



Переговоры как профессиональная деятельность

Анатолий Липницкий

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ: ДЕЯТЕЛЬНОСТНАЯ МОДЕЛЬ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕСТУПНИКАМИ

Аннотация. Рассматриваются возможные ситуации продуктивных переговоров специалистов с преступниками, имеющих своей целью заключение соглашения между сторонами. Обсуждаются: особая роль личности переговорщика и типология личности преступников. Показана возможность переговоривающихся сторон демонстрировать свою власть и силу, обсуждаются типы результатов деятельности переговорщиков. Предлагается деятельностная модель переговоров как инструмента, позволяющего контролировать процесс переговоров и оценивать их эффективность.

Ключевые слова: переговоры как значимая деятельность и стратегия отношений сторон; «свои» и чужие»; типология особенностей переговоров с преступниками; личностные особенности профессионального переговорщика; сотрудничество – противостояние; деятельностная модель переговоров.

Abstract. Possible situations of efficient negotiations of specialists with criminals are described. Negotiations are considered as professional activity aimed at conclusion of agreement between sides. Specific role of negotiator's personality and criminal's personality typology are discussed. The possibility of negotiated sides to demonstrate their power and force is shown; types of results of negotiators' activity are discussed. Activity model of negotiations which is an instrument for controlling the process of negotiations and its efficiency assessment is proposed.

Keywords: negotiations as significant activity and strategy of sides' relations; "friend-or-foe"; typology of peculiarities of negotiations with criminals; personal peculiarities of professional negotiator; "cooperation – confrontation"; activity model of negotiations.

Для развития России характерна быстрая сменяемость всех общественных систем

Для современных условий развития России характерна высокая степень сменяемости всех общественных процессов – от смены политического строя и государственности до изменения структуры и деятельности многих общественных институтов.

Обострение противодействия «своих» и «чужих» как проявление маргинальности

Динамично развивающаяся жизнь нашего общества с неизбежностью затрагивает и деятельность правоохранительных органов. Указанная динамика, с одной стороны, касается обострения противодействия различных образований «своих» и «чужих», которые вызывают конфликты, столкновения и различные противоправные действия. С другой стороны, правоохранительные органы вынуждены пополнять арсенал своих действий новыми формами, сообразными указанной ситуации. При этом «свои» и «чужие» появляются в результате деления по различным признакам: расовому и национальному, религиозному и конфессиональному, политическому, экономическому и многим другим. В результате каждая общность видит мир по-своему, а наиболее активные сторонники тех или иных групп стремятся переделать его на свой лад, что приводит к усилению конфронтации, а зачастую и к правонарушениям.

Тенденции возрастания конфликтного фона сторон общественной жизни

Указанные тенденции возрастания конфликтного фона всех сторон общественной жизни в полной мере касаются и непосредственного поля деятельности правоохранительных органов. Стремление повысить эффективность всей правоохранительной системы приводит к поиску новых форм работы, использованию современных технологий влияния на социальные процессы с учетом специфических особенностей деятельности.

Переговоры с преступниками имеют свои особенности и правовые последствия

Для снижения социальной напряженности, достижения договоренностей между столкнувшимися сторонами и реального решения проблем применяются способы установления согласия, к числу которых относятся *переговоры*. В деятельности правоохранительных органов переговоры с преступниками – сравнительно новый и, следовательно, недостаточно проработанный способ установления взаимного понимания – как с точки зрения законодательной, так и практической.

Не вдаваясь в криминологический аспект проблемы, отметим, что данный тип переговоров отличается от других рядом особенностей. Так, во-первых, переговоры с преступником являются альтернативой применению силы, что позволяет в ряде случаев выполнять задачи с меньшим риском для жизни и здоровья людей. Этот подход может привести к снижению ущерба, сохране-

нию интересов государства, общества и личности. Во-вторых, правовыми последствиями переговоров являются:

- возможность удержать лицо (группу) от совершения преступления;
- предотвращение вредных последствий или возмещение морального и материального ущерба (в зарубежной практике, например, широко применяются переговоры между пострадавшим (жертвой) и преступником с участием медиатора);
- раскаяние преступника, явка с повинной или содействие раскрытию преступления.

