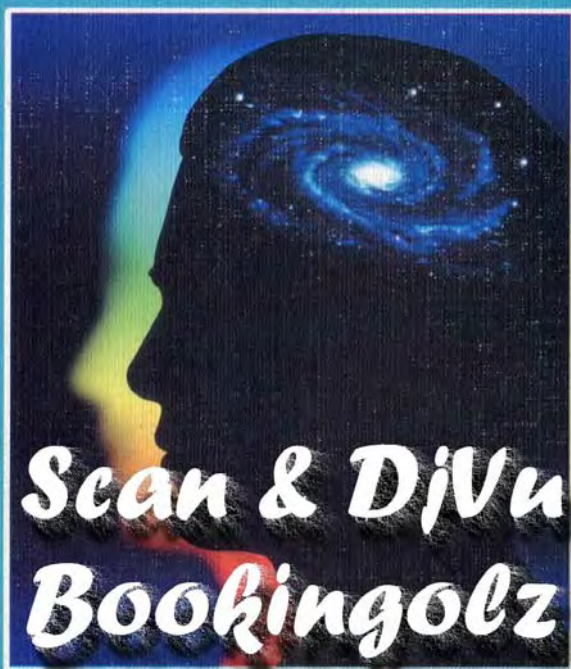




**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ
ПРАКТИКУМ**

ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА ПОДСОЗНАНИЯ



- Отечественные и зарубежные методики
- Что такое соционика
- Как избежать конфликта

УДК 159.9
ББК 88.37
КТК 010
Ж 70

Жижин К.С.

Ж 70 Экспресс-диагностика подсознания /К.С. Жижин. — Ростов н/Д: Феникс, 2006.— 160 с. — (Психологический практикум).

В 95% случаев, попадая в те или иные жизненные ситуации, мы подчиняемся программе, заложенной природой в нашем подсознании: помимо нашей воли большинство из нас выдают блеск глаз, дрожание губ, жесты...

Задачей автора данной книги было ознакомить читателя с методиками экспресс-оценки проявлений подсознания, иными словами — помочь заглянуть в тайники своей души, оттенить все лучшее, что есть в каждом человеке, и тем самым спрогнозировать и предвосхитить реакцию (особенно негативную!) ближайшего окружения.

В книге приведены простые и, тем не менее, довольно эффективные, проверенные временем, но еще мало знакомые широкой публике оригинальные методики как зарубежных, так и отечественных исследователей психологии личности.

Работа призвана облегчить труд родителей, педагогов, воспитателей, врачей, менеджеров, продавцов и т.д. Полезна она будет и молодым супругам...

Все те, кто по роду своей деятельности обязан налаживать межличностные контакты, воспитывать, убеждать, обучать, нанимать на работу, увольнять, найдут в ней пищу для размышлений и экспериментов с подсознанием...

ISBN 5-222-08528-7

УДК 159.9

ББК 88.37

© Жижин К.С., 2006

© Оформление: изд-во «Феникс», 2006

Введение

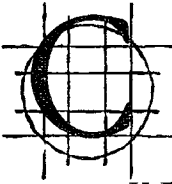
Почти 3000 лет назад Гиппократ предложил классификацию людей по темпераменту: холерики, сангвиники, меланхолики, флегматики. Несколько веков человечество придерживалось этой теории.

Гораздо позднее, в 1380 г. в трактате Мадхавы «Сарваршана санграха» было дано описание «шестнадцати систем мысли». Забегая вперед, скажем: это или поразительное совпадение с современными психологическими разработками о 16 типах интеллекта — 16 психологических типах личности, или показатель того, что все в мире взаимосвязано и наши современники по каким-то каналам получили эти древние сведения. И, отдавая дань наблюдательности древних «психологов»-эмпириков, вдохнули в их классификации научные представления о подсознательном элементе личности человека. Видимо, здесь корни того, что их выводы совпали с современной точкой зрения.

Увлекательное дело — типирование личности, при всей кажущейся сложности его. Свой тип может установить с большей или меньшей степенью точности каждый путем самодиагностики, все зависит от искренности в оценках собственных недостатков и достоинств. Только пусть простота первого этапа не расхолаживает вас: типирование личности — процесс бесконечный. И что удивительно, даже в себе вы будете, с каждым новым прожитым годом и новым витком типирования, открывать что-то новое, не говоря уже о родственниках и друзьях. Вы все неизбежно будете меняться, взрослея ли, набираясь ли жизненного опыта. Искренне желаем вам, уважаемый читатель, со всей серьезностью окунуться в мир типологии и соционики, современного направления в изучении типологии личности и тайн подсознания, разрабатываемого в нашей стране. Думаем, что данная книга будет этому способствовать и вести вас к цели. Удача не за горами, буквально с первых же шагов вы очень удивите своими результатами типирования всех тех из числа окружающих, кто захотел по-настоящему понять прежде всего себя самого...

Глава 1

Понятие социона, или Основы соционики



Соционика — наука о соционе, соционной природе человека — родилась на основе типологии К.Г. Юнга и теории информационного метаболизма А. Кемпинского.

«Соционика: Новая наука? Технология? Деловая игра?», «Почему люди не понимают друг друга», «Ключ с правом передачи», «Тайна человеческих отношений» — это выхваченные в случайном порядке статьи, книги по данной тематике, которые можно встретить на прилавках магазинов.

Целью соционики является на практике доказать существование разных способов межличностного информационного метаболизма (ИМ) на уровне подсознания, концепция которого до сих пор существовала теоретически в работах выдающегося польского психоаналитика А. Кемпинского.

Интерес к ней благодаря прикладному характеру работок огромен, книги на полках не залеживаются. Иные публикации уже сегодня стали раритетами. Но в большинстве своем это все же пересказ «Теории интертипных отношений», разработанной в конце 70-х гг. исследовательницей из Литвы Аушрой Аугустинавичюте.

Она — не врач, не психолог, а экономист по образованию, живет в Вильнюсе. В прошлом педагог высшей школы, неординарный, ищущий. Работая со студентами, она поставила себе цель разобраться в достаточно сложном вопросе: каким образом повысить коэффициент полезного действия процесса обучения, как человек понимает человека, в чем причина, если не понимает.

«...Я сделала то, что должна была сделать!.. И пусть теперь нам докажут, что это не так...» — частенько отвечает она на «наскоки» недоброжелателей.

А. Аугустинавичюте разработала своего рода алгоритм априорного комбинирования личностных характеристик, выстраивания по ним индивидуального облика каждого из нас, с присущими только нам особенностями.

Наглядно показывая, что, несмотря на то, что все мы различны, но тем не менее в своей сути — стереотипичны, и разница наша лишь в комбинациях главных и второстепенных психических функций, открытых К.Г. Юнгом еще в 20-х гг. XX столетия.

А. Аугустинавичюте вместе с другом и коллегой В. Лешкявичюсом свела свои эмпирические достижения типологии личности в «Таблицу отношений», систематизировала и снабдила комментариями особенности каждой из 16 информационных связей. (Несколько видоизменив ее, без потери сути оригинала, предлагаем ознакомиться с ней в конце книги.)

«Сила человечества в разнотипности его интеллекта, в наличии всех 16 типов... и такую единицу, состоящую из 16 людей (представителей различных типов ИМ), мы по праву назовем СОЦИОНОМ», — пишет А. Аугустинавичюте.

Дотошный читатель может сразу спросить: «Почему именно 16?»

Четыре основные психические функции человека, описанные К.Г. Юнгом, комбинируясь по законам математики, и дают 16 так называемых «чистых» типов личности. Это люди, у которых личностные характеристики проявляются очень четко и видны, что называется, «невооруженным глазом». Безусловно, смешанных типологических характеристик в людской массе гораздо больше, почти 2000. Однако для практического использования и применения вполне достаточно характеристик и этих 16 «чистых» психологических типов личности, поскольку варианты смешения функций у того или иного индивида не очень уведат от характеристики «чистого» прототипа.

А. Аугустинавичюте считает, что (в отличие от большинства ранее предложенных теорий личности, где одни типы считались более, другие менее социально зрелыми) социотипы не могут не быть равноценными. Безусловно, каждый из нас уникален и в силе, и в слабости личностных характеристик и, естественно, уникально исполняет свою социальную роль в конкретных ситуациях и среде обитания, так называемой ноосфере. Но лишь при продуманном взаимодействии, опираясь на сильные, стабильные стороны своей натуры, мы быстрее, легче можем решать житейские головоломки, быстрее получать результат от общего дела, и это аксиома.

Соционика не ломает ни стереотипных личностных проявлений (стиля поведения), ни социально обусловленных законов межличностных взаимодействий. Она всего лишь деликатно подводит к мысли, что любая ситуация в жизни неизбежно приводит к напряжению, если особенности подсознательного поведения человека окружением индивида воспринимаются без желания постичь мотив его поступков. Если человек подстраивается под процесс, а не процесс под человека, то хорошего ждать не приходится. Мы очень долго, с упорством, достойным лучшего применения, отстаивали свою социалистическую точку зрения на то, что каждый человек, уж советский точно (!), сможет все, если захочет. И забывали о том, что нельзя дело отрывать от сути человека. Сделать-то сделает, но как? Всегда ли на том уровне, на каком надо, какого ждут? И как то, что человек сделает не на должном уровне, отразится на нем самом, на его мотивации к дальнейшему труду, на отношениях с ближними? Мы только сегодня начинаем обо всем этом задумываться всерьез.

Удивительно, но пару туфель, холодильник, компьютер люди выбирают куда с большей тщательностью, чем спутника жизни, годами терпят сотрудника, работающего рядом, даже не стараясь разобраться в том, чем, собственно, он «поперек нашей судьбы».

Хотя во все это вникнуть не столь и сложно уже на первом этапе изучения типологии личности в целом и соционики как одного из ее направлений, в частности, но *порой, чтобы действительно разобраться в себе, а тем более в другом, который рядом, на самом деле и жизни не хватает...*

И тем не менее, поняв, кто ты сам, ты всегда, не без напряжения, правда, но поймешь того, кто рядом, и, что куда важнее (!), примешь его со всеми его особенностями. На этой почве правильнее строятся отношения, можно легче и точнее корректировать поведение свое и партнера, не доводя отношения до явного или скрытого конфликта, а если же он случился, то с достоинством и наименьшими потерями выходя из него.

Освоив приемы соционики, каждый получит возможность более или менее благополучно определиться в современной жизни, причем с удовольствием (от проснувшихся в нем коммуникативных способностей) формировать союз единомышленников, соратников, коллег.. Согласитесь, разве это не нужно менеджеру, продавцу, врачу, педагогу, воспитателю дошкольного учреждения, родителям, то есть всем тем, кто в той или иной мере занят в сложном деле воспитания, обучения, общения с посетителями?.. Да, соционика родилась не на голом месте, она — отголосок ранних исследований по типологии личности. Больше всего в этом направлении сделали американские исследователи, они активно внедряли идеи ученика З. Фрейда Карла Густава Юнга. И во многом преуспели в этом.

В данной книге предпринята попытка объединить эти два направления исследований подсознания, показать на практике, как важна в нашей жизни типология личности, в чем мы в России долгое время, определяя человека на ту или иную должность, на какое-то место работы проявляли вопиющую беспечность...

Глава 2

Карл Густав Юнг

(краткий экскурс
в биографию)

Предыстория аналитической теории личности



Работы Фрейда по психоанализу имели выраженный дискуссионный характер, что привлекало к их творцу группы ведущих ученых того времени, желающих поработать вместе с ним. Возможно, не очень четкая научная проработка идеи психоанализа, а с ней и эта дискуссионность способствовали тому, что некоторые из ученых со временем отошли от психоанализа, чтобы искать новые подходы к пониманию человека. Карл Густав Юнг был любимым учеником Фрейда и оказался самым выдающимся среди перебежчиков из лагеря Фрейда.

Как и Фрейд, Юнг посвятил себя изучению динамических неосознаваемых (подсознательных) влечений в человеческой натуре. Однако, в отличие от первого, Юнг утверждал, что содержание бессознательного есть нечто большее, чем подавленные сексуальные и агрессивные побуждения. Согласно *аналитической психологии* Юнга и его теории личности, индивидуумы мотивированы интрапсихическими силами и образами, происхождение которых уходит в глубь истории эволюции. Врожденное бессознательное объясняет присущее всему человечеству стремление к творческому самовыражению и физическому совершенству.

Другой источник разногласий между Фрейдом и Юнгом — отношение к сексуальности как к преобладающей силе в структуре личности. Фрейд трактовал либидо не иначе, как сексуальную энергию, а Юнг рассматривал его всего лишь как диффузную творческую жизненную силу, могущую проявляться самыми различными путями: в религии, в стремлении к власти. В понимании Юнга все было не так прямолинейно, как это трактовал учитель, и энергия либидо, по Юнгу, могла проявляться в потребностях куда более расширенного спектра (биологических и духовных) и на протяжении всего периода онтогенеза, до естественной кончины индивида. Юнг, как и его ближайший единомышленник, Адлер, отвергал ультимативное заявление Фрейда о том, что мозг представляет собой «приложение к половым железам».

Воззрения Юнга на личность человека неортодоксальны и наиболее полемически заостренные. Он — родоначальник уникальной теории личности, заметно отличающейся от всех других подходов к изучению индивида, смысл которой только в последнее время раскрывается во всем своем величии. Его работы долгое время замалчивали, самого его продолжительное время третировали, о причине этого чуть ниже. Сейчас же — о той атмосфере, в которой формировался феномен К.Г. Юнга...

