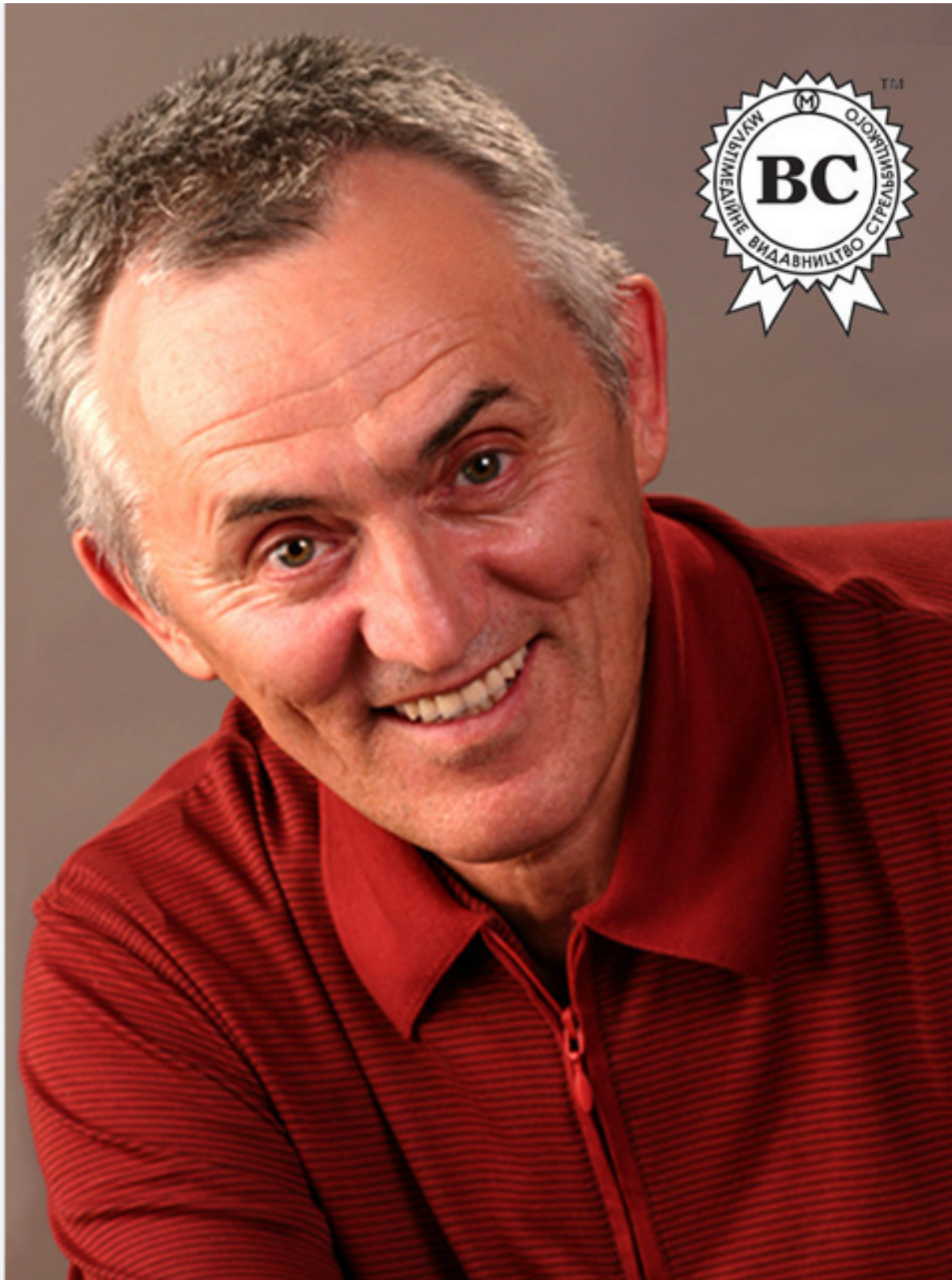


ИВАН КАРНАУХ



**Радуга характеров
Психотипы в бизнесе
и любви**

Иван Карнаух

**Радуга характеров.
Психотипы в бизнесе и любви**

«Мультимедийное издательство Стрельбицкого»

Карнаух И.

Радуга характеров. Психотипы в бизнесе и любви / И. Карнаух —
«Мультимедийное издательство Стрельбицкого»,

«Радуга характеров. Психотипы в бизнесе и любви» — книга-бестселлер, раскрывающая перед читателем секреты принятия верных решений на пути к деловому успеху и семейному счастью. Автор книги — профессиональный коуч, практический психолог и гипнолог Иван Карнаух познакомит Вас с увлекательным миром типологии, подробно поведает о спектре технологий, позволяющих взять под контроль управление всеми сферами деловой и личной жизни человека. Знание собственного психотипа и психотипов окружающих Вас людей поможет успешно найти работу и спутников жизни, создать идеальную бизнес-команду, гармонизировать отношения в любом коллективе, понять и устранить разрушительные составляющие внутриличностных и межличностных конфликтов.

© Карнаух И.

© Мультимедийное издательство
Стрельбицкого

Содержание

Отзывы	5
Предисловие	6
Глава 1. Типология – революция в психологии и управлении	8
1.1. Кто вы? Определите свой психотип	9
1.2. Ядро человеческой личности	12
1.3. Восемь типологических качеств	15
1.4. Построение формулы психотипа	20
1.5. Существенная типологическая оговорка	25
1.6. Развитие теории типоведения – соционика	29
1.7. Теория интертипных отношений	30
1.8. Основные характеристики психотипов	36
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Иван Карнаух

Радуга характеров.

Психотипы в бизнесе и любви

ОТЗЫВЫ

Вопросы профориентации сегодня стоят острейшим образом не только перед школьниками, но и перед взрослым населением в связи с поиском себя в новых видах деятельности. Авторы с большим успехом используют типологию на практике, доказывая ее высокую эффективность.

***Перцев А.В.**, д. ф. н., профессор УрГУ, академик РАЕН, вице-президент Российского Философского Общества, руководитель Межрегионального научно-практического центра профориентации школьников.*

Модернизация нашей экономики невозможна без первоклассного управленческого корпуса. Изучив технологию, предлагаемую авторами, менеджеры реально смогут повысить свою управленческую компетентность. Особенно рекомендую эту книгу работодателям при формировании высшего руководящего состава.

***Лоцманов А. Н.**, Первый заместитель Руководителя Комитета Российского Союза Промышленников и Предпринимателей по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия.*

Бизнес в России активно развивается. Многие решения новейшего менеджмента осваиваются «с колес». А встреча с толковой и практически полезной книгой, – а перед Вами именно такое деловое издание, может помочь «не изобретать велосипед», избежать типичных ошибок, показать полезные наработки профессионалов.

***Кондратьев В. В.**, д. т. н., автор делового бестселлера «7 нот менеджмента», руководитель издательских программ «Навигатор для профессионала» и «Управление производством».*

Книг по вопросам применения психологии в бизнесе существует великое множество. Эту книгу я выделяю в особый ряд в силу своей практичности, в чем убеждался не один раз в течение многих лет. Она позволяет освоить эффективные навыки управления персоналом людям бизнеса, которые обычно требовательны к такого рода предложениям со стороны психологов.

***Новосельцев С. А.** Ген. дир. пром. Холдинга ОАО «Завод радиоаппаратуры», доктор делового администрирования (DBA)*

Каждому человеку в жизни предстоит решение двух важных задач, определяющих его психическое здоровье: выбор супруга и профессии. Знание своего психотипа и тех, кто рядом позволит вам сделать правильный выбор и стать счастливым дома, и успешным на работе!

***Гроховская Д.И.** Психотерапевт*

Предисловие

Каждому из нас необходимо умение правильно строить взаимоотношения с людьми, чтобы решить задачи, продиктованные жизнью. Иначе говоря, каждый должен быть сведущ в искусстве управления. Конечно, слово «управление» в первую очередь вызывает ассоциацию с деловой сферой. И это понятно. Там от мастерства управленца зависит не только «быть или не быть» бизнесу, но и здоровье руководителей. Помните наше недавнее прошлое, когда охваченное энтузиазмом население сломя голову ринулось в предпринимательскую деятельность? А потом выстроились очереди к врачам – нервные перегрузки не проходят бесследно. И где теперь многие фирмы? Впрочем, и успешным бизнесменам необходимо совершенствовать свою работу, двигаться вперед. Есть ли та путеводная нить, которая поможет выйти из затруднительной ситуации? Есть. Это разработанный психологами типологический подход, или типование, с которым вас познакомит эта книга.

Взяв его на вооружение, руководители смогут поднять качество своего управления на новый уровень, научиться принимать правильные решения, создать эффективно работающую команду, а конфликты переводить в конструктивное русло. Да и любой человек, перед которым встал вопрос смены места работы и профессии, при помощи типологии сделает правильный выбор и на новом месте представит себя в самом выгодном свете. Кроме того, он сумеет определить, каковы особенности руководителя и организации, в которой ему предстоит трудиться.

В большинстве своем мы так воспитаны, что на крутом жизненном вираже далеко не каждый верит в свои силы. Типология, устанавливающая психотип личности, помогает понять сильные и слабые стороны характера, после чего уже можно самим выбирать подходящего руководителя, а не наоборот.

