - индексот на креативност (CI) над 350 скорови, тогаш од целокупниот наш примерок, само 13 испитаници имаат вредности над 350, и тоа кај 8 женски испитанички и 5 машки (Табела 28).

Табела 28. Застапеност на испитаниците со индекс на креативност над скор 350 согласно полот на испитаниците

Индекс на креативност	Машки		Женски		Целиот примерок	
	f	%	f	%	f	%
>350	5	10,64	8	21,05	13	15,29
< 350	42	89,36	30	78,95	72	84,71
Вкупно	47	100,00	38	100,00	85	100,00

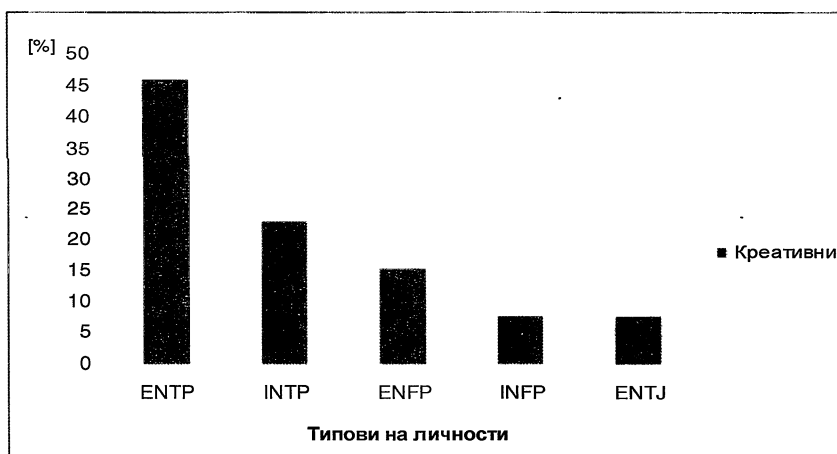


Графикон 21. Застапеност кај испитаниците со индекс на креативност над скор 350 согласно полот на испитаниците

Табела 29. Застапеност на испитаниците со индекс на креативност над скор 350 во однос на типовите на личност

Тип на личност	ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
F	0	0	0	0
%	0	0	0	0
Тип на личност	ISTP	ISFP	INFP	INTP
F	0	0	1	3
%	0	0	7,69	23,08
Тип на личност	ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
F	0	0	2	6
%	0	0	15,38	46,16
Тип на личност	ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ
F	0	0	0	1
%	0	0	0	7,69

Кај ова група на испитаници преовладува ENTP типот на личност (46,16%) од испитаниците, INTP типот со (23,08%) од испитаници, следуваат ENFP со (15,38%), и INFP и ENTJ (со по 7,69%) (Табела 29 и графикон 22).

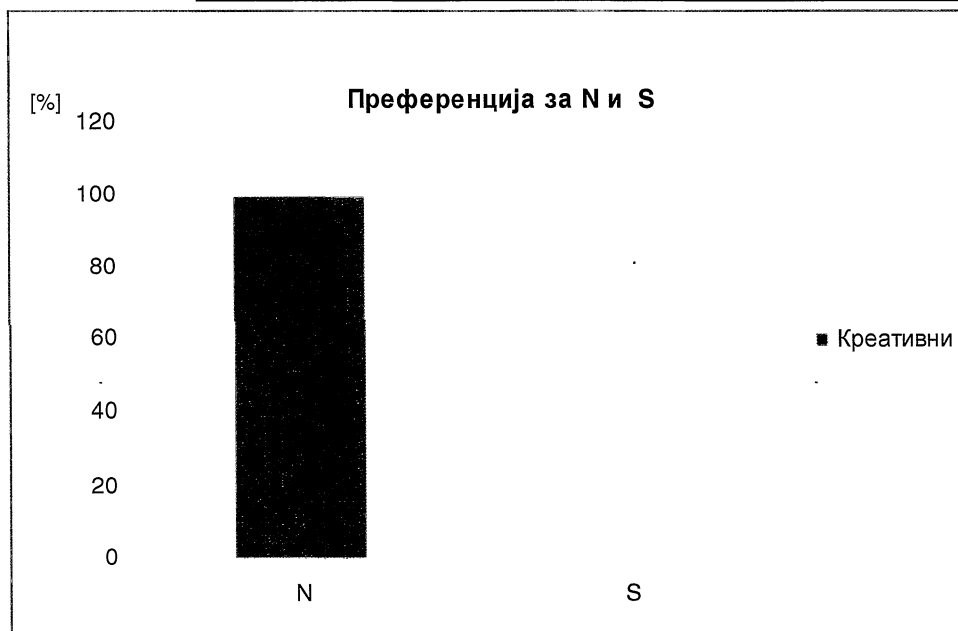


Графикон 22. Застапеност на испитаниците со индекс на креативност над скор 350 во однос на типовите на личност

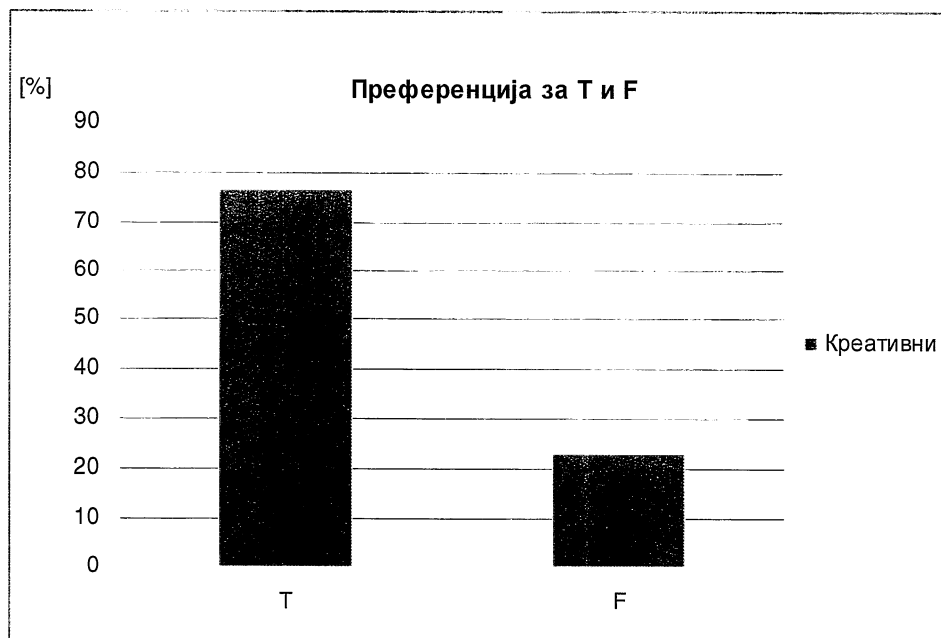
Кај оваа група, уште повеќе се изразени тенденциите кои се погоре наведени, а тие се дека сите испитаници се со преференција за интуитивност - 100%; 92% се со преференција за перцептивност; 77% од нив се со преференција за мисловноста; додека пак 69% се со екстраверзија (Табела 30).

Табела 30. Преференции кај испитаниците чии скорови на индексот на креативност се движат над скор 350 (N=13)

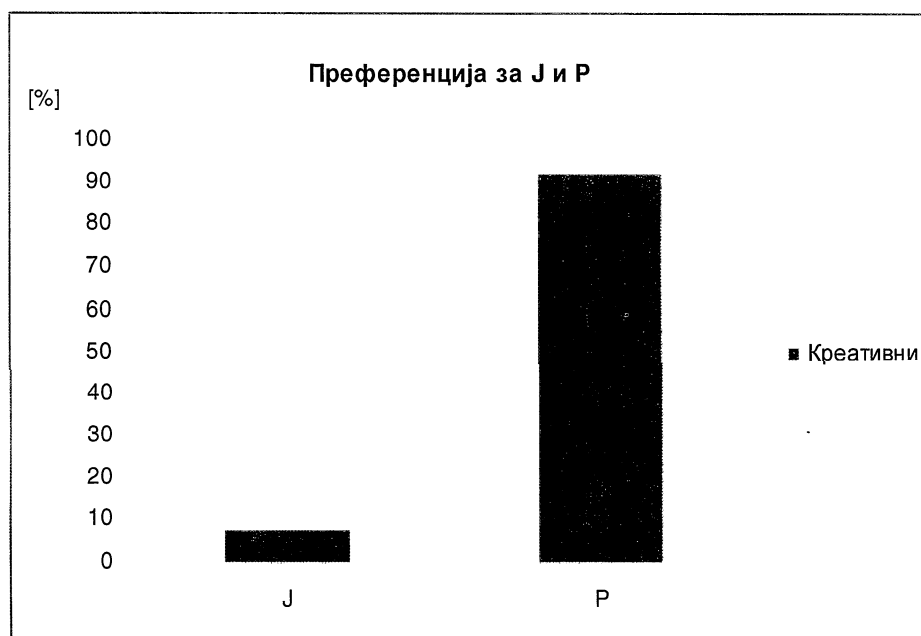
Преференции	f	%
Интуитивност - N	13	100,00
Сетилност - S	0	0,00
Мисловност - T	10	76,92
Чувственост - F	3	23,08
Просудување - J	1	7,69
Перцептивност - P	12	92,31
Екстраверзија - E	9	69,23
Интроверзија - I	4	30,77



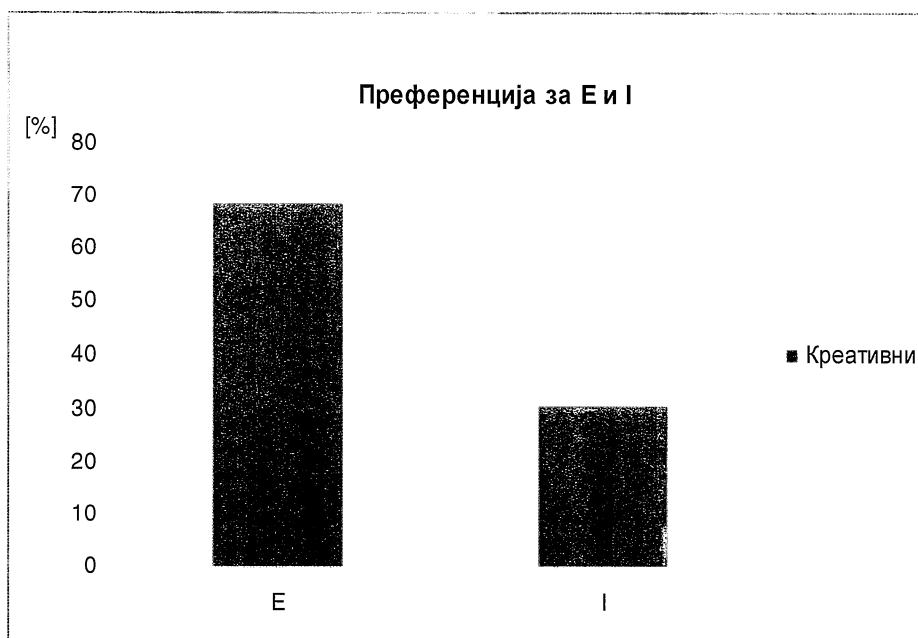
Графикон 23. Застапеност на испитаниците со индекс на креативност над скор 350 во однос на преференцијата за сетилност(S) и интуитивност(N)



Графикон 24. Преференциите за мисловност (Т) и чувственост (F) кај лицата со индекс на креативност над скор 350



Графикон 25. Преференциите за просудување (J) и перцептивност (P) кај лицата со индекс на креативност над скор 350

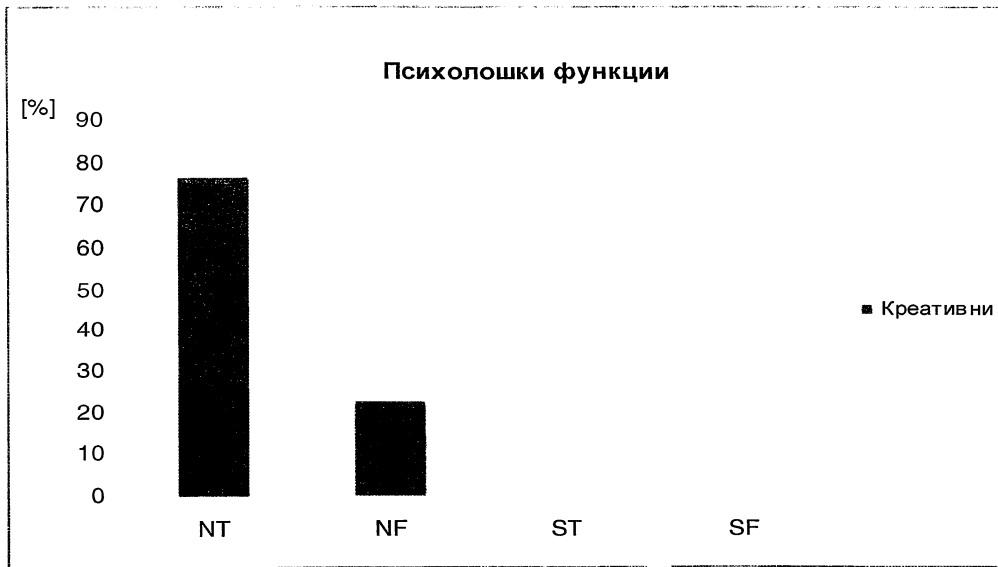


Графикон 26. Преференциите за екстраверзија (Е) и интроверзија (I) кај лицата со индекс на креативност над скор 350

Во однос пак на психолошките функции - начините на перцепирање и донесување одлуки (резонирање), доминираат NT типовите (интуитивност со мисловност) со 76,92%, во однос на NF типовите (интуитивност со чувственост) со 23,08% (Табела 31 и графикон 27).

Табела 31. Психолошките функции кај испитаниците со индекс на креативност над скор 350

Психолошки функции	f	%
Интуитивност со Мисловност (NT)	10	76,92
Интуитивност со Чувственост (NF)	3	23,08
Сетилност со Мисловност (ST)	0	00,00
Сетилност со Чувственост (SF)	0	0,00



Графикон 27. Психолошките функции кај испитаниците со индекс на креативност над скор 350

Можеме да заклучиме дека ова група на високо креативни личности, чиј скор на индексот на креативност е над 350, е уште покомпактна во однос на онаа група чиј индекс на креативност е над 250 континуирани скорови.

4.2. РЕЗУЛТАТИ ШТО СЕ ОДНЕСУВААТ НА ВРЕДНОСНИТЕ ОРИЕНТАЦИИ

Во долната табела (Табела 32) се прикажани дескриптивни податоци за испитаниците кои се однесуваат на нивните вредносни ориентации. Врз основа на тоа какво значење му дале на десетте понудени вредносни ориентации, добиени се следните податоци.