Поиск возможности устранения опасности

Поиск возможности устранения опасности без причинения вреда наступает *в условиях крайней необходимости* при попытках нанесения вреда как такового, а также при задержании преступников. Ситуации подобного рода можно охарактеризовать как экстремальные. Они могут быть описаны с разных точек зрения. Так, например, криминологический аспект позволяет рассмотреть как собственно саму преступность, так и ее предупреждение в экстремальных условиях. Это, в свою очередь, дает возможность устанавливать закономерности и типологию преступного поведения в указанных условиях. Кроме того, можно определить конкретные цели применения уголовного и административного законодательства в экстремальных ситуациях природного и социального характера, такие, например, как стимулирование законопослушного поведения субъектов правонарушений, пресечение противоправного поведения, локализация очагов возникновения, стабилизация ситуации и т. д. [1, с. 641–642].

Общая часть УК, исключая преступные деяния

Выделяются уголовно-правовые нормы и институты, которые применяются и используются в экстремальных условиях. Это, например, институты Общей части УК, исключая преступность деяния, в частности необходимая оборона, причинение вреда при задержании преступника, крайняя необходимость, профессиональный риск, исполнение приказа и т. д.

Поведенческий аспект участников экстремальной ситуации

При рассмотрении психологического аспекта особый интерес представляет поведенческий аспект участников экстремальных ситуаций: преступника, жертвы (заложника), непосредственного переговорщика, руководителя и других субъектов.

Использование уголовно-правовых средств с учетом психологических закономерностей позволяет оказывать влияние на преступность в экстремальных ситуациях, снижая уровень опасности и тяжесть события.

Типичные случаи, требующие переговоров с преступниками

Наиболее характерными случаями, когда ведутся переговоры с преступниками, являются:

- ситуации захвата заложников, захвата (угона) воздушных транспортных средств;
- случаи, когда возникает опасность совершения преступлений с применением взрывчатых, радиоактивных, бактериологических и отравляющих веществ;
- преступления, связанные с похищением произведений искусств, других ценностей;
- ситуации при задержании преступников [2].

Специфика указанных ситуаций такова, что предотвращение преступлений традиционными методами деятельности правоохранительных органов либо затруднительно, либо при этом возникает возможность больших потерь. Кроме того, как справедливо отмечал В.П. Илларионов, переговоры с преступниками часто позволяют реализовать механизмы пресечения и предотвращения преступлений одновременно – достигается индивидуальное предупреждение преступлений и пресечение актов преступного поведения [Там же, с. 45].

Переговоры с преступниками имеют ряд значимых аспектов

В силу того что переговоры с преступниками имеют ряд взаимообусловленных и взаимосвязанных аспектов – от правовых и нравственных до организационных, оперативно-тактических и психологических, проблема является комплексной и решать ее необходимо комплексным составом специалистов.

Особая роль принадлежит личности переговорщика

Не умаляя роли каждой профессиональной позиции, задействованной в данном случае, подчеркнем, что *особая роль принадлежит личности самого переговорщика*. Следует обратить внимание на тот факт, что переговоры с преступниками характеризуются экстремальностью и требуют от переговорщика особых личностных свойств и профессиональных навыков, что не всегда удовлетворяется в реальных случаях. Недостаточный опыт или волюнтаристские, непрофессиональные подходы приводят к ошибкам и существенным потерям. Примерами могут служить случаи из зарубежной и отечественной практики.

Авторы указывают на ряд негативных обстоятельств, снижающих эффективность процесса переговоров.

Типология особенностей преступников

В.П. Илларионов указал на типологию преступных элементов:

Невысокий культурный уровень участников переговоров

- невысокий общекультурный уровень участников переговоров, слабое знание нормативов цивилизованного поведения и особенностей этики межличностного общения затрудняют установление доверительных и продуктивных отношений между лицами, ведущими переговоры;

Эмоциональная несдержанность

- неумение снижать эмоциональность обсуждения спорных вопросов у наиболее экспансивных участников переговоров; отсюда – торопливость, перескакивание с одного вопроса на другой, дискретность, незавершенность выяснения позиций;

Неумение вести диалог

- отсутствие способности выслушать противную сторону, понять суть ее условий, систему доводов и опровержений, постичь всю ее аргументацию и логику рассуждений, разобраться до конца, чего же она, собственно, добивается;