Карл Густав Юнг (Carl Gustav Jung) родился в Кесвиле, в Швейцарии, в 1875 г. Единственный сын пастора швейцарской реформаторской церкви, интроверт по сути, Карл прекрасно учился. С поразительной страстью поглощал все книги, попадавшие к нему в руки, читал «запоем», особенно философскую и религиозную литературу, безумно любил природу. В школьные годы над его идеями витал дух сверхъестественного. Очевидно, отцовский труд способствовал тому, что Карл твердо, до самозабвенности верил, что обладает тайным знанием о будущем; была у него и идефикс о раздвоении собственной личности.

В 1900 г. в Базельском университете Юнг получил медицинскую степень по специальности «психиатрия». В том же году был принят на должность ассистента в Цюрихском госпитале для душевнобольных. Надо сказать, что ему везло на выдающихся учителей. Одним из них был Эжен Блейлер, автор термина «шизофрения». Собственно, интерес к жизни больных шизофренией и привел Юнга к работам Фрейда.

«Толкование сновидений» Фрейда сподвигло Юнга на эпистолярные разговоры с автором исследования. В 1907 г. они наконец-то встретились в доме у Фрейда в Вене. Визит Юнга к Фрейду, которого молодой Карл очаровал с первого взгляда, способствовал в дальнейшем тесным личным и профессиональным отношениям. Образованность Юнга поразила Фрейда, и он этого не скрывал, однако Фрейд видел в Юнге еще и идеального проводника своей собственной теории психоанализа в мировом научном сообществе. И вот почему: Юнг не был евреем, а стало быть, мог очень легко обойти антисемитские рогатки, которые самому Фрейду в тогдашнем научном мире ликвидировать не удавалось.

Закономерно, что Юнг был принят Фрейдом как «старший сын» с присвоением титула «наследника и кронпринца». В 1910 г. он стал первым президентом Международной психоаналитической ассоциации. И все же в 1913 г. эти две яркие личности разорвали отношения по классическому эдипову сценарию. Юнг, не без сожаления, сложил с себя полномочия президента Психоаналитической ассоциации и вышел из нее. Разрыв ускорили причины как личного характера, так и теоретические расхождения. Больше они ни разу не встречались.

Несколько последующих лет Юнг переживал тяжелый душевный кризис, он отказался читать важный для него в профессиональном плане курс лекций в Цюрихском университете. До фанатичности, маниакальности погрузился в изучение своих собственных снов и фантазий, что едва не привело его к помешательству. Вторая мировая война встряхнула его, вернув из области грез на

грешную землю. И он смог прервать свое путешествие по лабиринтам внутреннего мира, чтобы создать новую концепцию изучения личности, где в качестве основных идей выступали человеческие устремления и духовные потребности.

Юнг в своих записках благодарно характеризовал влияние на свою личность этого периода мучительной интроспекции бездн своего бессознательного. Его автобиография «Воспоминания, сновидения, размышления» не случайно начинается с утверждения: «Моя жизнь — это история самореализации бессознательного».

Трагический эпизод в жизни Юнга связан с обвинениями его в симпатиях к нацистам. Он со всей страстью отвергал эти нападки и был, в конце концов, реабилитирован, но свою лепту эта молва внесла в судьбу Юнга. Долгое время после того, как фашизм был уничтожен, работы Юнга не тиражировались. И по этой причине его воззрения и теоретические посылы с легкостью относились некоторыми авторитетными исследователями послевоенного (1941–1945 гг.) времени к якобы недешифруемым. Свою дальнейшую жизнь он посвятил путешествиям по миру и чтению лекций. Изучение разных культур в Америке, Африке и Азии дало ему возможность расширить свое понимание природы человека. Его фундаментальный труд «Аналитическая психология» в конечном счете нашел очень широкую аудиторию в разных странах, а многие другие его книги и мысли, изложенные в них, не утратили своей актуальности и сегодня.

Скончался К.Г. Юнг в 1961 г. в возрасте 86 лет в Куснахте, в той же Швейцарии.

Эго-направленность психики человека

Наиболее известным вкладом Юнга в психологию считаются описанные им две основные направленности, или жизненные установки: *экстраверсия* и *интроверсия*. Согласно теории Юнга, обе ориентации сосуществуют в

человеке одновременно, но одна из них обычно становится доминантной. В экстравертной установке проявляется направленность интереса к внешнему миру — другим людям и предметам. Экстраверт подвижен, разговорчив, быстро устанавливает отношения и привязанности, внешние факторы являются для него движущей силой. Интроверт, напротив, погружен во внутренний мир своих мыслей, чувств и опыта. Он созерцателен, сдержан, стремится к уединению, склонен удаляться от объектов, его интерес сосредоточен на себе самом. Согласно Юнгу, в изолированном виде экстравертной и интровертной установок не существует. Обычно они присутствуют обе и находятся в оппозиции друг к другу: если одна проявляется как ведущая и рациональная, другая выступает в качестве вспомогательной и иррациональной. Результатом комбинации ведущей и вспомогательной эго-ориентаций являются личности, чьи модели поведения определены и предсказуемы.

Открытие Юнга — психологические функции

Вскоре после того, как Юнг сформулировал концепцию экстраверсии и интроверсии, он пришел к выводу, что с помощью этой пары противоположных ориентаций невозможно достаточно полно объяснить все различия в отношении людей к миру. Поэтому он расширил свою типологию, включив в нее *психологические функции*. Им выделены и детально описаны четыре основные функции: мышление, ощущение, чувство и интуиция.

Мышление и чувство Юнг отнес к разряду *рациональных функций*, поскольку они позволяют образовывать суждения о жизненном опыте. Мыслящий тип судит о ценности тех или иных вещей, используя логику и аргументы. Противоположная мышлению функция — чувство — информирует нас о реальности на языке положительных или отрицательных эмоций. Чувствующий тип фокусирует свое внимание на эмоциональной стороне жиз-

ненного опыта и судит о ценности вещей в категориях «плохой или хороший», «приятный или неприятный», «побуждает к чему-то или вызывает скуку». По Юнгу, когда мышление выступает в роли ведущей функции; личность ориентирована на построение рациональных суждений, цель последних — определить, является оцениваемый опыт истинным или ложным. Если ведущей функцией является чувство, личность ориентирована на вынесение суждений о том, является ли этот опыт прежде всего приятным или неприятным.

Вторую пару противоположных функций — ощущение и интуиция — Юнг назвал *иррациональными*, потому что они просто пассивно «схватывают», регистрируют события во внешнем (ощущение) или во внутреннем (интуиция) мире, не оценивая их и не объясняя их значение. *Ощущение* представляет собой непосредственное, безоценочное реалистическое восприятие внешнего мира. Ощущающий тип особенно пронизателен в отношении вкуса, запаха и прочих ощущений от стимулов из окружающего мира. Напротив, *интуиция* характеризуется неосознанным восприятием текущего опыта. Интуитивный тип полагается на предчувствия и догадки, схватывая суть жизненных событий. Юнг утверждал, что, когда ведущей функцией является ощущение, человек постигает реальность на языке явлений, как если бы он фотографировал ее. С другой стороны, когда ведущей функцией является интуиция, человек реагирует на неосознанные образы, символы и скрытое значение переживаемого.

Каждый человек наделен всеми четырьмя психологическими функциями. Однако если одна личностная ориентация (экстраверсия или интроверсия) обычно является доминирующей, осознаваемой, то так же точно только одна функция из рациональной или иррациональной пары обычно преобладает и осознается. Другие функции погружены в бессознательное и играют вспомогательную роль в регуляции поведения человека. Характерно то, что любая функция может быть ведущей. Соответственно этому, из людской массы выделяются мыслящий, чувствую-

щий, ощущающий и интуитивный типы индивидуумов. Согласно теории Юнга, интегрированная, или «индивидуированная», личность для совладания с жизненными обстоятельствами использует все противоположные функции.

Две эго-ориентации и четыре психологические функции, взаимодействуя, образуют восемь различных типов личности. Например, *экстравертный мыслительный тип* фокусируется на объективных, имеющих практическое значение фактах окружающего мира. Он обычно производит впечатление холодного и догматического человека, живущего в соответствии с установленными правилами. Вполне возможно, что прототипом экстравертного мыслительного типа был Фрейд. *Интровертный интуитивный тип*, наоборот, сосредоточен на реальности своего собственного внутреннего мира. Этот тип обычно эксцентричен, держится в стороне от окружающих и индифферентен к ним. В данном случае Юнг, вероятно, в качестве прототипа имел в виду себя.

Сущность психологической типологии (выдержки из доклада Карла Густава Юнга, сделанного в Цюрихе в 1928 г.)

Характер — это устойчивая индивидуальная форма человеческого бытия, причем форма как физической, так и душевной природы. Поэтому общая характерология представляет собой учение о признаках как физического, так и душевного рода. Необъяснимое единство живого существа является причиной того, что физический признак не есть просто физический, а душевный — не есть просто душевный, ибо непрерывность природы не знает тех несовместимостей и разрывов, которые вынужден преодолевать человеческий разум, чтобы суметь познать вообще хоть что-нибудь. Отрыв тела от души — это искусственная операция, дискриминация, которая, несом-

ненно, в большей степени основывается на своеобразии познающего разума, чем на сути вещей. В действительности же взаимное проникновение телесных и душевных признаков столь глубоко, что по свойствам тела мы не только можем сделать далеко идущие выводы о качествах души, но и по душевным особенностям можем судить о соответствующих телесных формах. Последнее, конечно, потребует от нас несравненно больших усилий, но, пожалуй, не из-за того, что душа оказывает меньшее влияние на тело, чем тело на душу, а потому, что если начинать с души, то нам придется делать вывод по неизвестному об известном, тогда как в противном случае у нас есть преимущество, ведь здесь мы можем отталкиваться от известного, то есть от видимого нами тела. Вопреки психологической теории, которая якобы у нас сегодня существует, душа все же намного бесконечнее и темнее, чем видимая поверхность тела. Душа по-прежнему является чужой, неизведанной страной, из которой к нам поступают лишь косвенные известия, передаваемые через подверженные всевозможным иллюзиям функции сознания.

Следовательно, более безопасным представляется путь от внешнего к внутреннему, от известного к неизвестному, от тела к душе. Поэтому все попытки создания характерологии начинались снаружи. К ним относятся такие методы предков, как, например, астрология, которая даже обращалась к звездам, чтобы постичь те линии судьбы, начала которых лежат в самом человеке, а также хиромантия, френология Галля и физиогномика Лафатера. Недавние попытки подобного рода представлены графологией, физиологической типологией Кречмера и кляксографическим методом Роршаха. Как видно, путей от внешнего к внутреннему, от телесного к душевному вполне достаточно. Психология является самой молодой из всех наук и поэтому находится во власти предрассудков.

Тот факт, что психология, в сущности, была открыта лишь недавно, является непосредственным доказательством того, что нам потребовалось слишком много

времени для отрыва душевного от субъекта и тем самым выделения его в качестве предмета объективного познания. Психология как естественная наука — это фактически приобретение самого последнего времени, поскольку до сих пор она была таким же фантастическим продуктом произвола, как и средневековая естественная наука. Считалось, что психологией можно распоряжаться. И этот предрассудок ощутимо следует за нами. Ведь душевное для нас — это нечто самое непосредственное, а поэтому вроде бы и самое знакомое, даже более чем знакомое: оно зевает нам в лицо, оно раздражает нас банальностью своей нескончаемой повседневности, мы даже страдаем от этого и делаем все возможное, чтобы об этом не думать. Из-за того, что душа представляет собой самое непосредственное явление, из-за того, что мы сами являемся душой, мы вряд ли можем предположить что-либо иное, чем то, что мы знакомы с ней глубоко, основательно и долго. Поэтому каждый не только имеет свое мнение о психологии, но и убежден, что он, само собой разумеется, лучше всех в ней разбирается.

В психологии сегодня нужно, в конце концов, прийти к пониманию того, что душевное — это нечто совершенно неизведанное, хотя оно и кажется абсолютно знакомым, и что душу другого каждый знает, пожалуй, лучше, чем свою собственную. Во всяком случае, для начала это было бы весьма полезным эвристическим положением. Ведь именно из-за непосредственности душевных явлений психология и была открыта так поздно.

А поскольку мы стоим еще только у истоков науки, постольку у нас отсутствуют понятия и определения, с помощью которых мы могли бы охватить известные нам факты. Первые у нас отсутствуют, последние (факты) — нет; более того, они теснят нас со всех сторон, мы даже завалены ими, в отличие от других наук, вынужденных их разыскивать, а естественное группирование их, как, например, химических элементов или семейств растений, опосредуется нами наглядным понятием *a posteriori*. Со всем иначе, однако, обстоит дело с психикой; здесь со

своей эмпирически наглядной установкой мы просто попадем в непрерывное течение наших субъективных душевных явлений, и если из этого потока вдруг всплывает всеобъемлющее общее понятие, то оно является не более чем простым симптомом. Раз мы сами являемся душой, то, позволяя исполниться душевному процессу, мы почти неизбежно растворяемся в нем и тем самым лишаемся способности познающего различения и сравнения.

Это представляет собой одну трудность; еще одна заключается в том, что по мере отдаления от пространственного явления и приближения к беспространственности души мы теряем возможность точного количественного измерения. Даже констатация фактов становится затруднительной.

