

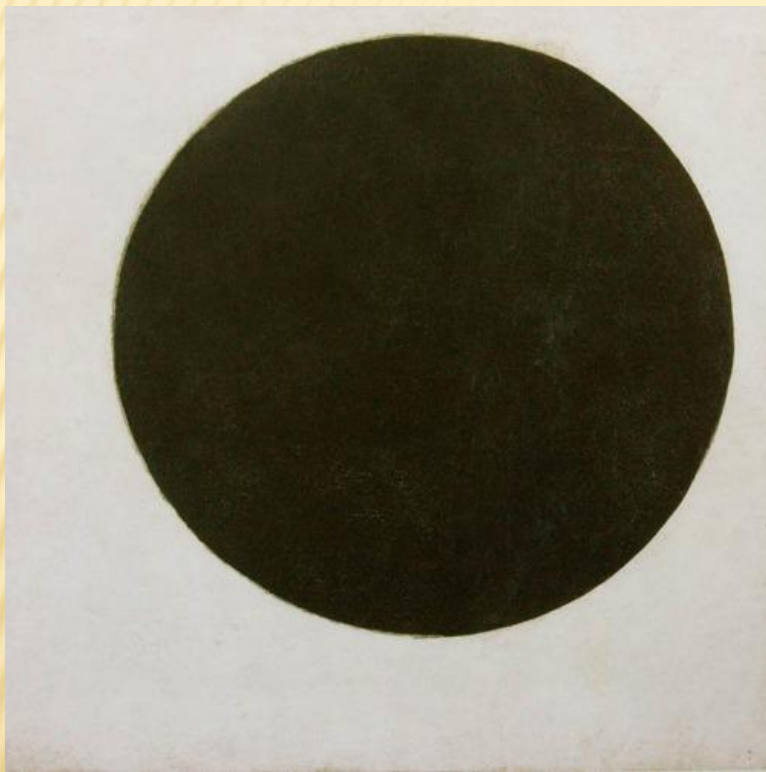
Карл Юнг разработал психологические типы, основанные на двух парах функций (**Мышление [T]** и **Чувство [F]**, **Ощущение [S]** и **Интуиция [N]**) и двух видах установки (**Экстраверсия [E]** и **Интроверсия [I]**). В его теории существует восемь базовых психологических типов, каждый из которых обладает собственной доминирующей функцией.



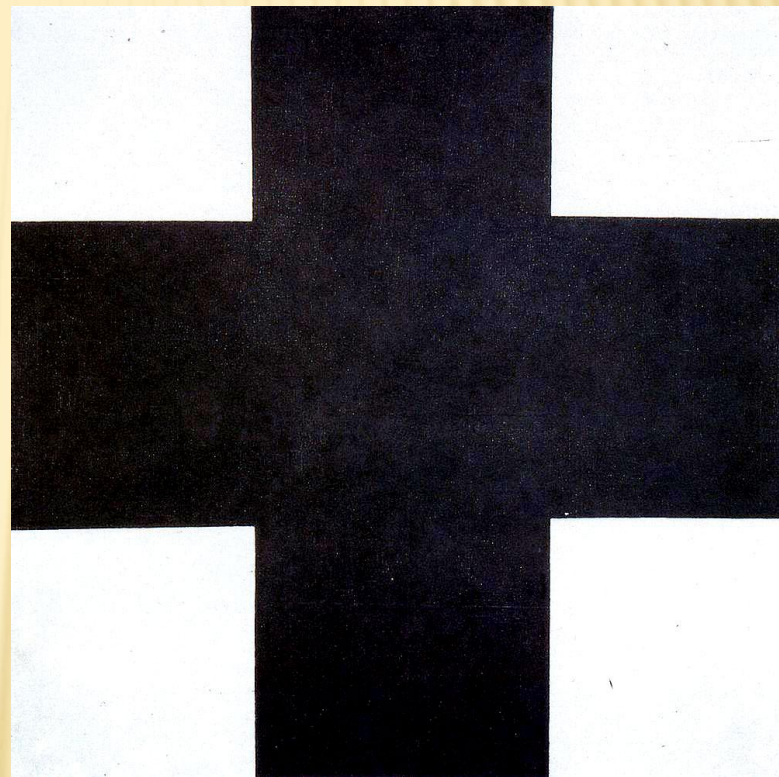
Катарина Бриггс развила учение Карла Юнга, а Изабель Майерс-Бриггс открыла четвертую пару предпочтений - **Решение [J]** и **Восприятие [P]**. Это позволило создать четырехфункциональную модель психологического типа, учитывающую все четыре позиции функций, упомянутых Карлом Юнгом: доминирующую, вспомогательную, третью и подчиненную.

Таким образом появились 16 психологических типов, используемых современной типологией Майерс-Бриггс.

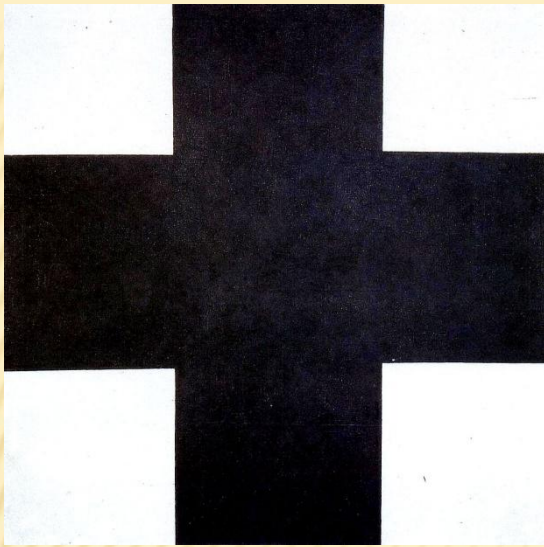
«ЧЁРНЫЙ КРУГ» — ОДНА ИЗ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ ЖИВОПИСНЫХ РАБОТ КАЗИМИРА МАЛЕВИЧА, ОСНОВАТЕЛЯ НОВОГО ТЕЧЕНИЯ В ЖИВОПИСИ — СУПРЕМАТИЗМА.



«ЧЁРНЫЙ КРЕСТ» — КАРТИНА, НАПИСАННАЯ В 1915 ГОДУ КАЗИМИРОМ МАЛЕВИЧЕМ, ПРИНАДЛЕЖИТ К НАПРАВЛЕНИЮ РУССКОЙ БЕСПРЕДМЕТНОЙ ЖИВОПИСИ, НАЗВАННОЙ МАЛЕВИЧЕМ СУПРЕМАТИЗМОМ.