Типологический подход решает не только вопросы профориентации или задачи, касающиеся профессионального роста. В семейной жизни он позволяет сохранить любовь, которая иногда находится под угрозой разбиться о «лодку быта». Кроме того, с его помощью решается пресловутая проблема отцов и детей. Как часто можно услышать: «Мы не можем найти общего языка с ребенком. Уже все испробовали: и кнут, и пряник. Ничего не понимает, упрямый какой-то!» На деле же родители, желая любимому чаду только добра, коречат его психику. А если знать психотип ребенка (и свой собственный!), то можно избавиться от заблуждений и установить хорошие взаимоотношения с ним, а значит, обеспечить счастливое будущее ему и себе.

Книга адресована широкому кругу читателей, хотя часть приведенных технологий прежде всего адресована бизнесменам. Тем не менее она будет интересна всем, кого волнует проблема личностного роста, собственной востребованности, кто хочет научиться разбираться в людях, своевременно принимать точные решения, предупреждать конфликты и с честью выходить из трудных ситуаций – не это ли залог здоровья и благополучия? Потерпевшие фиаско в бизнесе найдут в этой книге ответ на вопрос, который, возможно, не раз задавали себе: «Почему у меня ничего не получилось, а у соседа, у которого нет ни высшего образования, ни связей, дела идут в гору?» Но даже если не вдаваться в премудрости развития бизнеса на современном этапе, пропустить соответствующие разделы (а материал уникальный!), то интересную и полезную информацию почерпнут для себя многие. Теория психологических типов и разработанные на ее основе технологии ставят все на свои места и дают шанс каждому добиться успеха.

С последнего издания книги прошло 6 лет. За это время наши технологии оформились в более стройную систему – типологический коучинг, в основе которого лежит тренировка рефлекса цели, обеспечивающего человеку успешность как «дома», так и на работе. Знание

психологического типа личности клиента позволяет коучу (тренеру) проводить такие занятия с наибольшей эффективностью.

Глава 1. Типология – революция в психологии и управлении

Многие трудности, возникающие перед нами, оказывается, вполне преодолимы при помощи типологического подхода, открытого психологами. Типология¹ – тот чудесный ключик, который поможет отомкнуть многие закрытые двери. В том числе и те, на которые наталкиваются бизнесмены.

¹ В понятие «типология» мы включаем типоведение и соционику.

1.1. Кто вы? Определите свой психотип

Благодаря типологии – открытию психологов – поведение человека становится понятным и управляемым. Прежде чем читать книгу далее, мы предлагаем вам убедиться на собственном примере в том, что типология – работающий инструмент. Это наиболее точный индикатор делового предназначения личности. Пройдите предложенный мини-тест, постройте формулу своего психотипа и прочтите его описание.

Мини-тест

Инструкция. В каждом из блоков теста необходимо выбрать вариант «А» или «Б», присущий вам в целом, «по жизни» (не обязательно на работе) и оценить в процентном соотношении, так, чтобы $A + B = 100 \%$.

Вопросы направлены на выяснение вашего «пути» или– способа достижения результата вашей деятельности (планов, задач, целей). При выборе ответа желательно вспомнить свое поведение во время отдыха, дома, в семье, одним словом, когда вы свободны в своем выборе. Если ваш вариант ответа будет 50 % на 50 %, то необходимо осуществить выбор, хотя бы с перевесом на 1 %, например, 49:51.

Тест составлен таким образом, что может вызвать у вас недоумение в противоречивости позиций. Не пытайтесь его анализировать, отвечайте, как посчитаете нужным – этого вполне достаточно для первичной оценки.

Блок 1

А. Вы легко сходитесь с новыми людьми, стремитесь расширять круг знакомых. Вы довольно разговорчивы и открыты. Часто поступаете опрометчиво, бываете несдержанны. Любите быть в центре событий.

Б. Вы неторопливы, сдержанны в общении, настороженно встречаете новых людей. Контролируете себя, не любите выставлять свои заслуги напоказ. Сдерживаете себя в споре, чтобы не сказать лишнее, скромны.

Блок 2

А. Вы прагматик, не любящий фантазий, практичны в обиходе. В работе вы скрупулезны. Многие вещи любите хорошо делать своими руками, проверяете результаты сделанного.

Б. Вы хорошо предвидите будущее, часто вспоминаете прошлое, стремитесь к новизне и переменам. Ваши теоретические (творческие) способности выше практических.

Блок 3

А. Вы не любите выяснять причины ссор и недоразумений. Ставите разум выше чувств, объективно судите о людях, независимо от симпатий. Предпочитаете не обсуждать темы личной жизни – как своей, так и других.

Б. Вы склонны идти на компромиссы в делах ради хороших отношений. Вас всегда интересуют чувства и взаимоотношения между людьми. Стараетесь делать другим приятное, умеете говорить комплименты.

Блок 4

А. Ваша работоспособность, как правило, всегда одинакова. Вы последовательны в действиях, решения принимаете однозначно и с трудом их меняете. Вам легко придерживаться установленных правил, строгой дисциплины, нравится во всем порядок.

Б. Ваша работоспособность, как правило, волнообразна. Вы можете гибко приспосабливаться к существующим условиям. Для достижения конечного результата вам обычно не нужны строгие графики и инструкции.

	Блок 1	Блок 2	Блок 3	Блок 4
	А : Б	А : Б	А : Б	А : Б
В юности:				
Сейчас:				

Ключи к тесту

Номер блока	Вариант ответа	Буква формулы психотипа	Обозначение букв
Блок 1	А	E	Экстраверт
	Б	I	Интроверт
Блок 2	А	S	Сенсорик
	Б	N	Интуит
Блок 3	А	T	Логик
	Б	F	Этик
Блок 4	А	J	Решающий
	Б	P	Воспринимающий

По таблице найдите название психотипа (-ов) и запомните название:

Формулы психотипов			
ESTP Маршал	ESFP Политик	ENTP Новатор	ENFP Инициатор
ESTJ Администратор	ESFJ Энтузиаст	ENTJ Предприниматель	ENFJ Наставник
ISTJ Инспектор	ISFJ Хранитель	INTJ Аналитик	INFJ Гуманист
ISTP Мастер	ISFP Посредник	INTP Критик	INFP Романтик

Например, из таких ответов получилась бы формула психотипа – ENTP (Новатор):

Блок 1	Блок 2	Блок 3	Блок 4
А : Б	А : Б	А : Б	А : Б
70 : 30	45 : 55	90 : 10	40 : 60
Е	Н	Т	Р

ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ: *Прежде чем знакомиться со своим психотипом прочитайте внимательно «Существенное замечание к мини-тесту».*

Итак, первичное знакомство со своим психотипом состоялось! Но не советуем спешить перелистывать страницы. Всему свое время. Вы сможете лучше разобраться что к чему, определить, насколько достоверен полученный результат диагностического теста, только после знакомства с теорией психотипов. И если при определении вашего типа в результат вкралась ошибка, вы, узнав больше о параметрах, из которых он складывается, легко ее исправите. Кроме того, вы можете поработать с более подробным тестом, который дан в Приложении № 2 «Типологический опросник». А теперь, после первого знакомства с типологическим подходом, со своими характеристиками, естественно задуматься над тем, какой из вас получается работник, начальник, подчиненный и т. д.

Примечание. Если вы желаете определить формулу своего психотипа более достоверно, то необходимо провести собственную диагностику как можно у большего числа хорошо знающих вас родственников и знакомых (5–7 человек). За окончательный вариант берется тот, который будет наиболее частым.

1.2. Ядро человеческой личности

Для того чтобы разобраться в особенностях характера человека, надо обратиться к основам теории личности.

Основатель классической школы психоанализа Зигмунд Фрейд открыл подсознание – своеобразное «ядро» человеческой личности, которое нерационально и не может быть объяснено. Более того, оно не может быть по-настоящему и изменено. Такова главная биологическая особенность психики человека, своеобразная психофизиологическая константа.

С точки зрения психологии, все попытки рационального типирования людей останавливаются, когда дело доходит до ядра личности. Ядро может быть воспринято только как цельный и неразделимый элемент, на котором и строится впоследствии личность человека.

В дальнейшем Карл-Густав Юнг не только подтвердил это, но и доказал, что существуют определенные структуры, типы строения подсознания. Ученый описал эти подсознательные структуры. Попробуем с современных позиций посмотреть, в чем суть теории К. – Г. Юнга.

Человек, находясь в коммуникативном пространстве, постоянно взаимодействует с другими людьми. При этом оказываются задействованными такие присущие организму функции, как усвоение информации и способ принятия решения. Осуществляются они мозгом человека – своеобразным пунктом переработки информации, у которого есть вход и выход. На входе мозг получает информацию, на выходе выдает готовое решение.



Модель информационного процесса

Люди по-разному воспринимают информацию. Одни – буквально и конкретно, прекрасно запоминая детали, факты, цифры, а другие мало обращают внимания на мелкие детали, они видят мир через образы, за конкретными фактами они угадывают тенденции. Про таких говорят, что они обладают шестым чувством.