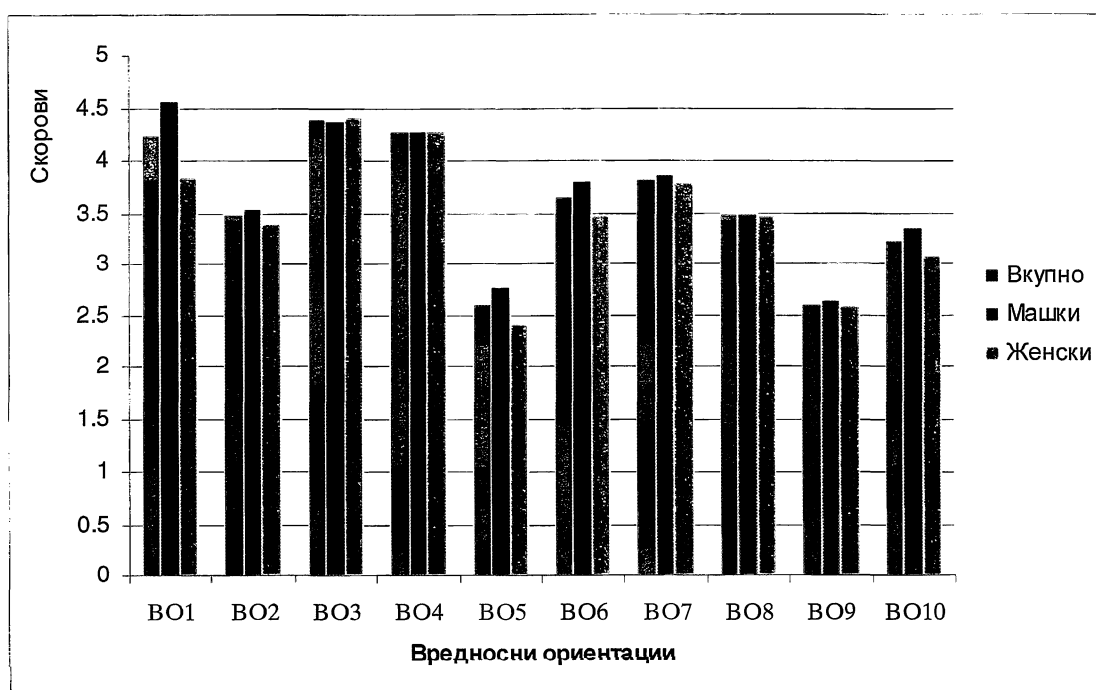
Табела 32. Аритметички средини и стандардни отстапувања на преференциите на вредносните ориентации (N=85)

Вредносни ориентации	M	SD
Сентиментално семејна ориентација	4,25	0,94
Алтруистичка ориентација	3,48	0,95
Сознајна ориентација	4,40	0,85
Утилитаристичка ориентација	4,28	0,75
Медиумска популарност	2,61	1,36
Индивидуалистичка ориентација	3,66	1,05
Прометејски активизам	3,84	0,91
Хедонистичка ориентација	3,48	1,19
Религиозна ориентација	2,61	1,22
Ориентација кон моќ	3,24	1,16

Во однос на полот на испитаниците (Табела 33), добиени се следните податоци.

Табела 33. Дистрибуираност на вредносните ориентации според аритметичката средина кај испитаниците од различен пол

Вредносни ориентации	Машки			Женски		
	N	M	SD	N	M	SD
Сентиментално семејна	47	4,57	0,62	38	3,84	1,10
Алтруистичка	47	3,55	0,88	38	3,39	1,03
Сознајна	47	4,38	0,90	38	4,42	0,80
Утилитаристичка	47	4,28	0,83	38	4,29	0,65
Медиумска популарност	47	2,77	1,46	38	2,42	1,22
Индивидуалистичка	47	3,81	0,88	38	3,47	1,22
Прометејски активизам	47	3,87	0,88	38	3,79	0,96
Хедонистичка	47	3,49	1,25	38	3,47	1,13
Религиозна	47	2,64	1,29	38	2,58	1,15
Ориентација кон моќ	47	3,36	1,07	38	3,08	1,26



Графикон 28. Дистрибуираност на вредносните ориентации според аритметичката средина кај испитаниците од различен пол и примерокот во целина.

Легенда: (ВО)- Вредносни ориентации:

1. ВО - Сентиментално семејна ориентација
2. ВО - Алтруистичка ориентација
3. ВО - Сознајна ориентација
4. ВО - Утилитаристичка ориентација
5. ВО - Медиумска популарност

6. ВО - Индивидуалистичка ориентација
7. ВО - Прометејски активизам
8. ВО - Хедонистичка ориентација
9. ВО - Религиозна ориентација
10. ВО - Ориентација кон моќ

Најпосакувани вредносни ориентации

Во однос на тоа која вредносна ориентација е најпосакувана за нив (табела 34), добиени се слените податоци.

Табела 34. Фреквенција и проценти на најмногу посакувани вредносни ориентации

Вредносни ориентации	f	%
Сентиментално семејна ориентација	18	21,18
Алтруистичка ориентација	2	2,35
Сознајна ориентација	28	32,94
Утилитаристичка ориентација	12	14,12
Медиумска популарност	3	3,53
Индивидуалистичка ориентација	4	4,70
Прометејски активизам	6	7,06
Хедонистичка ориентација	7	8,24
Религиозна ориентација	2	2,35
Ориентација кон моќ	3	3,53
Вкупно	85	100,00



Графикон 29. Дистрибуираност на најпосакуваните вредносните ориентации

Од табелата 34 и графиконот 29 можеме да видиме дека најпосакувани вредносни ориентации кај лицата со високо натпросечна интелигенција се:

1. Сознајната ориентација кај 32,94% од испитаниците
2. Сентиментално семејната ориентација, кај 21,18% и
3. Материјалистичка или утилитаристичката ориентација кај 14,12%

Оваа распределба на најпосакувани вредносни ориентации ја потврдува нашата претпоставка дека, лицата со високо натпросечна интелигенција ја претпочитаат сознајната ориентација (скоро една третина испитаниците), односно да се занимаваат со истражувања, да бараат нови пронајдоци или изуми; Да стекнуваат што повеќе знаења; Постојано да осознаваат нови нешта за светот, природата и човекот.

Скоро една петтина од испитаниците претпочитаат да запознаат лице кое ќе го сакаат, како и тоа нив, заедно со него да создадат семејство и целосно да се посветат на семејството, да најдат смисла на животот во семејството (Сентиментално семејна ориентација).

Додека на трето место тие претпочитаат да се занимаваат со добро платена работа, која ќе носи многу пари и потполна материјална сигурност и да си обезбедат богат и удобен живот (материјалистичка или утилитарна ориентација).

Најнепосакувани вредносни ориентации

Во однос на тоа која вредносна ориентација е најнепосакувана за нив (табела 35), добиени се слените податоци.

Табела 35. Фреквенција и проценти на најнепосакувани вредносни ориентации

Вредносни ориентации	F	%
Сентиментално семејна ориентација	1	1,18
Алтруистичка ориентација	6	7,06
Сознајна ориентација	1	1,18
Утилитаристичка ориентација	0	0,00
Медиумска популарност	20	23,52
Индивидуалистичка ориентација	6	7,06
Прометејски активизам	2	2,35
Хедонистичка ориентација	7	8,24
Религиозна ориентација	29	34,12
Ориентација кон моќ	13	15,29
Вкупно	85	100,00

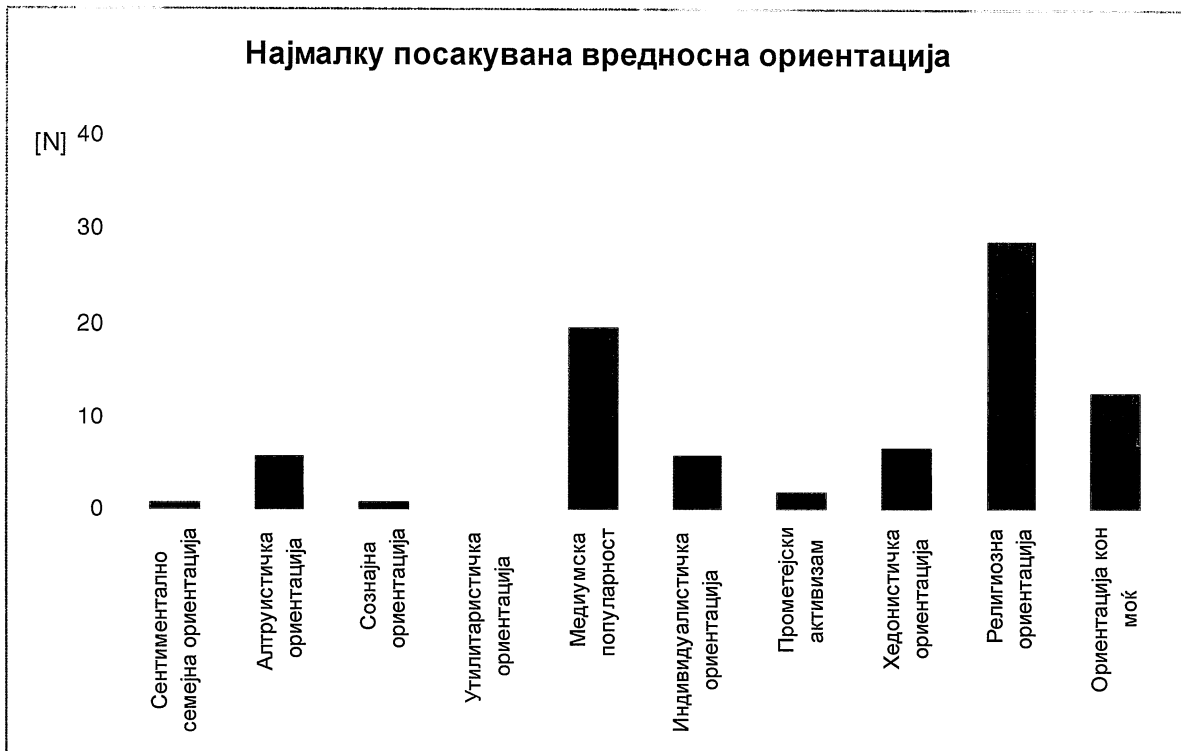
Од табелата 35 и графиконот 30, можеме да видиме кои се најнепосакувани вредносни ориентации кај лицата со високо натпросечна интелигенција. Тоа се:

1. Верска или религиозната ориентација, кај 34,12%
2. Медиумската популарност, кај 23,52% и
3. Ориентацијата кон моќ кај 15,29%

Значи, скоро една третина од нашите испитаници најмалку претпочитаат да веруваат во Господ и да живеат во склад со учењето за својата вера; Да пронајдат мир и вистина во верата; Да бидат добари верници и да ги почитуваат верските празници и обичаи.

Скоро една четвртина од нив најмалку сакаат да станат популарни, да бидат познати во спортот, музиката или забавата; Да се појавуваат често на телевизија и во весници и да имаат многу обожуватели (Медиумска популарност).

На трето место на најмалку посакувани вредносни ориентации се наоѓа ориентацијата кон моќ, односно да заземаат раководно место во општеството; Да имаат голема моќ и да не мораат да слушаат други, туку другите да ги слушаат нив.



Графикон 30. Дистрибуираност на најнепосакуваните вредносните ориентации

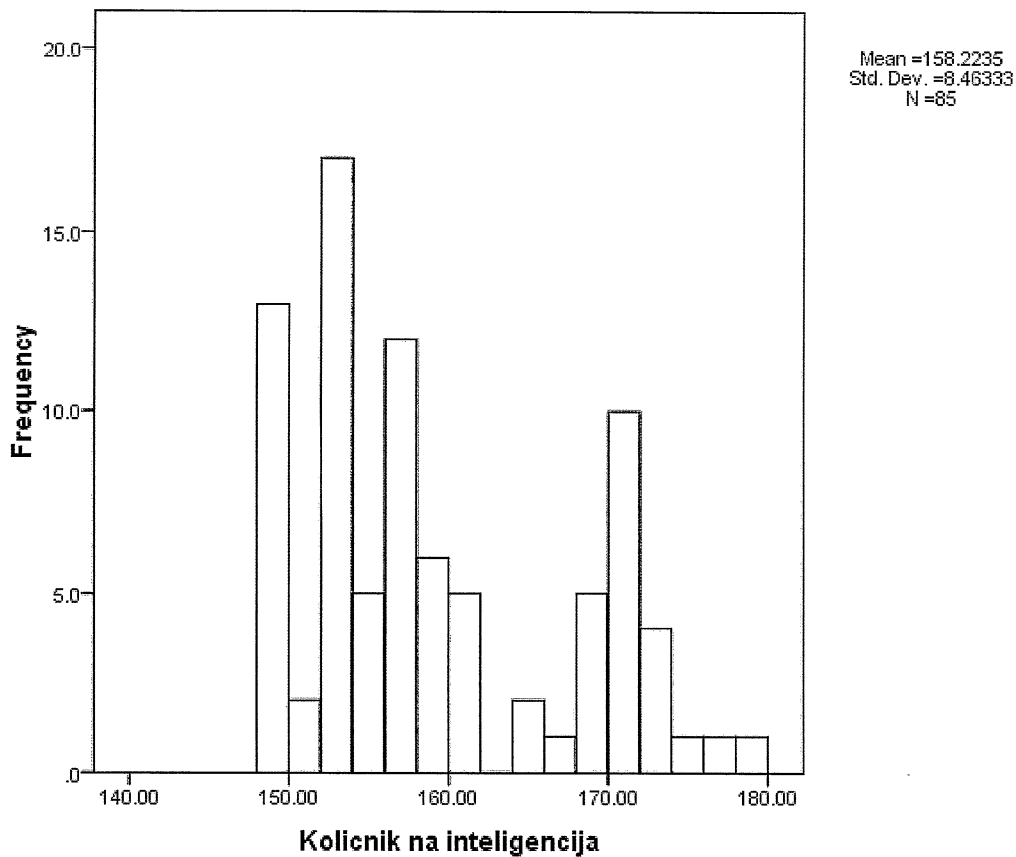
Во однос на полот и вредносните ориентации најдовме дека постои статистички значајна разлика само кај семејно-сентименталната ориентација и тоа на ниво на значајност од 0,01. Најдовме дека кај машките е повеќе изразена во однос на женските ($M_M = 4,57$ $M_{\text{ж}} = 3,84$), (Табела 33). Тестирањето со статистички тест, покажа дека таа разлика е статистички значајна ($t = 3,85$ $df = 83$ $p < 0,01$).

4.3. РЕЗУЛТАТИ ШТО СЕ ОДНЕСУВААТ НА ИНТЕЛИГЕНЦИЈАТА

Најнапред, ќе биде прикажана дистрибуираноста на податоците кои се однесуваат на испитаниците (Табелата 36 и графиконот 31).

Табела 36. Фреквенција и проценти на испитаниците распределени според вредностите на коефициентот на интелигенција

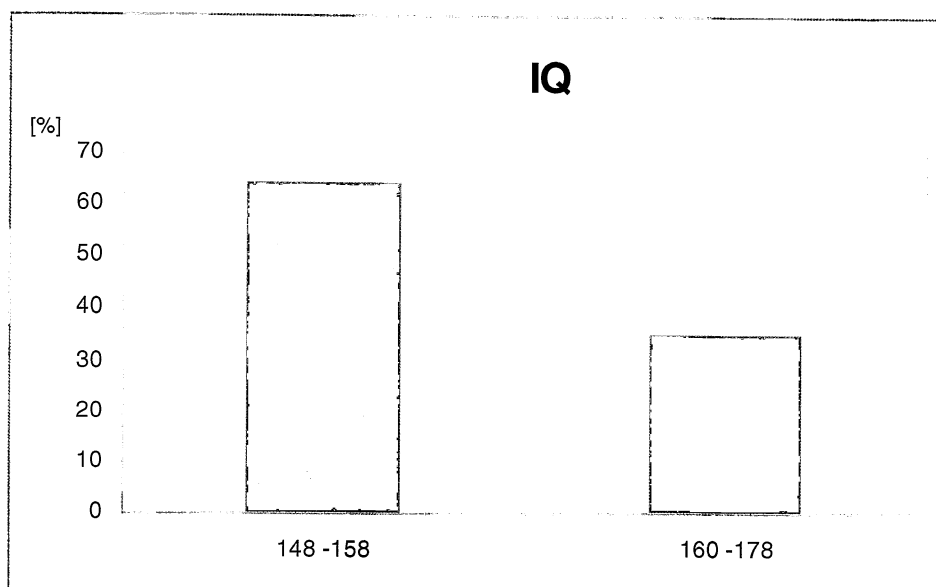
Коефициент на интелигенција	f	%
148,00	13	15,30
150,00	2	2,35
152,00	17	20,00
154,00	4	4,70
155,00	1	1,18
156,00	12	14,12
158,00	6	7,06
160,00	5	5,88
164,00	2	2,35
166,00	1	1,18
168,00	5	5,88
170,00	10	11,76
172,00	4	4,70
174,00	1	1,18
176,00	1	1,18
178,00	1	1,18
Вкупно	85	100,00



Графикон 31. Проценти на испитаниците распределени според вредностите на коефициентот на интелигенција

Од прикажаните графикон 31 и табела 36, можеме да констатираме дека најголема фреквенција има кај вредностите на IQ=152 (20%), потоа IQ=148 (15,3%); IQ=156 (14,1%) и IQ=170 (11,8%)

Доколку ја прикажеме дистрибуираноста на IQ во категории од по 20 скорови, како што се категориите во нормалната дистрибуираност на количникот на интелигенцијата во популацијата, тогаш графиконот 32 би изгледал вака:



Графикон 32. Проценти на испитаниците распределени според вредностите на IQ во категории од по 20 скорови

Од графиконот 32 можеме да забележиме дека најголема фреквенција има кај вредностите на IQ од 148-158 (64,8%), а потоа се вредностите на IQ од 160-178 (35,2%).