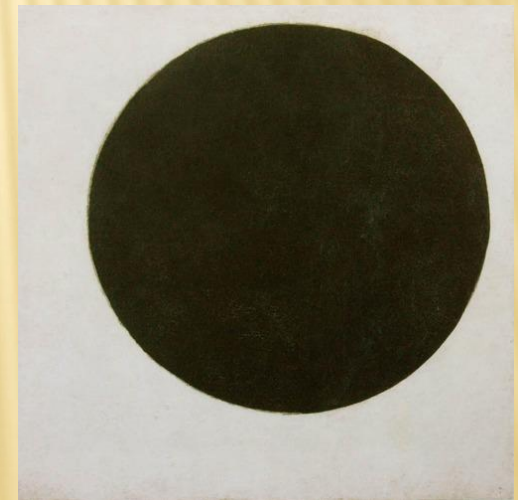


КТО Я? ТЕСТ АРХЕТИПОВ ЮНГА В
КАРТИНАХ КАЗИМИРА МАЛЕВИЧА.



По Юнгу символ крест
это наличие внутренних
импульсов,
иррациональность.

Круг символизирует
возвышение над
импульсами,
рациональность.



ESFJ

INTJ

ENFJ

ISTJ

ENTJ

ISFJ

ESTJ

INFJ

Решающий	Воспринимающий
<i>Ключевые слова:</i>	<i>Ключевые слова:</i>
решительный	выжидающий
окончательный	предварительный
твердый	податливый
контроль	приспособляемость
завершенность	открытость
структура	изменчивость
точный	экспериментальный
действующий по программе	непредсказуемый
срок	что такое срок?
<i>Поведенческие характеристики:</i>	<i>Поведенческие характеристики:</i>
Организованность, нетерпение беспорядка, суматохи. Отвращение к необязательности	Необязателен и не стремится к порядку. Много делает в последний момент
Легко выносит оценки, что хорошо, а что плохо, и принимает решения (иногда слишком быстро)	С трудом принимает решения, стремится сделать их неокончательными; часто принимает их в последнюю минуту
Испытывает сильный стресс в ситуации неопределенности и стремится поскорее как-нибудь ее определить	Испытывает сильный стресс от рутины и внешних ограничений. Легко адаптируется к меняющейся ситуации
Лучше всего работает, когда может спланировать свою работу и следовать этому плану	Откладывает решение, все время ссылаясь на нехватку информации
Не любит отрываться от дела в пользу более срочного	Может откладывать неприятную работу
Испытывает удовлетворение, составив свое мнение по поводу вещи, ситуации или человека	Может начать слишком много проектов и испытывает трудности с их завершением
Чтобы начать работать, ему достаточно самого необходимого	Склонен скорее подождать ("что получится"), чем вмешаться и сделать по-своему
Любит использовать списки и перечни как руководство к действию	Использует списки как напоминание о том, что он должен сделать... когда-нибудь

ENTP

ISFP

ESTP

INFP

ESFP

INTP

ENFP

ISTP

Индикатор типов Майерс-Бриггс MBTI

Инструкция: Выберите один из вариантов ответа.

1. Когда Вы отправляетесь куда-то на весь день, Вы:

- а) планируете, что и когда будете делать;
- б) уходите без определенного плана.

2. Вы предпочитаете:

- а) заранее договариваться о встречах, вечеринках и т.п.;
- б) иметь возможность в последний момент решать, как развлечься.

3. Обычно:

- а) для Вас откладывать все до последней минуты – это слишком большая нервозность;
- б) Вы предпочитаете все делать в последнюю минуту.

4. Когда Вы думаете о том, что надо сделать какое-то не очень важное дело или купить какую-то мелкую вещь, Вы:

- а) записываете это на бумаге, чтобы не забыть.
- б) держите все в голове.

5. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:

- а) решение;
- б) импульс.

6. Какое слово из пары (А или Б) Вам больше нравится:

- а) тщательный;
- б) стремительный.

Шкала J-P: способ взаимодействия с внешним миром

Если больше ответов А, то Вы J - Решающий тип;

Если больше ответов Б, то Вы P - Воспринимающий тип.

Ж (решение, склонность выносить суждения)

Главное место в отношении к миру у таких людей занимает функция принятия решений. Они стремятся жить распланированно, структурированно, упорядоченно, имеют потребность регулировать жизнь и контролировать ее. Любят определенность, предпочитают принять решение и выполнить его. Ориентированы на результат. Предпочитают оценивать и критиковать, нежели впитывать новую информацию, даже (или особенно) если она может повлиять на изменение их решения.

Обстановка, которую они создают вокруг себя, подчинена определенному порядку, находится под постоянным контролем. Таким людям свойственны решительность, осмотрительность, умение принимать решение без особых волнений. Планируют свою деятельность и действуют согласно этому плану.



Р (восприятие, склонность к созерцательной позиции)

Главное место в отношении к миру занимает функция сбора информации. Такие люди стремятся жить гибко и спонтанно, постоянно собирают информацию и всегда готовы изменить свои взгляды. Хотят скорее понимать жизнь, чем контролировать ее. Предпочитают оставаться открытыми для нового опыта, доверяя своей способности адаптироваться к изменениям и испытывая удовольствие от перемен. Ориентированы скорее на процесс, чем на результат.

Обстановка, которую они создают вокруг себя

позволяет им быть гибкими, непредсказуемыми, успешно приспособившимися к обстоятельствам и восприимчивыми к самым разным изменениям. Принимать решения и строго им следовать для таких людей затруднительно; часто окружающие не понимают, какого мнения они придерживаются. Воспринимающие следуют выжидательной позиции в отношении большинства проблем: будь то работа, которой следует заняться, или день, который нужно как-то прожить.



Нальность в типоведении и соционике.



Психофизиолог В.Л.Таланов считает: «все используемые в американском типоведении кластеры имеют одну характерную и избирательную особенность: в случае диагностики рациональности они нагружаются одновременно по сенсорике, а отчасти и по логике и экстраверсии. Кластеры же, используемые