Принимают решения люди тоже по-разному. Одни при этом основываются на объективном анализе. Другие прислушиваются к собственному сердцу, к своим и чужим чувствам. Что важнее – разум или чувства? Типология утверждает: каждому – свое.

Согласно открытию К. – Г. Юнга, всех людей по способу восприятия информации можно разделить на две группы:

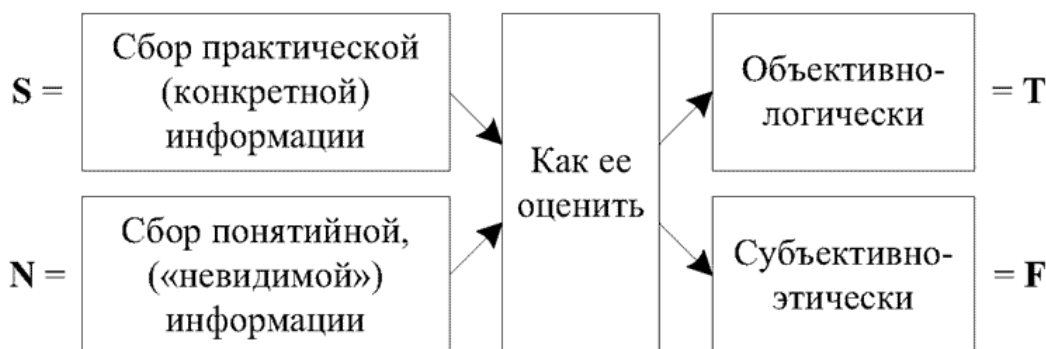
S – люди, воспринимающие только практическую, конкретную информацию (ту, которую можно увидеть, услышать, потрогать).

N – люди, воспринимающие понятийную, невербальную, «невидимую» информацию.

Еще в две группы Юнг объединил людей по способу принятия решений:

T – люди, объективно, логически оценивающие информацию и аналогично принимающие решение.

F – люди, субъективно оценивающие информацию, с этической точки зрения и так же принимающие решения.



Модель психических функций

Человек, собирающий конкретную информацию (S), может принимать решения и объективно, и субъективно. То же самое относится и к человеку, принимающему информацию по типу N. Таким образом, К. – Г. Юнг выделил четыре базовые психические функции.

Сенсорика – S (от англ. «*Sensation*» – ощущающий) – функция конкретного восприятия мира через органы чувств.

Интуиция – N (от англ. «*Intuition*» – интуитивный) – функция отвлеченного восприятия мира в целостных образах и картинах фантазии.

Логика – T (от англ. «*Thinking*» – думающий, мыслящий) – мыслительная функция психики человека, обрабатывающая информацию и принимающая решения объективно, беспристрастно.

Этика – F (от англ. «*Feeling*» – чувствующий) – психическая функция субъективного суждения или оценки, основанная на вовлеченности во внутренний, душевный мир окружающих людей.

Функции в каждой из этих пар взаимоисключаемы, то есть конкретный человек воспринимает информацию каким-то одним способом, наиболее развитым, например сенсорика (S) у него может преобладать над интуицией (N) и наоборот. И решения человек принимает также на основе преобладающей оценочной функции: либо логики, либо этики.

К. – Г. Юнг не остановился на этом, он ввел еще два параметра человеческой психики: экстраверсия (E) и интроверсия (I).

Экстраверсия – активная и энергозатратная установка психики, нацеливающая человека на экспансию. Люди, обладающие этим качеством, настроены на активное общение. В большинстве случаев они коммуникативные и интеллектуальные лидеры.

Интроверсия – пассивная и энергоэкономная, защитная установка психики. Интроверты сосредоточены на себе. Они сдержаннее, чем экстраверты, и гораздо реже оказываются в роли лидеров, особенно в больших группах.

Таким образом, четыре психические функции получили экстравертную или интровертную окраску. Теперь модель личности стала более объемной, разносторонней и законченной. На основании всех приведенных параметров выделяют восемь базовых психотипов².

² Следует уточнить, что в работах К. – Г. Юнга нет четких описаний «портретов» психотипов.

Экстраверты:

ES – сенсорный экстраверт

EN – интуитивный экстраверт

ET – логический экстраверт

EF – этический экстраверт

Интроверты:

IS – сенсорный интроверт

IN – интуитивный интроверт

IT – логический интроверт

IF – этический интроверт

Существует мнение, что психология – не наука, так как в ней нет точного расчета. В самом деле, скрупулезные измерения в человеческой психике – абсурд. Но это не значит, что психология не может давать достоверный прогноз, что является первым признаком научного подхода. Если мы обратимся к принципу Парето³, то получим следующее: в системе (здесь – в психике) должно быть 20 % базовых критериев, с помощью которых можно практически точно (на 80 %) описать ее свойства (поведение человека). Мировая психология до К. – Г. Юнга разработала огромное количество критериев оценки человека. Необходимо было в них разобраться, найти основополагающие и свести в систему, что и сделал ученый.

На основании своего открытия К. – Г. Юнг в 1923 году фактически построил «Периодическую систему психотипов». По значимости это открытие сопоставимо с созданием «Периодической системы элементов» Д. И. Менделеева в химии и является революционным для психологической науки.

А сегодня каждый может руководствоваться следующими постулатами.

Человек не универсален – с чем легко справится один, другому может быть не под силу. Человек не может научиться всему – он может достичь успехов только в том, к чему имеет способности. Человек не идеален – достоинства и недостатки в человеке являются продолжением друг друга.

Комфортность или дискомфортность отношений двух людей зависит не столько от их личных качеств или внешних обстоятельств, сколько от степени совместимости или несовместимости внутренних сущностей этих людей.

³ Вильфредо Парето (1848–1923) – итальянский классик экономической науки, внесший большой вклад в разработку теории экономического равновесия.

1.3. Восемь типологических качеств

Забегая вперед, скажем, что в американской школе типоведения типологические качества называют предпочтениями. В каждом человеке есть, как правило, все указанные противоположные черты, но одна из них преобладает. Поэтому не удивляйтесь, если, читая описания противоположных качеств, вы будете ловить себя на мысли, что у вас бывает и то и другое, – это нормально. Но все-таки чаще вы себя ведете вполне определенным образом. Кроме того, есть яркие типы, а бывают и довольно размытые, нечеткие. Точно определить свойства личности такого человека под силу только специалисту.

Предлагаем вам ознакомиться с описанием четырех пар врожденных типологических качеств и выбрать те из них, которые лучше всего характеризуют вас. Прочитав этот раздел, вы можете еще раз вернуться к заполненной анкете экспресс-теста и уточнить свои ответы. Итак, кто вы?

Экстраверт (Е) или интроверт (И)?

Эти противоположные типологические черты определить проще всего. Мы часто делаем это бессознательно, оценивая поведение окружающих.

Обратите внимание, как ведет себя человек при появлении незнакомца, на новой работе, в новой игре – скованно и стеснительно или же, напротив, легко вступает в контакт с посторонними, быстро осваивается.

Интроверт попытается спрятаться, столкнувшись с кем-нибудь или чем-нибудь незнакомым.

Экстраверт будет вести себя решительно и раскованно. Интроверт, напротив, тих, застенчив и гораздо менее навязчив, чем экстраверт.

Экстраверт прекрасно понимает окружающих, легко с ними взаимодействует. Среди людей он чувствует себя как рыба в воде: отзывчив, полон энтузиазма, инициативен, экспрессивен. Для адаптации в группе ему не требуется раскочки. Экстраверт легко приспосабливается, если семья переезжает, быстро находит новых друзей. Он всегда открыто высказывает свое мнение, но при этом, как правило, соотносит свои взгляды с мнением окружающих.

Интроверт лучше работает в одиночку. В отличие от несколько поверхностного экстраверта он может глубже погрузиться в проблему, глубже проработать задание.

Экстраверт, в свою очередь, более приспособлен для разработки новых сфер. Он склонен работать в коллективе.

Интроверт, напротив, нелюдим, часто с трудом входит в новые контакты, поэтому имеет узкий круг друзей. Он стремится к тишине, старается защититься от обилия новой информации, поэтому любит сидеть дома. Внешне выглядит спокойным, задумчивым, часто молчаливым.

Их главное различие в том, что экстраверт черпает энергию в общении с внешним миром, а интроверт – в уединении. Поэтому при возникновении проблемы экстраверт всегда хочет с кем-то поделиться, интроверт же переживает ее внутри. Он вообще бережет свое внутреннее пространство от внешних посягательств, и не всегда понятно, что происходит у него в душе.

Замечено, что экстраверты встречаются примерно втрое чаще интровертов.

Сенсорик (S) или интуит (N)?

Вторая пара качеств, так же как и первая, относится к ядру типа личности и является самой сложной для диагностики, потому что речь идет об иррациональном – восприятии информации. Оно происходит помимо нас. Здесь по большей части не включаются сознательные механизмы. Поэтому способ восприятия информации труднее отследить, чем, к примеру, способ принятия решения.

Тем не менее мы попробуем. Вспомните, часто ли вы ребенком «грезили наяву», снова и снова просили прочитать волшебную сказку или предпочитали спорт, игры и книги «про шпионов»? И сейчас, повзрослев, что вы предпочитаете: в сотый раз перечитать любимую книгу или купить новую, полезную для учебы или работы, с большим количеством фактов и действий? В первом случае вы, возможно, интуитивный, во втором, скорее всего, сенсорный.