Сегодня мы обладаем действительным знанием о душевных процессах, вызывающих психогенные симптомы. Этим знанием является не что иное, как учение о комплексах, которое, собственно, и оказывается основой психической феноменологии. Что бы ни действовало в темных подпочвах души — разумеется, на этот счет существуют разнообразные мнения, — несомненно по крайней мере одно: прежде всего это особые аффективные содержания, так называемые *комплексы*, которые обладают определенной автономией. Мы уже не раз сталкивались с выражением «автономный комплекс», однако, как мне кажется, оно часто употребляется неправомерно, тогда как некоторые содержания бессознательного и в самом деле обнаруживают поведение, которое я не могу назвать иначе как «автономным», подчеркивая этим их способность оказывать сопротивление сознательным намерениям, появляться и исчезать, когда им заблагорассудится. Как известно, комплексы — это прежде всего такие психические величины, которые лишены контроля со стороны сознания. Они отщеплены от него и ведут особого рода существование в темной сфере души, откуда могут постоянно препятствовать или же содействовать работе сознания.

Очевидно, комплексы представляют собой своего рода неполноценности в самом широком смысле, причем я тут же должен заметить, что комплекс или обладание комплексом не обязательно означает неполноценность. Это значит только, что существует нечто несовместимое, неассимилированное, возможно даже, какое-то препятствие, но это также и стимул к великим устремлениям и поэтому, вполне вероятно, даже новая возможность для успеха. Следовательно, комплексы являются в этом смысле прямо-таки центром или узловым пунктом душевной жизни, без них нельзя обойтись, более того, они *должны* присутствовать, потому что в противном случае душевная деятельность пришла бы к чреватому последствиями застою. Но они означают также и неисполненное в индивидуе, область, где по крайней мере сейчас он терпит поражение, где нельзя что-либо преодолеть или осилить. То есть, без сомнения, это *слабое место* в любом значении этого слова. Поэтому существование комплекса как ничто другое выдает нам наличие у индивида особых свойств. На практике, однако, мы вскоре убеждаемся, что главное заключается отнюдь не в факте присутствия комплекса, а, скорее, в том, как этот комплекс проявляется в индивидуе. Здесь имеются самые разные вариации.

Поэтому я стал уделять внимание именно этим различиям, сказав себе, что как раз благодаря им можно познать индивидуальные диспозиции в их своеобразии. Почему один ребенок в невротической семье реагирует на родительские воздействия истерией, другой неврозом навязчивых действий, третий психозом, а четвертый, похоже, вообще не реагирует? Эта проблема «выбора невроза», которая предстала также и перед Фрейдом, придает родительскому комплексу как таковому этиологическое значение, перенося тем самым постановку вопроса на реагирующего индивида и его особую диспозицию.

Попытки человеческого духа создать типологию и тем самым внести порядок в хаос индивидуального — можно сказать с уверенностью — уходят корнями в древность. Бесспорно, что самую первую попытку такого рода

предприняла возникшая на Древнем Востоке астрология в так называемых тригонах четырех элементов — воздуха, воды, земли и огня. Этот исторический экскурс в прошлое убеждает нас в том, что наши современные попытки создания типологии отнюдь не есть что-то новое и небывалое, если уж совесть ученого не позволяет нам вернуться на эти старые, интуитивные пути. Мы должны найти свое собственное решение этой самой проблемы, решение, которое удовлетворяло бы запросам науки.

Моя профессия уже давно заставила меня принимать в расчет своеобразие индивидов, а то особое обстоятельство, что в течение многих лет — я не знаю скольких — я должен был лечить супругов и делать мужчину и женщину взаимоприемлемыми, еще больше подчеркивает необходимость установить определенные средние истины. Сколько раз мне приходилось говорить: «Видите ли, ваша жена — очень активная натура, и от нее действительно нельзя ожидать, чтобы все ее существование заключалось лишь в домашнем хозяйстве». Это уже является типизацией, и этим выражена своего рода статистическая истина. Существуют *активные* и *пассивные* натуры. Однако эта прописная истина меня не удовлетворяла. Следующая моя попытка состояла в предположении, что существует нечто вроде *задумывающихся* и *незадумывающихся* натур, ибо я видел, что многие натуры, кажущиеся на первый взгляд пассивными, на самом деле не столько пассивны, сколько *предусмотрительны*. Они сначала обдумывают ситуацию — потом действуют, а так как для них это обычный образ действия, то они упускают случаи, где необходимо непосредственное действие без раздумий, и таким образом складывается мнение об их пассивности. Незадумывающимися всегда казались мне те, кто без раздумий прыгает обеими ногами в ситуацию, чтобы потом уж только сообразить, что они, похоже, угодили в болото. Таким образом, их, пожалуй, можно было бы охарактеризовать как *незадумывающихся*, что надлежащим образом проявлялось в активности; предусмотрительность же других в ряде случаев является в конечном счете весьма важ-

ной активностью и весьма ответственным действием в сравнении с необдуманной мимолетной вспышкой одной лишь деловитости. Однако очень скоро я обнаружил, что нерешительность отнюдь не всегда вызывается предусмотрительностью, а скорое действие не всегда необдуманно. Нерешительность первого столь же часто основывается на свойственной ему боязливости или по крайней мере на чем-то вроде обычного отступления перед слишком сложной задачей, а непосредственная активность второго часто обуславливается большим доверием к объекту, чем к себе. Это наблюдение побуждает меня сформулировать типизацию следующим образом: существует целый класс людей, которые в момент реакции на данную ситуацию как бы отстраняются, тихо говоря «нет», и только вслед за этим реагируют, и существуют люди, принадлежащие к другому классу, которые в такой же ситуации реагируют непосредственно, пребывая, по-видимому, в полной уверенности, что их поступок, несомненно, правильный. То есть первый класс характеризуется некоторым негативным отношением к объекту, последний — скорее позитивным.

Как известно, первый класс соответствует *интровертированной*, а последний — *экстравертированной* установке.

Выражение *экстравертированный* стремится выразить, что сознание экстраверта, равно как и его бессознательное, должно обладать определенными качествами, что все поведение экстраверта, его отношение к людям, даже течение его жизни указывают на определенные типические свойства.

Интроверсия и экстраверсия как типы установок обозначают диспозицию, обуславливающую в значительной степени весь душевный процесс, поскольку они характеризуют предрасположенное реагирование и тем самым определяют не только образ действия и вид субъективного опыта, но и характер бессознательной компенсации.

Следовательно, определение привычного реагирования (*Reaktionshabitus*) должно попасть в самую точ-

ку, поскольку предрасположение (*Habitus*) является в известной степени центральным коммутаторным пунктом, откуда, с одной стороны, регулируется внешнее поведение, а с другой — оказывается влияние на формирование специфического опыта. Определенное поведение дает соответствующие результаты, а благодаря субъективному осмыслению этих результатов появляется опыт, который со своей стороны вновь оказывает влияние на поведение и тем самым, по пословице «Каждый — кузнец своего счастья», отражается на индивидуальной судьбе.

Противопоставление интроверсии и экстраверсии провести просто, однако простые формулировки, к сожалению, чаще всего подозрительны. Слишком легко укрывают они действительные трудности. Я говорю так исходя из собственного опыта, ведь едва я опубликовал первую формулировку своих критериев — этому событию скоро будет двадцать лет, — как, к своему неудовольствию, обнаружил, что каким-то образом попал впросак, что-то не сходилось. Видимо, я пытался объяснить слишком многое простыми средствами, как это чаще всего и бывает при первой радости открытия.

Я обнаружил факт, который невозможно было отрицать, а именно прямо-таки огромные различия внутри самих групп интровертов и экстравертов. В целом можно констатировать только одно, что различия, насколько они теперь стали для меня понятными, заключаются в том, что интроверт, например, не просто отступает перед объектом и колеблется, а делает это совершенно особым образом. И поступки свои он совершает не так, как любой другой интроверт, а тоже совершенно особым образом. Так же как лев поражает своего врага или добычу не хвостом, как крокодил, а лапами, в которых заключена его специфическая сила, так и присущий нам способ реагирования обычно характеризуется такими фактами, как бы эти комплексные факты научно ни назывались. Каждый представляет себе, что такое, например, сознание, и, хотя наука далеко еще этого не знает, никто не может со-

мневаться в том, что понятие *сознание* покрывает вполне определенные психические факты.

Именно поэтому я и взял в качестве критериев различения внутри одного типа установки просто выраженные в языке дилетантские понятия и обозначил ими соответствующие психические функции. Например, я взял мышление, как оно в общем понимается, поскольку мне бросилось в глаза, что одни люди размышляют несоизмеримо больше других и, соответственно, в своих решениях придают больший вес разуму. Они используют мышление для того, чтобы понять мир и к нему приспособиться, и, с чем бы они ни сталкивались, все подвергается обдумыванию и осмыслению либо же, в крайнем случае, приведению в соответствие с заранее разработанными общими принципами. Другие же люди удивительным образом пренебрегают мышлением в пользу эмоционального фактора, то есть чувства. Они стойко проводят «политику эмоций», и требуется уже действительно чрезвычайная ситуация, чтобы заставить их задуматься. Эти люди представляют собой полную противоположность первому типу, что особенно бросается в глаза, когда первые являются деловыми партнерами вторых или же когда они вступают друг с другом в брак. При этом один из них может отдавать предпочтение своему мышлению независимо от того, экстраверт он или интроверт. Разве что тогда он пользуется им лишь соответствующим для своего типа образом.

Однако преобладанием той или иной функции объясняются не все имеющиеся различия. Ведь то, что я называю мыслительным или эмоциональным типами, — это люди, которые опять-таки содержат в себе нечто общее, что я не могу охарактеризовать иначе как словом *рациональность*. *Ощущение* я определил как осознанное восприятие с помощью органов чувств, а *интуицию* как восприятие через бессознательное.

Как следует из сказанного, я рассматриваю эмоции в качестве функции души, отделяя ее от ощущения и пред-

чувствия или интуиции. Тот, кто смешивает эти функции с чувствованием *sensu stricto*, разумеется, не способен признать рациональность эмоций. Но кто их разделяет, тот не может уклониться от признания того факта, что эмоциональные оценки, эмоциональные суждения и вообще сами эмоции могут быть не просто разумными, но и логичными, последовательными и рассудительными и в этом смысле точно такими же, как мышление.

Существует немало людей, реакции которых основываются главным образом на иррациональности, то есть либо на ощущении, либо на интуиции, но никогда на том и другом сразу, ибо ощущение по отношению к интуиции столь же антагонистично, как мышление по отношению к эмоциям. Ведь когда я своими ушами и глазами намереваюсь установить, что же происходит в действительности, я могу делать все что угодно, только не мечтать и не фантазировать одновременно с этим, но как раз именно это последнее и должен делать интуитивист, чтобы дать простор своему бессознательному или объекту. Вот почему ощущающий тип является антиподом интуитивного.

Несколько слов о закономерных последствиях, к которым приводит доминирование какой-либо одной функции над другими, а именно как это сказывается на других функциях. Человек, как известно, никогда не может быть всем сразу и никогда не может быть полностью совершенен. Он развивает всегда только определенные качества и оставляет недоразвитыми остальные. Что же происходит с теми функциями, которые он не использует ежедневно, а значит, и не развивает их упражнением? Они остаются, в той или иной степени, в примитивном, инфантильном, часто лишь в полусознательном, а порой даже в совершенно бессознательном состоянии; тем самым они образуют характерную для каждого типа неполноценность, которая в качестве составной части входит в общую структуру характера. Одностороннее предпочтение мышления всегда сопровождается неполноценностью

эмоций, а дифференцированное восприятие таким же образом сказывается на интуитивной способности, и наоборот.

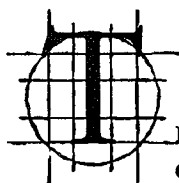
Общий результат моей предыдущей работы в этой области состоит в выделении двух основных типов установки: экстраверсии и интроверсии, а также четырех типов функций: мыслительного, ощущающего, эмоционального и интуитивного, которые варьируют в зависимости от общей установки и тем самым дают в итоге восемь вариантов.

Меня чуть ли не с упреком спрашивали, почему я говорю ровно о четырех функциях, не больше и не меньше. То, что их ровно четыре, получилось прежде всего чисто эмпирически. Четыре функции являются своего рода четырьмя сторонами горизонта, столь же произвольными, сколь и необходимыми. Ничто не мешает сдвинуть точку координат в ту или иную сторону и вообще дать им другие названия. Все зависит от того, как мы договоримся и насколько это целесообразно.

Но я должен признаться в одном: мне ни за что не хочется обходиться в своей психологической исследовательской экспедиции без этого компаса, и не по напрашивающейся общечеловеческой причине, что каждый влюблен в свои собственные идеи, а из-за того объективного факта, что тем самым появляется система измерения и ориентации, а это в свою очередь делает возможным появление *критической психологии*, которая так долго у нас отсутствовала.

Глава 3

Комментарии к типологии Юнга и введение в информационный метаболизм



Типология Карла Густава Юнга кардинально отличается от всех других типологий, которые, как правило, ограничиваются описанием поведения людей и классификацией этого поведения.

Юнг не ищет ни болезней, ни акцентуаций характера, он ищет структурные различия в восприятии и мышлении здоровых, нормальных индивидуумов: в каких склонностях, способностях и талантах эти структуры проявляются, к каким жизненным осложнениям приводят.

Как и на каком основании появилась типология Юнга? По сути дела это — усовершенствование модели Зигмунда Фрейда: эго — суперэго — ид.

Проверяя эту модель, Юнг убедился, что большая часть или даже все отношения человека с миром определяются психической структурой. Поэтому, используя отношения как отправную точку, можно сконструировать не одну, как у Фрейда, а несколько моделей психики, что и сделал Юнг. Сразу может возникнуть вопрос, почему исходной точкой были отношения, а потому, что Человек — разумное животное, которое живет в социуме, определяя его суть.