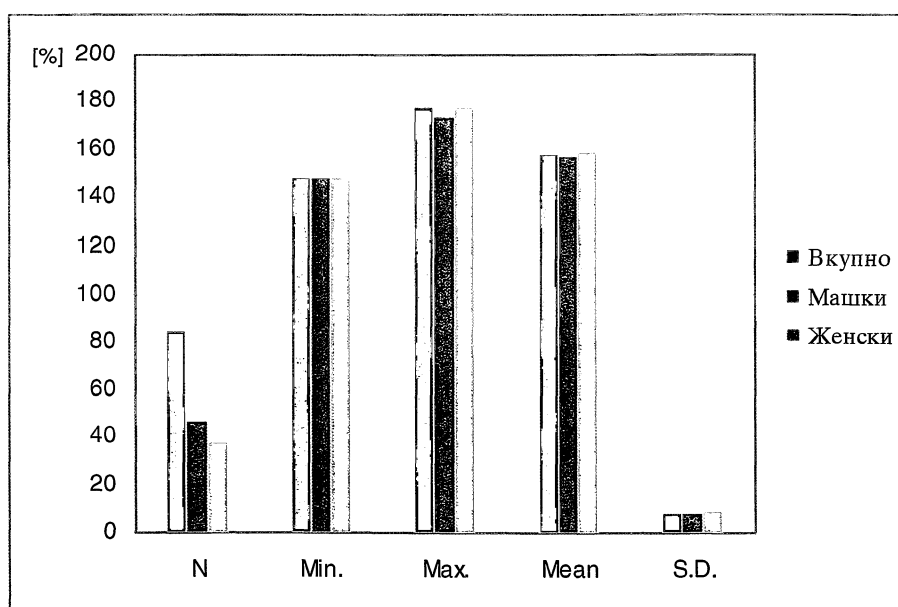
Дистрибуцијата на IQ кај испитаниците се совпаѓа со очекувањата за нормална дистрибуираност на IQ во целокупната популација. Би очекувале поголема фреквенција да има во категоријата IQ =148-158, додека помалку би имало во категоријата IQ =160-178.

Просечната вредност на IQ за целата група иснесува IQ=158,22. Вредностите на количникот на интелигенција кај нашиот примерок се движат од 148 до 178, при што стандардното отстапување изнесува SD=8,4 (Табела 37).

Доколку ги разгледаме овие податоци во однос на полот ќе забележиме за машките испитаници просечната вредност на IQ =157,68, со дијапазон од 148 до 174, и со SD=7,85; Додека кај женските испитанички просечната вредност е повисока и изесува IQ =158,89 со дијапазон од 148 до 178, и со SD=9,23.

Табела 37. Дескриптивни показатели за интелектуалните способности кај испитаниците од различен пол и на примерокот во целина

IQ	N	Min.	Max.	Mean	SD
Машки	47	148	174	157,68	7,85
Женски	38	148	178	158,89	9,23
Вкупно	85	148	178	158,22	8,46



Графикон 33. Дескриптивни показатели за интелектуалните способности кај испитаниците од различен пол и на примерокот во целина

5. ДИСКУСИЈА

Разгледувањето и толкувањето на резултатите ќе биде направено според редоследот на поставените хипотези.

5.1. ДИСКУСИЈА НА РЕЗУЛТАТИТЕ КОИ СЕ ОДНЕСУВААТ НА ТИПОВИТЕ НА ЛИЧНОСТ КАЈ ЛИЦАТА СО ВИСОКО НАТПРОСЕЧНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

Од добиените резултати од нашето истражување на оваа специфична група на испитаници - лица со високо натпросечна интелигенција можеме да извлечеме многубројни и интересни информации.

Најпрвен, можеме да откриеме дека дистрибуираноста во однос на 16-те типови на личност според MBTI, не е рамномерна. Некои типови на личност се позачестени, додека други типови воопшто не се застапени. Овие резултати се во согласност со нашите очекувања и со резултатите од релевантни меѓународни истражувања.

Притоа, откривме дека најзастапени типови на личност кај високо интелегентните испитаници се: ISTJ (22,35%), ESTJ (20,00%), ENTP (14,12%), INTJ (11,76%) и INTP (10,59%). Додека пак типовите на личност ISFJ, ESFP, ESFJ и ENFJ воопшто не се застапени во нашиот примерок.

Најпрвен можеме да забележиме дека типовите на личност кои се најзастапени - имаат заеднички именител, а тоа е преференцијата за мисловност (Т). Всушност, од вкупно 8 типови на личност кои имаат Т-преференција, во нашиот примерок 5 се најзачестени.

Додека, пак, кај типовите на личност кои воопшто ги нема во нашиот примерок - заеднички именител е преференцијата за чувственост (F). Значи, од вкупно 8 типови на личност со F- преференција, 4 воопшто не се застапени во нашиот примерок.

Врз основа на оваа распределба на типовите личност, можеме да заклучиме дека кај лицата со високо натпросечна интелигенција преовладува мисловноста (Т). Преференцијата за мисловност (Т), претставува дел од психолошкиот процес (функција) на личноста, според Јунг, и ја отсликува преференцијата на личноста за просудување - резонирање, така што при донесувањето на одлуките се користи објективната логика, односно причински-последичната поврзаност меѓу појавите.

Од дополнителните анализи кои ги направивме, а се исто така значајни за да се добие појасна слика за оваа група на испитаници, се добиваат уште поинтересни податоци.

Така, анализирајќи ја преференцијата за **екстраверзија и интроверзија** кај нашиот примерок, најдовме дека повеќето од испитаниците имаат преференција за интроверзија (51,76%), во однос на оние со преференција за екстраверзија (48,24%). Меѓутоа, иако постои разлика меѓу нив, сепак со статистичката обработка не најдовме дека таа е статистички значајна. Тоа би значело дека кај нашите испитаници преовладуваат ставовите (ориентациите) кон светот, кон животот, како и начините на добивање на енергија карактеристични за оние со преференција за интроверзија; кои се склони додека се сами да размислуваат и да ги средуваат своите мисли.

Значи, можеме да заклучиме дека кај лицата со високо натпросечна интелигенција има поизразена преференција за интроверзија во однос на преференцијата за екстраверзија, но таа разлика не е статистички значајна.

И резултатите од истражувањата на Ајзенк (1967) (според Стојиљковиќ, 1995), покажуваат дека екстравертните повеќе успеваат на пониските, додека интровертните на повисоките степени на образование. Додека пак, Мезер во 1983 год. (според Стојиљковиќ, 1995) известува за интересна поврзаност меѓу екстраверзијата и успехот на Равеновите прогресивни матрици; Екстравертите постигнуваат подобри резултати на првите, перцептивно детерминирани ставки, додека пак интровертните се подобри на понатамошните, потешките задачи.

Во истата насока се и наодите во врска со корелацијата меѓу типовите на личност и IQ, според пишувањата во Lyberty Corner (2008), кои укажуваат дека постои 8 пати поголема веројатност **интровертните (I)** типови да се наоѓаат во групата на високо интелегентни лица во однос на екстравертните (E) типови.

Понатаму, анализирајќи ја преференцијата за **сетилност и интуитивност** кај лицата со високо натпросечна интелигенција, добиваме податок дека малку повеќе од половината испитаници имаат преференција за интуитивност (50,59%), наспроти сетилност (49,41%). Сепак, оваа разлика не е статистички значајна. Оваа димензија укажува на видот на перцепирање (добивање на информации, станување свесен за нештата) и претставува дел од психолошките функции (процеси) на личноста. Така, типовите на личност со преференција за интуитивност, ги добиваат информациите по пат на интуицијата, имајќи претчувства и гледајќи ги можностите кои се зад фактите, првенствено насочувајќи го своето внимание кон иднината и можностите. Тие пред сè ја гледаат “целата слика” со мало внимание на специфичностите, брзо ги увидуваат односите и општите правила, лесно ги разбираат теориите и принципите.

Доколку дополнително ги анализираме добиените резултати во еден поширок контекст, би добиле сосем поразлична и појасна слика за типот на личноста кај лицата со високо натпросечна интелигенција. Имено, во општата популација процентот на лицата со преференција за интуитивност е значително понизок и се движи меѓу:

- 11,65% кај групата на средношколската популација (Кочанковски, 2004);
- 10,35% од популацијата на студенти (Пенчева, Папазова и Кочанковски, 2008);
- 6,87% кај македонските менаџери (Кочанковски, 1996);
- 25% од општата популација во САД (Myers 1962).
- 33% студенти и возрасни во САД (Myers & McCaulley, 1985).

Можеме да заклучиме дека кај нашиот примерок, утврдена е зголемена присутност, а не изразена доминантност на преференцијата за интуитивност, во однос на општата популација.

Myers-Briggs I. и Myers P. (1993) наведуваат дека брзината, со која интуитивците ги преведуваат зборовите во значења, очигледно им дава предност во сите тестови на вербални способности кои се со временско ограничување или тестовите за интелигенција кои се со временско ограничување. Интуитивните постигнуваат значително подобри резултати. Овие сознанија исто така ги потврдуваат нашите сознанија.

Понатаму, според Myers-Briggs I., McCaulley M. (1993), во истражувањето за способностите и постигнувањата на 16-те типови на личност, на 27 високи школи во Пенсилванија, САД, дошле до сознанија, кога станува збор за IQ, тогаш сетилните (S)-типови се групирани блиску или под аритметичката средина, додека интуитивните (N)-типови се групирани блиску или над аритметичката средина.

Според Кочанковски С. (2005), постои тенденција - учениците, чии стилови на учење имаат интуитивни преференции (N), да постигнуваат најдобар општ успех, успех по општо-образовните предмети, како и најдобар успех по стручните предмети. Доколку претпоставиме дека најдобар успех постигнуваат учениците со висока интелигенција, тогаш би значело дека горенаведените карактеристики ги поседуваат лицата со висока интелигенција

Во прилог на ова одат и наодите во врска со корелацијата меѓу типовите на личност и IQ, според пишувањата во Lyberty Corner (2008), при што се укажува дека постои 27 пати поголема веројатност **ИНТУИТИВНИТЕ** (N) типови на личност да се наоѓаат во групата на високо интелегентни лица, во однос на сетилните (S) типови на личност.

Исто така, Alan S. Kaufman, James E. McLean, Alan Lincoln (1996), ја потврдиле хипотезата дека луѓето со интуитивност (N) добиваат повисоки скорови на КАИТ во однос на оние кои се со преференција за сетилност(S)

Од анализата на преференцијата за **мисловност и чувственост** кај лицата со високо натпросечна интелигенција, откриваме дека овде сликата е најјасна. Имено, кај 90,58% од испитаниците преовладува преференција за мисловност, додека само кај 9,42% преовладува чувствената преференција. Овој податок јасно укажува дека кај лицата со високо натпросечна интелигенција во многу висок степен преовладува просудувањето (заклучувањето, донесувањето на заклучоци) кое се базира на логичко-аналитички операции. Карактеристика на овие типови на личност е дека тие ја користат објективната логика при донесување на објективен заклучок, при што бараат да ја откријат причинско-последичната поврзаност. Тие исто така, скоро исклучиво се справуваат со проблемите на логичен, рационален и конзистентен начин, користејќи факти. Можеби заради таквиот природ кој го практикуваат, тие се многу поуспешни на тестовите на интелигенција и постигнуваат многу повисоки скорови. Тестовите на интелигенција се креирани како проблемски задачи при што се бара решение кое е објективно, логичко и причинско последично поврзано.

Статистичката анализа потврдува дека постои статистички значајна разлика помеѓу преференцијата за мисловност и преференцијата за чувственост и тоа на ниво на значајност од 0,01 ($\chi^2(1; N=85) = 56,01$ $p < 0,01$).

Овие резултати во потполност се совпаѓаат со нашите претпоставки, како и со резултатите од релевантни истражувања. Така, авторите Alan S. Kaufman, James E. McLean, Alan Lincoln (1996), во текот на стандардизацијата на тестот - Kaufman Adolescent and Adult Intelligence Test (KAIT) во САД, поставиле хипотеза дека оние кои го фаворизираат мислењето (Т) ќе бидат со повисока интелигенција и ќе ја преферираат флуидната, во однос на кристализираната интелигенција, во однос на оние кои имаат преференции за сетилност (S) и чувственост (F). После статистичките анализи, потврдена е хипотезата дека луѓето со интуитивност (N) добиваат повисоки скорови на KAIT во однос на оние кои се со преференција за сетилност (S), додека не е откриена значајна поврзаност на флуидната-кристализираната интелигенција со било која димензија на MBTI.

Исто така и наодите во врска со корелацијата меѓу типовите на личност и IQ, според пишувањата во Lyberty Corner (2008), укажуваат дека 2,5 пати поголема е веројатноста **мисловните (Т)** типови да се наоѓаат во групата на високо интелегентни лица во однос на чувствените (F) типови.

Нашите наоди се во согласност со наодите на авторите авторите Wendy A. Folger, Hugo E. Kanitz, Ann E. Knudsen, Sherene McHenry, (2003) откриваат дека 57% од талентираниите и надарени студенти имаат мисловност (Т) во својот тип на личност.

Уште едни наоди добиени од Snowman R. S. (1996, стр. 73), одат во прилог на нашите наоди, кои се однесуваат на преференцијата за мисловност. Авторката заклучува дека мнозинството од лицата со пречки и проблеми во учењето, заради нискиот IQ, дури 91,7% имаат преференции за чувственост (F), додека само 8,3% од нив имаат преференции за мисловност (Т).

Уште понатаму, анализирајќи ја преференцијата за **просудување и перцептивност** кај лицата со високо натпросечна интелигенција, откриваме дека висок процент од испитаниците имаат преференција за просудување (61,17%), во однос на оние со преференција за перцептивност (38,83%). Од статистичката обработка се докажа дека оваа разлика е статистички значајна на ниво од 0,05 ($\chi^2(1; N=85) = 5,18$ $p < 0,05$).

Оваа димензија од типот на личност, укажува на стилот на живеење, односно на ориентација кон надворешниот свет. Така, карактеристично за типовите на личност со преференција за просудување е дека тие сакаат нивниот надворешен живот да биде испланиран и да живеат според план, сталожено, смилено, одлучно и организирано. Тие претпочитаат завршување на работите што поскоро и исполнување на поставените рокови.