Интуитивный человек более изобретателен, а конкретный – более практичен. Пока интуитивный обдумывает гипотезы, конкретный активно действует. Для конкретного человека обещания святы, нарушение договоренности – почти трагедия. Интуитивный, напротив, отнесется к любому изменению планов совершенно спокойно. КГ-типом трудно управлять, он хочет быть самим собой, вероятно, поэтому товарищи, учителя, начальники на службе нередко воспринимают его как неудобного, а порой и несговорчивого.

У **S-типов** хорошо развиты ручные навыки, они легко справляются с конкретной, точной и рутинной работой. **N-типы** эффективны тогда, когда недостает фактов, а задача очень запутана, нестандартна, то есть когда, собственно, и требуется интуиция.

Сенсорики обостренно реагируют на ощущения собственного тела, поэтому особенно беспокоятся о своем здоровье. Они живут «здесь и сейчас», быстро ориентируясь в пространстве и текущем моменте. Интуит же больше размышляет о том, что было или что предстоит (принцип «раньше – потом»). Из-за этой ориентации на будущее и прошлое он недостаточно внимателен к настоящему – порой очень рассеян, так как занят переработкой отвлеченной информации. Но зато интуит прекрасно видит перспективу и потенциальные возможности. Он легко может взглянуть на проблему по-новому да и вообще интересуется всем новым, даже если это и не обещает практического результата. Сенсорик же всегда реально и несколько буквально воспринимает ситуацию.

Соотношение N- и S-типов составляет примерно один к трем.

Логик (T) или этик (F)?

Эти два качества показывают, как мы принимаем решение.

Подумайте, что важнее, когда вас просят сделать что-то новое и неизвестное: *почему* мы должны сделать это или *для кого* вы будете это делать? Если вы логик (T), от вас в таких ситуациях чаще всего можно услышать «зачем?» и «почему?». Если этик (F) – «для кого?».

T-работник обязательно попросит подробно объяснить, чего от него хотят, и, надо заметить, уныло воспримет фразу начальника: «Потому что я так сказал!» А F-работника такой лаконичный ответ вполне устроит: надо так надо, мое дело исполнять, а не спорить.

F-тип ориентирован на людей, он тонко чувствует настроение других. Ему нравится оказывать услуги родителям и учителям, коллегам и начальникам, ему приятно, если его старания заметили и оценили.

По лицу логика вы никогда не угадаете его эмоционального состояния: он контролирует и прячет свои чувства, даже когда его ругают или наказывают. Напротив, у этика богатая мимика.

F-ребенок легко может заплакать, F-взрослый запросто расскажет о своих переживаниях. При этом логик зачастую только выглядит безразличным и нечувствительным: внутренне он может страдать даже сильнее, чем более экспрессивный этик, просто ему трудно говорить о своих эмоциях.

Человек логического типа оценивает поступки с точки зрения «правильно – неправильно», «разумно – глупо». Он ориентирован на систему, закон и порядок. Любит все анализировать, устанавливать логические связи. Ради дела может игнорировать чувства людей.

Этик пользуется критериями: «порядочно – непорядочно», «гуманно – негуманно». Принимает решение под влиянием симпатий – антипатий. Он способен влиять на окружающих и сам подвержен влиянию других. Ради хороших отношений готов идти на компромиссы. Так как сам обидчив, боится обидеть других. Часто говорит комплименты. Любовь для него выше всего.

Может сложиться впечатление, что этик не владеет логикой. Конечно, это не так. Логическое мышление у него развито не хуже, чем у Т-типа, разница в том, что этик всегда делает этическую, субъективную поправку своим логическим выкладкам.

Логик эффективен там, где требуются анализ и жесткость.

А этик – там, где важно умение чувствовать людей и строить с ними отношения.

Решающий (J) или воспринимающий (P)?⁴

Эти контрастные типологические черты были предложены уже послеюнговскими исследователями.

Со временем К. – Г. Юнг отошел от вопросов типологии личности. Он увлекся изучением подсознания и стал основоположником аналитического направления психологии, которое отличается глубоким проникновением в структуры подсознания. Ученый и известен нашим современникам главным образом как психоаналитик.

Типологический подход получил развитие в работах американских исследователей Катарини Бриггс и Изабель Майерс, матери и дочери. Им принадлежит открытие последней пары противоположных качеств «решающий– воспринимающий», в результате которого количество вариантов типичного поведения людей стало 16.

К изысканиям их подтолкнула проблема трудоустройства демобилизованных солдат после Второй мировой войны, которая стояла очень остро. Если Изабель на практике решала вопрос, как подобрать человеку работу, адекватную его способностям, то ее мать активно прорабатывала теоретическую сторону вопроса: изучала работы Юнга, посещала его лекции и даже вела с ним переписку. В результате десятилетних исследований был найден индикатор типов Майерс – Бриггс (*Myers-Briggs Type Indicator – MBTI*). Первое сообщение в печати о нем появилось в 1959 году. Поначалу воспринятый в штыки профессиональным сообществом психологов, он стал применяться лишь в восьмидесятые годы, когда пришло понимание необходимости учитывать индивидуальные особенности людей для успешной работы в различных сферах.

Так открытие К. – Г. Юнга нашло свое практическое воплощение. Майерс и Бриггс дали первые инструменты для типирования характеров людей в виде определенного набора тестовых систем. Для применения MBTI в России или любой другой стране недостаточно его просто перевести, механически переложить на новую почву. Предварительно необходимо

⁴ Эта пара типологических качеств не является новыми функциями психики. Они всего лишь определяют, какая способность у человека развита в большей степени: восприятие информации (воспринимающие типы – P, от англ. *Perceiving*, по Юнгу – «иррациональные» либо ее оценка (решающие типы – J, от англ. *Judging*, по Юнгу – «рациональные»).

провести исследование, чтобы лучше адаптировать разработку к национальным, культурным традициям, к тому или иному языку. Так, например, версия MBTI, созданная для Великобритании, отличается от американской, хотя язык, казалось бы, один – английский. Версии MBTI были созданы на 26 языках мира для США, Великобритании, Франции, Германии, Испании, Японии и т. д.

Определить, каков ваш тип личности – решающий или воспринимающий, довольно просто. Достаточно ответить на вопрос: вы предпочитаете, чтобы все было заранее определено, решено, устроено, или вам больше нравится иметь возможность выбора, чтобы жизнь вас удивляла и преподносила сюрпризы?

В первом случае вы относитесь к J-типу (определенный, решающий). Во втором – к P-типу (гибкий, воспринимающий).

J-тип старается ко всему вовремя подготовиться, не любит опаздывать на свидания, ответственно относится к обязанностям на работе. Свои вещи, дела, а заодно и себя содержит в порядке. Склонен к планированию и доведению всего до завершения. Гибкого типа, напротив, не волнует, успеет он точно к назначенному времени или нет, он не любит ничего планировать заранее и вообще не любит ограничивать себя какими бы то ни было рамками. В его комнате, на столе почти всегда творческий беспорядок, на полках – «муравейник», но главное – ему действительно трудно понять, почему все это так не нравится окружающим.

J-тип всегда знает, как надо выглядеть и вести себя, охотно и со знанием дела участвует в общих развлечениях; P-типу приходится напоминать, чтобы он прилично оделся к торжественному случаю, не забыл вовремя прийти к ужину, обеду или завтраку, сделал домашнее задание, выполнил обязанности по дому и т. д. (J-тип, как правило, помнит и легко справляется с повседневными делами. Он уверен в себе, его речь четкая и точная. P-тип любит экспериментировать с речью, в его утверждениях порой слишком много воды, зато при этом он гораздо непосредственнее, чем более исполнительный J-тип.

Решающий J-тип стабильно работоспособен. Он соблюдает дисциплину сам и требует этого от других. У **воспринимающего P-типа** работоспособность связана с изменчивым настроением, он обычно действует без подготовки, «веря в свою удачу», может начинать сразу много дел и не довести их до конца. Но он умеет быстро реагировать на изменение обстановки, может прекрасно маневрировать.

Таково деление людей на психотипы с указанием основных характеристик, разработанное на основе теории К. – Г. Юнга. Предложенная классификация – незаменимый инструмент для профессиональной ориентации.

Подведем итог: К. – Г. Юнг установил внутренние механизмы главного закона живой природы – закона самосохранения, выживания. Иначе его можно сформулировать так:

Если хочешь выжить, то постоянно вбирай, сканируй информацию вокруг себя (и внутри) и давай ей оценку!

Все и делают это в меру своих способностей, а движет людьми одно из инстинктивных желаний – человек хочет знать: что это? или что с этим делать? Реализуется механизм постижения окружающего мира и его оценки так:

Наши пять органов чувств непрерывно собирают информацию об окружающей обстановке, словно сканер, – это работа сенсорики (S). С развитием цивилизации у человека появилось и более развитое, чем у далеких предков, «шестое чувство» – интуиция (N), с помощью которой делают прогноз событий и выявляют возможности того или иного объекта. Сенсорика собирает очевидную и конкретную информацию, а интуиция – неочевидную, скрытую. Интуиция в данном случае – не парапсихологическое явление, а всего лишь предшествующий жизненный опыт личности, хранящийся в памяти и всплывающий как вспышка, озарение и т. п.