Если типы Юнг называл экстравертированными и интровертированными, то отдельные элементы-функции им назывались функциями с экстравертированной установкой и функциями с интровертированной установкой. Четыре функции с экстравертированной и четыре с интровертированной установкой, итого — восемь.

Чистый тип. Разве не может человек быть частично одним, частично другим? Положим конец недоразумениям, если уясним, что психика одного человека потенциально, то есть в своем зародыше, ничем существенным не отличается от психики другого.

«...каждый человек обладает обоими механизмами, экстраверсией и интроверсией, и только относительный перевес одного или другого определяет тип».

«...тип, т.е. привычная установка, в которой один механизм постоянно господствует, не будучи в состоянии, конечно, полностью подавить другой, так как он необходимо принадлежит к психической деятельности жизни. Поэтому никогда не может существовать чистый тип в том смысле, что он полностью владеет одним механизмом при полной атрофии другого. Типическая установка всегда означает только относительный перевес одного механизма».

Можно ли изменить тип человека? Нет, нельзя, и старание это сделать приводит к болезни».

«Там, где имеет место... обусловленное внешним влиянием извращение типа, индивидуум в дальнейшем по большей части становится невротическим, и его излечение возможно только через выявление естественно соответствующей индивидууму установки».

Этот процесс обмена информацией происходит всегда, даже если люди не обеспечены партнерами с дополняющими психиками и каждый каждого старается превратить в так называемого дуала или свою половину. Кто этой борьбы не выдерживает, вынужден отказаться от реализации какой-либо части своей личности и становится невротиком. И все же именно З. Фрейд первым превра-

тил свои догадки и эмпирические наблюдения в концепцию и стал рассматривать человеческую психику как механизм информационного обмена, метаболизма. Именно З. Фрейд впервые применил структурный метод в изучении человеческой психики, увидел основные закономерности, исследовал работу сознательной и бессознательной частей ее, использовал метод психоанализа, основанного на выявлении психических комплексов, вытесненных из области сознания в бессознательное. Довольно точно описав структуру психики, Фрейд объяснил природу многих психических заболеваний, установил связь между психическим расстройством и нарушением психического равновесия...

Во всяком случае, Фрейда никто до сих пор не опроверг с его классификацией людей по признакам их психических расстройств. Даже если теперь ею не пользуются — все равно это была первая систематизированная типология. Именно начиная с Фрейда психология перестает быть чисто описательной наукой. Наконец-то она приобретает некоторые структурные очертания. Впервые в человеческой психике различаются два важнейших свойства — она функциональна и структурна. Там же, где намечается структура, уже можно вывести общие параметры, общие закономерности, можно построить модель...

Минус в работах Фрейда с точки зрения его последователей и коллег был в том, что он фокусировал свое внимание главным образом на больных пациентах. Карл Густав Юнг оказался одним из первых и самым продуктивным из его учеников, кто задумался о существовании типов личности здоровых людей. У Юнга, если быть объективным, не было сколько-нибудь принципиальных разногласий с Фрейдом относительно функциональности структуры психики, но вот типологию он предложил принципиально иную — основанную не на проявлении психических расстройств, а на проявлении общих для

всех здоровых людей базисных психических признаков. (Они и сейчас называются «базисом Юнга».)

Юнг в поисках типологической истины был не одинок: предпринимались и другие попытки разработать классификации типов личности, но все они отличались общим недостатком — это были преимущественно клинические (психиатрические) классификации. Многие психологи и психиатры (П.Б. Ганнушкин, Е. Кречмер и др.) работали в этом направлении. В типологии, предложенной А.Е. Личко, рассматриваются 12 типов личности, в типологии К. Леонгарда представлено 15 акцентуированных типов.

Ближе всех к современной типологии Юнга подошла его последовательница американка Кэтрин Майерс: взгляды Юнга совпадали с ее идеями. Кэтрин Майерс уже давно с увлечением определяла различия в поведении людей, окружающих ее, и теория Юнга вдохновила ее на продолжение работы. Дочь Кэтрин, Изабелла Бриггс, разделила с матерью приверженность и преданность высказанным концепциям. Этой области знаний они (мать — с 20-х, дочь — с 40-х гг. XX столетия) посвятили всю свою жизнь.

Их неустанный, кропотливый труд, несмотря на сильное противодействие научной среды и отсутствие какого-либо доброжелательного отношения, в 1962 г. завершился разработкой опросника, с помощью которого можно было классифицировать и опознать 16 различных типов личности.

Позже его назвали по имени авторов: Типологический опросник Майерс—Бриггс (MBTI — Myers—Briggs Type Indicator). Сначала эта работа особого энтузиазма не вызвала по тривиальной причине — авторы не были профессиональными психологами, но в 1972 г. во Флориде ими было создано официальное исследовательское учреждение — Центр прикладных психологических исследований (CAPT). Центр начал сбор информации о типах

личности, и к настоящему моменту превратился в мировой банк информации по типологии личности.

Опросник Майерс—Бриггс был наконец опубликован в США в 1975 г. издательством психологов-консультантов и продолжает публиковаться этим обществом до настоящего времени. Незадолго перед этим опросник получил признание психологов-традиционалистов, и интерес к информации, связанной с типологией по Майерс—Бриггс, в 80-х гг. начал быстро возрастать. Исследования К. Майерс и И. Бриггс, на основании которых была разработана типология, были столь солидны и точны, что смогли дополнить теорию, поскольку было установлено, что типология справедлива не только в рамках одной национальной культуры.

Опросник включает 160 вопросов, 52 — ассоциативные, а остальные предполагают оценку испытуемым своих индивидуальных склонностей (путем выбора из двух-трех предлагаемых вариантов ответа). Ассоциативные задания основываются на выборе из пары слов, имеющих противоположное значение. Например: «Какое из двух слов для Вас более привлекательно: систематичный — спонтанный; анализировать — симпатизировать; сдержанный — разговорчивый; прощать — терпеть; кто — что; знак — символ?»

Примеры вопросов с предлагаемыми вариантами ответов

Как Вы считаете, распорядок дня для вас:

- а) удобный способ исполнения дел;
- б) тягостен и обременителен, даже когда и необходим.

Вас больше заботят:

- а) чувства людей;
- б) их права.

Когда Вы обнаруживаете, что, несомненно, допустили ошибку, Вы:

- а) склонны признать свою ошибку;
- б) не признаете ошибку, хотя все о ней знают;
- в) вообще никогда не ошибаетесь.

Выслушивая новую идею, Вы больше стремитесь:

- а) узнать все о ней;
- б) рассудить, верна она или нет.

Показатели испытуемого рассчитываются по четырем шкалам, соответствующим типологии: экстраверт – интроверт (EXTRAVERT—INTROVERT), сенсорный – интуитивный (SENSOR—INTUITIVE), мыслительный – эмоциональный (THINKER—FEELER) рациональный – иррациональный (JUDGEMENT—PERCEPTIVE).

Подсчет результатов производится путем суммирования баллов по шкалам; большая сумма баллов соответствует выраженности определенной черты.

В многочисленных исследованиях подтверждаются валидность и надежность МВТИ.

Имеются обширные нормативные данные, к сожалению только (!) для американской популяции, позволяющие говорить о следующем распределении типов:

1. Экстраверты – 75%.
2. Интроверты – ок. 25%.
3. Сенсорные – ок. 75%.
4. Интуитивные – ок. 50%.
5. Мыслительные – ок. 50% (мужчины – 60%).
6. Эмоциональные – ок. 50% (женщины – 60%).
7. Иррациональные – ок. 50%.
8. Рациональные – ок. 50%.
9. Сенсорные иррациональные – 38%.
10. Сенсорные рациональные – ок. 38%.
11. Интуитивные мыслительные – 12%.
12. Интуитивные эмоциональные – 12%.

13. Рациональные эмоционально-интуитивные экстраверты – ок. 5%.
14. Рациональные эмоционально-интуитивные интроверты – ок. 1%.
15. Иррациональные интуитивно-эмоциональные экстраверты – ок. 5%.
16. Иррациональные интуитивно-эмоциональные интроверты – ок. 1%.
17. Рациональные мыслительно-интуитивные экстраверты – ок. 5 %.
18. Рациональные мыслительно-интуитивные интроверты – ок. 1 %.
19. Иррациональные интуитивно-мыслительные экстраверты – ок. 5%.
20. Иррациональные интуитивно-мыслительные интроверты – ок. 1%.
21. Рациональные мыслительно-сенсорные экстраверты – ок. 13%.
22. Рациональные мыслительно-сенсорные интроверты – ок. 6%.
23. Рациональные эмоционально-сенсорные экстраверты – ок. 13%.
24. Рациональные эмоционально-сенсорные интроверты – ок. 6%.
25. Иррациональные сенсорно-мыслительные экстраверты – ок.13%.
26. Иррациональные сенсорно-мыслительные интроверты – ок.13%.
27. Иррациональные сенсорно-эмоциональные экстраверты – ок. 13%.
28. Иррациональные сенсорно-эмоциональные интроверты – ок. 5%.

Сокращенная и переработанная форма MBTI – это опросник Д. Кейрси, состоящий из 70 вопросов, каждый из которых имеет только два варианта ответа. 10 вопро-

сов по шкале экстраверсии — интроверсии и по 20 вопросов для остальных шкал.

Несмотря на существующие различия в теоретических позициях К. Майерс и Д. Кейрси, как опросник М-Б, так и опросник Кейрси широко применяются в США в профориентационных целях, при психологическом консультировании, исследовании межличностных отношений.

Профессор Д. Кейрси в течение более чем сорока лет проводил исследования по типологии, обосновал и разработал новое направление в теории темперамента личности. В отличие от теории темперамента Гиппократ—Павлова он связал темперамент не только с поведенческими реакциями на раздражители любого генеза, но и с профессионально значимыми функциями индивида. Его взгляды и подкрепленные большой статистической базой научные разработки являются на сегодня очень серьезным подспорьем для всех тех, кто считает типологию личности важным инструментом интERTипных отношений не только в бытовых, но и в производственных отношениях.

В своей теории темперамента Кейрси предложил разделить 16 типов личности на четыре основные группы. Он первый в современной психологии сформулировал точные и безвариантные признаки личности, связав типологические особенности индивида с характером и видом деятельности, по которым мы можем легко распознать и идентифицировать их.

Не рекомендуется только рассматривать личности как «тип характера» — это совершенно разные вещи. Наблюдая человека и изучая его характер, можно отнести его к тому или иному типу личности, равно как из описания какого-либо типа личности можно вычленить множество вариантов тех или иных характеров.

Если тип личности — это своего рода «программный» потенциал, заложенный в человеке и данный ему как «путевка в жизнь», то характер — это всего лишь частные ме-

тоды и способы реализации данного потенциала, применяемые человеком в конкретных условиях его жизни и соответствующие его индивидуальным особенностям и установкам.

В данной разработке мы предлагаем оригинальную методику Дэвида Кейрси для практического применения в оценке психологического типа личности. Методика достаточно мобильна, результат дает сразу и предопределяет не только психологическую, но профессиональную типизацию.

В книге приведены еще два варианта опросников (ускоренный опросник Майерс—Бриггс и опросник В. Мегедя и А. Овчарова). В этом же издании предлагается модель калькулятора, который очень облегчит типирование и получение (за 3—6 секунд) одномоментно нескольких психологических характеристик личности и ее профессионального направления.

Длительность эксперимента без калькулятора не более 20 минут.

Поскольку «чистые» психологические типы личности — явление довольно редкое, а смешанных типов значительно больше, то вполне естественно многие вопросы, на которые вы (или ваши друзья и родственники, участвующие в процессе типирования) будете отвечать, вызовут чувство «раздвоения» личности. Это чувство возникает, если размышлять, *но «хитрость» методики в том и заключается, что она рассчитана на ответ спонтанный, без раздумывания, идущий из подсознания, поэтому чем меньше вы размышляете, тем точнее ваша характеристика.*

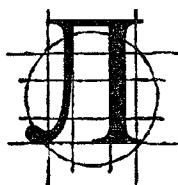
И еще одно существенное замечание: нет ни плохих, ни хороших психологических типов. Каждый из нас уникален. И если ваш психологический тип совпал с типом вашего коллеги — это не означает, что вы похожи, как две капли воды (ПОВТОРЯЕМ!), ваш характер и характер ваших поступков уникальны, как рисунок отпечатка пальца. Однако многое в ваших характеристиках будет совпа-

дать, и это тоже объективная реальность. Как противоположные, так и подобные по психологическим характеристикам личности могут успешно строить свои отношения — это дело вкуса.

Освоив типирование по какой-нибудь из предложенных методик, вы неизбежно придете к мысли сформированной в самом начале: плох тот врач, педагог, воспитатель, продавец, менеджер (то есть все те, кто общается с людьми), если он не владеет искусством типирования личности, поскольку в понимании того, кто ты сам, кто перед тобой, заложено более 80% успеха не только общения, но и профессиональной деятельности.

Глава 4

Методика работы с опросником Д. Кейрси



любой, познакомившись с типологией, первым делом пытается определить свой тип. Чтобы не вводить в заблуждение читателя этих строк, стоит сказать: при всей кажущейся простоте технологии — дело это не очень простое. То же самотипирование имеет свои как положительные, так и отрицательные стороны. Положительно то, что это позволяет вам «покопаться» в себе, лучше узнать себя, сопоставить с другими. Кроме того, кто как не вы знаете свои, так сказать «сокровенные уголки души», о которых не всегда можно рассказать постороннему человеку. Отрицательным в самотипировании является то, что по отношению к себе человек часто бывает необъективен (как в сторону переоценки, так и недооценки своих возможностей). Здесь необходим как бы взгляд со стороны. Причем родственники или знакомые также могут быть необъективны (из-за межличностных отношений).