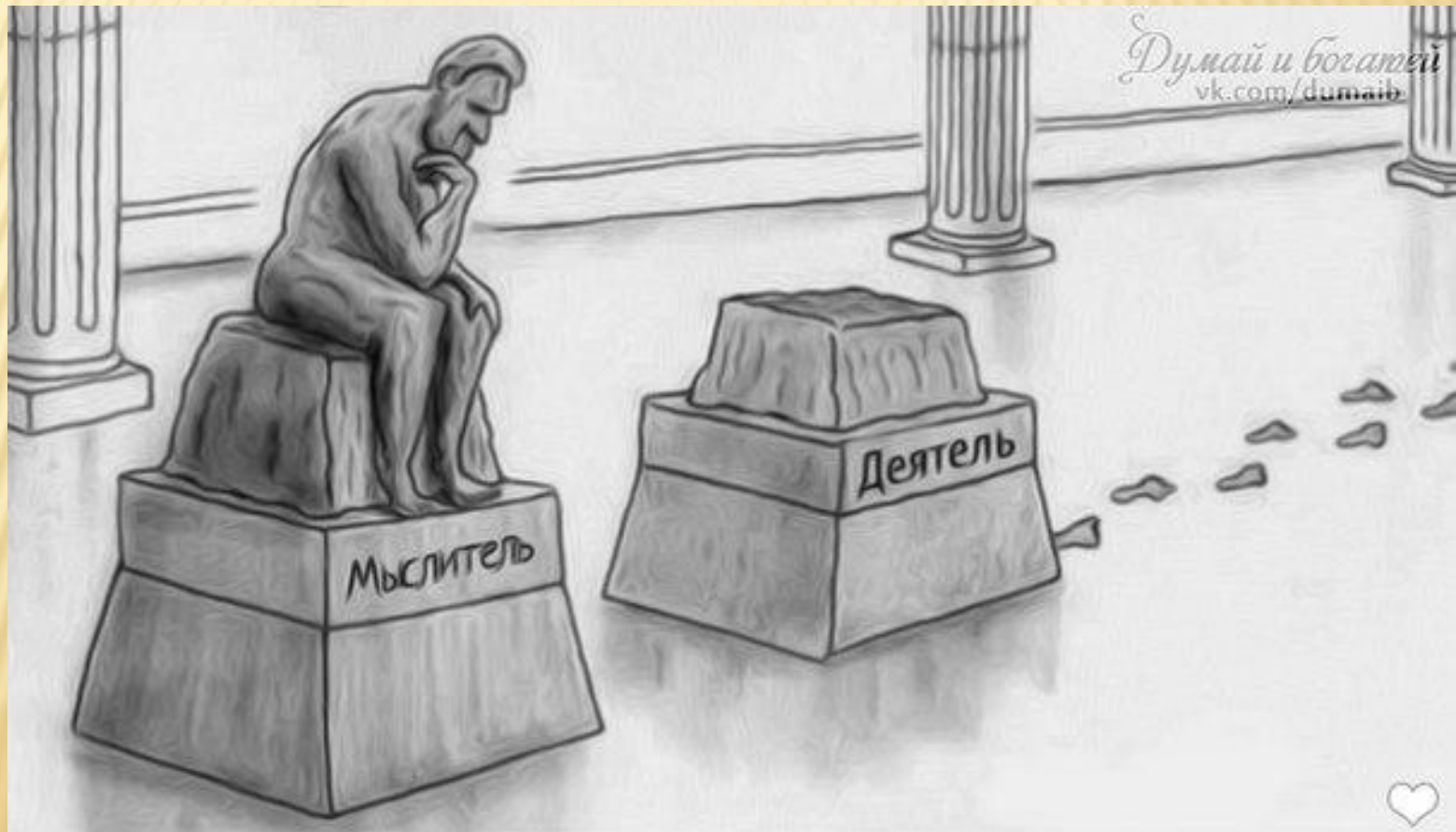
для диагностики полюса иррациональности, вместе с тем оказываются нагруженными по интуиции и, дополнительно (хотя в меньшей мере), – по этике и интроверсии. Такого рода дополнительные взаимосвязи должны приводить (и, конечно, приводят) к сближению оси «рационалов» в трактовке, например, MBTI® с осями сенсориков, логиков и экстравертов. Полюс рациональности по своим свойствам в целом избыточно сближается с поведенческими особенностями, характерными для типа ЛСЭ. Напротив, ось

иррационалов в трактовке американского типоведения имеет в психологическом пространстве острый, а не прямой угол с осью интуитов, избирательно склоняясь к интуиции, этике и интоверсии, что в результате дает для иррационалов чрезмерный акцент на особенностях социотипа ИЭИ».



Когнитивный стиль «рефлексивность – импульсивность»

В когнитивной психологии **рефлексивность** названа когнитивным стилем, основанно на наблюдении, что **в решении проблем** у некоторых людей имеется тенденция быть довольно **"импульсивными"** и **реагировать быстро** на основе первого, что приходит в голову, в то время как у других — тенденция быть более **"рефлексивными"**, более **систематическими**, они обычно сначала обдумывают проблему до того, как действовать.



ТЕСТ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ АСИММЕТРИИ ГОЛОВНОГО МОЗГА.

ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ

Операции с последовательностями

Линейные представления

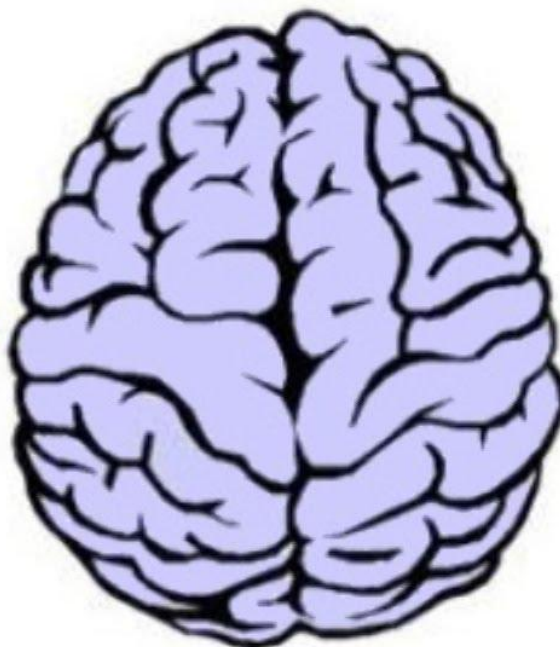
Операции с перечнями

Операции с числами

Анализ

Логика

Речь



Пространственная ориентация

Целостное восприятие (гештальт)

Трехмерное восприятие

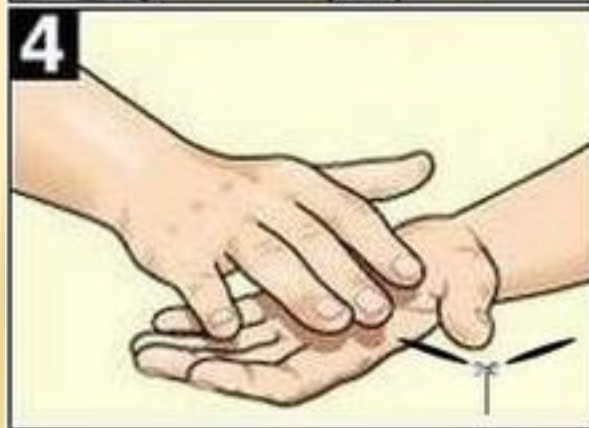
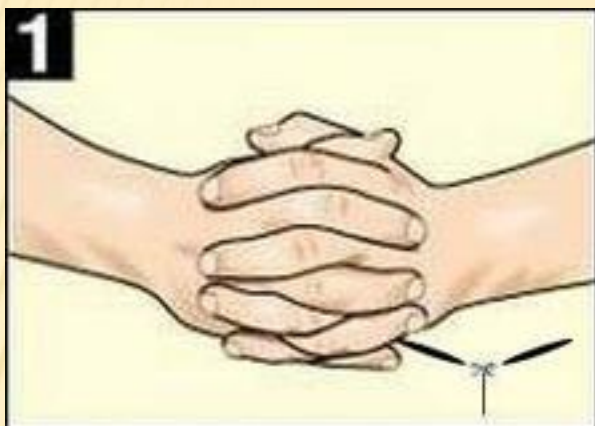
Воображение

Мечты

Ритм

Цвет

Сплетите пальцы рук в замок... Если верхним окажется большой палец левой руки, напишите на листе бумаги букву «Л», если большим палец правой руки - букву «П».