После восприятия окружающей информации мы должны дать ей соответствующую оценку, чтобы знать, как себя вести дальше. Эта оценка вырабатывается с помощью логики и этики.

«Хочу знать, что это?»				«Что с этим делать?»			
Люди, воспринимающие информацию — («Воспринимающие» — Р)				Люди, дающие оценку информации — («Решающие» — J)			
S Опираются только на свои пять органов чувств		N Опираются на внутреннюю память (интуицию)		T Дают оценку с помощью формальной логики		F Дают оценку с помощью этической логики	
Se	Si	Ne	Ni	Te	Ti	Fe	Fi
а) насколько силен или слаб противник	а) насколько совершенна или неудобна вещь	а) каковы возможности объекта	а) каков прогноз явлений	а) это выгодно — невыгодно	а) это верно или ложно	а) это мне нравится — не нравится	а) это морально — аморально
б) насколько опасен или не опасен мир	б) насколько красива или не красива вещь	б) каковы возможности субъекта	б) каков прогноз социальных событий	б) полезно — бесполезно	б) есть смысл — нет смысла	б) предпочитаю или не предпочитаю	б) человеческо или бесчеловечно

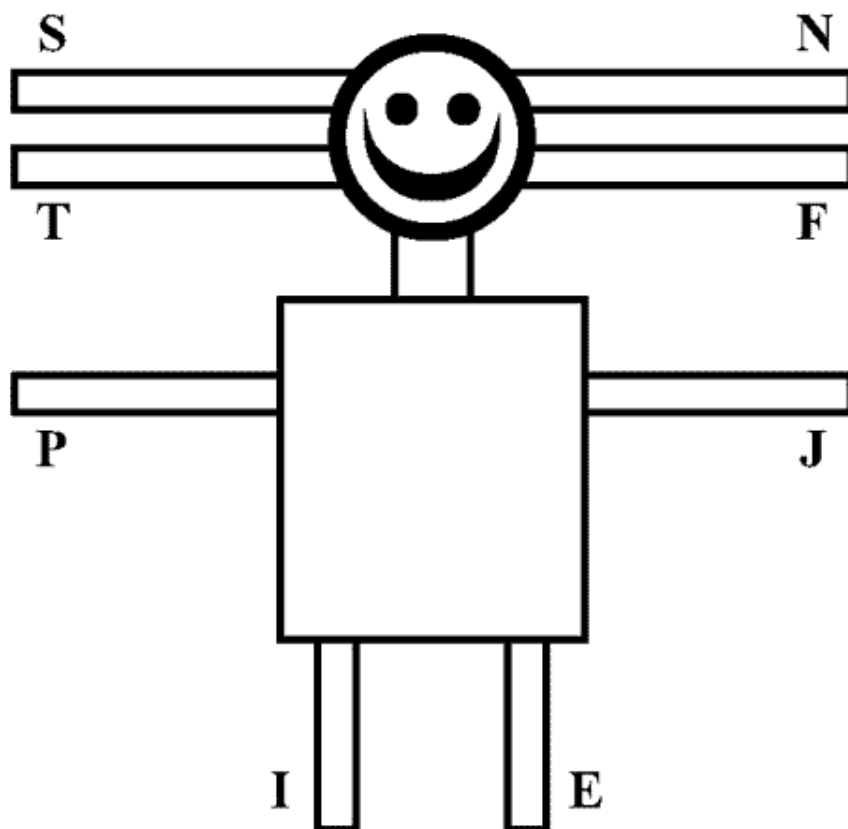
Напомним, в каждом человеке действуют все восемь перечисленных функций. А характеры людей различаются тем, что какие-то качества от природы развиты больше, чем другие. Например, если преобладают функции восприятия информации (S или N), то таких людей называют воспринимающими (P). Если преобладает развитие оценки информации, то это люди оценивающие или решающие (J). Решающие (J) люди будут чувствовать дискомфорт, если не примут быстрого решения. Воспринимающие (P) же, наоборот, будут чувствовать себя «не в своей тарелке», если примут окончательное решение поспешно, не собрав дополнительной информации.

Итак, люди по-разному обрабатывают информацию, и на основе этой способности можно выделить несколько типов характеров.

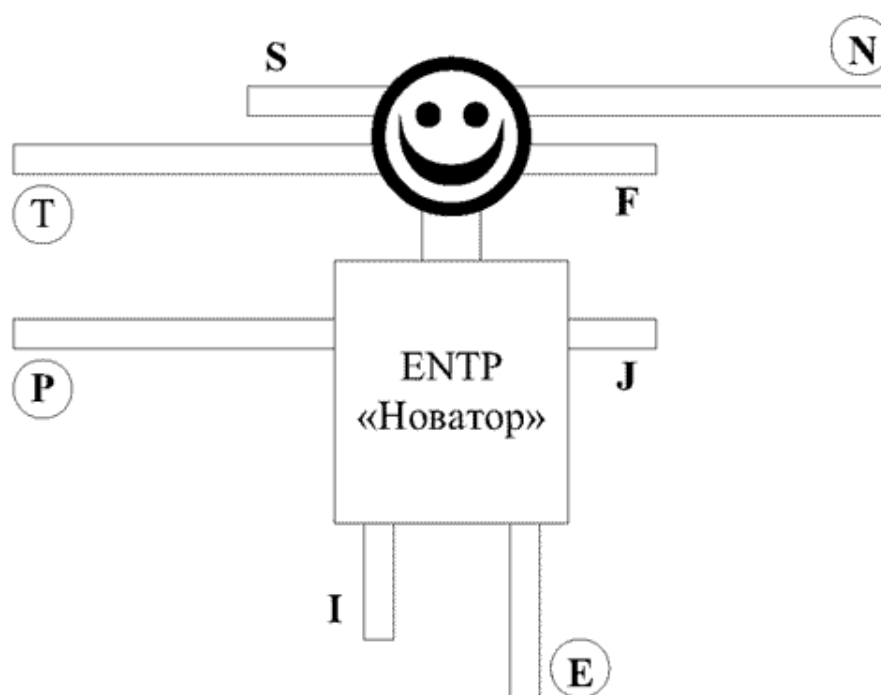
1.4. Построение формулы психотипа

Только что вы подробно ознакомились с особенностями восьми типологических качеств личности. Условно их можно разбить на четыре пары: одна мыслительная (S – N, T – F), вторая «двигательная» (E – I, J – P). Наглядно это видно на рисунке.

После того как вы определили преобладающие функции в каждой из четырех пар, теоретическая модель личности человека становится рабочей. Однако психотип зависит не просто от того, какая «буква» оказалась с ней рядом, открывается с разных сторон. То есть проявление типологической функции в одном психотипе отличается от проявления в другом – см. таблицу слева и вверху, в ней указаны основные четыре базовые функции (S, N, T, F), имеющие различные оттенки – ту или иную вертность (e – экстравертированный, i – интровертированный).



Обобщенная модель личности



А вот это — модель психотипа личности после диагностики

Различные проявления основных 4 функций

Обобщенная функция	Буквенное обозначение		Психологическая интерпретация		Формула психотипа
			Общая	Для конкретного психотипа	
ЛОГИКА	Т	Te	Деловая логика: Прагматизм, выгодность, эффективность, целесообразность, экономичность, технология	Логика выгоды проектов	ETeNJ Предприниматель
				Логика реализации проектов	ETeSJ Администратор
		Ti	Структурная логика: Систематизация, анализ, структура, схема, иерархия, научная теория, классификация	Логика аналитических схем	ITiNJ Аналитик
				Логика конкретных фактов	ITiSJ Инспектор
ЭТИКА	F	Fe	Этика вовлечения: Эмоции, настроение, страсть, артистизм, «нервность», энергетика человека	Этика восхищения	EFeNJ Наставник
				Этика призыва к действию	EFeSJ Энтузиаст
		Fi	Этика отношений: Отношения людей: симпатия — антипатия, любовь — ненависть, долг, мораль, нравственность	Этика взаимоотношений	IFiNJ Гуманист
				Этика соблюдения чести	IFiSJ Хранитель

Обобщенная функция	Буквенное обозначение		Психологическая интерпретация		Формула психотипа
			Общая	Для конкретного психотипа	
С Е Н С О Р И К А	S	Se	Волевая сенсорика: Здоровье, воля, сила, призыв к активному действию, экспансия, напористость, способность добиваться цели	Сенсорика при- нуждения	ESeFP Политик
				Сенсорика тре- бовательности	ESeTP Маршал
		Si	Сенсорика ощущений: Эстетизм, красота, гармония простран- ственных форм, ощущение удобства, комфорт, наслажде- ние, самочувствие	Сенсорика со- вершенства вещей	ISiTP Мастер
				Сенсорика гар- монии	ISiFP Посредник
И Н Т У И Ц И Я	N	Ne	Интуиция возможностей: Потенциальные воз- можности, глубин- ные характеристики объектов, способно- сти человека, его истинные внутрен- ние качества	Интуиция воз- можностей че- ловека	ENeFP Инициатор
				Интуиция про- ектов	ENeTP Новатор
		Ni	Интуиция прогноза: Предчувствие, про- гнозирование, спо- собность улавливать динамику развития, чувство темпа	Интуиция со- бытий	INiTP Критик
				Интуиция от- ношений в об- ществе	INiFP Романтик