Нашите наоди се во согласност и со наодите во врска со корелацијата меѓу типовите на личност и IQ, според пишувањата во Lyberty Corner (2008), при што укажуваат дека 2 пати е поголема веројатноста **просудувачките (Ј)** типови

да се наоѓаат во групата на високо интелегентни лица во однос на перцептивните (P) типови.

Понатаму, доколку ги анализираме **психолошките функции на типовите на личност** кај нашиот примерок, односно комбинациите помеѓу преференциите за видот на перцепција (S и N) и видот на просудување (T и F), ќе добиеме исто така мошне интересни информации. Имено, 90,59% од испитаниците во примерокот припаѓаат на ST и NT комбинациите (48,24% се ST, додека 42,35% се NT). Со други зборови за психолошките функции на личноста кај нашиот примерок е карактеристично дека:

- доминира просудувањето (резонирањето) кое е мисловно, додека перцепирањето (добивањето на информациите) може да биде и сетилно и интуитивно,
- комбинациите NF (интуитивност со чувственост) се застапени многу малку, (8,24%), додека SF (сетилност со чувственост), занемарливо малку (1,17%).

Само една од четирите психолошки функции може да биде - доминантна психолошка функција, односно да ја управува, води, насочува личноста. Кај нашиот примерок најзастапена е доминантната функција - мисловност (40%), па следува интуитивноста (32,94%). Кај една четвртина од испитаниците преовладува сетилноста, а чувственоста е застапена само кај 2,36% од испитаниците.

Значи, можеме да заклучиме дека скоро $\frac{3}{4}$ од сите испитаници имаат доминантна функција мисловност (T) или интуитивност (N).

Според тоа, би можеле да кажеме дека карактеристика за лицата со високо натпросечна интелигенција се мисловноста и интуитивноста, како доминантни психолошки функции.

Само за потсетување - доминантната психолошка функција кај екстравертните типови е исто така "екстравертна", односно во надворешниот

свет тие ја манифестираат својата најсилна страна. За разлика од нив, кај интровертните типови, доминантна функција е “интровертна”, така да во надворешниот свет тие се прикажуваат со својата секундарна психолошка функција (која кај нив е “екстравертна”). Заради тоа ќе ја разгледаме застапеноста и на секундарната психолошка функција кај нашиот примерок.

Она што е интересно за нас е да ги видиме типовите на личност чии доминантни и секундарни функции се мисловност и интуитивност. Откриваме дека тоа се 4 типови на личност, од вкупно 16, и нивната вкупна застапеност е 42,35%. Тоа се типовите INTJ и ENTP - со N-доминантна и Т-секундарна; како и INTP и ENTJ - со Т-доминантна и N-секундарна.

Во однос на **изразеноста (силината) на доминантната функција**, можеме да заклучиме дека само кај 27% од испитаниците постои слаба изразеност. Додека останатите 73% отпаѓаат на групите средна, силна и многу силна изразеност (сила) на доминантната функција. Силината (изразеноста) укажува на подготвеноста да се реагира на одредениот начин, односно на преферираниот начин.

Можеме да кажеме дека и овие наоди се во согласност со релевантните истражувања. Од досегашните емпириски истражувања на лицата со високо натпросечна интелигенција од Myers-Briggs I., McCaulley M. (1993); Myers-Briggs I. with Myers P. (1993), добиени се сознанија дека кај нив преовладуваат посебни типови на личност, особено оние типови на личност со преференција за интроверзија (I), па следат оние со преференција за интуитивност (N), како и оние со преференција за мисловност (T). Ваквите начини на собирање на информации, донесување на одлуки и организирање на активностите се карактеристични за лицата со високо натпросечна интелигенција.

Нашите наоди одат во прилог со наодите на Кочанковски С. (2005), при што откриено е дека учениците чија доминантна функција е интуитивност (N) постигнуваат најдобри резултати (повеќе од 80% од сите ученици чија доминантна функција е N, постигнуваат најдобри резултати во однос на општиот успех и најдобар успех по општо-образовните предмети).

Од ова истражување добивме и дополнителни информации, кои придонесуваат да се дополни сликата за лицата со високо натпросечна интелигенција. Имено, утврдивме дека просечната вредност на **индексот на креативност** за целата група изнесува $M=261,33$. Имајќи ги во предвид сознанијата од досегашните истражувања, кои укажуваат дека испитаниците кои постигнуваат вредност на индексот на креативност над скор 250, со голема сигурност можеме да претпоставиме дека тие покажуваат голем креативен потенцијал. Понатаму откривме дека 57,65% од нашите испитаници имаат индекс на креативност над скор 250. Во однос на полот тој процент се разликува. Така, 48,94% од машките испитаници имаат скор на CI над 250, додека пак, кај женските тој процент е значително поголем и изнесува 68,42%. Кај оваа група на испитаници со висок креативен потенцијал, доминираат преференцијата за интуитивност и мисловност (со по 85,7%), како и преференцијата за перцептивност со 61,2%. Во однос на четвртата димензија, преовладува преференцијата за екстраверзија со 55%.

Доколку ги искористиме другиот стандард во однос на креативноста кај нашите испитаници ($CI > 350$ скорови), горенаведените карактеристики се уште повеќе нагласени. Сите испитаници (100%) се со преференција за интуитивност; 92% се со преференција за перцептивност, 77% се со преференција за мисловност и 69% се со преференција за екстраверзија. Психолошките функции кај оваа група испитаници со високо изразена креативност, се со NT преференции (77%) и со NF преференции (23%), додека психолошките функции - SF и ST, воопшто не се застапени. Врз основа на овие сознанија, теориски типот на личност со високо изразени креативни потенцијали би бил - ENTP.

И овие наши наоди се совпаѓаат со резултатите на Myers I., McCaulley M. (1993, стр. 215) кои ги прикажуваат резултатите од IPAR студиите за креативноста во однос на типовите на личност кај четири групи на креативни машки испитаници: 40 архитекти, 20 математичари, 30 научници истражувачи и 17 писатели. Заедничка карактеристика за овие 4 групи на креативни луѓе претставува нивната преференција за интуитивност (N). Фреквенцијата на интуитивните типови во општата популација, грубо се проценува на 25%. Додека

пак во кретивниот примерок, кај четирите групи на IPAR примерокот од високо креативни личности, тој изнесува повеќе од 97%.

Добиените резултати се исто така во согласност со наодите од истражувањето на Hall and MacKinnon (1969), (според Myers I., McCaulley M., 1993) во IPAR студијата со креативните архитекти. Утврдиле дека не само пропорционално со интуитивноста се зголемува степенот на креативност, туку постои и зголемување на скорот за интуитивност. Средниот скор за многу креативната група изнесувал 362. Групата на најкреативни испитаници покажувале силни преференции за интуитивност (N). Најголемиот дел од креативната група се интровертни (I).

Нашите наоди ги потврдуваат сознанијата од повеќе спроведени истражувања. Myers I., McCaulley M. (1993, стр. 214), наоѓаат дека поголемата креативност е пропорционално поврзана со перцептивноста (P); Meisgeier C., Hermond D., Norris C. (1996, стр. 285-292) потврдуваат дека високи скорови на индексот на креативност (IC) на MBTI и преференции за интуитивност (N) и перцептивност (P). Податоците од Trials (според Provost J., Anchors S., 2003), ги поткрепуваат овие претпоставки; интровертните интуитивни (IN) - типовите секогаш постигнуваат највисоки скорови. Во таа насока се и наодите од Piito J. (1998, стр.269-273) при што доказите јасно потврдуваат дека надарените и талентирани ученици на MBTI имаат преференции за интуитивност (N) и перцептивност (P) и интроверзија (I).

Интересно би било да ги споредиме резултатите добиени од нашето истражување и истражувањата направени во Македонија, кои се во врска со типовите на личност. Од достапните истражувања (Кочанковски, 1996; Кочанковски, 2004; Пенчева, Папазова и Кочанковски, 2007), можеме да ги направиме следните согледувања:

- Доколку ги споредиме резултатите од овие четири истражувања во однос на преференцијата за интуитивност (N), ќе најдеме дека кај македонските менаџери тој процент е најнизок - само 6,87%, кај студентите 10,35%, кај средношколците изнесува 11,64% од популацијата, додека пак кај лицата со

високо натпросечна интелигенција тој процент е највисок и изнесува 50,59% од целокупниот примерок.

- Доколку пак ги споредиме резултатите добиено од истите четири истражувања, во однос на психолошката функција NT (интуитивност со мисловност), откриваме дека повторно кај лицата со високо натпросечна интелигенција тој процент е највисок и изнесува 42,35%, додека кај менаџерите е 6,87%, кај средношколците е 8,55%, а најнизок процент од 5,18% има кај студентите.

- Доколку направиме споредба меѓу нашиот примерок и примерокот од средношколци, во однос на преференциите за сетилност и интуитивност, наоѓаме дека преференцијата за сетилност, кај средношколците е скоро двојно поголема во однос на лицата со високо натпросечна интелигенција (нашиот примерок), додека пак преференцијата за интуитивност, кај лицата со високо натпросечна интелигенција скоро петпати е поголема во однос на средношколците.

- Преференцијата за чувственост кај лицата со високо натпросечна интелигенција е скоро двојно помалку застапена во однос на средношколците.

- Уште една информација која е интересна во однос на овие две групи на испитаници, е онаа што се однесува на застапеноста на доминантната психолошка функција. Кај лицата со високо натпросечна интелигенција чија доминантна функција е интуитивноста, скоро петпати е позастапена во однос на средношколците. Од друга страна пак, кај лицата со високо натпросечна интелигенција чија доминантна функција е чувственоста скоро петпати помалку е застапена во однос на средношколците.

5.2. ДИСКУСИЈА НА РЕЗУЛТАТИТЕ КОИ СЕ ОДНЕСУВААТ НА ВРЕДНОСНИТЕ ОРИЕНТАЦИИ КАЈ ЛИЦАТА СО ВИСОКО НАТПРОСЕЧНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

Од анализата на податоците за вредносните ориентации добивме дека најзастапена вредносна ориентација кај нашиот примерок, како што и претпоставувавме е - Сознајната ориентација, со просечна вредност од $M=4,40$. Тоа укажува на големата потреба на нашите испитаници да се занимаваат со истражувања, да бараат нови пронајдоци или изуми, да стекнат нови знаења, постојано да осознаваат нови нешта за светот.

Врз основа на овој податок можеме да го објасниме нивниот истражувачкиот дух, односно нивната изразена љубопитност за откривање на нови знаења и поинакво гледање и поврзување на нештата. Исто така, ова сознание оди во прилог на веќе добиените резултати за високото ниво на креативност кај нашите испитаници.

Понатаму следуваат вредносните ориентации - **материјалистичка или утилитаристичка ориентација** (со просечна вредност $M=4,28$) и **сентиментално семејната ориентација** (со просечна вредност $M=4,25$). Ова укажува дека нашите испитаници, исто така, претпочитаат да се занимаваат со добро платена работа која ќе носи многу пари и потполна материјална сигурност, за да можат да си обезбедат богат и удобен живот, како и да запознаат лице кое ќе го сакаат, исто како и тоа нив, заедно со него да создадат семејство и целосно да се посветат на семејството и така да најдат смисла на животот во семејството.

Ова може да упатува на нивната потреба за сигурност како и нивната потреба од материјална независност и самостојност. Исто така, свесни за своите способности, знаења и квалитети очекуваат и праведно материјално вреднување за нивната работа. Од друга страна, потребата за сентиментално

врзување и формирање и посветеност на сопственото семејство, упатува на еден, сепак традиционален приод.

Од друга страна пак, најмалку застапени се **религиозната (верска) ориентација и медиумската популарност** (со средна вредност $M=2,61$). Тоа значи дека нашите испитаниците најмалку веруваат во Господ и живеат во склад со својата вера, пронаоѓаат мир и вистина во верата, се добри верници и ги почитуваат верските празници и обичаи. Исто така најмалку посакуваат да станат популарни, да бидат познати во спортот, музиката и забавата и да се појавуваат често на телевизија и во другите медиум и да имаат многу обожуватели.

Имајќи ги во предвид сознанијата за нивните високо изразени преференции за мисловност, односно логички, аналитичко-синтетички и критички приод кон нештата, за очекување е што најмалку префереирана вредносна ориентација е верската (религиозната). Исто така, претпочитаат да живеат скромно, подалеку од медиумска популарност.

На барањето дека треба да се одлучат помеѓу една вредносна ориентација која најмногу ја посакуваат и една која најмалку ја посакуваат, ги добиваме следните информации.

Тие при барање да одберат една вредносна ориентација која најмногу ја посакуваат, се одлучуваат за - Сознајната ориентација (32,9%), односно потребата да се занимаваат со истражувања, да бараат нови пронајдоци или изуми, да стекнат нови знаења, постојано да осознаваат нови нешта за светот.

На второ место ја бираат сентиментално-семејната ориентација (23,5%)- што укажува на тоа дека претпочитаат да запознаат лице кое ќе го сакаат, како и тоа нив, да создадат семејство и целосно да се посветат на семејството и да најдат смисла на животот во семејството.

Додека пак, на трето место (со 14,1%) се одлучуваат за Материјалистичка (утилитарна) ориентација односно претпочитаат да се занимаваат со добро

платена работа која ќе носи многу пари и потполна материјална сигурност, за да можат да си обезбедат богат и удобен живот;

Од друга страна пак, како **најмалку посакувани вредносни ориентации** се Верската (религиозната) ориентација (34,1%), односно најмалку посакуваат да веруваат во Господ и да живеат во склад со својата вера, да пронајдат мир и вистина во верата, да бидат добри верници и да ги почитуваат верските празници и обичаи;

Понатаму следува Медиумската популарност (23,5%) - односно да станат популарни, да бидат познати во спортот, музиката и забавата и да се појавуваат често на телевизија и другите медиум и да имаат многу обожуватели.

Додека пак Ориентацијата кон моќ (15,3%), односно да заземаат раководни места во општеството, да имаат голема моќ и да не мораат да слушаат други, туку другите да ги слушаат се наоѓа на трето место според најнепосакувани вредносни ориентации.

Добиените сознанија се во согласност со релевантните истражувања во ова област. Во истражувањето на Попадиќ (Popadić, 1995) како најпреферирани вредносни ориентации се покажале семејно-сентименталната, алтруистичката, сознајната и утилитарната ориентација. Најмалку привлечни се покажале религиозно-традиционалната и ориентацијата кон моќ.

Во истражувањето кое го спровеле Хавелка, Кузмановиќ и Попадиќ (Havelka, Kuzmanović i Popadić 1988-89; 1994), според Попадиќ (1995), нашле дека најпопуларен животен стил е семејниот, потоа утилитаристичкиот и сознајниот. Следуваат хедонистичкиот, прометејскиот активизам, ориентацијата кон популарност, додека најмалку се избираат религиозниот стил и ориентацијата кон моќ. Исто така во истражувањето на Кузмановиќ, (1995) откриено е дека за лицата кои постигнуваат највисоки резултати на училиште, најпривлечни се **сознајната ориентација и прометејскиот активизам**.

Истражувањата направени во Македонија, а кои се однесуваат на вредносните ориентации во потполност ги потврдуваат нашите наоди.

Истражувањето на Стојановиќ (според Ефремов, 2005), како прв избор за најпретпочитана ориентација, осмоодделенците убедливо ја избирале семејно-сентименталната ориентација, додека како најмалку претпочитана била ориентацијата кон моќ. Ефремов (2005), потврдува дека добиените резултати говорат дека испитаниците најмногу ги претпочитаат вредносните ориентации - семејно-сентименталната, сознајната и утилитарната ориентација, а најмалку претпочитани биле - популарноста и ориентацијата кон моќ.