Низкая рефлексивная способность

- непонимание важности мысленно встать на позицию другой стороны и осознать мотивы ее требований, попытаться найти возможные способы их удовлетворения в ходе переговоров и приемлемые для обеих сторон решения;

Неадекватность выдвигаемых требований

- выдвижение в качестве предмета спора явно неприемлемых требований, не учитывающих предел компетенции и возможностей другой стороны;

- апеллирование к вышестоящим инстанциям в случаях, когда вопрос можно решить на более низком уровне;

Переход «на личности»

- распространенность запрещенных приемов ведения дискуссии, переход на личности, отсутствие заранее обговоренных процедур диалога и его временных характеристик, игнорирование сторонами «правил игры», признанных до начала переговоров;

- недооценка прямых переговоров сторон в острых конфликтных ситуациях, особенно когда роль посредника осложняется эффектом «испорченного телефона», искажением информации в ходе многосторонних переговоров;

Отсутствие моральной ответственности

- отсутствие чувства моральной ответственности за исполнение достигнутых договоренностей, немотивированный отказ от реализации согласованных решений [2, с. 23–24].

В.П. Илларионов справедливо отмечал, что, говоря в целом о переговорной практике, сложившейся в нашем обществе, надо признать, что оно еще не осознало в достаточной мере важность выработки и заключения таких компромиссов, которые позволяли бы учитывать коренные потребности и мотивы деятельности сторон переговорного процесса. Лишь за осознанием этого важного положения последует потребность не только учиться вести переговоры на уровне здравого смысла, но и использовать материалы научных исследований, теоретические и методические публикации по данной теме.

Сущность переговоров

Вступая в любое взаимодействие с другими людьми, мы вступаем с ними в переговорные отношения и

действуем, используя приемы и способы переговоров. Вместе с тем эффективные переговоры не сводятся просто к эффективной коммуникации, а требуют учета специфических свойств этого процесса: условий возникновения, объективной необходимости и возможности ведения переговоров, других обстоятельств, детерминирующих переговорный процесс.

Прежде всего, для подготовки и практического ведения переговоров весьма важно иметь в виду теоретические и практические разработки, адекватно выстраивать стратегию и тактику, проводить тщательную предварительную подготовку и оперативно реагировать на динамику конкретного переговорного процесса.

Определение
эффективности
семантического поля
переговоров

Семантическое поле для описания переговоров достаточно широко, и поэтому для определения их сущности используемые понятия целесообразно объединить, классифицировать по ряду оснований. Так, особое значение имеют основа взаимодействия и содержание деятельности на переговорах, поведенческие паттерны и эмоциональное реагирование, межличностные отношения и способы оперирования ими, стратегия и тактика, фазы и процедуры переговоров и др.

Успех переговоров
определяют
понимание и учет
взаимозависимости
сторон

Переговоры по сути своей представляют процесс взаимодействия двух или более сторон в условиях их взаимозависимости для достижения интересов каждой стороны. Непосредственным условием успеха переговоров является учет взаимозависимости сторон. Сама природа взаимозависимости, ее сила и вектор направленности определяют ход процесса, который может происходить между взаимодействующими субъектами.

Сотрудничество –
противостояние
могут
уравновешиваться
посредством
продуктивности
переговоров

Переговоры как стратегию отношений целесообразно рассматривать наряду с другими стратегиями, порождаемыми взаимозависимостью и образующими полярный профиль: сотрудничество – борьба. Переговоры занимают центральное, сущностное положение между указанными полюсами. В данном случае феномены «сотрудничество» и «противостояние» рассматриваются не просто как причины межличностных отношений, широко используемые в самих переговорах, а как принципиально возможный подход в отношениях сторон, обусловленный соответствующими причинами, с вытекающими отсюда последствиями. Основополагающими здесь являются сила взаимозависимости, а также характер и направленность взаимодействия.

Сущностное
значение
сотрудничества
и противостояния

В случае сильной взаимозависимости и при наличии общих целей и интересов с необходимостью возникает такая стратегия отношений, как *сотрудничество*.

При постановке вопроса одной из сторон о возможности удовлетворения собственных интересов за счет другой либо с минимальным учетом возникают *отношения противостояния – упорной борьбы*.