В обозначениях психотипов на первом месте (в ядре личности) стоит самая сильная базовая функция психотипа, которая определяет *профориентацию* человека. Определить самому собственный психотип по тестам непросто, мешает тот факт, что часто мы желаемое выдаем за действительное. Вот почему в своей работе мы используем комплексную диагностику, в которую, в частности, входит графологический анализ почерка. Данный метод мы широко используем при дистанционной диагностике в совместном российско-израильском предприятии «HR-911» (Международного бюро дистанционной оценки персонала), которое функционирует на рынке бизнес-услуг с 2004 года. За это время оно доказало свою эффективность

как в бизнесе (оценка управленческой компетентности, а также решения более специфических задач по оценке персонала и его аттестации), так и в политике (оценка кандидатов и составление личностно-делового портрета с целью создания адекватного имиджа). Партнером в этой программе выступает известный эксперт-графолог, действительный член Израильского Научного Общества Графологии, автор ряда книг по графологии Инесса Гольдберг. С ее любезного согласия предлагаем читателю по упрощенной графологической таблице выявить свою главную функцию, образующую формулу психотипа (*см. практикум в конце главы*).

1.5. Существенная типологическая оговорка

Говоря о типологии, о достоинствах этого подхода при оценке характеров людей и о его проблемах, необходимо сделать существенную оговорку. В России типология находится только в стадии развития, становления.

Крупнейшая американская национальная Ассоциация психологических типов (*Association for Psychological Type* (APT)) включает все школы типоведения и все организации, пользующиеся MBTI. Ассоциация проводит занятия по применению MBTI, издает журналы, бюллетени, проводит научные конференции.

Утвержденный Ассоциацией типоведческий стандарт признан во всем мире. В США стандарт используют и для профориентации старшеклассников, и в бизнесе, и в Пентагоне – (при подборе экипажей и подлодок и т. п.).

Международный стандарт кадрового менеджмента *Association for Psychological Type (APT)*

(ST)	(SF)	(NT)	(NF)
ESTP Маршал	ESFP Политик	ENTP Новатор	ENFP Инициатор
ESTJ Администратор	ESFJ Энтузиаст	ENTJ Предприниматель	ENFJ Наставник
ISTJ Инспектор	ISFJ Хранитель	INTJ Аналитик	INFJ Гуманист
ISTP Мастер	ISFP Посредник	INTP Критик	INFP Романтик

Итак, вам предлагается окунуться в живое дело. Но для начала уточним, что же обозначает термин «психотип». Наш опыт позволяет утверждать, что понятие, обозначаемое им, нельзя трактовать с математической точностью. Опыт показал, что, прежде чем рассматривать личность (психотип) работника, особенно управленца, в бизнес-среде, следует учесть его уровень развития (первым указал на этот параметр В. В. Гуленко), возрастную динамику личности (находка У. Гарольда Гранта) и личностно-адаптационную энергию (разработана Г. Селье).

Используя практические результаты и опираясь на исследования других ученых, мы разработали комплексную *технологии оценки уровня управленческой компетентности менеджера*, включающую в себя вышеперечисленные характеристики личности. Такой подход позволяет избежать многих ошибок.

Давайте поговорим о названных характеристиках, ключевых для предпринимателей, более подробно.

1. Уровень развития личности. Эта составляющая личности человека во многом зависит от окружающей среды, которая оказывает как положительное, так и отрицательное воздействие. Поэтому один и тот же психотип может быть неразвитым, демонстрировать низкий уровень развития либо, наоборот, быть высоким. Наглядно это можно увидеть в таблице, составленной В. В. Гуленко.

Влияние среды на уровень развития психотипов

	(ST)	(SF)	(NT)	(NF)
низкий уровень развития	Грубость, депотизм, интеллектуальная неразвитость, примитивные интересы, навязывание своей воли, механистичность, бездушность	Мещанство, настрой на развлечения, сплетни, легкую жизнь без усилий, флирт, кумовство, скандальность	Нереалистичность проектов, оторванность от жизни, схематизм, переоценка своих интеллектуальных качеств, беспомощность в организации	Резонерство, мистицизм, страх перед жизнью, уход в себя, низкая конкурентоспособность, упадничество, театральные эффекты вместо конкретных технологий
	(ST)	(SF)	(NT)	(NF)
высокий уровень развития	Организованность, ответственность, настрой на координацию усилий, деловое сотрудничество, учет взаимных интересов, объективный контроль, владение эмоциями	Заботливость, справедливое распределение благ, уважение прав человека, коллективизм, общительность, благожелательность, авторитет семьи	Демократизм общения, связь с практикой, социально значимые открытия, высокий интеллект, широта кругозора, независимость суждений, оптимизм	Возвышенность, духовный поиск, благородные идеалы, умение самоотверженно любить и верить, сочувствие, психологизм, мастерство слова

2. Возрастное развитие функций. Знакомая картина: встречаются однокашники через много лет и не узнают друг друга. А ведь так дружили когда-то, но вот жизнь разбросала – и ничего похожего на то, что сохранилось в памяти! Да, время делает свое дело, но поразительно другое. Подобно фундаменту старого дома, личность человека практически не изменяется, перемены происходят только внешние («перепланировка фасада»). Вернее, *почти* неизменным остается ядро личности. Конечно, сказанное не означает, что перемены внутри человека невозможны, просто они идут чрезвычайно медленно. Приложенные волевые усилия по совершенствованию личности приносят плоды не скоро.

Один из постулатов типологии, открытый У. Гарольдом Грантом, среди первых на практике применившим теорию типов личности, гласит:

С возрастом человек развивается и постепенно овладевает всеми указанными выше восемью предпочтениями (функциями).

Можно выделить несколько стадий развития личности.

I стадия: от рождения до 6 лет

В раннем детстве трудно выявить предпочтения ребенка, так как идет бурный процесс становления личности. Дети пытаются пользоваться всеми базовыми функциями – сенсорикой (S), интуицией (N), логикой (T), этикой (F), как будто хотят найти самые удобные. На этой стадии почти все функции смешиваются между собой, и определить психотип очень сложно!

II стадия: от 6 до 12 лет

В этом возрасте у детей естественным образом начинает выходить на первое место их главная (первая в ядре личности) функция, которая становится движущей силой того или иного типа личности. При правильной поддержке она будет развиваться и дальше, в результате чего из ребенка вырастает уверенный в себе человек. Если нормальному процессу формирования личности помешать, то это скажется на жизни ребенка самым неблагоприятным образом.

III стадия: от 12 до 25 лет

С 12 лет у подростков начинает проявляться вторая вспомогательная функция. Помните, эти две функции и составляют основу личности (ядро психотипа)! Но с ярким проявлением указанных базовых составляющих начинают действовать и третья, и четвертая функции (хотя они пока в должной мере не развиты). К 25 годам индивид полностью складывается как личность. Кстати, к этому возрасту человек уже, как правило, делает свой профессиональный выбор. К счастью, на этом дело не заканчивается!

IV стадия: от 25 до 50 лет

Примерно после 25 лет начинает раскрываться наша третья, заложенная природой функция. По-настоящему она раскрывается после 40 лет, что совпадает с таким явлением, которое получило название «кризис среднего возраста», или «кризис середины жизни». В 40 лет людям свойственно задумываться над тем, что впереди осталось не так много времени, возникает вопрос о правильности выбранного пути и т. д. Многие при этом дают переоценку своей системе ценностей и меняют приоритеты, становится важным то, на что раньше не обращали внимания.

С точки зрения типологии, средний возраст – очередной этап развития функций психотипа, или развития личности. Переживания этой поры в жизни делают человека более приспособленным к жизни. Так реализуется третья функция личности, а затем и четвертая.

V стадия: после 50 лет

В поздний период жизни люди начинают пользоваться своей четвертой функцией, которая долгое время остается самой неразвитой. Как мы видим, чтобы ее задействовать, человеку надо пройти непростой жизненный путь. Да, требуется приложить немалые усилия, но все воздается сторицей.

Если на протяжении жизни ваш тип личности развивался нормально, то примерно после пятидесяти лет вы сможете пользоваться всеми четырьмя функциями в полной мере.

При этом основными источниками ваших самых сильных качеств по-прежнему являются первая и вторая функции. И когда вы начнете пользоваться всеми дарованными и наработанными свойствами личности, то обнаружите, что перед вами открылся необъятный путь к расширению своих способностей и мастерства!

3. Понятие адаптационной энергии, введенное Гансом Селье (многие знакомы с его учением о стрессе), объясняет с психофизиологических позиций не только отличия психотипов между собой, но и разные уровни социальных достижений тех или иных групп людей (подробнее см. выше).

Психотип – это только теоретическая модель личности. Если оценивать живого человека, то важнее учитывать не столько его психотип, а то, чего он смог достичь, кем он стал.