5.3. ДИСКУСИЈА НА РЕЗУЛТАТИТЕ КОИ СЕ ОДНЕСУВААТ НА ПОЛОВИТЕ РАЗЛИКИ ВО ОДНОС НА ТИПОВИТЕ НА ЛИЧНОСТ И ВРЕДНОСНИТЕ ОРИЕНТАЦИИ КАЈ ЛИЦА СО ВИСОКО НАТПРОСЕЧНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

Во однос на преференцијата за **интроверзија и екстраверзија**, се добиваат интересни податоци. Доколку го разгледаме односот на овие преференции кај машките и женските ќе откриеме дека кај машките преовладува преференцијата за екстраверзија (53,19%), додека пак кај женските преовладува преференцијата за интроверзија (57,90%). Меѓутоа, со статистичките анализи не најдовме дека таа разлика е статистички значајна.

Разгледувајќи го односот на преференцијата за **сетилност и интуитивност** кај машките и женските откриваме дека кај машките преовладува преференцијата за сетилност (59,57%), додека пак кај женските преовладува преференцијата за интуитивност (63,2%). Ова исто така ја потврдува претпоставката дека една од карактеристиките на женските е да бидат повеќе интуитивни во однос на машките, но ова разлика не е статистички значајна.

Во однос на преференцијата за **мисловност и чувственост**, доколку ги погледнеме резултатите од анализите, ќе добиеме уште појасна слика. Најдовме дека и кај машките и кај женските преовладува преференцијата за мисловност во однос на чувственоста (кај машките во 91,49% од случаите, додека кај женските - 89,47%) и заради тоа не е утврдена статистички значајна разлика меѓу испитаниците од различен пол. Доколку пошироко ги разгледаме овие резултати, можеме да заклучиме дека вредностите на преференцијата за чувственост кај испитаничките во примерокот, се разликуваат во однос на тенденцијата кај општата популација од женски пол. Имено, за женските од општата популација е карактеристично што преференциите за чувственост се повисоки во однос на машките. Најчесто, тоа е и единствената статистички значајна разлика меѓу машките и женските во општата популација. Овој наш

наод е во согласност со резултатите на Piito J. (1998, стр.269-273). Женските, од групата на академски талентирани, имаат преференции за мисловност (Т), во поголем степен во однос на женските во општата популација.

Доколку го разгледаме односот меѓу преференциите за **просудување и перцептивност** кај машките и женските, веднаш ќе забележиме дека кај машките значително преовладува просудувачката преференција (70,21%), додека кај женските се подеднакво застапени и просудувачката и перцептивната перцепција (со по 50,00%). Но, и оваа разлика не е статистички значајна. Ова укажува дека женските од нашиот примерок се пофлексибилни и побрзо реагираат на нови и непредвидливи ситуации, како и тоа дека се поотворени за перцептирање на она што е ново.

Во однос на полот и **психолошките функции** можеме да откриеме специфичности и тоа, кај машките испитаници преовладува комбинацијата ST (сетилност со мисловност) (57,45%), додека кај женските преовладува комбинацијата NT (интуитивност со мисловност) (52,62%), но меѓу половите не е најдена статистички значајна разлика.

Доколку ги разгледаме добиентите податоци за **доминантната функција** во однос на полот и тука ќе добиеме интересни податоци. Имено, кај машките испитаници најзастапена е Т - доминантната функција со 42,55%, па следува S - сетилната со 29,79%. Додека пак, кај женските испитанички е поинаков тој однос. Кај нив најзачестени се типовите на личност со N - доминантна функција (42,1%), па следуваат оние со Т-доминантна функција (36,48%). И кај двата пола најмалку зачестени се оние типови со F-доминантна функција (со по 2,13%).

Овие сознанија не упатуваат на претпоставка дека женските се поинтуитивни и покреативни во однос на машките од нашиот примерок.

Од статистичката обработка на податоците, што се однесува на полот на испитаниците и **вредносните ориентации**, најдовме дека само кај една од десетте понудени постои статистички значајна разлика. Кај семејно-сентименталната вредносна ориентација таа разлика е на ниво на значајност од 0,01 ($t(83) = 3, N=85 p < 0,01$) при што кај машките испитаници е позастапена оваа вредносна ориентација во однос на женските ($M_m=4,57$ и $M_{\text{ж}}=3,84$).

Доколку би размислувале традиционално, тогаш би се очекувало преферирање да запознае лице кое ќе го сака, како и тоа него, заедно со него да создадат семејство и целосно да се посвети на семејството, да најде смисла на животот во семејството, да биде покарактеристично за женските. Меѓутоа, овој наод би можел да не наведе на размислување во правец на тоа, дека машките со високо натпросечна интелигенција ги надминуваат стереотипите во однос посакувањето да формираат семејство. Сепак, за да се добие точен одговор во врска со ова разлика, потребни се дополнителни истражувања и споредувања.

5.4. ЗАКЛУЧНИ СОГЛЕДУВАЊА

Проблемот на нашето истражување произлезе од потребата за откривање на карактеристиките на лицата со високо натпросечна интелигенција во Република Македонија, особено насочени кон откривање на специфичностите на типовите на личност на овие лица, како и нивните вредносни ориентации. Притоа, нашиот основен проблем на истражувањето беше да се утврди кои типови на личност и вредносни ориентации преовладуваат кај лицата со високо натпросечна интелигенција.

Со истражувањето се опфатени вкупно 85 испитаници (47 се од машки пол, а 38 се од женски пол), со просечна возраст од 24,88 години (15 - 52 години).

Просечната вредност на коефициентот на интелигенција за целата група иснесува $IQ=158,22$ и $SD=8,4$. За машките испитаници просечната вредност на коефициентот на интелигенција изнесува $157,68$ и $SD=7,85$, додека кај женските е за еден скор повисок и изнесува $IQ=158,89$ и $SD=9,23$. Не е утврдена статистички значајна разлика меѓу половите во однос на интелигенцијата.

Во нашиот примерок не постои подеднаква застапеност на сите 16 типови на личност. Најзастапен е ISTJ (22,35%), додека воопшто не се застапени 4 типови на личност - ISFJ, ESFP, ESFJ и ENFJ.

51,76% од испитаниците имаат преференција за интроверзија, додека 48,24% се со преференција за екстраверзија и не постои статистички значајна разлика помеѓу нив.

Во однос на полот, кај машките преовладува екстраверзијата (53,19%), наспроти интроверзијата (46,81%), додека пак кај женските тој однос е 42,10% за екстраверзијата и 57,90% за интроверзијата, но ова разлика не е статистички значајна.

Иако 50,59% од испитаниците имаат интуитивна преференција, во однос на 49,41% со сетилна преференција, разликата не е статистички значајна.

Во однос на полот, кај машките преовладува сетилната преференција (59,57%) во однос на интуитивната (40,43%), додека пак кај женските преовладува интуитивната преференција (со 63,2%) во однос на сетилната (36,8%). Не е најдена статистички значајна разлика.

Дури 90,58% од сите испитаници имаат преференција за мисловност, додека само 9,42% се со чувствена преференција. Оваа разлика е статистички значајна на ниво на значајност од 0,01 ($\chi^2=56,01$ $p < 0,01$).

Во односот на полот, кај машките (91,49%) и кај женските (89,47%) преовладува мисловната преференција, во однос на чувствената преференција - кај машките - 8,51%, додека кај женските - 10,53% и не претставува статистички значајна разлика.

61,17% од испитаниците имаат просудувачка преференција, додека 38,83% се со перцептивна преференција. Не постои статистички значајна разлика.

Во однос на полот, кај машките испитаници преовладува просудувачката преференција (70,21%) во однос на перцептивната (29,79%), додека пак кај женските подеднакво се застапени и просудувачката и перцептивната преференција со по 50,00%. Не постои статистички значајна разлика.

Она што остава особен впечаток кога ги гледаме резултатите од преференциите кај примерокот на кој е спроведено истражувањето е дека:

Процентот на испитаници со преференција за интуитивност е многу висок (50,59% од сите испитаници се интуитивни типови на личност). Споредените резултати за САД и Македонија, покажуваат дека типовите на личност со преференција за интуитивност во општата популација се најретко застапени и со многу помал процент.

Кај нашиот примерок значително преовладува мисловна преференција (90,58%) во однос на чувствената (9,42%), што покажува отстапување од дистрибуцијата во општата популација.

Во однос на *психолошките функции*, најзастапена е комбинацијата ST (сетилност со мисловност, 48,24% од испитаниците). Комбинацијата NT (интуитивност со мисловност) е на второ место -42,35%. Следува комбинацијата NF (интуитивност со чувственост 8,24%), а најмалку застапена е комбинацијата SF (сетилност со чувственост 1,17%).

Во однос на *полот*, кај машките најзачестена комбинација е ST со 57,45%, додека кај женските, таа е застапена со 36,84%. Кај женските најзачестена комбинација е NT со 52,62%, а кај машките тој процент е 34,05%. Не е најдена статистички значајна разлика.

Најзастапени се типовите на личност чија доминантна функција е T (мисловност) со 40,00%, додека на второ место се оние чија доминантна функција е N (интуитивност) со 32,94%. Следуваат оние чија доминантна функција е S (сетилност, 24,70%), додека со најмала зачестеност се оние чија доминантна функција е F (чувственост, со 2,36%). Можеме де забележиме дека, речиси $\frac{3}{4}$ или 72,94% од нашите испитаници имаат доминантна функција- Мисловност (T) и Интуитивност (N).

Во однос на полот и S (сетилната) - доминантна функција, кај машките е застапена со 29,79%, додека кај женските со 18,42%; T (мисловната) - доминантна функција кај машките е застапена со 42,55%, додека кај женските со 36,84%; N (интуитивната) - доминантна функција кај машките е застапена со 25,53%, додека кај женските со 42,10% и F (чувствената) - доминантна функција и кај машките и кај женските испитаници застапен со скоро идентичен процент (2,13% кај машките и 2,63% кај женските).

Во однос на изразеноста или силината на доминантната функција, преовладуваат силни преференции на доминантната функција со 35,3%, потоа следуваат со 27% слабо изразени преференции, потоа со средни преференции (21,2%) и на крај со многу јасни преференции (16,5%).

Просечната вредност на индексот на креативност (IC) кај нашиот примерок изнесува $M=261,33$, со $SD = 83,13$ (со дијапазон од 88,5 до 446,5).

Притоа, 57,65% од испитаниците имаат скор на **CI над 250**, што укажува на нивна висока креативност. Во однос на полот 48,94% од машките имаат скор на CI над 250, додека кај женските тој процент е 68,42%. Во однос на типот на личност кај нашите испитаници со скор на CI над 250, преовладуваат испитаници со ENTP тип на личност. Во однос на психолошката функција, преовладуваат испитаниците чија психолошка функција е - интуитивност со мисловност - NT (71,4%), додека воопшто нема испитаници чија психолошка функција е - сетилност со чувственост - SF.

Кај групата чиј скор на CI е **над 350**, забележуваме дека уште повеќе се изразени погоре наведените тенденции: сите испитаници се со преференција за интуитивност, 92% за перцептивност, 77% за мисловноста, додека пак 69% се со преференција за екстраверзија. Кај ова група испитаници, најдовме дека доминираат типовите со NT преференции (77%) и типовите со NF преференции (23%), а типовите чии психолошки функции се SF и ST воопшто не се застапени.

Најпосакувани **вредносни ориентации** кај лицата со високо натпросечна интелигенција се: Сознајната ориентација (32,90%), Сентиментално семејната ориентација (23,50%) и Материјалистичка или утилитаристичката ориентација (14,10%). Оваа распределба на најпосакувани вредносни ориентации ја потврдува нашата претпоставка дека, лицата со високо натпросечна интелигенција ја преточитаат сознајната ориентација, односно да се занимаваат со истражувања, да бараат нови пронајдоци или изуми, да стекнуваат што повеќе знаења, постојано да осознаваат нови нешта за светот, природата и човекот.

Најмалку посакувани вредносни ориентации кај лицата со високо натпросечна интелигенција се Верската или религиозната ориентација (34,10%), Медиумската популарност (23,50%) и Ориентацијата кон моќ (15,30%). Значи, скоро една третина од нашите испитаници најмалку претпочитаат да веруваат во Господ и да живеат во склад со учењето за својата вера, да пронајдат мир и вистина во верата, да бидат добари верници и да ги почитуваат верските празници и обичаи.

Во однос на полот и вредносните ориентации постои статистички значајна разлика само кај семејно-сентименталната ориентација и тоа на ниво на значајност од 0,01. Најдовме дека кај машките е повеќе изразена во однос на женските ($M_M = 4,57$ $M_{\text{ж}} = 3,84$) $t = 3,85$ $df = 83$ $p < 0,01$.

Како можни недостатоци на истражувањето можеме да ги наведеме големината на примерокот, временскиот период на прибирање на податоците и мотивирањето на соработка на лицата со високо натпросечна интелигенција. Во идните истражувања на лицата со високо натпросечна интелигенција би било добро да биде вклучен поголем број од нив, од сите делови на Република Македонија, притоа примерокот да биде избалансиран во однос на полот и би било од корист кога би вклучиле повеќе различни варијабли.

5.5. СУГЕСТИИ ЗА НАТАМОШНИ ИСТРАЖУВАЊА

Се надеваме дека резултатите од ова истражување ќе им бидат од корист на научните и стручните работници кои работат на ова поле. Овие сознанија придонесуваат за подобро разбирање на лицата со високо натпросечна интелигенција во однос на типовите на личност и нивните вредносни ориентации. Со тоа би се постигнало подобро разбирање на овие лица во однос на начините на кои ја добиваат енергијата, информациите, донесувањето заклучоци и организирањето на животот. Се надеваме дека ќе придонесат за зголемување на свесноста и кај овие лица и кај експертите (психолозите, педагозите и наставниците) за нивните предности и слабости. Конечно, тие ќе придонесат за стимулирање на уште подобар успех и за искористување на нивните можности. Очекуваме дека добиените наоди ќе дадат поттик за понатамошни истражувања во овој домен.

За во иднина интересно би било да се направат компаративни истражувања помеѓу лицата со високо натпросечна интелигенција и општата популација, особено со ученици во основното и средното образование и студенти.

Исто така, би било добро да се направат компарации со слични истражувања од други средини и други држави.

Понатаму, интересно би било да се искористат овие инструменти, посебно МВТИ и индексот на креативност, за да се дизајнираат и реализираат истражувања поврзани со креативноста.

Резултатите до кои дојдовме може да имаат практични импликации во работата со надарените деца во Република Македонија, особено при реализирањето на актуелниот проект на Владата на Република Македонија и Министерството за образование и наука “Македонски талент”, наменет за препознавање, идентификација и работа со надарените ученици во основните училишта во Република Македонија.