Использование каждой из сторон непродуктивных стратегий не дает позитивного эффекта. У. Мастенбрук сравнивал различные тактики и стратегии отношений [3]. Результаты исследований представлены в табл. 1.

Переговоры как стратегия отношений сторон

У. Мастенбрук пришел к следующим выводам:

Переговоры являются одной из возможных стратегий отношения сторон, порождаемых взаимозависимостью между ними.

Переговоры занимают промежуточное положение между сотрудничеством и борьбой сторон.

Переговоры обеспечивают взаимную удовлетворенность сторон, что является преимуществом данной стратегии отношений.

У каждой стороны ведущих переговоры есть свой интерес

Для понимания сущности переговоров важно, что отношения между переговаривающимися сторонами, помимо взаимозависимости, определяются и тем обстоятельством, что у каждой стороны имеется совершенно определенный собственный интерес, к достижению которого она стремится.

Возможность переговаривающихся сторон демонстрировать свою власть и силу

Кроме возможности удовлетворения собственных интересов, взаимозависимость, в свою очередь, предоставляет сторонам в той или иной форме применить свою власть (силу) на переговорах. Использование потенциала силы позволяет строить стратегию и тактику переговоров, достигать успехов и быть эффективным. При этом слишком большое увлечение собственными интересами приводит к более жесткой стратегии, за которой может последовать недоверие, снижение эффективности, а порой и срыв переговоров.

Главное в переговорах – решение конкретной проблемы

Безусловным фактом является то, что главное в переговорах – *решение конкретной проблемы*. Кроме того, этот динамичный процесс включает в себя множество других составляющих.

В ходе переговоров вырабатываются и развиваются *отношения между сторонами*, определяются возможные доли сторон, происходит влияние личных интересов и потребностей на командные, проводятся *внутригрупповые переговоры* для достижения консенсуса, принимается заключительное соглашение и т. д.

Ряд авторов рассматривают переговоры как комплекс различных видов деятельности. У. Мастенбрук, разрабатывая свою концепцию, выделил четыре типа целей деятельности: 1 – достижение должных результатов; 2 – ока-

Таблица 1

Тактики, характеризующие стратегии отношений взаимодействующих субъектов

Сотрудничество	Переговоры	Борьба
Стороны относятся к конфликту как к общей проблеме	Конфликт рассматривается как столкновение разных, но взаимозависимых интересов	Конфликт рассматривается только как способ выиграть, победить («мы или они»)
Партнеры формулируют свои цели достаточно четко	Партнеры излишне преувеличивают значимость своих интересов, но не исключают возможности соглашения	Партнеры подчеркивают превосходство собственных интересов
Слабые места и личные проблемы обсуждаются открыто	Личные проблемы маскируются либо представлены осмотрительно	На личные проблемы вообще не обращают внимания
Вся предоставляемая информация правдива	Представленная информация не фальсифицирована, хотя и односторонняя. Факты, полезные для одной из сторон, приукрашиваются	Охотно распространяется ложная информация, если с ее помощью можно подчинить себе оппонента
Вопросы для обсуждения представляются в терминах реальных проблем	Вопросы для обсуждения формулируются в терминах альтернативных решений	Вопросы несогласия формулируются в терминах собственного решения
Предложение собственного решения откладывается настолько, насколько это вообще возможно	Очевидно, что предпочтение отдается собственному решению, но границы дозволенного и возможность уступок воспринимаются как должное	Абсолютное и безусловное предпочтение отдается собственному решению, которое выражается и навязывается всеми возможными способами
Угрозы, внесение неразберихи, использование ошибок партнера рассматриваются как вредные явления	Умеренное использование тщательно просчитанных угроз, путаницы, уловок	Угрозы, неразбериха, шоковые эффекты и т.д. могут быть использованы в любое время с целью подчинения оппонента
Используется любая возможность скрыть свой силовой потенциал и не прибегать к его помощи	Иногда используется сила, чтобы повлиять на расстановку сил с целью извлечения преимущества	Обе стороны постоянно используют силу в борьбе, увеличивая взаимозависимость, отдаляя и изолируя оппонента
Люди пытаются войти в положение оппонента, поставить себя на его место	Заинтересованность в проблемах оппонента используется как тактический прием	Никому нет никакого дела до интересов и проблем другой стороны
Раздражение используется для того, чтобы разрядить атмосферу напряженности, которая может негативно повлиять на будущее сотрудничество	Раздражение обычно подавляется либо выражается скрыто, например при помощи юмора (поддерживается конструктивная психологическая атмосфера)	Раздражение используется для нагнетания враждебной напряженной атмосферы, для подавления другой стороны