Надо помнить, что не существует слабых психотипов, а есть целостная личность со сложным переплетением всех присущих ей качеств.

Каждый человек способен добиться многого в жизни, все зависит от уровня развития восьми основных качеств его личности. Психотип можно сравнить с куколкой, из которой постепенно появляется прекрасная бабочка. Из описания своего психотипа вы поймете, что у вас «было», что вам «дано» на сегодняшний момент и с чем вам предстоит работать, чтобы закрепить все свои достижения и стремиться к тому, что «надо».

Практика дает широкое поле для творчества при определении особенностей личности. И, конечно, просто составить «формулу личности», ориентируясь только на теоретические выкладки, явно недостаточно. Необходимо использовать более широкий набор инструментов.

1.6. Развитие теории типоведения – соционика

Человеческая мысль не стоит на месте. Литовская исследовательница Аушра Аугустинавичуте в 70-х годах XX века соединила две разные области знания – теорию психотипов и информатику, и в результате появилась новая наука – соционика. Открытия, сделанные Аугустинавичуте, очень интересные, но не бесспорные с точки зрения психологии. Ее безусловной заслугой является разработка системы моделей и знаков, аналитического аппарата для описания информационной структуры психики человека, а также изучение информационных взаимодействий между психотипами, которые получили название *интертипных отношений*.

Но, отдавая должное талантливому ученому, мы должны отметить и следующее. Основываясь на большом опыте работы в области практической психологии (более двадцати лет, а продиагностированных клиентов около десяти тысяч человек), мы пришли к выводу, что деление на психотипы оказывается явным только в 20 % случаев. Таких людей можно отнести к ярким психотипам. В большинстве же своем типирование – занятие не такое простое, как может показаться со стороны, в том числе и специалистам-соционикам.

Кроме того, разные соционические школы придерживаются собственных подходов к типированию. А в качестве критерия истинности при определении типа они ссылаются на мнение самого испытуемого. Это только лишний раз подтверждает тот факт, что большинство людей имеют стертые границы между основными функциями. Мы убедились, что для решения практических задач важен не столько определенный психотип, сколько ядро личности (ST, NT, SF, NF, SJ, SP). Чаще всего достаточно, особенно в психокоррекционной работе, заняться всего лишь одной-двумя функциями, составляющими основу личности, чтобы получить ощутимые результаты. В качестве примера можно привести положительный опыт Американской демократической школы типоведения. Специалистами этой школы найдены практические методики, отличающиеся глубиной и точностью.

Надо признать, теория соционики на сегодняшний день разработана больше типоведения, но пока она менее применима на практике. Впрочем, лиха беда начало! Как говорил Мишель Монтень, «для тех, кто никуда не плывет, не бывает попутного ветра».

1.7. Теория интертипных отношений

А теперь подробнее поговорим о закономерности, открытой и описанной Аугустиновиче. В своих рассуждениях исследовательница исходила из того, что если психотипы стандартны, то стандартны и отношения между ними. Поскольку количество психотипов равно 16, то и видов взаимоотношений между ними (интертипные отношения) тоже 16.

Основные постулаты существующей теории интертипных отношений гласят:

Две информационные системы при взаимодействии начинают обмениваться информацией, при этом они могут работать либо как-то кооперируясь, либо подавляя друг друга.

Информация, идущая от человека с какой-либо из психических функций, вызывает реакцию такой же функции у другого человека. Интертипная реакция будет определяться местом расположения (каналом) этой функции как у первого, так и у второго человека.

Чтобы разобраться в этом вопросе, необходимо формулу психотипа представить в более развернутом виде. Поясним это на примере психотипа Маршал (ESTP).

Обычно в формулу психотипа включают только две базовые функции, которые являются самыми сильными сторонами личности. Для Маршала (ESTP) это – ST. Оставшиеся другие две базовые функции (F и N) также присутствуют в психотипе (ядре личности), но они выражены очень слабо, поэтому их в краткой формуле не записывают. Развернутая формула психотипа Маршал (ESTP) будет выглядеть следующим образом:

E(Se-Ti-Fi-Ni)P.

Функции, составляющие ядро личности, обычно нумеруют с первой по четвертую (номера каналов)

E(I-II-III-IV)P.

На первом и втором месте записывают самые сильные функции психотипа (главная и вспомогательная). На третьем и четвертом месте – слабые: третью функцию называют «болевым точкой» психотипа, четвертая – так называемая дуальная функция.

Рассмотрим конкретный пример информационного взаимодействия двух психотипов: Хранитель (IFSJ) и Маршал (ESTP).

Самая сильная функция Хранителя Fi (этика взаимоотношений) – I канал – мощно воздействует на самую выразительную функцию Маршала, находящуюся в «болевой зоне» (III канал – «болевая точка» – этика взаимоотношений). Иначе говоря, Маршал будет болезненно воспринимать замечания Хранителя в свой адрес по поводу игнорирования им этических норм при общении с окружающими.

В свою очередь силовые «наезды» Маршала (ESTP) на Хранителя (IFSJ) будут им достойно отражаться, так как функция Se (волевая сенсорика) у обоих психотипов находится в самых сильных каналах (в I и во II соответственно).

По двум другим функциям информационная связь скорее опосредована, так как они имеют разную окраску по вертности: Ne – Ni, Te – Ti.

ESTP — Маршал		ISFJ — Хранитель	
№ канала	Функция	Функция	№ канала
I	Se	Fi	I
II	Ti	Se	II
III	Fi	Ne	III
IV	Ni	Te	IV

Анализируя подобным образом все возможные комбинации связей по всем каналам парных комбинаций психотипов, можно получить следующие 16 вариантов интертипных отношений.

Интертипные отношения

ДУ – дуальные – комфортный отдых – комфортный легкий труд. Отношения поддержки, взаимного дополнения; они наилучшие в браке, дружбе, сотрудничестве.

АК – активации предполагают «включение» друг друга на короткое время, затем происходит перегрев, и в результате возникает максимальная неустойчивость. Повышают активность друг друга; бодрящие, хорошие отношения.

ТО – тождественные. Это понимание вначале (человек вашего типа вас понимает) и соперничество потом. Отношения идеальны для обучения. В браке хороши, только если вы хотите посвятить жизнь общему делу.

ЗЕ – зеркальные. Это взаимная коррекция, ведущая к конструктивному конфликту. Лучше общаться не один на один, тогда все будет в порядке.

ПД – полудуальные: чуть хуже дуальных.

ПО – погашения: выявление противоположности во взглядах, ведущее к частичному обострению отношений. Конструктивная оппозиция. Думают об одном и том же, но с разных позиций.

КВ – квазитожества: расхождения в сложных вопросах, но извлечение пользы из информации другого. Не бывает ссор, но много споров, которые никогда не бывают плодотворны.

КФ – конфликтные: дезориентация, ведущая к напряженности. Скрытый структурный конфликт. Постоянно наступают друг другу на любимые мозоли, хороши для самопознания. Главное – психологическая дистанция, подчеркнутая вежливость и меньше попыток излить душу!

РО – родственные: человек похож на вас, но кажется эгоистом, на самом деле это не всегда так; отношениям недостает открытости.

СЭ – суперэго – «контрастный душ»: помощь в трудной ситуации и споры в другое время. Хорошо, пока вы оба заботитесь друг о друге, в случае ссоры все же выяснение отношений получается неожиданно громким.

ДЕ – деловые: хорошее взаимопонимание, открытость, но люди не умеют поддерживать друг друга морально.

МИ – миражные: хороши для отдыха, а совместная трудовая деятельность не очень ладится.

3 > – прямой заказ: человек, с которым вы имеете дело, – ваш подзаказный, он лучше вас понимает, что нужно сделать для решения ваших проблем, дайте ему больше свободы, и напрасно вы думаете, что без вас он совсем пропадет!

З < – обратный заказ: человек – ваш заказчик. Ищите, где вы могли бы реализовать полученный от него импульс.

Р > – прямая ревизия: человек – ваш подревизный (предполагается, что ваш тип – в левой части таблицы, а тип партнера – сверху) – см. Приложение № 3, будьте с ним особенно деликатны и вежливы.

Р < – обратная ревизия: человек – ваш ревизор, он послан вам не в наказание (часто говорят: что за наказание!), как думают многие, а чтобы вы лучше узнали свои недостатки. Если он плохо воспитан, а у вас слабые нервы, держитесь на некоторой психологической дистанции от него, но помните: его слова обидны только для вас, а не для окружающих. Полезно мужественно выслушать их и сделать правильные выводы.

На сегодняшний день теория интертипных отношений постоянно совершенствуется. При попытке ее применить надо делать поправку на общий уровень развития психотипов, их коэффициент управленческой компетентности, на иерархическое положение управляющей команде и т. д. и т. п. Начинаящим консультантам достаточно использовать при формировании рабочих команд те интертипные отношения, которые отчетливо проявляются, являются действенными.

С одной стороны, это отношения КФ (конфликтные), а с другой ДУ (дуально-совместимые). Между этими крайними полюсами есть промежуточные З (заказные), Р (ревизные) и ПД (полудуальные). Этого набора вполне хватает при построении команды. Остальные интертипные отношения пока сложны как в определении, так и в реализации.