Столь же сложно и типирование постороннего человека уже потому, что мы не очень-то склонны «распахивать» душу по первому требованию, а как раз в откровенности высказываний и заложен ключ типирования.

Тем не менее при всех издержках типирования тесты необходимы, могут принести и приносят пользу. Фокус тут в том, что массовость опроса в определенной степени позволяет нивелировать, сгладить неизбежные огрехи, связанные или с неискренностью опрашиваемого, или с

неумением выразить словами то, что есть на душе. Пользуйтесь предложенными методиками себе на пользу, но помните, что даже со «сверххорошим» тестом вероятность правильно типировать себя или ближнего с первого раза немногим больше 60%.

Инструкция

1. Это опросник для определения типичных способов поведения и личностных характеристик. Он состоит из 70 утверждений (вопросов), каждое из которых имеет два варианта ответа. Вам необходимо выбрать **ОДИН**. Все ответы равноценны, среди них нет «правильных» или «неправильных»! Поэтому не нужно «угадывать» ответ.
2. Выберите ответ, который свойствен вашему поведению в большинстве жизненных ситуаций.
3. Работайте последовательно, не пропуская вопросов.
4. Отвечайте правдиво, если вы хотите узнать что-то о себе, а не о какой-то мифической личности.

Тест

1. В компании (на вечеринке) Вы:
 - а) общаетесь со многими, включая и незнакомцев;
 - б) общаетесь с немногими — Вашими знакомыми.
2. Вы человек скорее:
 - а) реалистичный, чем склонный теоретизировать;
 - б) склонный теоретизировать, чем реалистичный.
3. По-Вашему, что хуже:
 - а) «витать в облаках»;
 - б) придерживаться проторенной дорожки.
4. Вы более подвержены влиянию:
 - а) принципов, законов;
 - б) эмоций, чувств.

5. Вы более склонны:
 - а) убеждать;
 - б) затрагивать чувства.
6. Вы предпочитаете работать:
 - а) выполняя все точно в срок;
 - б) не связывая себя определенными сроками.
7. Вы склонны делать выбор:
 - а) довольно осторожно;
 - б) внезапно, импульсивно.
8. В компании (на вечеринке) Вы:
 - а) остаетесь допоздна, не чувствуя усталости;
 - б) быстро утомляетесь и предпочитаете пораньше уйти.
9. Вас более привлекают:
 - а) здравомыслящие люди;
 - б) люди с богатым воображением.
10. Вам интересно:
 - а) то, что происходит в действительности;
 - б) те события, которые могут произойти.
11. Оценивая поступки людей, Вы больше учитываете:
 - а) требования закона, чем обстоятельства;
 - б) обстоятельства, чем требования закона.
12. Обращаясь к другим, Вы склонны:
 - а) соблюдать формальности, этикет;
 - б) проявлять свои личные, индивидуальные качества.
13. Вы человек скорее:
 - а) точный, пунктуальный;
 - б) неторопливый, медлительный.
14. Вы чаще всего:
 - а) либо оставляете дела незаконченными;
 - б) либо непременно доводите их до конца.
15. В кругу знакомых Вы, как правило:
 - а) в курсе происходящих событий;
 - б) узнаете о новостях с опозданием.
16. Повседневные дела Вам нравится делать:
 - а) общепринятым способом;
 - б) своим оригинальным способом.

17. Предпочитаете таких писателей, которые:
 - а) выражаются буквально, напрямую;
 - б) пользуются аналогиями, иносказаниями.
18. Что Вас больше привлекает:
 - а) стройность мысли;
 - б) гармония человеческих отношений.
19. Вы чувствуете себя увереннее:
 - а) в логических умозаключениях;
 - б) в практических оценках ситуаций.
20. Вы предпочитаете, когда дела:
 - а) решены и устроены;
 - б) не решены и пока не улажены.
21. Как, по-Вашему, Вы человек, скорее:
 - а) серьезный, определенный;
 - б) беззаботный, беспечный.
22. При телефонных разговорах Вы:
 - а) заранее не продумываете все, что нужно сказать;
 - б) мысленно «репетируете» то, что будет сказано.
23. Как Вы считаете, что факты:
 - а) важны сами по себе;
 - б) есть проявления общих закономерностей.
24. Фантазеры, мечтатели обычно:
 - а) раздражают Вас;
 - б) довольно симпатичны Вам.
25. Вы чаще действуете как человек:
 - а) хладнокровный;
 - б) вспыльчивый, горячий.
26. По-Вашему, хуже быть:
 - а) несправедливым;
 - б) беспощадным.
27. Обычно Вы предпочитаете действовать:
 - а) тщательно взвесив все возможности;
 - б) полагаясь на волю случая.
28. Вам приятнее:
 - а) покупать что-нибудь;
 - б) иметь возможность купить.

29. В компании Вы, как правило:
 - а) первым заводите беседу;
 - б) ждете, когда с Вами заговорят.
30. Ваш здравый смысл:
 - а) Вы редко ошибаетесь;
 - б) часто попадаете впросак.
31. Детям часто не хватает:
 - а) практичности;
 - б) воображения.
32. В принятии решений Вы руководствуетесь, скорее:
 - а) принятыми нормами;
 - б) своими чувствами, ощущениями.
33. Вы человек, скорее:
 - а) твердый, чем мягкий;
 - б) мягкий, чем твердый.
34. Что, по-Вашему, больше впечатляет:
 - а) умение методично организовать;
 - б) умение приспособиться и довольствоваться достигнутым.
35. Вы больше цените:
 - а) определенность, законченность;
 - б) открытость, многовариантность.
36. Новые и нестандартные отношения с людьми:
 - а) стимулируют, придают Вам энергии;
 - б) утомляют Вас.
37. Вы чаще действуете, как:
 - а) человек практического склада;
 - б) человек оригинальный, необычный.
38. Вы более склонны:
 - а) находить пользу в отношениях с людьми;
 - б) понимать мысли и чувства других.
39. Что приносит Вам больше удовлетворения:
 - а) тщательное и всестороннее обсуждение спорного вопроса;
 - б) достижение соглашения по поводу спорного вопроса.

40. Вы руководствуетесь более:
 - а) рассудком;
 - б) велениями сердца.
41. Вам удобнее выполнять работу:
 - а) по предварительной договоренности;
 - б) которая подвернулась случайно.
42. Вы обычно полагаетесь:
 - а) на организованность, порядок;
 - б) на случайность, неожиданность.
43. Вы предпочитаете иметь:
 - а) много друзей на непродолжительный срок;
 - б) несколько старых друзей.
44. Вы руководствуетесь в большей степени:
 - а) фактами, обстоятельствами;
 - б) общими положениями, принципами.
45. Вас больше интересуют:
 - а) производство и сбыт продукции;
 - б) проектирование и исследования.
46. Что Вы сочтете за комплимент:
 - а) «Вот очень логичный человек»;
 - б) «Вот тонко чувствующий человек».
47. Вы более цените в себе:
 - а) невозмутимость;
 - б) увлеченность.
48. Вы предпочитаете высказывать:
 - а) окончательные и определенные утверждения;
 - б) предварительные и неоднозначные утверждения.
49. Вы лучше чувствуете себя:
 - а) после принятия решения;
 - б) не ограничивая себя решениями.
50. Общаясь с незнакомыми, вы:
 - а) легко завязываете продолжительные беседы;
 - б) не всегда находите общие темы для разговора.
51. Вы больше доверяете:
 - а) своему опыту;
 - б) своим предчувствиям.

52. Вы чувствуете себя человеком:
 - а) более практичным, чем изобретательным;
 - б) более изобретательным, чем практичным.
53. Кто заслуживает большего одобрения:
 - а) рассудительный, здравомыслящий человек;
 - б) человек, глубоко переживающий.
54. Вы более склонны:
 - а) быть прямым и беспристрастным;
 - б) сочувствовать людям.
55. Что, по-Вашему, предпочтительнее:
 - а) удостовериться, что все подготовлено и улажено;
 - б) предоставить событиям идти своим чередом.
56. Отношения между людьми должны строиться:
 - а) на предварительной взаимной договоренности;
 - б) в зависимости от обстоятельств.
57. Когда звонит телефон, Вы:
 - а) торопитесь подойти первым;
 - б) надеетесь, что подойдет кто-нибудь другой.
58. Что Вы цените в себе больше:
 - а) развитое чувство реальности;
 - б) пылкое воображение.
59. Вы больше придаете значение:
 - а) тому, что сказано;
 - б) тому, как сказано.
60. Что выглядит большим заблуждением:
 - а) излишняя пылкость, горячность;
 - б) чрезмерная объективность, беспристрастность.
61. Вы в основном считаете себя:
 - а) трезвым и практичным;
 - б) сердечным и отзывчивым.
62. Какие ситуации привлекают Вас больше:
 - а) регламентированные и упорядоченные;
 - б) неупорядоченные и нерегламентированные.
63. Вы человек, скорее:
 - а) педантичный, чем капризный;
 - б) капризный, чем педантичный.

64. Вы чаще склонны:
- а) быть открытым, доступным людям;
 - б) быть сдержанным, скрытным.
65. В литературных произведениях Вы предпочитаете:
- а) буквальность, конкретность;
 - б) образность, переносный смысл.
66. Что для Вас труднее:
- а) находить общий язык с другими;
 - б) использовать других в своих интересах.
67. Чего бы Вы себе больше пожелали:
- а) ясности размышлений;
 - б) умения сочувствовать.
68. Что хуже:
- а) быть неприхотливым;
 - б) быть излишне привередливым.
69. Вы предпочитаете:
- а) запланированные события;
 - б) незапланированные события.
70. Вы склонны поступать скорее:
- а) обдуманно, чем импульсивно;
 - б) импульсивно, чем обдуманно.

Подсчет очков

Если на вопросы 1, 8, 15, 22, 29, 36, 43, 50, 57, 64 у Вас преобладают ответы «а» — Вы экстраверт (E), ответы «б» — Вы интроверт (I).

Если на вопросы 2, 3, 9, 10, 16, 17, 23, 24, 30, 31, 37, 38, 44, 45, 51, 52, 58, 59, 65, 66 большинство ответов «а» — Вы сенсорный (S) тип, ответы «б» — Вы интуитивный (N).

Если на вопросы 4, 5, 11, 12, 18, 19, 25, 26, 32, 33, 39, 40, 46, 47, 53, 54, 60, 61, 67, 68 преобладают ответы «а» — Вы мыслительный (T), ответы «б» — чувствующий (F) тип.

И наконец, если на вопросы 6, 7, 13, 14, 20, 21, 27, 28, 34, 35, 41, 42, 48, 49, 55, 56, 62, 63, 69, 70 у Вас преобладают ответы «а» — Вы решающий (J), ответы «б» — воспринимающий (P).

Получившийся четырехбуквенный код (например, ENFP или ISTJ) — это и есть ваш социотип.

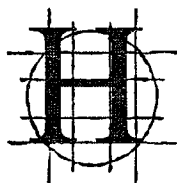
В том случае, если у Вас равное количество ответов «а» и «б», то Вам надлежит отдать приоритет букве «б». Почему так надо делать? Тот, кто не дружит со статистикой, пусть примет данные слова на веру, а для тех, кто знаком с такой статистической формой обработки данных, как факторный анализ, скажем: на большом статистическом материале Кейрси сделал вывод, что в подавляющем большинстве случаев в жизненных ситуациях приоритетной оказывается поведенческая реакция личности именно по оценке «б».

На основе установленных данной методикой психологических типов Кейрси, из когорты обследованных им людей, выделил четыре группы темпераментов: SP, SJ, NF, NT.

Данная методика может позволить вам проанализировать и яркость проявления своих качеств. Делается это так: при оценке (E—I) Вы должны от большего числа или цифры ответов «а» или «б» отнять 5 и умножить на 2. Это будет первая оценка. В каждой последующей паре (S—N, T—F, J—P) расчет совсем простой: от большей цифры ответов «а» или «б» отнимаем 10 и все полученные числа складываем. Например, в группе E—I у нас с Вами ответов «а» получилось 7, а ответов «б» — 3, в группе S—N ответов «а» — 17, а ответов «б» — 3, в группе T—F — 16 и 4, в группе J—P — 15 и 5 соответственно. В итоге: $\Sigma = \{(7-5) \cdot 2 + 7 + 6 + 5\} = 22$. Плохо это или хорошо? Выраженность типа у Вас, в данном случае, средняя, поскольку Вы получили суммарную оценку, лежащую в пределах $0 \leq \Sigma \leq 30$, а высокая получилась бы, если сумма оказалась в границах $30 \leq \Sigma \leq 70$.

Глава 5

Сокращенный вариант опросника, из методики Майерс и Бриггс



Ниже приводится переработанный тест Майерс—Бриггс из института К. Г. Юнга в Цюрихе для определения психологических типов по юнговской типологии. Каждый ответ в тесте оценивается баллами от 0 до 2. Просуммировав баллы в каждой колонке (по блокам вопросов), вы установите, каково у вас соотношение того или иного признака. Отвечать на вопросы желательно не задумываясь, как бы автоматически, не зная заранее, к какому результату это приведет. В итоге может получиться: например, ENFP или ISTJ, как и в предыдущем тесте Кейрси.