Прицельтесь в невидимую мишень... Если для этого вы пользуетесь левым глазом, закрывая правый, напишите букву «Л», если наоборот - «П».

Скрестите руки на груди, приняв позу Наполеона... Если кисть левой руки окажется лежащей сверху, то это буква «Л», если правой - буква «П».

Поаплодируйте... Если Вы бьёте левой ладонью по правой, то это буква «Л», если правая ладонь активнее - буква «П».

Результаты теста:

ПППП - Ориентация на общепринятое мнение (стереотипы), консервативный тип характера, наиболее стабильное (правильное) поведение.

ПППл - Неуверенный консерватизм, слабый темперамент. Нерешительность.

ППлП - Способность к кокетству, решительность, чувство юмора, активность, энергичность, темпераментность, артистизм. При общении с ним необходимы юмор и решительность, так как этот сильный характер не воспринимает слабые типы.

ППлл - Редкий и самостоятельный тип характера. Кокетство, чувство юмора, мягкость, артистизм. Некоторое противоречие между нерешительностью и твердостью характера. Высокая контактность, но медленное привыкание.

ПлПП - Деловой тип характера, сочетающий аналитический склад и мягкость. Чаще встречается у женщин. Общепринятый тип "деловой женщины". Медленное привыкание, осторожность. Такие люди никогда не идут на конфликт "влоб", у них преобладает расчет, терпимость, "вязкость", замедленность в развитии отношений, некоторая холодность.

ПлПл - Самый слабый тип характера, очень редок. Беззащитность и слабость. Подверженность различным влияниям. Встречается только у женщин.

ПллП - Склонность к новым впечатлениям и способность не создавать конфликты. Некоторое непостоянство, способность кокетничать в аналитической манере, особая мягкость. Эмоциональная медлительность, томность. Простота и редкая смелость в общении, способность переключаться на новый тип поведения. Чаще встречается у женщин.

Пллл - Непостоянный и независимый характер, основная черта – аналитичность. Встречается редко.

лППП - Часто встречающийся тип характера с очень хорошей адаптацией к разным условиям. Эмоциональность в сочетании с недостаточной настойчивостью, которая прежде всего проявляется в основных стратегических вопросах (брак, образование и т. п.). Высокая подверженность чужому влиянию. Легко контактирует со всеми остальными типами характера. У мужчин эмоциональность понижена, наблюдается склонность к флегматичности.

лППл - Слабая настойчивость, мягкость, уступчивость осторожному влиянию, наивность. Требуется особо тщательного отношения к себе – тип "маленькой королевы".

лПлП - Самый сильный тип характера, трудно поддается убеждению. Способен проявлять настойчивость, но иногда она переходит в "заикливание" на второстепенных целях. Сильная индивидуальность, энергичность, способность к преодолению трудностей. Некоторый консерватизм из-за недостаточного внимания к чужой точке зрения. Такие люди не любят инфантильности.

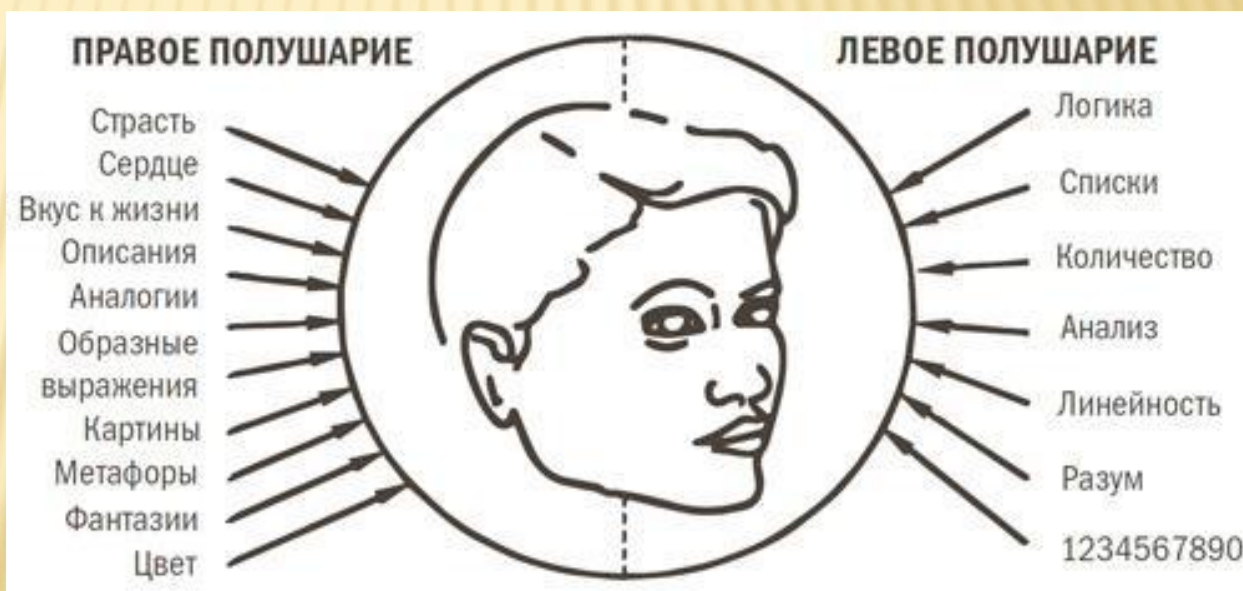
лПлл - Сильный и ненавязчивый характер. Практически не поддается убеждению. Основная черта – внутренняя агрессивность, прикрытая внешней мягкостью и эмоциональностью. Быстрое взаимодействие, но медленное взаимопонимание.

ллПП - Дружелюбие и простота, некоторая разбросанность интересов.

ллПл - Основные черты: простодушие, мягкость, доверчивость. Это очень редкий тип (1% женщин, у мужчин практически не встречается).

лллП - Эмоциональность в сочетании с решительностью (основная черта), энергичность, некоторая разбросанность приводят к тому, что у подобных характеров возможны эмоциональные, быстро принимаемые, непродуманные решения. Поэтому в общении с ними важны дополнительные "тормозные механизмы".

лллл - Способность по-новому взглянуть на вещи (антиконсерватизм), наибольшая эмоциональность, индивидуальность, эгоизм, упрямство, защищенность, иногда переходящая в замкнутость. Способность ослепительно улыбаться.