В процессе подбора и расстановки персонала удобно использовать сокращенную таблицу интертипной совместимости Давида Ш. Гройсмана, в которой иерархически учтены альтернативные взаимоотношения между полами:

Сокращенная таблица интертипной совместимости

<div><div><div>⇒</div><div>Ж</div><div>⇓</div></div><div>М</div></div>	Маршал	Политик	Мастер	Посредник	Администратор	Энтузиаст	Инспектор	Хранитель	Новатор	Предприниматель	Аналитик	Критик	Инициатор	Наставник	Гуманист	Романтик
Маршал	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div>+</div>
Политик	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Мастер	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>
Посредник	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Администратор	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div>X</div>
Энтузиаст	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Инспектор	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>
Хранитель	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Новатор	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Предприниматель	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Аналитик	<div></div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Критик	<div></div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Инициатор	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Наставник	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Гуманист	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Романтик	<div>+</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div>X</div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>

Условные обозначения: Ж – ниже диагонали – территория женского доминирования в отношениях с мужчинами – в затемненном поле таблицы; (+) – комфортные; (X) – конфликтные; М – Выше диагонали – территория мужского доминирования в отношениях с женщинами – в светлом поле таблицы; (X) и (+) – если они стоят на затемненном месте, то их можно принимать условно при определенных оговорках; пустой прямоугольник серого цвета – зоны наиболее проблемных взаимоотношений.

Пояснения к Сокращенной таблице интертипных отношений

Идея сокращенной таблицы интертипных отношений явилась результатом активного применения методов и рекомендаций, изложенных в прошлых изданиях, по определению психологической совместимости людей в различных партнерских комбинациях.

Если полная таблица (см. Приложение № 3) – представляет собой попытку математизировать все разнообразие рассматриваемых здесь интертипных отношений, то сокращенная форма имеет своей целью ряд существенных упрощений в пользу ориентации по таблице и поиска требуемых сочетаний.

Таким образом, Сокращенная таблица предоставляет пользователю следующие оперативные преимущества:

А. Дифференциацию на мужскую и женскую зоны, позволяющую сориентироваться в прогнозируемой или текущей ситуации, наглядно показывая, кто в данной интертипной комбинации является **лидером**, а кто – **ведомым**.

Б. Минимизированный набор Условных обозначений (**комфортные** и **конфликтные**) способствует ускоренному выявлению стратегических альтернатив для супружеских отношений: **рекомендация** или **противопоказание**.

Графическую наглядность наиболее ярко проявляющих себя психотипов и связанных с ними интертипных комбинаций, выделенных на общем фоне, что позволяет остальным соискателям оптимальных соответствий определиться со стратегией их решения в консультативном порядке.

Смысл **Сокращенной таблицы** сводится не к противопоставлению ее полной версии Таблицы интертипных отношений, позволяющей провести наиболее развернутое исследование психотипных сочетаний, но состоит в задаче определиться с экстремальными позициями – **ДА** или **НЕТ** – **есть положительные перспективы у данного стихийного** (или зашедшего в конфликтный тупик) **содружества** или **оно ему явно противопоказано**. Все остальные варианты, так или иначе, будут нуждаться в относительно подробной типологической консультации с обязательным составлением Личностно-Деловых Паспортов.

Примечания:

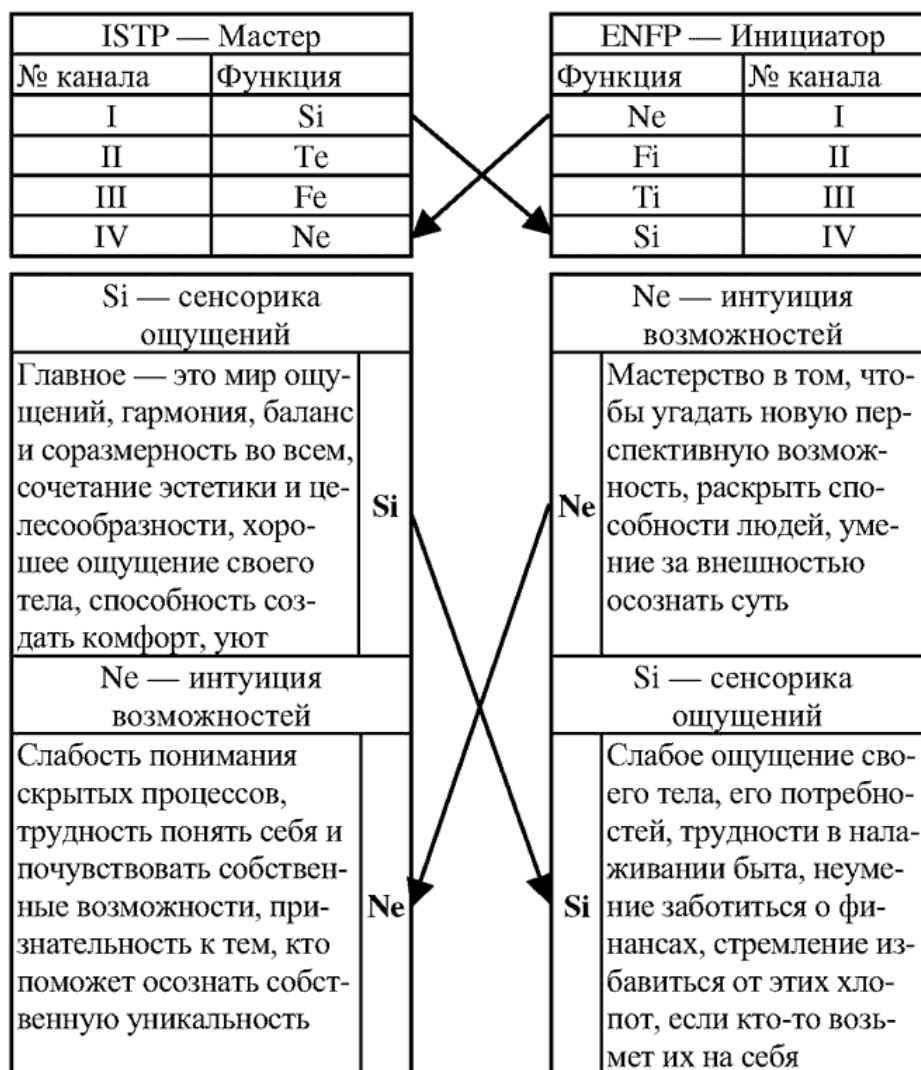
1. Особо отметим психотипы мужского и женского Предпринимателя: в силу особой конфликтности, с ним будет трудно ужиться любому психотипу, за исключением его дуала – Хранителя, отличающегося необыкновенной терпеливостью характера.

2. Для женщин: Наиболее проблемными для брака считаются женщины с явным мужским характером: Маршал, Инспектор, Администратор, Предприниматель.

Давайте на примере рассмотрим, как складываются одни из самых распространенных дуальных инертных отношений между Инициатором (ENFP) и Мастером (ISTP).

Дуалом называют дополняющего партнера, то есть человека, чьи функции, являясь сильными, компенсируют слабые стороны другого. То есть информация со стороны самого сильного I канала одного психотипа приходит к другому на его слабый IV канал, безразличный к давлению и критике и охотно принимающий помощь. Любая информация от дуала воспринимается как поддержка, коррекция, готовность облегчить решение любой проблемы. Дуал воспринимает своего дуала как надежного партнера в любом деле – идет ли речь о семейной жизни, дружбе или бизнесе.

Поясним это графически:



Дуальность означает и комфортное гостеприимство, и интересное общение, которое никогда не надоедает. В поведении партнеры уравнивают друг друга, создавая ощущение психологической «невесомости». Не надо контролировать свои поступки, можно оставаться самим собой. Из-за того, что обязанности в любом деле распределяются почти автоматически, экономится немало энергии для новых дел. Разногласия и споры улаживаются не путем компромисса — нахождения средней линии, — а путем сотрудничества, то есть истинные нужды другого известны и их удовлетворяют. Интертипные отношения лежат в основе истинных привязанностей. Полную таблицу интертипных отношений см. в Приложении № 3.

1.8. Основные характеристики психотипов

Для полноты картины авторы должны познакомить читателя с существующими подтипами для каждого из психотипов.

Наблюдая представителей одного и того же психотипа, мы часто встречаем людей, которые, на первый взгляд, совершенно не похожи друг на друга. У них разное поведение и внешний вид, хотя относятся они все-таки к одному и тому же психотипу.

Психотип образуется двумя основными функциями, которые включены в аббревиатуру, например, ESTP (Маршал) – (ST). На первое место, как вы помните, ставится главная, или основная, функция, которая преобладает над второй, в нашем примере – сенсорика (S) больше логики (T). Назовем условно этот базовый психотип «чистым». По отношению к нему могут существовать «отклоняющиеся» психотипы, которые образуются в зависимости от усиления первой или второй функции. Если такой сдвиг осуществлен развитостью первой функции (S) по отношению к «чистому» типу, то его можно назвать первично-сенсорным подтипом, и, соответственно, если будет более развита вторая функция (T), оставаясь, естественно, меньше первой, то можно говорить о вторично-логическом подтипе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.