Экстраверсия — Интроверсия

<i>Экстраверт (E)</i>	<i>Интроверт (I)</i>
В гостях Вы с большим удовольствием общаетесь:	
со всеми присутствующими – 1	только с теми, кого хорошо знаете – 2
Вам более свойственно:	
демонстрировать свои чувства – 1	свои настоящие чувства скрывать – 0

Продолжение

<i>Экстраверт (E)</i>	<i>Интроверт (I)</i>
В гостях на празднике:	
Вам всегда хорошо – 2	иногда скучаете – 1
Когда предстоит встреча с незнакомыми людьми, Вы это воспринимаете:	
как приятное или по крайней мере необременительное – 1	как что-то, требующее достаточно много усилий – 1
Вас:	
легко познать – 1	трудно познать – 2
Среди своих Вы тот, кто:	
всегда в курсе всех дел – 2	новости узнает последним – 1
В неприятных ситуациях Вы обычно стараетесь:	
все обратить в шутку – 1	на следующий день думаете о том, что следовало сказать – 2
По своей натуре Вы:	
общительный – 2	скорее тихий и сдержанный – 2
В дружбе Вы ищете:	
контакта с большим количеством разных людей – 2	глубокой связи с узким кругом людей – 1
Про себя могли бы сказать, что:	
воодушевляетесь скорее, чем большинство людей – 1	являетесь менее впечатлительным, чем большинство – 1
Способны ли Вы, если нужно:	
беседовать почти с каждым так долго, как это нужно, без особых трудностей – 2	находить темы для разговора только с определенными людьми или в определенных условиях – 2
Среди своих близких Вы:	
один из тех, кто что-то новое пробует первым – 0	включаетесь одним из последних – 2

Окончание

<i>Экстраверт (Е)</i>	<i>Интроверт (И)</i>
Какую роль предпочитаете для себя на празднике:	
помочь раскручивать его ход – 1	оставляете всех общаться на свой собственный лад – 2
О Ваших интересах новые знакомые получают представление:	
скоро – 1	только после того, как Вы этих людей по-настоящему узнаете – 1
В большой группе чаще всего:	
Вы кого-то кому-то представляете – 2	Вас кто-то другим представляет – 2
Думаете ли вы, что близкие вам люди:	
знают, что Вы думаете про большинство вещей – 1	знают лишь то, что Вы им по каким-то причинам сообщили – 1
Какое слово в каждой из этих пар больше соответствует Вашему духовному складу:	
праздник – 1	театр – 0
разговорчивый – 2	сдержанный – 1
отважный – 1	хладнокровный – 2
разговаривать – 0	писать – 1
оживленный – 1	спокойный – 1
общительность – 1	замкнутость – 1

Подсчитываем баллы по левой и правой колонкам и по колонке, где больше баллов, получаем первую букву своего психологического кода. После этого аналогично решаем вопрос со следующей парой характеристик личности.

Сенсорика — Интуиция

<i>Сенсорный тип (S)</i>	<i>Интуитивный тип (N)</i>
С кем легче общаетесь?	
с реалистами – 1	с людьми, не лишенными фантазии – 2
Когда делаете то, что делают многие, Вам более приятно:	
действовать уже известными способами – 1	искать свои собственные методы – 1
В художественной литературе предпочитаете:	
чтобы автор высказывал бы близкие Вам мысли – 1	Вас удовлетворяют и непривычные, оригинальные способы самовыражения – 0
Какими людьми Вы больше восхищаетесь?	
теми, кто так приспособливается, что становится незаметным – 1	настолько оригинальными и индивидуальными, что это бросается в глаза и беспокоит их самих – 2
Что Вас больше раздражает?	
необычные теории – 1	люди, которые их не любят – 1
Вам больше нравится:	
традиционным способом делать добро – 2	анализировать, нет ли еще каких-то ошибок и нерешенных проблем – 0
Что для человека является большей похвалой?	
сказать, что он имеет здравый смысл – 1	сказать, что способен фантазировать – 2
Будучи учителем, Вы предпочли бы читать:	
курс о конкретных вещах – 2	теоретический курс – 2
Что более важно:	
разобраться в фактическом положении – 1	увидеть возможности, которые таит ситуация – 0
Кем приятнее слыть:	
практичным человеком – 2	находчивым и изобретательным – 2

Окончание

<i>Сенсорный тип (S)</i>	<i>Интуитивный тип (N)</i>
Какого человека хотите иметь в друзьях:	
того, кто обеими ногами стоит на земле – 2	постоянно появляется с новыми идеями – 1
Какой жизненный стиль предпочитаете для себя:	
общепринятый – 1	оригинальный – 0
Какое слово в каждой из этих пар больше соответствует Вашему духовному складу:	
реалист – 2	мечтатель – 0
практика – 1	теория – 2
строительство – 2	изобретение – 1
правило – 2	концепция – 1
завершенность – 1	эскиз – 0
рассудительный – 2	удивительный – 0
факты – 2	идеи – 1
конкретный – 1	абстрактный – 2
сделать – 2	изобрести – 0
фундамент – 0	шпиль – 2
опыт – 0	теории – 2
конкретный признак – 1	символ – 0
буквальный – 1	иносказательный – 1
принимать – 1	изменять – 0

Опять подсчитываем баллы по каждой колонке и получаем по большей сумме вторую букву своего психологического кода.

Переходим к третьей паре характеристик.

Этика — Логика

<i>Этический тип (F)</i>	<i>Логический тип (T)</i>
Что Вы больше учитываете:	
чувства других людей – 0	или их права – 2
У Вас склонность:	
эмоции оценивать выше, чем логику – 2	логику ценить больше, чем чувства – 2
Что для Вас является большим комплиментом:	
это человек с настоящими чувствами – 1	он всегда благоразумен – 2
Что является большей ошибкой:	
быть недостаточно теплым – 0	проявлять слишком много теплоты – 1
Какого руководителя Вы предпочитаете:	
всегда любезного – 1	всегда точного – 0
Что происходит чаще:	
Вы позволяете своему разуму идти за чувствами – 1	Вашими чувствами руководит разум – 1
Что является большим недостатком:	
быть несопереживающим – 1	быть неблагоразумным – 0
Какое слово в каждой из этих пар больше соответствует Вашему духовному складу:	
участливый – 0	решительный – 2
симпатизировать – 2	анализировать – 1
удача – 1	преимущество – 1
некритичный – 1	критичный – 1
трогательный – 2	убедительный – 2
кроткий – 0	упорный – 2
простить – 0	вытерпеть молча – 2
кто сказал – 1	что сказал – 1
преданный – 1	решительный – 1

Окончание

<i>Этический тип (F)</i>	<i>Логический тип (T)</i>
сочувствующий – 1	предусмотрительный – 2
пощада – 2	справедливость – 2
доверчивый – 0	осторожный – 2
нежный – 1	непоколебимый – 2
переживать – 2	думать – 2
миротворец – 0	судья – 2
согласиться – 0	спорить – 0

Вновь суммируем баллы по каждой колонке и переходим к последней паре признаков.

Рациональность — Иррациональность

<i>Рациональный тип (J)</i>	<i>Иррациональный тип (P)</i>
Когда Вам приходится придерживаться почасового плана:	
это Вам помогает – 2	это Вас стесняет – 2
Если Вас в субботу утром спросить, что Вы делаете в этот день:	
ответите на это достаточно точно – 1	перечислите в два раза больше возможного или задумаетесь – 1
Свои дела Вы улаживаете так, чтобы:	
не отложить на последнюю минуту – 1	охотнее всего в последнюю минуту – 1
К чему Вам труднее привыкнуть:	
к постоянным переменам – 1	к рутине – 1

Продолжение

<i>Рациональный тип (J)</i>	<i>Иррациональный тип (P)</i>
Что Вам приятнее:	
события своей жизни планировать заранее – 2	оставаться свободным от обязательств и делать то, что предлагает случай – 1
Когда приходится начинать работу, с которой нужно справиться за неделю, Вы:	
начинаете с того, что устанавливаете отдельные этапы работы и порядок их выполнения – 2	бросаетесь в дело просто так – 1
Более дельным Вы оказываетесь:	
подчиняясь добросовестно разработанному плану – 1	столкнувшись с неожиданностью – 2
Постоянный режим дня для Вас:	
удобный способ исполнения дел – 0	тягостен и обременителен, даже когда необходим – 2
Когда собираетесь в однодневную вылазку, Вам приятнее:	
спланировать, что и когда нужно делать – 2	ехать прямо так – 2
Идея о том, чтобы составить список дел, которые следует выполнить в выходные:	
может Вам понравиться – 1	не воодушевит или будет даже по-настоящему удручать – 1
Свою ежедневную работу организуете так:	
что никакой диктат не будет мешать – 1	работу под диктат вы ненавидите – 1
Какое слово из каждой пары Вам более привлекательно:	
систематический – 2	спонтанный – 2
планомерный – 2	непланомерный – 2
решение – 1	импульс – 2
пунктуальный – 1	безмятежный – 1

Окончание

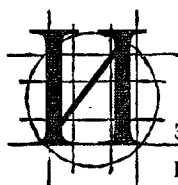
<i>Рациональный тип (J)</i>	<i>Иррациональный тип (P)</i>
аккуратность – 2	непринужденность – 1
осторожность – 0	быстрота – 1
систематичность – 2	случайность – 2
В рутине повседневности Вы находите:	
спокойствие – 1	скуку – 0
Если вам придется заняться каким-то непривычным делом, Вы:	
подготовитесь еще до того, как начинать – 2	нужное найдете в процессе самой работы – 2
При исполнении любой работы больше надежд возлагаете:	
на своевременное начало – 0	на порыв, который Вас в конце концов все равно охватит, – 1
Если задолго до начала срока становится известным, что конкретное в какое-то время Вам придется делать:	
Вам это приятно, так как дает возможность планирования – 1	немного неприятно, как будто Вы уже чем-то связаны – 1
Если Вас вдруг осенит какую-то мелочь купить или сделать:	
обычно сразу записываете, чтобы не забыть, – 1	позже об этом чаще всего забываете – 1

Впоследствии, когда вы поставите цель совершенствоваться и «набьете» руку и глаз в типировании, оценку человека вы будете делать визуально, автоматически, на подсознательном уровне.

Глава 6

Методика экспресс-тестирования личности российских социоников

В. Мегедя и А. Овчарова



Из каждой пары (1—2, 3—4, 5—6, 7—8) описаний выберите одно и запишите его порядковый номер. У вас получится набор из четырех цифр, например 1357; 2358 и т.д. Это код вашего психологического типа. В таблицах приложений данной книги нами показано, как методики Кейрси, Майерс—Бриггс и Мегедя и Овчарова совмещаются. Итак...

1. Ваша работоспособность, как правило, всегда одинакова и меняется только по определенным причинам. Вы последовательны в работе, все доводите до конца. Решения принимаете взвешенно и не любите их менять. Вам легко придерживаться установленных правил, дисциплины, нравится порядок.

2. Ваша работоспособность зависит от настроения, которое может меняться без видимых причин. Периоды подъемов сменяют спады активности. Вы часто действуете без подготовки, рассчитывая на везение. Вам трудно подчиняться строгим графикам и инструкциям.

3. 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, своей и других.

4. Вы склонны идти на компромиссы в делах ради хороших отношений. Вас интересуют чувства и взаимоотношения между людьми. Стараетесь делать другим приятное, часто говорите комплименты.

5. Вы реалист, не любящий пустых фантазий, практичны и деятельны, уверены в себе. Предпочитаете не расплываться на несколько дел сразу: тщательно занимаетесь одним. Многие вещи любите делать своими руками, проверяете результаты сделанного Вами и другими.

6. Вы хорошо предвидите будущее, часто вспоминаете прошлое, стремитесь к новизне и переменам. Склонны к колебаниям и сомнениям, не всегда уверены в себе, рассеянны. Больше тяготеете к теории, чем к практике.

7. Вы осмотрительны, сдержанны, малоинициативны в общении, недоверчивы к новым людям. Контролируете себя, не любите выставлять свои заслуги напоказ. Стараетесь сдерживать себя в споре, чтобы не сказать лишнее.

8. Вы легко сходитесь с новыми людьми, стремитесь расширять круг своих знакомых. Вам легче понять другого, чем себя. Вы непринужденны, импульсивны и откровенны. Часто склонны к риску, опрометчивости, несдержанны.

В таблице приводятся так называемые типажи психологического типа (авторы разработки признают, что не совсем верно с этической точки зрения связывать психологический тип с писателем, киноактером или философом), но если вы почитаете биографии этих людей, то наиболее наглядно сможете сопоставить черты конкретного человека, которого вы типизируете, со своеобразным «эталонном».

Ваш тип:

1357 Инспектор (Максим Горький)	1358 Администратор (Штирлиц)	1367 Аналитик (Робеспьер)	1368 Предприниматель (Джек Лондон)
1457 Хранитель (Драйзер)	1458 Энтузиаст (Гюго)	1467 Гуманист (Достоевский)	1468 Наставник (Гамлет)
2357 Мастер (Жан Габен – киноактер)	2358 Маршал (Жуков)	2367 Критик (Бальзак)	2368 Искатель (Дон Кихот)
2457 Посредник (Дюма)	2458 Политик (Наполеон)	2467 Лирик (Есенин)	2468 Советчик (Гексли – философ)

Как уже говорилось Юнгом описаны четыре функции, которые обеспечивают личности контакты с окружающим миром. Первые две из них ведущие, остальные занимают подчиненное место. Перечень этих функций дан в приложении. С учетом проявлений этих функций формируются подтипы. Подтипы, естественно, отличаются друг от друга доминированием одной из двух главных функций. Отличия, на первый взгляд, не очевидные и не очень заметны, но в поведенческих реакциях человека проявляются очень существенно, особенно в экстремальных ситуациях.