Проба А.Р. Лурия «перекрест рук», известная под названием «поза Наполеона».

При выполнении этой пробы субдоминантная рука ложится на грудь первой; доминантной считается та, локоть которой находится сверху (см. рис.). Обычно субъект обнаруживает предпочтение правого или левого типа скрещивания рук; предложение выполнить пробу в ином порядке чаще всего вызывает затруднения, при этом испытуемые отмечают непривычность позы и стремятся вернуться в исходное положение.

Проба «перекрест» рук, по данным ЭЭГ отражает парциальное доминирование контрлатеральных лобных отделов мозга (по N. Sakano, 1982) и имеет отношение к третьему блоку мозга, осуществляющему функции планирования, контроля и регуляции деятельности. В ходе многих экспериментов было выявлено, что правый показатель в пробе «перекрест рук» коррелирует с более низкими показателями «импульсивности».



Простой тест на нальность.
Скрестите руки на груди, приняв позу
Наполеона



Локоть какой руки сверху?



Если сверху **локоть**
правой руки – это
левое полушарие,
рациональность



Если сверху **локоть**
левой руки – это
правое полушарие,
иррациональность



**В психологии наиболее близка к понятию
нальности является такая черта характера как
импульсивность.**

Импульсивность — черта характера, выражающаяся в склонности действовать без достаточного сознательного контроля, под влиянием внешних обстоятельств или в силу эмоциональных переживаний.

С. Айзенк и Г. Айзенк разработали опросник импульсивности. Черта включает 3 шкалы:

- а) личностной склонности к риску как «склонности к поиску сильных ощущений»;
- б) собственно импульсивности как «снижения самоконтроля»;
- в) Третья шкала «эмпатии» измеряет способность сопереживать другому, заражаться его эмоциями, сочувствовать и т. д.

Склонность к риску Г. Айзенк отличает от импульсивности, более тесно связанной с темпераментом, хотя указывает «промежуточное» место этого свойства в системе основных генерализованных личностных черт, т. е. не рядоположное его соседство с другими чертами личности.

Экспресс – тест на риск! Какой Вы геймер?



1. Вы любите играть в компьютерные игры:

А) Онлайн;

Б) Офлайн.

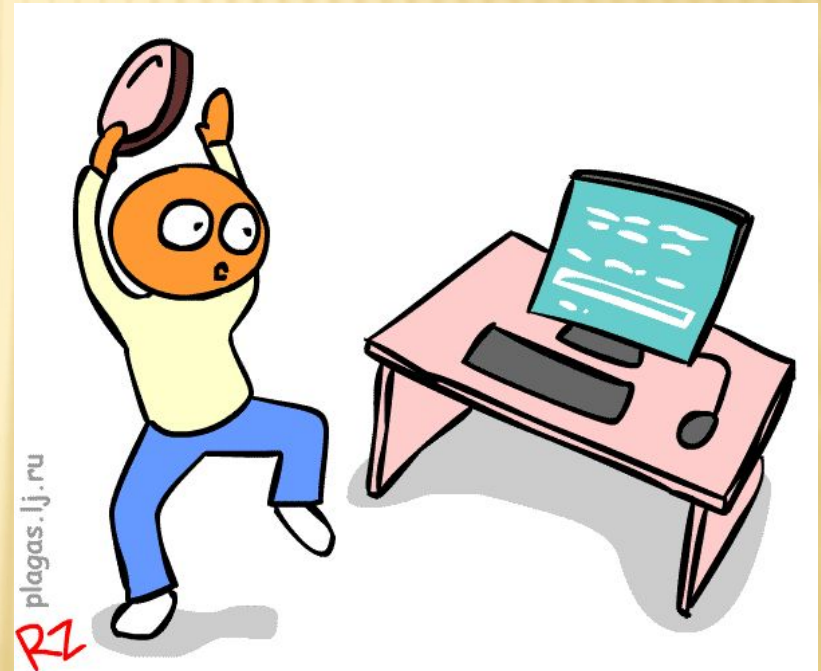
2. Вы играете в компьютерные игры:

А) больше 12 часов в неделю;

Б) меньше 12 часов в неделю.

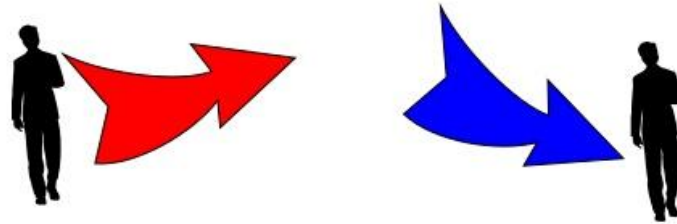
Результат:

Согласно исследованиям психологов, геймеры, играющие в компьютерные игры более 12 часов в неделю, и игроки в онлайн-игры (ответы А) характеризуются высоким уровнем склонности к риску как к поиску острых ощущений, что может способствовать совершению рискованных поступков и в реальности.



Нальность в метапрограммах НЛП.

Как говорит Любимов Александр, тренер НЛП: «Есть люди, которые если собираются что-то купить, предварительно тщательно собирают информацию – читают рекомендации и отзывы, опрашивают друзей, несколько раз осмотрят предполагаемую покупку, поговорят с продавцами... Другие прибегают в магазин, попросят показать «лучше», выбирают и покупают. Эти различия в поведении являются проявлением метапрограммы «мотивация активный – рефлексивный». И она касается в первую очередь того, как люди собирают информацию – до действия или во время».



Мотивация Активный – Рефлексивный

Этот тип мотивации связан с тем, как люди собирают информацию.



Наполеон Бонапарт

«Сначала надо ввязаться в серьезный бой, а там уже видно будет».



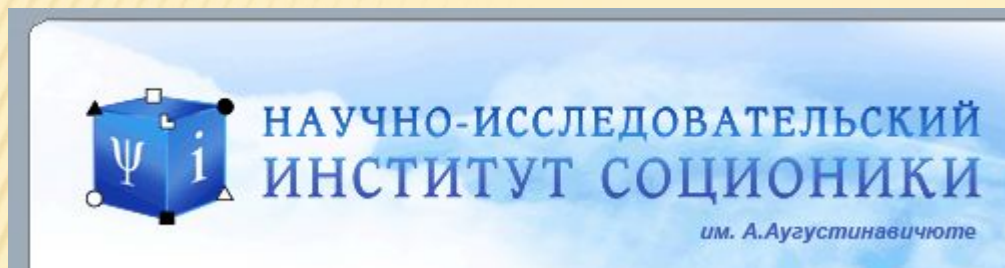
Михаил Голенищев-Кутузов

«Все приходит вовремя для того, кто умеет ждать».

Активные предпочитают собирать информацию **во время действия**. Ещё одна важная характеристика активных – им не нужен дополнительный толчок для начала действия. **Рефлексивные** же собирают информацию **до начала действия** и их, как уже понятно, нужно подталкивать для начала движения. Правда, это не означает что рефлексивные «бегают медленнее» активных – для них просто трудно начать.