Сущность переговоров в сотрудничестве

знание воздействия на силовой баланс; 3 – создание конструктивной психологической обстановки; 4 – применение гибкой тактики [3].

У. Линкольн исходил из определения переговоров с позиций сотрудничества. Он выделил три главных условия: 1 – адекватная коммуникация; 2 – эффективное просвещение; 3 – ответственное применение власти [4].

У. Юри вместе с Р. Фишер рассматривали переговоры как метод, представляющий, по существу, набор принципов и практических приемов, следование которым приводит к успеху на переговорах:

- необходимость проведения разграничения между участниками дискуссии и обсуждаемыми проблемами;
- главное сосредоточение на интересах, а не на позициях;
- изобретение взаимовыгодных вариантов;
- использование объективных критериев [5].

Ч.Л. Каррас, определяя сущность переговорного процесса, сводил его к совокупности элементов, присутствующих всем переговорам (табл. 2) [6].

Переговоры имеют сложную структуру

Переговоры как профессиональная деятельность имеют достаточно сложную структуру, детерминируются неоднозначной (смешанной) мотивацией и поэтому представляют трудности для познания. Вместе с тем осознанию их сущности в значительной мере помогают разного рода классификации. В ряде исследований переговорного процесса выделяется его моделирование по различным основаниям: деятельность, принципы (интересы), фазы, личность, тактика, управление, конструктивность конфликта [7, с. 163–170; 8, с. 55].

Сущность деятельностной модели переговоров

Модели переговоров строятся исходя из сущности переговорного процесса и факторов, его детерминирующих. При этом авторы используют ряд оснований для разработки своих концепций.

Направленность деятельности переговорщиков

Как уже указывалось, У. Мастенбрук (вслед за R. Walton и R. McKersis [9]) исходил из подхода к переговорам, основанного на выделении типов результатов деятельности переговорщиков: 1 – достижение должных результатов; 2 – оказание воздействия на силовой баланс; 3 – создание конструктивной психологической обстановки; 4 – применение гибкой тактики с целью развертывания процесса. Помимо этого У. Мастенбрук привел еще два основания для создания своей модели: 1 – *характерные виды поведения*, разворачиваемые на переговорах: 1.1 – сотрудничество – борьба; 1.2 – развертывание (или исследование) – уклонение; 2 – *пере-*

Таблица 2

Элементы переговорного процесса и их детерминанты

Элементы переговорного процесса	Детерминанты
Уровень ожиданий	Поведение при определении целей Принадлежность к группе Успех и поражение Мотивация достижения цели и успех Риск Настойчивость Реалистичность и психическое состояние Личностные характеристики
Баланс источников силы позиции	Вознаграждения Наказания Законность Обязательность Осведомленность Конкурентоспособность Неопределенность Время и усилия Мастерство ведения переговоров
Процессуально-содержательные элементы	Долевые переговоры Процесс разрешения проблем Процесс выработки отношений: <ul style="list-style-type: none"> - использование и учет агрессивности - взаимное приспособление - открытое кооперирование - тесное сотрудничество с оппонентом Процесс использования силы позиции: <ul style="list-style-type: none"> - тактика силы бессилия - балансирование на грани поражения - использование силы общепринятого подхода - использование иррационального подхода Процесс «сделки с самим собой» – динамика личного интереса с учетом гендерных влияний Процесс внутригруппового соглашения фазовые и временные характеристики процесса: <ul style="list-style-type: none"> - стадия предварительного обсуждения - собственно стадия переговоров - послепереговорная стадия
Потребности и цели	Пример основных потребностей: <ul style="list-style-type: none"> - средства выживания - безопасность - любовь - благосостояние - самовыражение Вариант типологии целей: <ul style="list-style-type: none"> - деньги - власть и сила - знания - свершения - состояние приподнятости, активности и любопытства - участие в общественной жизни - признание и статус - защищенность и стремление не рисковать