Типология формирует идею понимания естественных различий, которые проявляются в поведении людей в обыденных ситуациях в четырех измерениях или основных предпочтениях, влияющих на действия людей и их профессиональный рост. Эти способы помогают людям:

- извлекать и использовать свою энергию;
- собирать и получать информацию;
- принимать решения;
- организовывать свою жизнь.

В каждом из этих измерений содержатся две противоположные возможности, предпочитаемые разными людьми, а эти предпочтения в свою очередь определяют различные типы личности и особенности их поведения. Не существует предпочтений более ценных или более значимых, чем другие. Отвлекитесь на минуту и сожмите руки, обращая внимание на то, большой палец какой руки окажется сверху. Затем сожмите руки так, чтобы палец другой руки был сверху. Для большинства людей только один из способов будет естественным, удобным и автоматическим, а другой вызовет ощущение неудобства. Мы можем сжимать руки как:

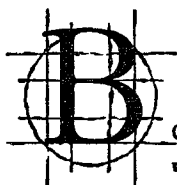
- 1) инициативный;
- 2) экспрессивный;
- 3) общительный;
- 4) участвующий;
- 5) полный энтузиазма человек,

то есть как угодно, но только одним способом, естественно, предпочитаемым другому. Этот пример иллюстрирует факт предпочтений, лежащий в основе того же индикатора психологических типов MBTI. Мы используем оба варианта каждого из указанных изменений, но естественно и непринужденно чувствуем себя лишь применительно к одному из них, редко когда двум или нескольким.

Выявление этих предпочтений и того, как они влияют на поведение людей, очень помогает лучше понять самих себя и эффективнее взаимодействовать с коллегами. Ниже мы представим описание каждой из четырех обозначенных в приложении функций. Однако сначала немного о направленности энергии: кто вы — экстра- или интроверт.

Глава 7

Психологический тип личности: особенности и противоречия



се описанные выше предпочтения и поведенческие стили проистекают, как сказано в самом начале, из типологии Карла Юнга.

Люди обычно развивают те модели поведения, которые не противоречат предпочтениям их психологического типа.

К данным характеристикам личности мы еще вернемся, представляя точку зрения Д. Кейрси. Теперь же перейдем к обобщенной характеристике 16 «чистых» психологических типов личности. Безусловно, это только канва, в силу ограниченного объема книги мы не можем дать развернутую картину взаимоотношений психологических типов буквально со всех сторон. И отсылаем читателя к литературе, которую приводим в конце.

По Д. Кейрси, четыре типа темпераментных предпочтений трансформируются в 16 типов личности, обычно обозначаемых аббревиатурой из комбинации английских букв (*обусловленных иерархией основных психических функций*). Каждый тип имеет как сильные, так и слабые стороны и каждый может очень помогать в жизни и работе.

Многие люди персонализируют описания типов, представляя себе знакомых людей, демонстрирующих

соответствующее поведение. В жизни все сложнее, поэтому избегайте стереотипов и «приклеивания» ярлыков!

Попытка объединения этих двух подходов (американской и отечественной) является результатом исследования моей ученицы аспирантки Н.А. Егоровой, которая на достаточно репрезентативном материале (участвовало 800 человек) показала результативность и перспективность такого варианта типирования личности, защитив диссертацию на соискание ученой степени кандидата медицинских наук и став, по результатам работы, дипломантом Международного конгресса в 2004 г.

Основные характеристики психологических типов по Д. Кейрси таковы.

ISTJ – интроверт, сенсорный, логик, решающий

Систематичны, усердны, добросовестны и трудолюбивы. Доводят работу до конца и в соответствии с планом. За что бы ни брались, они серьезны и искренни. Хорошо работают в рамках сложившейся структуры, соблюдают иерархию и особенно аккуратно придерживаются фактов и деталей. Осторожны, обычно пытаются достичь статус-кво. Превосходят всех в том, что необходимо выполнить в нужном месте и в нужный момент. Выполняют свои обязательства.

ISTP – интроверт, сенсорный, логик, воспринимающий

Реалистичны, прибегают к различным приемам и доводам, для того чтобы справиться с ситуацией и разрешить ее. Следят за происходящим вокруг и способны быстро реагировать на реально возникающие события, будучи уверенными в том, что успех на их стороне. Не любят ощущения скованности и чувствуют себя не в своей тарелке, когда необходимо действовать в соответствии

с жесткими схемами или планом. Способны предвидеть прямые практические нужды в ситуациях и предоставлять логичный и простой план действия, для того чтобы удовлетворить эти потребности. Лучше всего справляются с ситуациями, требующими непосредственного внимания.

ESTP – экстраверт, сенсорный, логик, воспринимающий

Ориентированы на действие, прагматичны, легки на подъем и реалистичны. В нестандартных ситуациях находят быстрые и гибкие решения. Жизнерадостны, любят развлечения и получают от них удовольствие. Им нравится быть в гуще событий и принимать активное участие в происходящем. Прямолинейны и говорят без обиняков. Лучше всего справляются с ситуациями, требующими действия здесь и сейчас, а также прямого, выверенного, прагматичного подхода.

ESTJ – экстраверт, сенсорный, логик, решающий

Работают засучив рукава, буквально погружаются в работу с головой и используют прямые способы решений. Логика и анализ — основополагающие принципы в их жизни. Быстро принимают решения и разрабатывают план действий. Сначала обдумывают, как правильно расходовать энергию, и затем стараются придерживаться намеченного плана. Им нравится испытывать чувство завершенности. Делают акцент на выполнении задач и могут просчитывать шаги, которые предстоит сделать, чтобы справиться с задачей. Постоянно контролируют события и удостоверяются, что обязательства, как свои, так и чужие, выполняются и работа доводится до конца. Лучше всего справляются с ситуациями, представляющими собой некую схему, в которых требуются действия, а не размышления, и важен конечный результат.

ISFJ – интроверт, сенсорный, эмоциональный, решающий

Сочувствуют другим, лояльны, тактичны и добросовестны. Пойдут на все, когда в этом есть необходимость, только бы помочь другим в беде. Лучше всего справляются с ситуациями, в которых четко определены правила игры и необходимо следовать сложившимся традициям. Делают акцент на оказании реальной помощи другим людям, а также организациям, в штате которых они состоят.

Зачастую остаются в тени, чтобы выполнить работу, и готовы пойти на любые жертвы, особенно если речь заходит о семье. Лучше всего справляются с ситуациями, в которых требуется помощь, а также необходимо подтверждение того, что все идет, как нужно.

ISFP – интроверт, сенсорный, эмоциональный, воспринимающий

Мягкие и сочувствующие, открытые и гибкие. Внимательны к другим и не навязывают им свои мнения и понятия. Им зачастую очень важно оказывать помощь другим, особенно менее удачливым. Придерживаясь спокойного, скромного ненавязчивого стиля, они избегают разногласий и стремятся к гармонии как с людьми, так и с окружающей природой. Ценят каждое мгновение жизни; им часто удается внести свою неповторимую лепту в окружающую действительность. Лучше всего умеют подстраховывать других.

ESFP – экстраверт, сенсорный, эмоциональный, воспринимающий

Доброжелательны, легки на подъем, любят развлечения и по природе своей привязаны к людям. Энтузиазм

и бьющая через край энергия — вот их отличительные черты; окружающие обычно в них души не чают. Хорошо сходятся с людьми и помогают им в организации досуга. С состраданием относятся к людям и щедро распоряжаются своим временем, а также средствами. Стремятся быть в гуще событий и зачастую вносят в них свои коррективы. Лучше всего им удастся оказывать реальную помощь людям и справляться с текущими проблемами легко и непринужденно.

ESFJ – экстраверт, сенсорный, эмоциональный, решающий

Ценят гармоничные отношения и всегда приходят на помощь. Они хорошо срабатываются с коллегами, обращая внимание на пожелания других людей и их нужды, и выполняют задания тщательно и в срок. Отличаются обязательностью. Доводят работу до конца, предпочитают ситуации, в которых прослеживаются некая схема и структура, и проявляют в этих ситуациях теплоту и сочувствие. Сотрудничают с другими, предвосхищая всевозможные недоразумения, а если они все-таки возникают, улаживают их спокойно и эффективно. Лучше всего им удастся организовывать сотрудников для осуществления проектов.

INFJ – интроверт, интуитивный, эмоциональный, решающий

Ориентированы на будущее и направляют все свои силы и вдохновение на понимание других и, таким образом, природу человека вообще. В их работе отражаются целостность и внутренние ценности, которыми они руководствуются. Предпочитают уединение и возможность сконцентрироваться на том, что наиболее важно для них. Осторожны в оказании какого-либо воздействия. С со-

страданием относятся к другим и стремятся к гармонии с окружающими. Понимают всю сложность процесса взаимодействия между людьми. Стараются не слишком обращать на себя внимание, предпочитая, чтобы их действия говорили сами за себя. Их самые сильные стороны — различные идеи, идеалы и вдохновение.

INFP – интроверт, интуитивный, эмоциональный, воспринимающий

Делают акцент на претворении в жизнь своих ценностей. Часто объединяют людей какой-то общей целью и предоставляют поле деятельности каждому в группе. Люди творческие, всегда занятые поиском новых идей и возможностей. Осторожно продвигаются к намеченной цели и редко отказываются от нее. Поскольку их отличают мягкость и тонкое чувство юмора, иногда бывает трудно понять, что у них на уме, и окружение смотрит на них свысока. Самая сильная их черта состоит в том, что они живут в согласии со своими внутренними ценностями.

ENFP – экстраверт, интуитивный, эмоциональный, воспринимающий

Выступают инициаторами изменений, очень восприимчивы к разным точкам зрения, вдохновляют и стимулируют других своим энтузиазмом. Отдают предпочтение начальной стадии проекта или налаживанию взаимоотношений; неутомимы в поисках новых интересов. Способны предвосхищать потребности других; выражают свое понимание и предлагают им необходимую помощь. Привносят некую «изюминку», жизнерадостность и юмор во все сферы жизни. Лучше всего действуют в неопределенных ситуациях, позволяющих им показывать все свои творческие способности и обаяние.

ENFJ – экстраверт, интуитивный, эмоциональный, решающий

Жизнерадостны и полны энтузиазма, своей теплотой и проникательностью помогают людям в выполнении задач. Понимают стремления людей и разрабатывают планы действий, чтобы претворить их в жизнь. Им нравятся идея организации и чувство завершенности. Лучше всего справляются с ситуациями, в которых требуется некая чувствительность. Окружающие ценят их, стремясь оказаться с ними «в одной упряжке». Их отличительными чертами являются хорошие коммуникативные навыки и либеральные взгляды по отношению к другим.

INTJ – интроверт, интуитивный, логик, решающий

Большие индивидуалисты, ищущие новые или нетрадиционные подходы. Им нравится приходить к иному пониманию вещей. Обладают хорошо развитой интуицией; отличаются гибкостью мыслительных процессов, однако для других это не всегда очевидно, поскольку обычно они этого не показывают. Очень решительны, полагаются на свои возможности, невзирая на общественное мнение. Этот тип можно считать одним из наиболее независимых из всех шестнадцати типов личности. Представители данного типа лучше всего справляются с ситуациями, в которых требуется спокойно и уверенно развивать свои идеи, теории и принципы.

INTP – интроверт, интуитивный, логик, воспринимающий

Пытаются всему найти логическое обоснование и подвергают сомнению прописные истины. Постоянно задают себе и другим вопросы типа: «Почему?» и «Поче-

му бы и нет?». Их отличают трезвость и ясность суждений, а также способность ставить во главу угла свои интересы. Стараются осторожно и тщательно обдумывать все, что им необходимо в процессе коммуникации. Иногда не желают соглашаться с тем, что другие считают общеизвестным фактом. Предпочитают не выпячиваться. Это «железные люди», когда речь заходит об отстаивании правого дела. Им не нравится сталкиваться с очевидным. Лучше всего им удастся разрабатывать концептуальные модели и развивать нетрадиционные и сложные идеи.

ENTP – экстраверт, интуитивный, логик, воспринимающий

Любят необычные и запутанные ситуации. Доверяют своей способности к импровизации в преодолении всех трудностей, с которыми им приходится сталкиваться. В высшей степени независимы и легко адаптируются к нововведениям. Опережают других там, где необходимо выразить поддержку и одобрение. Ненавидят рутину и оказывают сопротивление нефункциональным иерархическим бюрократическим структурам. Им необходима свобода действий. Благодаря предпринимательскому подходу и широте взглядов им удастся преодолеть все преграды, для того чтобы реализовать свои проекты. Лучше всего они действуют в неопределенных ситуациях, когда есть возможность развивать свои концепции и разрабатывать новые стратегии, для того чтобы эффективно справиться с изменениями.

ENTJ – экстраверт, интуитивный, логик, решающий

Быстро принимают на себя руководство и работают непосредственно с проблемами, особенно в трудных и запутанных ситуациях. Разрабатывают план действий как для организаций, в которых работают, так и для достиже-

ния личных и профессиональных целей. Представляют развернутые планы действий и направляют все силы и энергию на реализацию этих планов. Берут на себя ответственность и организуют внешнее пространство — как свое собственное, так и окружающих. Никогда не отвечают «нет», вместо этого используют все свои ресурсы, чтобы справиться со сложными задачами. Их самая сильная сторона — аналитическое и оперативное мышление.