Для рефлексивных есть ещё несколько названий - реактивные. Просто, когда говорят "рефлексивный" большой фокус на обдумывание ситуации, а реактивный - на большую склонность реагировать на внешнее воздействие, на потребность в "подталкивании".

Нальность в соционике



**Институт НИИ
соционики
Прокофьевых.**

Классы функций.

В соответствии с доминирующими функциями, Юнг разделил все психологические типы на два класса: **рациональные** (мыслительные и чувствующие) и **иррациональные** (интуитивные и ощущающие).

Определения.

Рациональные типы – как ориентированные на разум, традиции – стремятся жить с принятым решением, иметь твердое мнение (собственное или принятое). Они не склонны его менять, обычно имеют устойчивую твердую позицию в любой ситуации. Если обстоятельства меняются, рационалам необходимо время, чтобы к ним привыкнуть, освоиться, перестроить планы, принять новое решение. Жизнь с принятым решением – логическим или этическим – вот главная черта рациональных типов. Удачное или неудачное это решение – зависит от интеллекта, воспитания и т.п., но оно должно быть принято.

Иррациональные типы – как ориентированные на непосредственное восприятие, на свой взгляд на мир – стремятся увидеть новые возможности, уловить свои ощущения. Иногда они не спешат с принятием решения, наблюдают, собирают информацию. Если ситуация меняется, иррационалы реагируют на нее быстрее, чем рационалы, так как они более открыты для восприятия нового.



Школа Гуманитарной
Соционики

Гуленко Виктор Владимирович

Рациональность / иррациональность - одна из дихотомий базиса Юнга, которая характеризует предрасположенность социотипов взаимодействовать с окружающей реальностью либо на основе предустановленных программ (семантическое ядро полюса рациональность — планомерность), либо исходя прежде всего из особенностей данной конкретной ситуации (семантическое ядро полюса иррациональность — спонтанность).



Дерево черт характера
рационалов Юрия Зорина

гибкость
настроение
желание
побуждение
импульсивность

непредсказуемость
расхлябанность
спонтанность
непостоянство

ИРАЦИОНАЛИЗМ

циклоидность и лабильность



**Дерево черт характера
иррационалов Юрия Зорина**

Эксперимент: умеете ли вы складывать язык трубочкой?



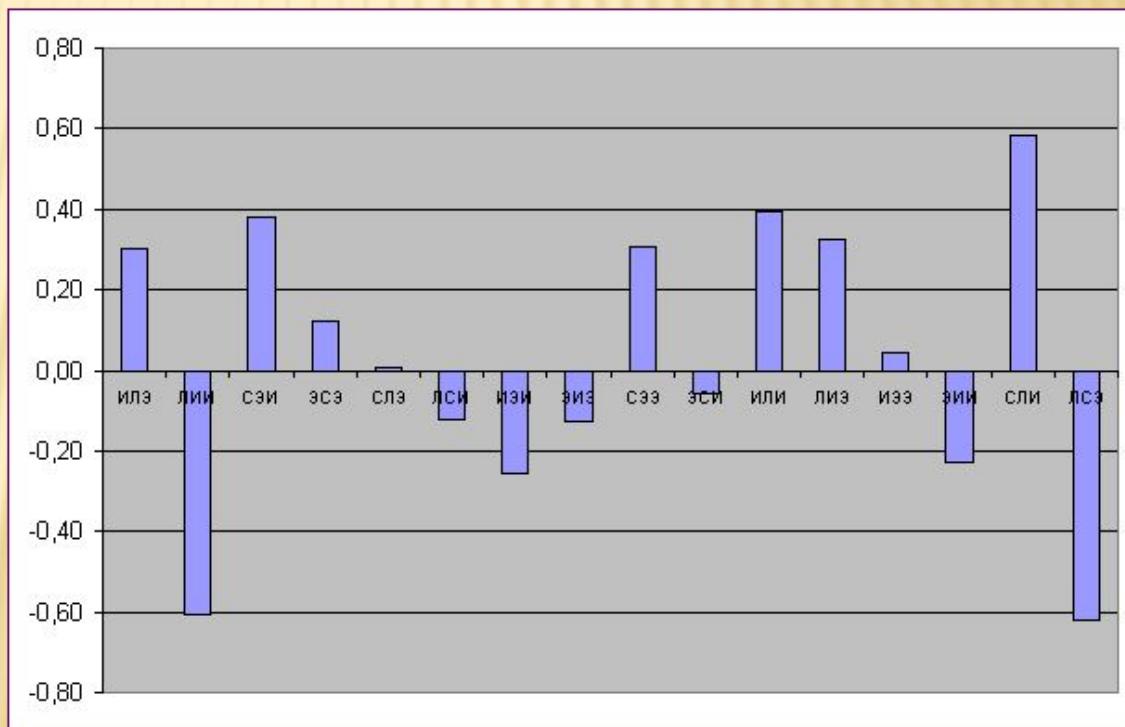


Умение складывать (сворачивать) язык трубочкой.

Как утверждает психофизиолог В.Л.Таланов: «Свойство интересно тем, что, по сведениям генетиков, является строго врожденным и имеет известную генетическую привязку и моногенную наследуемость. Всего нами по этому свойству обследовано 253 респондентов с надежно диагностированными ТИМами. Количество респондентов в

отдельных тимных группах колеблется от 6 (минимум) до 23 человек (максимум). Показателем наличия данного генетического свойства служил самоотчет респондентов.

По результатам исследования (рис.), наличие генетически врожденного умения складывать язык трубочкой достоверно коррелирует с принадлежностью к полюсу иррационалов, и, в несколько меньшей степени (на грани 95% достоверности) – с принадлежностью к полюсу «беспечных».



Рациональность по В.Л.Таланову

Согласно исследованиям психофизиолога В.Л. Таланова основными свойствами рационального полюса соционического признака нальности являются:

- малая скорость затухания эмоциональных следов и особенно негативных эмоциональных следов, замедленность их вытеснения из памяти;
- высокий уровень эмоциональной декларативной памяти, связанной с мгновенным запечатлением негативного эмоционального опыта, обид и т.п.;
- высокий уровень всех форм самоконтроля поведения, в том числе контроля движений, контроля инстинктов и контроля приобретенных социально нежелательных форм поведения;
- психологическая инертность вплоть до вязкости, малоподвижность и трудность быстрого переключения внимания, особенно в ситуациях нервно-психического напряжения;
- консерватизм по отношению к перцептивному окружению, отсутствие потребности в новых, разнообразных и будирующих ощущениях, предпочтение привычного и спокойного перед новым и будоражащим (низкий уровень стремления к ощущениям по М.Закерману);
- консерватизм привычек;
- склонность к этическому морализаторству;
- глубина эмоциональных переживаний, в среднем более высокий уровень эмпатии;