говорные дилеммы: 2.1 – уступчивость или неподатливость; 2.2 – покорность или доминирование; 2.3 – общительность или враждебность; 2.4 – развертывание или уклонение. Взаимодействие между самими компонентами – типами деятельности, видами поведения и переговорными дилеммами – имеет свою логику. Первый тип поведения (сотрудничество – борьба) координирует и интегрирует наиболее важные переговорные дилеммы с видами деятельности в переговорах. Второй тип поведения (развертывание, или исследование, – уклонение) относится к фазам и процедурным аспектам переговоров.

Стратегии отношений переговорщиков

Автором данной статьи были подробно рассмотрены характеристика и возможные стратегии отношений, определяемых взаимозависимостью сторон. Одновременное использование двух указанных типов поведения позволяет преодолевать различные формы взаимозависимости, продвигая решение проблем на переговорах.

Деятельностная модель переговоров: вероятность достижения интересов сторон

Деятельностная модель переговоров, выстроенная автором, показывает связь характерных видов деятельности, переговорных дилемм, переговорных тактик и общее их взаимодействие. В ней представлены способы решения главной проблемы, отражающей сущность этой деятельности: 1 – как добиваться продвижения интересов переговорщика, не проявляя при этом разрушительного упрямства; 2 – как вызвать меньшее сопротивление другой стороны и создать более благоприятные условия для поиска совместных решений.

Продуктивным переговорам свойственно: 1 – сохранение определенного, в меру жесткого, силового баланса; 2 – содействие конструктивному климату на переговорах; 3 – стремление к процедурной гибкости; 4 – творческое применение различных тактик. При учете всех типов продуктивных подходов и особенностей внутренней позиции самих переговоривающихся сторон становится возможным продуктивное продвижение всего процесса переговоров, а также достижение интересов каждой из сторон.

1. Криминология / Под ред. А.И. Долговой. – М., 1999.

2. Илларионов В.П. Переговоры с преступниками. – М., 1994.

3. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. – М., 1996.

4. Курс ведения переговоров с установкой на сотрудничество / У.Ф. Линкольн и др. / под ред. Е.Н. Ивановой. – Рига, 1995.

5. *Юри У.* Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми. – М., 1993.

6. *Каррас Ч.Л.* Искусство ведения переговоров. – М., 1997.

7. *Липницкий А.В.* Переговоры в управлении организацией // Психология менеджмента / под ред. Г.С. Никифорова. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 2000.

8. *Липницкий А.В.* Деятельностная модель ведения переговоров с преступниками // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2000. – № 1. – С. 107–115.

9. *Walton R.E., McKersie R.B.* A behavior theory of labor negotiations. – New York, Mc-Hill, 1965, N 1.

Интеллектуальные детерминанты достижений

Галина Кузьменко

ТИПОЛОГИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА СПОРТИВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ В ОДИНОЧНЫХ ВИДАХ СПОРТА

Аннотация. Рассматриваются особенности влияния социальных условий на внутреннюю позицию личности подростка-спортсмена, которая проявляется через индивидуальные стратегии поведения. Показано, что репертуар актуальных личностных качеств и способностей, обеспечивающих успешность в спортивной деятельности, обусловлен предпочтением рациональных, рецептивных и рефлексивных стратегий поведения. Развитие социально значимых личностных качеств требует инициативы самого подростка и психолого-педагогического сопровождения развивающей деятельности со стороны значимого взрослого.

Ключевые слова: типология интеллектуального поведения; внутренняя позиция; личностные качества; рациональные, рецептивные и рефлексивные стратегии поведения.

Abstract. Peculiarities of social conditions' influence on adolescent-athlete's internal position which manifests itself through individual behavioral strategy are considered in the article. The set of appropriate personal skills and capabilities ensuring success in sports activity is conditioned by preferences of rational, receptive and reflective strategies. The development of socially-important personal qualities requires adolescent's own initiative and psychological and pedagogical support for developmental activities by a significant adult as well.

Keywords: typology of intellectual behavior; internal position; personal characteristics; rational, receptive and reflective strategies of behavior.