6. ЛИТЕРАТУРА

- Арнаудова В. (1992). Авторитарноста и конзервативноста во воспитувањето на децата - детерминант за формирање на ставот кон креативноста; *Социјализација - Зборник на материјали од научниот собир одржан на 26-27 октомври 1990 година*; Друштво за наука и уметност - Битола; Друштво на психолозите - Битола. (185-192).
- Арнаудова В., Ачковска-Лешковска Е. (2000). *Надарено дете*. Скопје; Филозофски факултет. Универзитет "Св. Кирил и Методиј"- Скопје
- Арнаудова В. (2004). Системи за активирање на креативниот потенцијал на личноста. *30 години Институт за психологија Зборник*. Универзитет "Св. Кирил и Методиј"-Скопје, Филозофски факултет. (11-26).
- Арнаудова В. (2008); Семејната афективна врзаност на адолесцентите и нивните вредносни ориентации. *Годишен зборник, книга 61*. Филозофски факултет. Универзитет "Св. Кирил и Методиј"- Скопје, (111-127).
- Ачковска-Лешковска Е. (1992); Конформизмот на родителите - дестимулатор на креативната имагинација кај децата; *Социјализација - Зборник на материјали од научниот собор одржан на 26-27 октомври 1990 година*; Друштво за наука и уметност - Битола; Друштво на психолозите - Битола, (193-198)
- Ачковска-Лешковска Е. (2002). Гарднеровата теорија на интелигенцијата и нејзината импликација во наставната практика. *Годишен зборник, книга 55*. Филозофски факултет. Универзитет "Св. Кирил и Методиј"- Скопје, (79-102).
- Ачковска-Лешковска Е. (2004). Когнитивната теорија за интелектуална надареност на Роберт Стернберг. *30 години Институт за психологија Зборник*. Универзитет "Св. Кирил и Методиј"-Скопје, Филозофски факултет. (27-36).
- Ачковска-Лешковска Е. (2010). Концепции за критичкото мислење. *Годишен зборник, книга 63*. Филозофски факултет. Универзитет "Св. Кирил и Методиј"-Скопје, (201-216).
- Ajduković, M. (1989). *Vrijednosne orijentacije maloljetnih delikvenata*. Zagreb: Narodne novine.
- Barrett L. (1989) Impact of Teacher Personality on Classroom Environment. *Journal of Psychological Type, Volume 18, 1989*. Mississippi State University. (50-57).
- Barron F., Harrington D.M. (1981). Creativity, Intelligence, and Personality. *Ann. Rev. Psychol. 1981. 32:439-76*. Department of Psychology, University of California, Santa Cruz, California.
- Bernstein D., Penner L., Clarke-Stewart A., Roy E. (2008). *Psychology. Eight Edition*. Houghton Mifflin Company, Boston, MA

- Beach L.A. (2004). *Tall Poppies: Personality Characteristics of Gifted High Students*. Ashland University.
- Буквиќ А. (1977). *Проверителне своју интелекцију-задачи и решења*. Београдски Издавачко-графички завод
- Burruss J.D., Kaenzig L. (1999). *Introversion: The often forgotten factor impacting the gifted*. Virginia Association for the Gifted Newsletter. Fall 21(1)1.
- Clarizio H., Craig R., Mehrens W. (1987). *Contemporary Issues in Educational Psychology*. New York; Random House, Inc.
- Chevalier J., Gheerbrant A. (1989). *Rjecnik simbola*. Nakladni Zavod Matice Hrvtaske, Zagreb
- Chow J., Sircar I. (2008). Personality vs. Intelligence: A literature review and future study proposal. An Interactive Qualifying Project Report, Worcester Polytechnic Institute.
- Cianciolo A.T., Sternberg R.J. (2004). *Intelligence – A Brief History*. Blackwell Publishing, Malden, MA
- Cohen P., Cohen J., Erlbaum L. (1996). *Life Values and Adolescent Mental Health*. Associates Inc. Publishers, New Jersey.
- Čudina-Obradovic, M.(1990).*Nadarenost-razumevanje, prepoznavanje, razvijanje*. Zagreb; Skolska knjiga
- Delbridge-Parker L., Robinson D.C. (1989). Type and Academically Gifted Adolescent. *Journal of Psychological Type, Volume 17, 1989*. Mississippi State University. (66-72).
- Đorđević D. (1976) *Pedagoška psihologija*. Beograd; Radnički Univerzitet Novi Beograd
- Димитријевиќ Д.(1957). *Личноси*, Народна штампа, Сарајево.
- Ефремов Љ. (2005). Авторитарноста, вредносните ориентации и човековите права кај студентите на Филозофскиот и Електротехничкиот факултет. Дипломска работа. Скопје
- Edwards L.C. (1996). The Relationship of Personality Preferences, Ethnicity, and Age with Student Performance in Academic and Clinical Course Work. *Quality Education: Evolution and Revolution, the Role of Psychological Type, Proceedings, An International Conference, March 7-10, 1996*, Orlando, Florida, USA.
- Eysenk H. (1995) *Genius: The Nature History of Creativity*. Cambridge University Press
- Frisbie G.(1988). Cognitive Styles: An Alternative to Keirsey's Temperaments. *Journal of Psychological Type, Volume 16*. Mississippi State University. (13-21).

- Фрицханд А. (2007). Скопје. Вредности, вредносни ориентации, морални ставови и модели за идентификација во различни возрастни периоди. Магистерски труд. Институт за психологија, Филозофски факултет.
- Fourqurean J., Meisgeier C., Swank P., Murphy E. (1988). Investigating the Relationship between Academic Ability and Type Preference in Children. *Journal of Psychological Type, Volume 16*, Mississippi State University. (38-42).
- Fourqurean J., Meisgeier C., Swank P. (1988). The Murphy-Meisgeier Type Indicator for Children: Exploring the Link Between Psychological Type Preferences of Children and Academic Achievement. *Journal of Psychological Type, Volume 16*. Mississippi State University. (42-47).
- Folger W.A. (2003). Analysis of MBTI type patterns in college scholars. *College Student Journal*. Project Innovation (Alabama)
- Furnham A., Moutafi J., Paltiel L. (2005). Intelligence in Relation to Jung's Personality Types. *Individual Differences Research, 3(1)*. (2-13).
- Gardner, H. (1983). *Frames of mind*. New York: Basic Books
- Ginn C.W., Sexton D.L. (1988). Psychological Types of Inc. 500 Founders and Their Spouses. *Journal of Psychological Type, Volume 16*. Mississippi State University. (3-12).
- Гин Ч. (1995). *Јунг, његови на личности, МБТИ*. Скопје; Детра
- Gardner H., Kornhaber K. L., Wake W. K. (1999). *Inteligencija: različita gledišta*. Jastrebarsko, Naklada Slap.
- Георгиевски Х., Сулејман О., Кочанковски С. (2011). Преваленција и инциденција на интелектуалната попреченост. *Прилози бр. 13-14*, Македонско научно друштво Битола. (81-94 стр.).
- Георгиевски Х., Сулејман О., Кочанковски С. (2011). Проценка на психомоторниот развој на лицата со пречки во интелектуалниот развој. *Прилози бр. 13-14*, Македонско научно друштво Битола. (117-148 стр.).
- Hampson S.E., Colman A.M. (1995). *Individual Differences and Personality*. London and New York: Longman.
- Hamel R., Schmittmann D. V. (2006). The 20-Minute Version as a Predictor of the Raven Advanced Progressive Matrices Test. *Educational and Psychological Measurement Volume XX Number X* (1-8)
- Хавелка Н. и сарадници (1990). *Ефекти основног школовања*, Београд; Институт за психологију Београд.
- Hol K.S., Lindzi G. (1983). *Teorije ličnosti*. Beograd; Nolit

- Hoffman J. (1986). Educational Administrators: Psychological Types. *Journal of Psychological Type, Volume 11*. Mississippi State University. (64-67).
- Houston J.M., Papay T.Y. (1996). Filling in the Holes: The Role of the Myer-Briggs in the Writing Center. *Quality Education: Evolution and Revolution, the Role of Psychological Type*, Proceedings, An International Conference, March 7-10, 1996, Orlando, Florida, USA.
- Ivić I., Milinković M., Rosandić R., Smiljanić V. (1976). *Razvoj i merenje inteligencije – inteligencije, njen razvoj i merenje*. Beograd, Zavod za udžbeniuke i nastavna sredstva
- Јанаков Б. (1997). *Современи теорити за личността*. Еин-Соф. Скопје
- Јанаков Б. (2009). *Современа психологија на личността*. Филозофски факултет. Скопје
- Jung K.G.(1978). *Psihološki tipovi*. Beograd; Matica srpska.
- Jung K.G.(1978). *O psihologiji nesvesnog*. Beograd; Matica srpska.
- Jung K.G.(1984). *Psihologija i alkemija*. Zagreb; Naprijed.
- Jensen A.(1987). *Compensatory Education and the Theory of Intelligence*. Contemporary Issues in Educational Psychology (Clarizio H., Craig R., Mehrens W.); Random House, New York.
- Kvaščev R. (1975). *Podsticanje I sputavanje stvaralačkog ponašanja ličnosti*. Sarajevo; IP Svijetlost, OOUR Zavod za udzbenike
- Квашчев Р. (1976). *Психологија стваралаштва*, Београд; Издавачко информативни центар студената.
- Kvaščev R. (1978). *Modeliranje procesa usenja*. Beograd; Prosveta
- Квашчев Р., Милинковиќ М.(1984) . *Утицај склопа особина личности и способности на успех ученика у школском учењу*. Београд; Институт за психологију Филозофски факултет.
- Kvaščev R. (1991). *Mogućnosti i granice razvoja inteligencije*. Beograd; Nolit
- Кочанковски М. (1996). Кадролошкиот профил на македонскиот менаџер во периодот на транзиција- докторска дисертација. Скопје; Институт за социолошки и политичко-правни истражувања.
- Кочанковски С. (1988). Интелектуалните способности кај децата родени со помала родилна тежина. *Психологијата и општеството - Зборник на материјали од првата научно-стручна средба на психологиите од СР Македонија 29-30 мај 1987 год.*; Друштво за наука и уметност - Битола; Друштво на психолозите - Битола. (149-152).

- Кочанковски С. (2004). *Стилови на учење, типови на личности и училишни успех*. Битола; Универзитет "Св. Климент Охридски", Педагошки факултет.
- Kochankovski S. (2006). Personal Types According to MBTI. *Психологични истражувања, книжка 3*; Институт по психологија, Българска Академија на Науките, Софија. (7-18)
- Кочанковски С. (2010). *Психолошки преподобавки за едукација на лицата со ментална ретардација*. Македонско научно друштво - Битола
- Керамичиева Р. (1990). *Развој на логичкото мислење кај децето*. Скопје: Просветно дело.
- Крстиќ Д. (1988). *Психолошки речник*. ИРО "Вук Караџиќ" Београд
- Koren I. (1971). *Експериментални доприноси методски систематски идентифицирање надареност оmlадине*. Републички завод за запошљавање, Загреб.
- Кеверески Љ. (2000). *Како да ги препознаеме надарените и талентираните ученици*. Скопје; Просветен работник
- Krstić D. (1991) *Психолошки речник*. Београд; Savremena administracija
- Kuzmanović B. (1995). Društvene promene i promene vrednosnih orijentacija učenika. *Психолошка истражувања 7*. Београд: Filozofski fakultet
- Kuzmanović B. (2001). *Društvena kriza vrednosnog sistema mladih. Drama jedne mladosti*. Београд: Žarko Albuj
- Kiersey, David, & Marilyn Bates. *Please Understand Me. Character & Temperament Types*. Del Mar, California: Prometheus Nemesis Book Company, 1984.
- Лазароски, Ј.(1980). *Основи на педагошката психологија*. Скопје: Универзитет "Кирил и Методиј".
- Lawrence, G. (1979). *People types & Tiger Stripes*. Gainesville, FL: Applications of Psychological Type, Inc.
- Lawrence, G. (1996). *People Types and Tiger Stripes*. Gainesville, FL: Center for Applications of Psychological Type, Inc.,
- Lawrence, G. (1997). *Looking at Type and Learning Styles*. Gainesville, FL: Center for Applications of Psychological Type, Inc.
- Logar-Ќurić S. (1989). *Savremene tendencije u psihologiji ličnosti – Problem doslednosti ponašanja*-. Savez društava psihologa SR Srbije, Београд.
- Lauder D.C. (1986). Psychological Types and Leadership Styles of the 100 Top Executive Educators in North America. *Journal of Psychological Type, Volume 12*. Mississippi State University. (8-12).

- Matešić K, Zarevski P. (2008). Povezanost opće inteligencije i dimenzija ličnosti sa školskim postignućem. *Metodika 17 Vol. 9, br. 2*, (str. 260-270). Zagreb.
- Myuru L. (2003). Components of Morality - A Professional Ethics Perspective on Moral Motivation, Moral Sensitivity, Moral Reasoning and Related Constructs Among University Students. Academic Dissertation. University of Helsinki.
- Мандиќ П. (1995). *Индивидуална комплексносќ и образовање*. Београд; Научна књига
- Myers-Briggs I. with Myers P.(1993).*Gifts Differing*. Palo Alto, California: Consulting Psychologists Press,
- Myers-Briggs I., McCaulley M.(1993) *Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator*. Palo Alto, California: Consulting Psychologists Press
- Murphy E. (1992) *The Developing Child – Using Jungian Type to Understand Children*. CPP Books, Palo Alto, California, A Division of Consulting Psychologists Press, Inc.
- Михајловски В. (2002). *Основнојто училишќе и надаренијте ученици*. Штип; Педагошки факултет “Гоце Делчев” - Штип
- Мурцева-Шкарик О. (2004). *Развојна психологија*. Универзитет “Св. Кирил и Методиј”, Филозофски факултет - Скопје.
- Meisgeier C., Hermond D., Norris C. (1996). Implications of Psychological Type and Measures of Creativity for the Preparation of Educational Administrators. *Quality Education: Evolution and Revolution, the Role of Psychological Type, Proceedings, An International Conference*, March 7-10, 1996, Orlando, Florida, USA.
- Николоска М. (2004). Психологијата и вредностите. *30 години Институтот за психологија Зборник*. Универзитет “Св. Кирил и Методиј”-Скопје, Филозофски факултет. (169-180).
- Neff L. (1988). *One of a Kind. Making the Most of Your Child’s Uniqueness*. Multnomah Press, Portland, Oregon
- Norris C., Meisgeier C., Hermond D. (1998). Values and Personality Style of Future Educational Leaders. *Counter attack: Rising to the challenges to education, the role of psychological type, March, 5-8, 1998*, Orlando, Florida.
- Norris C., Hermond D., Meisgeier C. (1996). Creative Educational Leadership. *Quality Education: Evolution and Revolution, the Role of Psychological Type, Proceedings, An International Conference, March 7-10, 1996*, Orlando, Florida, USA.
- Николоски Т. (1988) *Основи на статистичката во психологијата*. Скопје; НИО Студентски збор

- Пенчева Е., Папазова Е., Кочанковски С. (2007). Меѓукултурни разлики кај учениците и студентите од Бугарија и Македонија во однос натипот на личноста. *Прилози бр. 7-8*, Македонско научно друштво Битола.
- Pencheva E., Papazova E., Kochankovski S. (2008). Cross-cultural differences in the personal profiles of pupils and students from Bulgaria and Macedonia. *Journal of the Bulgarian Academy of Sciences, Volume 6*. Sofia. Bulgaria
- Пенчева Е., Папазова Е., Муди Р., Кочанковски С., Начева Д. (2008). Межкултурни различия в стиловете на учене. *Бългaрско сѝисание по психологија: Сборник научни доклади брой 1-4*, V Национален конгрес по психологија, София, 31 октомври-2 ноември 2008 г.
- Петроска-Бешка В. (1992); Лаички и психолошки имплицитни концепции за интелигенцијата; *Социјализација - Зборник на маѝеријали од научниот собер одржан на 26-27 окѝомври 1990 година*; Друштво за наука и уметност - Битола; Друштво на психолозите - Битола. (287-294)
- Петроска-Бешка В. (1994). *Меѝодологија на експерименталниот истражувања во психологијата*. Скопје, Малинска.
- Петроска-Бешка В. (1996). *Како се пишува извештај за сѝроведено емпириско истражување*. Скопје, Малинска.
- Поповски М. (2000). Персоналните корелати на просоцијалното однесување. Докторска дисертација. Скопје. Институт за психологија, Филозофски факултет. Универзитет "Св. Кирил и Методиј"
- Petz V. (1970). *Osnovne statističke metode*. Zagreb; Izdavački zavod jugoslovenske akademije znanosti i umjetnosti
- Пијаже Ж., Инхелдер Б. (1978). *Интелектуални развој деѝетиа - избрани радови*. Београд; Завод за уѝбенике и наставна средства. Библиотека - Савремена психолошка сазнања о детету.
- Piirto J. (1998). Feeling Boys and Thinking Girls: Talented Adolescents and Their Teachers. *Counter attack: Rising to the challenges to education, the role of psychological type*, March, 5-8, 1998, Orlando, Florida.
- Piirto J. (2008). Rethinking the creativity curriculum: An organic approach to creativity enhancement. *Mensa Research Journal Vol. 39, No. 1* (85-95)
- Piirto J. (2010). 21 Years With the Dabrowski Theory: An Autoethnography. *Advanced Development Journal, Volume 12*, (68-90)
- Provost J., Carson B., Beidler P. (1987). Teaching Excellence and Type. *Journal of Psychological Type, Volume 13*, 1987. Mississippi State University. (23-34).