- трудолюбие и усидчивость;
- компетентность, дотошность (стремление любой опыт тренировать и доводить до степени совершенства);
- ответственность;
- избыточность оценочной деятельности (умственная жвачка, сомнения и колебания, постоянная перепроверка сделанного, оценка и подведение итогов на всех этапах работы, нетерпимость к любой неопределенности, стремление к избыточно-подробной информации о ситуации и т.п.);
- зависимость от посторонних мнений, от общественного мнения или мнения своей референтной группы;
- повышенная социальность установок и стремлений;
- направленная на других требовательность к выполнению принятых социальных (конвенциональных) норм поведения;
- склонность к заблаговременной подготовке, несклонность полагаться на импровизацию;
- предсказуемость поведения;
- высокие требования к предсказуемости чужого поведения и предсказуемости в развитии ситуации;
- организованность;
- последовательность в выполнении намеченных программ и очередностей;
- стремление к завершенности во всем, неприятные чувства от нарушения последовательности или от незавершенности;

- склонность к планированию дел и жизненных целей, как на далекую перспективу, так и в рамках текущего дня (распорядок дня);
- повышенный интерес к будущему с точки зрения карьеры и планирования своего поведения;
- повышенный уровень оборонительных реакций (тревожность, психическая напряженность, беспокойство, ранимость, самокритичность, установка на первоочередное избегание неудач);
- самокритичность;
- напряженный мышечный тонус;
- приверженность правилам и принципам, более высокий, чем у иррационалов, уровень правдивости;
- склонность к порядку, аккуратизм и педантизм в быту, повышенная требовательность к окружающим в вопросах порядка, качества, выполнения правил, дисциплины и организованности;
- дисциплинированность;
- долговременная память лучше кратковременной, оперативной;
- в среднем более высокая активированность и более высокий уровень бодрствования;
- нетерпимость к интенсивным сенсорным раздражителям, шуму, посторонним отвлечениям;
- устойчивость к монотонии и рутине.

ТЕСТ «ПОРЯДОК VS ХАОС»



№ 1

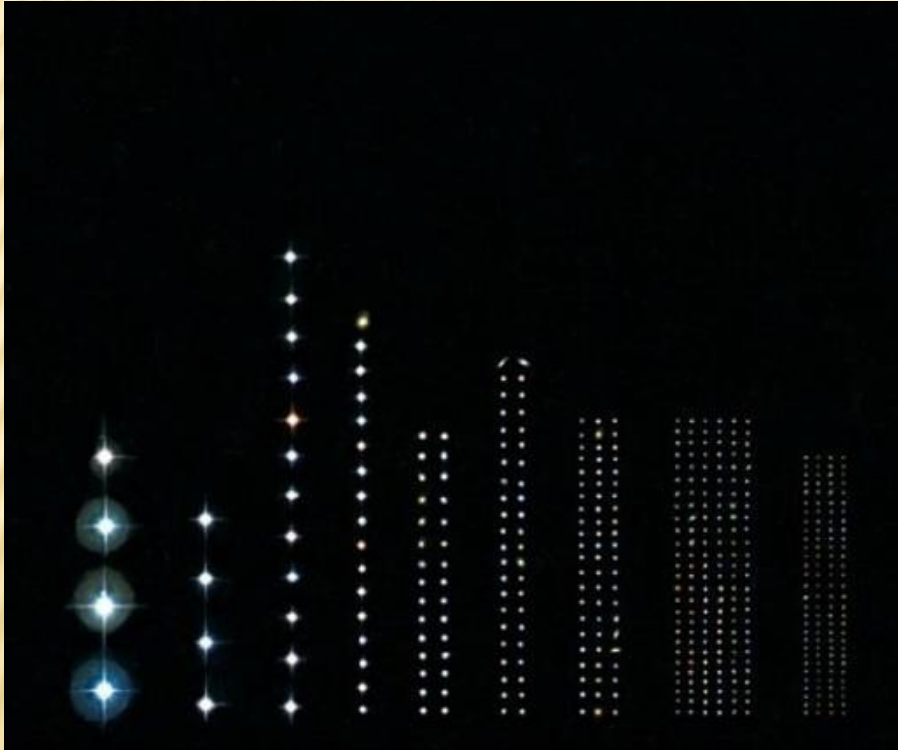


№ 2



КАКАЯ КАРТИНКА ТЕБЕ ПРАВИТСЯ?

№ 3



№ 4



КАКАЯ КАРТИНКА ТЕБЕ ПРАВИТСЯ?

№ 5

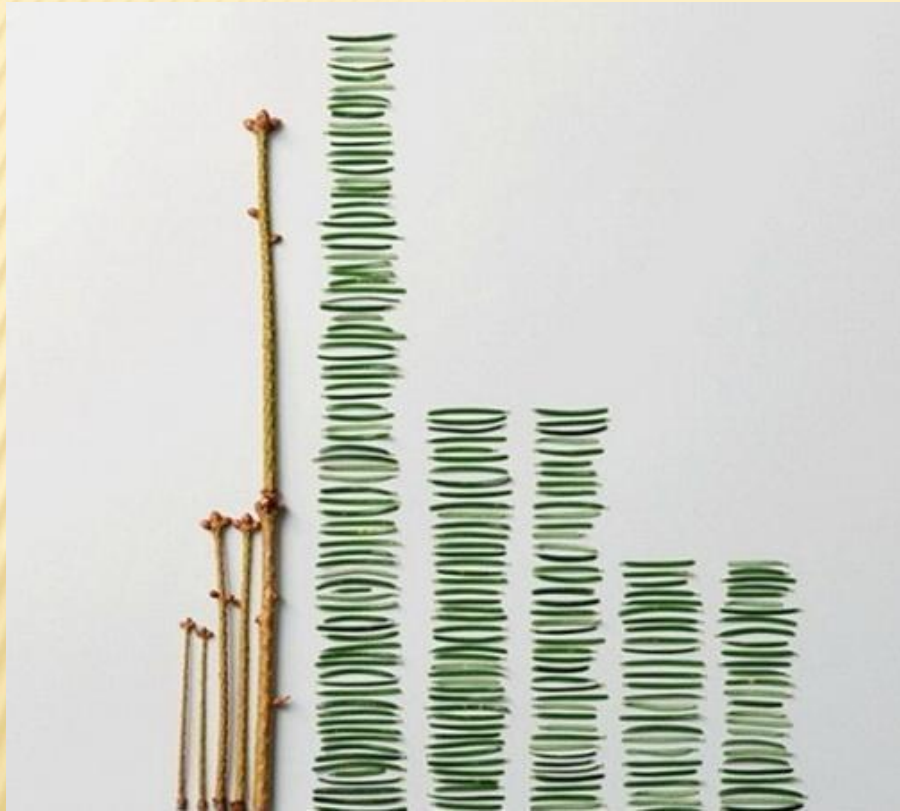


№ 6



КАКАЯ КАРТИНКА ТЕБЕ ПРАВИТСЯ?