- Provost J., Anchors S. (1987). *Applications of the Myers-Briggs Type Indicator in Higher Education*. Consulting Psychologists Press, Palo Alto, CA
- Provost J. (1992). *Strategies for Success: Using Type to Do Better in High School and College*. Center for Applications of Psychological Type, Gainesville, FL
- Provost J., Anchors S. (2003). *Using the MBTI Instrument in Colleges and Universities*. Center for Applications of Psychological Type, Gainesville, FL
- Petković S., Magdalenić I. (1977); *Elementi socijalne psihologije*. Sveučilište u Zagrebu, Pravni fakultet.
- Popović B. (1988). *Bukvar teorije ličnosti*. Beograd: Savez društava psihologa SR Srbije
- Popadić D. (1990). Učeničke preferencije načina života. *Efekte osnovnog školovanja*. Institut za psihologiju Beograd. (235-259).
- Popadić D. (1995). Uzasne i generacijske razlike u preferenciji životnih stilova. *Psihološka istraživanja* 7. Institut za psihologiju. Beograd. (71-88).
- Radonjić S. (1989) *Učenje i ličnost*. Beograd.; Savez društava psihologa SR Srbije
- Raven J. (2000). The Raven's Progressive Matrices: Change and Stability over Culture and Time. *Cognitive Psychology* 41, (1-48).
- Reiff, J. C. (1992). *Learning styles*. Washington, DC: National Education Association. (ERIC Document Reproduction Service No. ED 340 506).
- Rejk B., Edkok K. (1978). *Vrednosti, stavovi i promena ponašanja*. Beograd: Nolit
- Razoumnikova O. (2003), Interaction of personality and intelligence factors in cortex activity modulation. *Personality and Individual Differences*, 35, Issue 1, July
- Saklofske H. D. and Zeidner M. (1995). *International Handbook of Personality and Intelligence-Perspectives of Individual Differences-*, Plenum Press, New York
- Sak U. (2004). A Synthesis of Research on Psychological Types of Gifted Adolescents. *Journal of Secondary Gifted Education* 15(2). Prufrok Press. (70-79).
- Sekulić, D., Šporer, Ž. (2006). Religioznost kao prediktor vrijednosnih orijentacija. *Revija za sociologiju*, Vol XXXVII. No 1-2. (1-19).
- Sternberg J. R. and Ruzgis P. (1994). *Personality and Intelligence*, Edited by, Cambridge University Press.
- Snowman R. S. (1996). Effective use of the MBTI in Psycho-Educational Assesments. *Proceedings , Qality Education: Evolution and Revolution, The Role of Psychological Type, An International Conference, March 7-10, 1996, Orlando, Florida, USA*

- Стојановски З. (1983). Зависност на школскиот успех од димензијата на личноста екстраверзија-интроверзија. *Просветно дело*, бр. 3-4. Скопје (37-45).
- Стојановски З. (1988). *Социјалниот стипитус на учениците и личните особини*. Скопје; НИРО Просветен работник
- Стојановски З., Манушева Н. (1997). Интелигенцијата и конформизмот. *Просветно дело бр. 3*, Скопје. (70-77).
- Stevanović V.(1963). *Jungova analitičko-psihološka teorija ličnosti - Psihološki tipovi*. Београд; Kosmos.
- Stevanović V.(1977). *Pedagoska psihologija.*: Zavod za udzbenike i nastvna sretstva. Београд
- Стевановиќ Б. (1988). *Педагошка психологија*, Београд; Завод за уџбенике и наставна средства
- Стојиљковиќ С, (1995) Односи на интелигенцијата и особините на личноста; *Психологија 1-2, 1995*.
- Стојанова Б. (2007). Вредности и вредносни ориентации кај лица од средна адолесценција и лица од рана зрелост. Дипломска работа. Скопје
- Snowman S.R. (1996). Effective Use of the MBTI in Psycho-Educational Assesments. *Quality Education: Evolution and Revolution, the Role of Psychological Type, Proceedings, An International Conference, March 7-10, 1996, Orlando, Florida, USA.*
- Šali B. (1980). *Wechslerov test inteligencije za decu. Priručnik*. Zavod SR Slovenije za produktivnost dela Ljubljana. Center za psihodijagnostična sredstva, Ljubljana.
- Šali B. (1986). *Wechslerov test inteligencije za odrasle i omladinu. Popravljen oblik II. Priručnik*. Zavod SR Slovenije za produktivnost dela Ljubljana. Center za psihodijagnostična sredstva, Ljubljana.
- Trebješaniн Ž. (2001). *Rečnik psihologije*. Drugo izdanje. Београд: Stubovi culture.
- Тодорова И. (1994). *Разбуди го твојот креативен ум*. Скопје; Догер.
- Вучиќ Л. (1989). *Педагошка психологија*. Београд; Савез друштвава психолога СР Србије.
- VanSant S., Payne D. (1995) *Psychological Type in Schools: Application for Educators*. Gainesville, FL. Center for Applications of Psychological Type.
- Wiebe J.M. (2000). *A Study of Values and Attitudes of Airport Executives occupational Duration and Airport Classification*. Embry-Riddle Aeronautics University
- Winner E. (1997). Exceptionally High Intelligence and Schooling. *American Psychologist Vol. 52. No. 10*, (1070 - 1081).

- Zarevski P. (2000). *Struktura i priroda inteligencije*. Jastrebarsko, Naklada Slap.
- Zimmerman B., Schunk D. (2003). *Educational psychology: a century of contributions*. Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Mahwah, New Jersey

Интернет извори:

- Lyberty Corner: IQ and Personality (<http://lybertycorner.blogspot.com/2004/03/iq-and-personality.html>) (10.1.2008)
- The relationship of the Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) to IQ level and the Fluid and Crystallized IQ Discrepancy on the Kaufman Adolescent and Adult Intelligence Test (KAIT), Alan S. Kaufman, James E. McLean, Alan Lincoln, Assessment, Vol.3, No.3, SAGE Publications, 1996. <http://asm.sagepub.com/cgi/content/abstract/3/3/225> od 29.10.2008)
- (Analysis of MBTI type patterns in college scholars, Wendy A. Folger, Hugo E. Kanitz, Ann E. Knudsen, Sherene McHenry, College Student Journal, Dec, 2003. http://findarticles.com/p/articles/mi_m0FCR/is_4_37/ai_112720426/pg_3 od 30.10.2008)
- (The Features of Value Orientations of Personality at Teenage and Youthful Age, Psychological Science and Education, Journal, 2005. <http://www.psyedu.ru/en/view.php?id=65&a=da> od 28.10.2008)
- (“The ability of personality variables in discriminating among three intellectual groups of preadolescent boys and girls”, Don R. Kirkendall and A.H. Ismail, Child Development, 1970, <http://www.mitest.com/gdgraph7.htm> od 10.01.2008)
- Furnham A., Dissou G., Sloan P, Chamorro-Premuzic. “*Personality and Intelligence in Business People: A Study of Two Personality and Two Intelligence Measures*”. Published online: 18.July 2007, Springer Science+Business Media, LLC 2007; <<http://resourcess.com/pdf-preview.axd?code=x216252gglm52804&size=largest>>. 20.02.2011.
- Kaufman A.S, McLean J.E., Lincoln A. “*The Relationship of the Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) to IQ Level and the Fluid and Crystallized IQ Discrepancy on the Kaufman Adolescent and Adult Intelligence Test (KAIT) - Abstract*”. SAGE Journals online; <<http://asm.sagepub.com/content/3/3/225.abstract>>. 10.02.2010
- (INTJ Personality Type, <http://www.intjtribe.com/> od 30.10.2008)
- Osnovni podatoci za Menska Makedonija. Вчитано на 09.11.2005, од веб-страната: http://www.mensa.org.mk/mensa_mak.htm
- Is there a Retire Early Personality Type? Вчитано на 10.07.2010, од веб-страната: <http://www.retireearlyhomepage.com/mbti.htm>

- Big Four Personalities. Thoughts of an Errant Mind. Вчитано на 10.02.2010, од веб-страната: <http://www.erranter.wordpress.com/2010/09/08/big-four-personalities/>
- *MBTI IQ Rankings*. Thoughts of an Errant Mind. Вчитано на 10.02.2010, од веб-страната: <http://www.erranter.wordpress.com/2010/09/10/mbti-iq-rankings/>
- Martin C. (1997). *The Sixteen Types at a Glance*. Looking at Type: The Fundamentals. Вчитано на 09.11.2005, од веб-страната: <http://www.capt.org/mbti-assesment/type-descriptions.htm>
- Martin C. (1997). *The Dinamic Basis for Type*. Looking at Type: The Fundamentals. Вчитано на 09.11.2005, од веб-страната: <http://www.capt.org/mbti-assesment/type-dinamisc.htm>
- *INTJ Personality Type*. Вчитано на 30.10.2008, од веб-страната: <http://www.intjtribe.com>
- *Myers-Briggs correlation with IQ*. Вчитано на 26.01.2007, од веб-страната: <http://newsgroups.derkeiler.com/Archive/Rec/rec.org.mensa/2007-01/msg00049.htm>
- Furnham A., Moutafi J., Paltei L. “*Intelligence in Relationship to Jung’s Personality Types*”. Individual Differences Research, 2005, 3(1) <www.idrg.org/idr/> 05.12.2010.
- “*Is “Rap” Music, or Noise?*”; <<http://miltontimmons.com/RapMusic.html>> 15.12.2010
- “*10 What kind of people are Members of Mensa?*” <http://staton.org/TULARC?self-growth/mensa/10-What-kind-of-people-are-Members-of-Mensa/> Mensa FAQ; 20.12.2010

7. РЕЗИМЕ

Интелигенцијата, типовите на личност и вредносните ориентации се важни концепти во современата психологија. Лицата со високо натпросечна интелигенција како посебна и малубројна група претставуваат особен предизвик за истражување.

Истражувачкиот проблемот беше да се испита и да се утврди кои типови на личност и кои вредносни ориентации преовладуваат кај лицата со високо натпросечна интелигенција. Истражувањето имаше за цел да се добијат емпириски податоци врз основа на кои се обидовме да дадеме одговор на неколку поставени прашања кои се поврзани со основниот проблем. Примерокот го сочинуваа лица со високо натпросечна интелигенција од Македонија, при што се опфатени вкупно 85 испитаници, од кои 47 се машки, а 38 се женски, на возраст помеѓу 15 и 52 години. Применети беа Равенови напредни прогресивни матрици - II, MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) - Мајерс-Бригсовиот индикатор на типови (формата G) и скала за мерење на претпочитаните животни стилови (прилагоден од Драган Попадик). Податоците се статистички обработени со статистичкиот пакет SPSS 16.

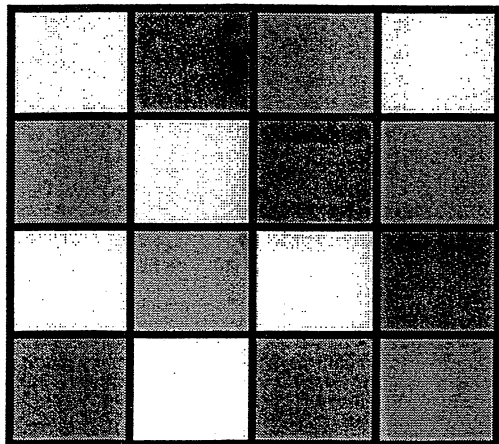
Резултатите покажуваат дека кај лицата со високо натпросечна интелигенција постојат одредени карактеристики во однос на типот на личноста и вредносните ориентации, особено во однос на преференциите на типот, доминантната функција, како и степенот на креативност. Добиените резултати од истражувањето можат да се искориста во идни истражувања, за понатамошно откривање на особеностите на лицата со високо натпросечна интелигенција.

8. ПРИЛОЗИ

Прилог 1. Мајерс-Бригс индикатор на типот, форма G - тетратка со прашања

Прилог 2. Мајерс-Бригс индикатор на типот, форма G - лист за одговори

Прилог 3. Скалата за мерење на претпочитаните животни стилови



MYERS -

BRIGGS

TYPE

INDICATOR®

Форма G: Тетратка со прашања

Од Katherine C. Briggs и Isabel Briggs Myers

ИНСТРУКЦИИ

На овие прашања не постојат "точни" или "погрешни" одговори. Вашите одговори ќе помогнат само да се покаже како сакате да гледате на нештата како сакате да приоѓате напред судни нешта. Познавањето на Вашите посебни предности и сознанијата за посебните предности на другите луѓе може да Ви помогне да сфатите кои се Вашите посебни способности, кои видови на работа би ги работеле со желба и со успех и како луѓето со различни предности можат да соработуваат, да се однесуваат едни кон други и да бидат корисни за општеството.

Прочитајте го внимателно секое прашање и запишете го Вашиот одговор на посебниот лист за одговори. *Не пишувајте ништо на тетратката со прашања.* Не размислувајте предолго за поставеното прашање. Доколку не можете да се одлучите за некое прашање, прескокнете го, но притоа внимавајте *следното* место за одговори во листот за одговори да го има истиот број како и прашањето што го одговарате.

Прочитајте ги инструкциите на листот за одговори, запишете го Вашето име и сите податоци што се бараат и доколку не Ви биде речено да запрете некаде, продолжете да работите се додека не одговорите на сите прашања на кои што можете.

Центар за кадровски и информатички услуги ДЕТРА Скопје,
бул. В.С. Бато 25/5-6, Македонија.

Copyright 1976, 1977 by Isabel Briggs Myers. Copyright 1943, 1944, 1957 by Katharine C. Briggs and Isabel Briggs Myers. No reproduction is lawful without written permission of the publisher. Myers-Briggs Type Indicator is a registered trademark of Consulting Psychologists Press. Seventeenth printing, 1991.

Дел I : Кој одговор најмногу одговара на тоа како Вие обично се чувствувате или се однесувате?

1. Кога треба да одите некаде преку денот, дали повеќе
(А) сакате да планирате кога ќе одите и што ќе правите, или
(Б) едноставно одите?
 2. Ако бевте учител-ка, дали повеќе би сакале:
(А) во вашите предавања да има повеќе факти, или
(Б) во вашите предавања да има повеќе односи и зависности?
 3. Дали Вие вообичаено:
(А) лесно се вклопувате во ново друштво, или
(Б) повеќе сте тивки и резервирани?
 4. Повеќе сакате
(А) однапред добро да ги договарате средбите, забавите итн., или
(Б) слободно да го правите она што Ви изгледа забавно во даден момент?
 5. Дали Вие обично подобро се сложувате со
(А) маштовити луѓе, или
(Б) реалистични луѓе?
 6. Дали е за Вас вообичаено да се раководите
(А) според чувствата, или
(Б) според разумот ?
 7. Кога сте со група луѓе, дали вообичаено претпочитате:
(А) да се вклучите во главниот разговор што го води групата, или
(Б) да зборувате со едно лице?
 8. Дали сте поуспешни:
(А) во ситуации кои се неочекувани и во кои треба брзо да видите што треба да се направи, или
(Б) кога следите внимателно разработен план?
 9. Повеќе би сакале Вас да ве сметаат за:
(А) практична, или
(Б) за инвентивна личност?
 10. Кога сте во поголема група, дали почесто сакате
(А) Вие да ги претставувате другите, или
(Б) да Ве претставуваат Вас ?
 11. Дали повеќе им се восхитувате на луѓето кои се
(А) доволно конвенционални за никогаш да не бидат впечатливи, или
(Б) доволно оригинални и индивидуални за да не се грижат дали се впечатливи или не?
 12. Дали следењето на некој распоред
(А) Ви одговара, или
(Б) Ве ограничува?
 13. Дали настојувате да имате
(А) подлабоко пријателство со малку луѓе, или
(Б) широко пријателство со многу различни луѓе ?
 14. Дали идејата за правење список на работите што треба да се завршат преку викендот
(А) Ви одговара, или
(Б) Ве остава рамнодушен-а, или
(Ц) Ве притиска?
 15. Дали поголем комплимент за Вас е да Ве наречат
(А) вистински чувствителна личност, или
(Б) постојано разумна личност?
 16. Меѓу Вашите пријатели, Вие
(А) сте еден од последните што дознава што се случува, или
(Б) полни сте со информации за секогo ?
- (Само на следново прашање, ако се вистинити два одговори, обележете ги двата)
17. Во вашата секојдневна работа, дали
(А) повеќе уживате во некоја неочекувана ситуација што Ве прави да работите под притисок на времето,
(Б) мразите да работите под притисок, или

- (Ц) обично ја планирате Вашата работа и нема потреба да работите под притисок?
18. За пријател претпочитате да имате некој
(А) кој секогаш истапува со нови идеи, или
(Б) кој цврсто стои на земја?
19. Дали зборувате лесно
(А) речиси со секого, онолку долго колку што мора, или
(Б) само на одредени луѓе или под одредени околности имате многу да кажете?
20. Кога треба да извршите некоја посебна работа, сакате ли
(А) да ја организирате внимателно пред да ја започнете, или
(Б) да откриете што Ви е потребно додека ја вршите работата ?
21. Дали Вие вообичаено
(А) повеќе ги цените чувствата отколку разумот, или
(Б) го цените повеќе разумот отколку чувствата?
22. Кога читате за свое лично задоволство, дали:
(А) уживате во необичните и оригинални начини на кои писателот се изразува, или
- (Б) Ви се допаѓаат писатели кои точно кажуваат што мислат?
23. Можат ли новите луѓе кои ги среќавате да кажат што Ве интересира
(А) веднаш, или
(Б) само откако навистина ќе Ве запознаат?
24. Кога е претходно договорено да направите некоја работа во одредено време, дали мислите дека е
(А) добро што можете да ги планирате другите работи во склад со таа работа, или
(Б) малку непријатно да бидете обврзани со нешто?
25. Кога правите нешто што го прават и повеќето други луѓе, дали повеќе Ви одговара:
(А) да го направите на вообичаениот, од другите прифатен начин, или
(Б) да измислите Ваш сопствен начин ?
26. Своите чувства, обично
(А) слободно ги покажувате, или
(Б) ги чувате за себе ?

Продолжете со дел II

ДЕЛ II: Кој збор во секој пар зборови, повеќе Ви одговара ?
 Мислете на тоа што значат зборовите, а не како изгледаат или звучат.

- | | | | | | | | |
|---------|---------------------|-------------------|-----|---------|--------------|-------------|-----|
| 27. (A) | по план | непланирано | (Б) | 50. (A) | разумно | зачудувачко | (Б) |
| 28. (A) | меко | цврсто | (Б) | 51. (A) | проштева | толерира | (Б) |
| 29. (A) | факти | идеи | (Б) | 52. (A) | производство | проектирање | (Б) |
| 30. (A) | мислење | чувствување | (Б) | 53. (A) | импулс | одлука | (Б) |
| 31. (A) | Срдечно | смирено | (Б) | 54. (A) | кој тоа | што тоа | (Б) |
| 32. (A) | убедливо | со чувства | (Б) | 55. (A) | зборува | пишува | (Б) |
| 33. (A) | изјава | концепт | (Б) | 56. (A) | некритичен | критичен | (Б) |
| 34. (A) | анализира | сочувствува | (Б) | 57. (A) | навремено | лежерно | (Б) |
| 35. (A) | систематски | спонтано | (Б) | 58. (A) | конкретно | апстрактно | (Б) |
| 36. (A) | правда | милост | (Б) | 59. (A) | променливо | постојано | (Б) |
| 37. (A) | молчалив | говорлив | (Б) | 60. (A) | претпазливо | со доверба | (Б) |
| 38. (A) | со сочувство | со
согледување | (Б) | 61. (A) | гради | иновира | (Б) |
| 39. (A) | систематски | случајно | (Б) | 62. (A) | уредно | безгрижно | (Б) |
| 40. (A) | смирено | енергичен | (Б) | 63. (A) | темели | покрив | (Б) |
| 41. (A) | корист | благослов | (Б) | 64. (A) | брз | внимателен | (Б) |
| 42. (A) | теоретски | со сигурност | (Б) | 65. (A) | теорија | искуство | (Б) |
| 43. (A) | одредено | посветено | (Б) | 66. (A) | дружељубиво | изолирано | (Б) |
| 44. (A) | буквално | фигуративно | (Б) | 67. (A) | знак | симбол | (Б) |
| 45. (A) | со цврста
намера | со добро срце | (Б) | 68. (A) | забава | претстава | (Б) |
| 46. (A) | маштовито | фактичко | (Б) | 69. (A) | прифаќа | менува | (Б) |
| 47. (A) | миротворец | судија | (Б) | 70. (A) | се согласува | дискутира | (Б) |
| 48. (A) | прави | креира | (Б) | 71. (A) | осознаено | насетено | (Б) |
| 49. (A) | меко | тврдо | (Б) | | | | |

ДЕЛ III: Кој одговор поблиску опишува како Вие обично се чувствувате или се однесувате ?

72. Би рекле ли дека?
(А) Вие им приоѓате на работите со поголем ентузијазам одколку една просечна личност, или
(Б) помалку се возбудувате околу работите одколку на една просечна личност?
73. Во што Вие согледувате поголема грешка
(А) да немате сочувство, или
(Б) да сте неразумни?
74. Дали Вие
(А) повеќето сакате работите да ги правите во последен момент, или
(Б) сметате дека завршувањето на работите во последен момент ве прави нервозни?
75. На забавите
(А) понекогаш Ви е досадно, или
(Б) секогаш се забавувате ?
76. Дали Вие мислите дека рутинското извршување на секојдневните работи е
(А) пријатен начин да се почувствувате Вие удобно, или
(Б) непријатно дури и кога е неопходно?
77. Кога нешто ново станува модерно:
(А) Вие сте меѓу првите што ќе го испробаат, или
(Б) не Ве интересира многу?
78. Кога ќе се сетите на некоја ситница што треба да ја направите или да ја купите, дали
(А) често ја заборавете по извесно време,
(Б) обично ја запишувате за да се потсетите, или
(Ц) секогаш ја извршувате без потсетување?
79. Дали сте Вие некој кого:
(А) полесно го запознаваат, или
(Б) е потешко човек да Ве запознае?
80. Во Вашиот начин на живот, дали сте повеќе претпочитате да бидете:
(А) оригинални, или
(Б) конвенционални ?
81. Кога сте засрамени, вообичаено:
(А) ја менувате темата,
(Б) вртите на шега, или
(Ц) со денови потоа размислувате што требало да кажете ?
82. Дали Ви е потешко да се навикнете
(А) на рутина, или
(Б) на непредвидливост на работите?
83. Мислите ли дека поголема пофалба е некому да речете дека има
(А) визија, или
(Б) здрав разум ?
84. Кога започнувате некој голем проект што треба да сезаврши за една недела, дали
(А) прво правите список на сите работи што треба да се направат редоследно, или
(Б) веднаш се задлабочувате во работата?
85. Мислите ли дека е поважна способноста:
(А) да се согледаат можностите во ситуацијата, или
(Б) да се прилагодите на фактите такви какви што се ?
86. Вашите блиски знаат како се чувствувате:
(А) во врска со повеќето од работите, или
(Б) само откако сте имале посебна причина да им кажете ?
87. Дали претпочитате да работите кај некој кој:
(А) се однесува љубезно кон сите, или
(Б) со секого се однесува онака како што заслужува?
88. Дали успешното завршување на некоја работа зависи од
(А) рано започнување со работата и завршување предвреме, или
(Б) посебно забрзување во последната минута?

89. Мислите ли дека поголема грешка е
(А) да покажете премногу топлина, или
(Б) да немате доволно топлина?
90. Кога сте на забава повеќе сакате
(А) да помогнете да се одвиваат работите,
или
(Б) да им препуштите на другите да се забавуваат на свој начин?
91. Дали повеќе
(А) ги поддржувате веќе утврдените
успешни методи на работа, или
(Б) анализирате што е сеуште погрешно и
работите на нерешените проблеми?
92. Повеќе се грижите
(А) за чувствата на луѓето, или
(Б) за нивните права?
93. Ако Ве прашаат во сабота наутро што ќе
правите тој ден, Вие сте во состојба да
(А) кажете точно што ќе правите,
(Б) набројувате двојно повеќе работи, или
(Ц) треба да се чека и види?
94. Кога донесувате некоја важна одлука,
мислите ли дека
(А) може да му верувате на чувството за
тоа што е најдобро, или
(Б) треба да го направите она што е
логично без разлика што чувствувате?
95. Сметате ли дека деловите од денот кога
вршите рутински работи
(А) Ве одмораат, или
(Б) Ви се досадни ?
96. Дали важноста добро да се изработи некој
тест, генерално
(А) Ви олеснува да се концентрирате и да
дадете се од себе, или
(Б) Ви отежнува да се концентрирате и да
работите исправно ?
97. Дали повеќе
(А) сакате да донесувате одлуки, или
(Б) сте задоволни кога околностите
одлучуваат за некоја работа наместо Вас ?
98. Кога ќе слушнете некоја новост , повеќе
се возбудувате кога
(А) откривате се во врска со неа, или
(Б) просудувате дали е таа правилна или
погрешна ?
99. Во било која од обичните тешкотии на
секојдневниот живот, дали повеќе сакате
(А) да примате наредби и да бидете
корисни, или
(Б) да давате наредби и да бидете
одговорни?
100. Откако сте биле заедно со некои
суеверни луѓе дали Вие
(А) сте се нашле малку под нивното
влијание, или
(Б) тие воопшто не влијаела на Вас?
101. Дали повеќе сакате да зборувате
(А) со пофалби, или
(Б) со прекорувања
102. Кога треба да донесете одлука, Вие
обично
(А) веднаш ја донесувате, или
(Б) чекате колку што е разумно можно
пред да одлучите?
103. Во моментите кога проблемите се
натрупале врз Вас, сметате ли
(А) дека се наоѓате во невозможна
ситуација, или
(Б) дека со превземање на она што е
потребно ќе успеете да најдете излез?
104. Надвор од сите добри одлуки што
можевте да ги донесете до сега, дали има
(А) некои што до ден денес не сте ги
донеле, или
(Б) нема ни една таква?
105. Дали во решавањето на некој личен
проблем
(А) се чувствувате посигурни ако ги
прашате другите луѓе за совет, или
(Б) чувствувате дека никој друг освен Вие
самите не е во подобра положба да
просуди?
106. Кога се појавува нова ситуација во
спротивност со Вашите планови, се
обидува ли прво
(А) да ги промените Вашите планови да
одговараат на ситуацијата, или
(Б) да ја промените ситуацијата за да
одговара на Вашите планови ?
107. Вашите емоционални "растежи и падови"
се
(А) многу изразени, или

- (Б) умерени ?
108. Во Вашите лични сфаќања, дали негувате верба
(А) во работи што не можат да се докажат, или
(Б) само во оние работи што можат да се докажат ?
109. Кога ќе дојдете до крајот на патот во домашниот живот
(А) точно знаете со што следно ќе се зафатите, или
(Б) сакате да се релаксирате додека не Ви се јави следна инспирација за работа ?
110. Кога имате шанса да правите нешто интересно
(А) се одлучувате за тоа доста брзо, или
(Б) понекогаш ја пропуштате шансата двоумејќи се премногу долго ?
111. Ако се случи застој во работата, на која работите заедно со многу други луѓе, заради некој дефект или збрка, дали
(А) ќе уживате во тој период на паузирање,
(Б) ќе побарате дел од работите на кои што сеуште можете да се работи, или
(С) ќе им се придружите на оние кои што ја решаваат тешкотијата?
112. Кога не се согласувате со она што е кажано, дали обично
(А) дозволувате тоа така да помине, или
(Б) ставате забелешка ?
113. За повеќето работи
(А) имате прилично одредено мислење, или
(Б) сте отворени да прифатите и други мислења ?
114. Што би сакале да имате повеќе
(А) шанса што би Ве довела до поголемо нешто, или
(Б) настан за кој сте сигурни дека во него ќе уживате?
115. Дали во организирањето на Вашиот живот, тежнеете да
(А) превземате премногу работи и да се доведете во теснец, или
(Б) се задржувате на она што можете комотно да го поднесете?
116. Кога играте карти најмногу уживате во
(А) дружењето,
(Б) возбудата при победувањето, или
(Ц) проблемот како да се добие најмногу од секоја рака, или
(Д) не уживате во играњето карти ?
117. Кога вистината не е пријатна дали сте склони повеќе да кажете
(А) учтива лага, или
(Б) непријатната вистина?
118. Дали повеќе би прифатиле товар на тешка дополнителна работа заради обезбедување на
(А) поголем конфор и луксуз, или
(Б) шанса да се постигне нешто позначајно?
119. Кога не го одобрувате начинот на однесување на Вашиот пријател, дали
(А) чекате и гледате што се случува, или
(Б) правите или кажувате нешто во врска со тоа ?
120. Сте имале ли искуство
(А) да се вљубите во некој поим или проект што се претворил во разочарување, така што Вие "високо сте летале, па ниско сте паднале", или
(Б) доволно го расудувате Вашиот ентузијазам што не дозволува да паднете?
121. Дали кога треба да направите некој важен избор
(А) скоро секогаш доаѓате до прецизна одлука, или
(Б) понекогаш Ви е толку тешко да се одлучите, што не можете ниту еден избор да следите до крај?
122. Дали Вие обично
(А) уживате во сегашниот момент и влечете максимум од него, или
(Б) мислите дека нешто што претстои е поважно?
123. Кога помагате во некој групен зафат, повеќе Ви паѓа в очи
(А) соработката, или
(Б) неефикасноста
(С) или не се вклучувате во групни зафати?

24. Кога наидувате на неочекувана тешкотија во нешто што работите, дали чувствувате дека
(А) тоа е само лоша среќа,
(Б) така морало да биде, или
(Ц) тоа е дел од работата?

125. Која грешка би била поприродна за Вас
(А) цел живот да си носен од една до друга работа, или
(Б) да останеш на колосек што не ти одговара?

126. Дали би сакале да го дискутирате значењето на
(А) повеќето од овие прашања, или
(Б) само некои од нив ?