№ 7



№ 8



КАКАЯ КАРТИНКА ТЕБЕ ПРАВИТСЯ?

№ 9



№ 10



КАКАЯ КАРТИНКА ТЕБЕ ПРАВИТСЯ?

Порядок:
№ 2, 3, 6,
7, 10.

Хаос: №
1, 4, 5, 8,
9.



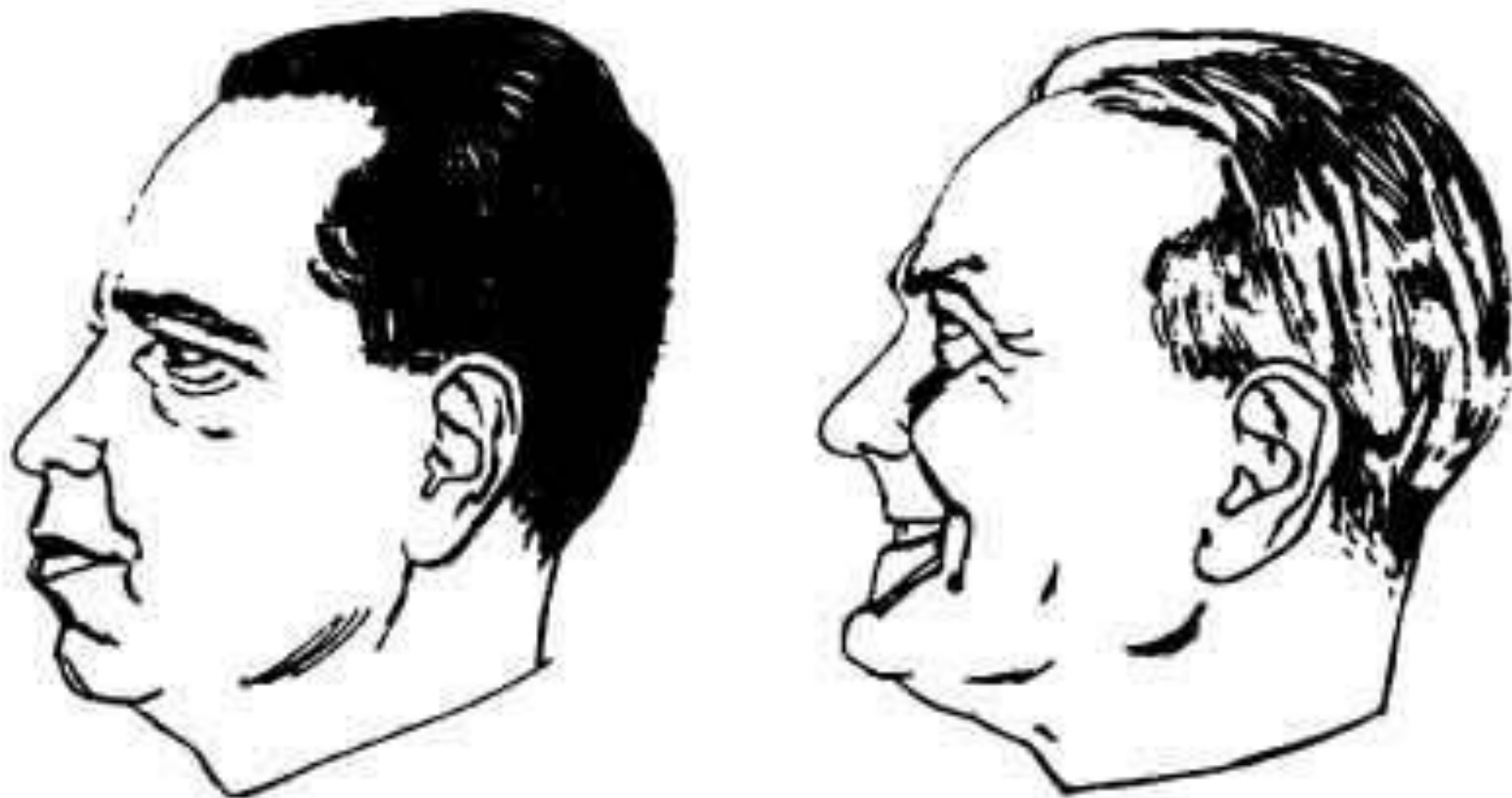
ТЕСТ «ПОРЯДОК VS ХАОС»

ТИПИРОВАНИЕ ПО ВНЕШНОСТИ



Импульсивность

Если смотреть сбоку, то можно заметить, что у импульсивного человека рот сильнее выступает вперед, чем у большинства других людей.



Сильная (слева) и слабая (справа) импульсивность

Те, у кого рот относительно слабо выступает из общего овала лица, считаются более рассудительными.



*Она импульсивна —
сначала скажет, а
потом подумает*



*Этот рассудителен — он,
прежде чем что-нибудь
сказать, десять раз
подумает*

Подверженность смене настроений

Ключом к пониманию того, насколько человек подвержен смене настроений, является то, насколько две половины его лица отличаются друг от друга.

У всех людей бывают смены настроения, но проявляется это в разной степени. Очень редко можно встретить настоящих «Джекила и Хайда», однако если у человека профили с разных сторон заметно различаются, от него можно ожидать резких смен настроения.



Подверженность смене настроений

Спасибо за внимание!

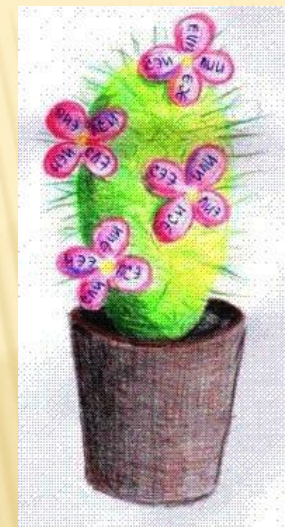
Презентацию подготовил Юрий Зорин, тренер Кировоградского клуба соционики «КаКтуС».

Наш сайт: <http://www.kir-socion.narod.ru/>

Наша группа Вконтакте: <http://vk.com/club10947222>

Мы в Фейсбуке: <https://www.facebook.com/socionika.kr>

Мы в Одноклассниках: <http://ok.ru/group/52217883852965>



При подготовке презентации использованы материалы сайтов:

<http://varganshik.livejournal.com/509060.html>

Модель НЛП: метапрограмма: активный-рефлексивный

<http://trenings.ru/entsiklopediya-nlp/modeli/887-model-nlp-metaprogramma-motivatsiya-aktivnyj-refleksivnyj.html>

ИМПУЛЬСИВНОСТЬ.

<http://charming-face.ru/blog/43272922720/SCHedrost-i-ekonomnost.-Optimizm-i-pessimizm.-Impulsivnost.-Kras>