Чем может помочь знание типов личности в работе?

- Повысить производительность труда, развить свои навыки и способности. Знать свои сильные стороны и находить возможность извлекать из них как можно больше пользы.
- Осознавать, что не все, что вы делаете, получается одинаково хорошо, и наметить области, в которых вы чувствуете пробелы, допускаете ошибки или испытываете трудности.
- Определить способы и возможные направления, а также найти людей, которые помогут вам преодолеть ваши слабые стороны и развить навыки.

Знание особенностей психологических типов будет вам полезным и при общении с коллегами и руководством. Основные принципы использования знаний о типах личности, которые могут сделать взаимодействие более эффективным, состоят в следующем:

- Понимать, что у других могут быть совершенно иные перспективы и задачи, чем у вас. (Общеизвестно, что мы разные!) Другие люди вправе ожидать, что их подходы будут учитывать и использовать так же, как и ваши.
- Признавать, что ваша работа будет более эффективной, если вы станете принимать во внимание точки зрения других людей. Они помогут вам избежать серьезных ошибок, а также справляться с трудными ситуациями и развивать новые способности.

- Находить способы конструктивного использования различий.

Предосторожности в персонализированности типа личности

Некоторые характеристики будут очень сильно напоминать ваш тип, в то время как другие покажутся неподходящими. Это естественно. Подобную информацию проще применять в том случае, если вы «набьете руку», идентифицируя людей, которых хорошо знаете, или с уже установленным кем-то типом конкретного человека. Миллионы людей во всем мире используют опросники Кейрси или MBTI, возможно, среди них есть и ваши коллеги. Может быть, вы уже сделали себе некоторые пометки про них в процессе знакомства с краткими характеристиками типов личности.

Пожалуйста, не забывайте, что каждый психологический тип может внести свой неповторимый вклад в работу. Не существует «лучших» или «худших» типов, есть всего лишь разные взгляды и естественные сильные стороны. Начните с наиболее объективной оценки своих предпочтений. Затем поинтересуйтесь информацией о ваших коллегах. Не удивляйтесь, если некоторые представители такого же типа будут несколько отличаться от прочих; тип — это всего лишь один из личностных факторов человека. И, наконец, начинайте применять свои знания психологических различий на практике.

Противопоказано использовать типологию личности в работе, если вы забываете:

1. Объяснить предпочтения поведенческих моделей.
2. Что многие другие факторы тоже оказывают влияние на сформировавшееся поведение и навыки.
3. Что представление о типе личности не должно как-то сковывать вас в действиях.

4. Что любой род занятий можно отнести к одному из шестнадцати типов.
5. Что методика Кейрси (или MBTI) не оценивает наши навыки и слабо помогает определить, насколько хорошо мы используем наши предпочтения.
6. Что предпочтение чувствующего типа не гарантирует, что ваши ощущения абсолютно верные, равно как и предпочтение интуитивного типа не означает, что ваша интуиция никогда не подведет вас.

В чем сущность коммуникации и конфликта?

Где бы люди ни работали — в офисе, на предприятии, дома, им приходится сталкиваться с общеизвестными проблемами, связанными с коммуникацией, например, когда результат не соответствует ожиданиям или в процесс коммуникации вовлечены не те люди. Сплошь и рядом мы слышим примерно такие высказывания:

- «Мое мнение игнорируют...»
- «Думают, что я их разыгрываю...»
- «Я пытался объяснить им, но они глухи ко мне...»
- «Им до моего интеллекта, как до Луны пешком...»
- «Стоит ему это повторить, клянусь, что я...»
- «Если бы это им было, действительно, необходимо, то они нашли бы тех, кто владеет информацией...»

Кроме особенностей психологического типа на процесс коммуникации оказывают влияние многие другие факторы: культура и ценности организации, взаимоотношения руководителей и подчиненных, имеющиеся ресурсы, навыки персонала. Но знание типа проливает свет на другие важные компоненты и позволяет увидеть иные точки зрения и навыки, которые помогут нам совершенствоваться в дальнейшем.

Азы коммуникации

Обойтись без общения *невозможно*. Мы постоянно общаемся — вербально или невербально. Процесс коммуникации включает в себя следующие аспекты:

- что мы говорим,
- как говорим,
- когда предпочитаем воздержаться от высказываний,
- как слушаем,
- когда перестаем слушать.

Все эти процессы в той или иной степени связаны с понятием психологического типа. И имея возможность хотя бы на половину шага опередить собеседника, определив его психологические особенности перед тем, как налаживать коммуникацию, вы во многом преуспеете.

И вам в скором времени не будет цены как искусному коммуникатору.

Данные методики проверены, как вы могли понять из текста введения, на десятках людей разного пола и национальности, разных профессиональных направлений и поэтому выдерживают строгую критику.

Заслуга Д. Кейрси состоит еще и в том, что он сумел не только выделить, но и детально описать и с успехом использовать на практике категории более крупные и емкие: четыре «типа темперамента», обращая особое внимание на устойчивость, долгосрочность, наследуемость и фундаментальность этих типов.

SP-темперамент, Дионисий, включает в себя четыре психологических типа:

ESFP, ISFP, ESTP, ISTP.

SJ-темперамент, Эпиметей, подразделяется на:

ESFP, ISFJ, ESTJ, ISTJ типы.

NF-темперамент, Аполлон, дает начало таким психологическим типам:

ENFJ, INFJ, ENFP, INFP.

NT-темперамент, Прометей, включает четыре психологических типа:

ENTJ, INTJ, ENTP, INTP.

И если читатель возьмет за труд просмотреть литературу, связанную с мифологией, то сможет самолично сопоставить точность характеристик мифической личности с той, которую тестирует.

Абсолютно точного совпадения не ждите, его никогда не будет. Времена меняются, люди — тоже, а потом, как говорят: красота в глазах смотрящего.

Сам К. Юнг не исключал, что какое-то одно качество индивида, скажем экстраверсия, не может не вытеснять в определенных условиях ту же интроверсию, это же касается и всех четырех основных психических функций. По его мысли, имело цену только то, в какой степени это качество выражалось. И мы, опираясь на житейские наблюдения, действительно много раз отмечали, что яркий экстраверт может вести себя, как столь же яркий интроверт, и наоборот...

Что же все-таки отличает экстраверта от интроверта; здравомыслящего от интуитива; логика от человека, предпочитающего эмоциональные варианты поведения в житейских ситуациях, а планирующего свои действия наперед от импульсивного человека? Кто же они?

Экстраверты (E) и интроверты (I), или Способы выражения и направления энергии

Люди направляют свою энергию как вовне, так и внутрь, и энергия выражается через эти разные области.

Тот, кто отдает предпочтение *экстраверсии*, имеет внешний фокус: так называемый компанейский. Этот

человек, выступающий инициатором социальных связей, знакомящий людей друг с другом, и является связующим звеном между ними. Его отличительные черты:

Получающий удовлетворение от свободного обсуждения своих мыслей и чувств с другими, говорящий много, воодушевленно и энергично.

Открытый к общению с большим кругом людей, иногда примыкая к другим группам или формируя их.

Желающий общаться сам, непосредственно, при этом быть как выступающим, так и слушателем.

Находящийся там, где происходит действие, в центре внимания.

Стремящийся устанавливать связи с другими и обсуждать разнообразные темы.

Тот, кто отдает предпочтение *интроверсии*, имеет внутренний фокус.

Существует несколько характеристик, помогающих определить интроверсию. Некоторые из них приводятся ниже.

Предоставляющий право участия в социуме другим, считая это неважным для себя. Не обменивающийся своими чувствами и интересами с другими, самостоятельно разрешающий различные ситуации.

Получающий удовлетворение от глубоких отношений с одним человеком. Склонный к коммуникации с помощью чтения и письма.

Предпочитающий спокойную и уединенную атмосферу, оставаясь при этом в тени, и иметь дело с какой-то определенной задачей, не обязательно с другими людьми.

Возможно, вы обратили внимание на то, что в вашем собственном поведении в жизни и на работе прослеживаются элементы как экстраверсии, так и интроверсии. Но для большинства людей лишь одна из этих линий поведения является наиболее естественной, комфортной и побуждающей к действию.

«Человек, рассматривающий окружающих в качестве источника энергии, скорее всего—экстраверт, в то время

как тот, кто предпочитает одиночество для восстановления энергии, является интровертом», — такое определение дает Д. Кейрси.

Экстраверты находят энергию в общении, в контакте с окружающими. Сотрудничая с людьми на работе, играя в различные игры, экстраверты не только не утомляются, но испытывают прилив сил и желание общения. В одиночестве экстраверты чувствуют себя потерянными. Выраженный экстраверт, поздно ночью уходя из гостей, вполне может ответить еще на одно приглашение.

Интровертам, как антиподам экстравертов, свойственно чувство личной территории, необходимой для размышлений и переживаний, а также собственный, довольно ограниченный круг общения. Энергия у интровертов восполняется принципиально иным путем, чем у экстравертов. Работа в изоляции, чтение, размышления, созерцание, медитация, общение с избранными людьми — это то, откуда черпают энергию интроверты. Яркий интроверт через полчаса готов уйти из шумной компании. Дальнейшее пребывание в компании может окончательно утомить его.

Однако и интровертам, когда они поглощены массой, знакомо чувство одиночества. Вакуум их тем «плотнее», чем шире круг людей рядом, в особенности незнакомцев. Переполненный вокзал, шумная вечеринка с выпивкой становятся для интровертов пыткой изоляцией от людей. Не надо думать, однако, что интроверты вовсе неспособны общаться, просто общение требует от них потерь энергии, которые совершенно не свойственны экстравертам. Интроверты счастливы в процессе спокойного занятия в одиночестве, а у экстравертов такое одиночество совершенно отнимает силы и вызывает напряженность.

Проникновение одного типа поведения в другой — закономерное явление, это и обуславливает нашу коммуникабельность, но обычно бывает нетрудно выбрать свой основной вариант, противоположное же качество в таком случае ощущается, как «буфер» для нетипичной ситуации.

К. Г. Юнг считал, что каждый следующий поступок человека как экстраверта будет тренировать, закреплять экстраверсию и увеличивать «отрыв» от интроверсии, и наоборот.

Любой человек способен действовать в определенные периоды жизни как яркий экстраверт, тогда как в другое время он демонстрирует классические признаки интроверсии. Конечно, существуют и промежуточные варианты.

Предпочтение одному из двух вариантов поведения обычно находит свое отражение в целях, стремлениях и действиях человека, да и сам человек способен сознательно оценить, что более свойственно именно ему.

Доверяющие опыту, здравому смыслу (S) и доверяющие интуиции (N), или Способы получения и сбора информации

Люди замечают и обращают внимание на разные вещи. Те, кто относится к *ощущающему типу*, обращают внимание на все реально существующее, подлинное и фактическое. Они получают информацию в основном с помощью собственных органов чувств:

1. Владеющий фактами и проявляющий осторожность, дабы не выйти за рамки известного.
2. Принимающий во внимание разумные доводы и делающий акцент на рентабельности.
3. Стремящийся воплотить свои идеи на практике.
4. Основывающийся на собственном опыте и полагающийся на знания, проверенные опытным путем с традиционными способами достижения цели.

Люди, чьи предпочтения соответствуют *интуитивному типу*, обращают внимание на масштабность проектов, моделей и связей. Вот несколько примеров, помогающих определить интуитивный тип. Это человек преимущественно:

1. Читающий между строк и предлагающий различные интерпретации.
2. Придумывающий новые подходы к работе.
3. Отдающий предпочтение объективным источникам информации, занимающийся поиском и сбором информации.
4. Основывающийся на теоретической базе и представляющий новые модели, если таковых не было.
5. Извлекающий что-то новое из обычных вещей, которому необходимо испытывать сильное чувство собственной неповторимости.

Возможно, вы опять заметили, что используете в жизни и работе поведенческие модели как ощущающего, так и интуитивного типов. Для большинства людей только один из этих типов является ведущим — наиболее естественным, удобным и побуждающим к действию.

Человек, от природы руководствующийся здравым смыслом, прежде всего практичен по своей сути, но в то же время он не лишен стремления доверять интуиции.

Разногласия между экстравертами и интровертами значительно уступают накалу страстей в общении S и N психологических типов людей.

Внутреннему голосу не доверяете — ждете его исчезновения. Цена за предпочтение интуиции в поведении — уход от реальности, жизнь вне времени.

Интуитивы живут предчувствием, что это могло бы быть лучше или произойти иным образом, а существующее положение — временное состояние. От этого интуитивы часто живут в ситуации неудовлетворенности, неспособности расслабиться и отдохнуть. Как никого другого, их утомляет реальность возможности изменить действительность к лучшему.

В 1923 г. К.Г. Юнг описал интуитивов, бросающих одно незавершенное дело ради другого, как пахарей, выращивающих урожай и оставляющих его кому-то другому, не дождавшись, когда он созреет.

Существенно различаются представления S- и N-людей относительно воспитания детей: если для интуитива-родителя особенно важно, чтобы ребенок мог фантазировать, интересовался волшебными сказками и мифами, то S-родитель в своем желании видеть ребенка подготовленным к суровым трудностям жизни будет расстроен, если увидит ребенка проводящим время в мечтаниях и фантазиях, а не развивающим и тренирующим свои реальные способности.

Логичные люди (Т) и люди, «думающие сердцем» (F), или Способы принятия решений

Люди принимают решения как путем объективного логического анализа (мыслительный тип), так и с помощью целостной оценки ситуации, руководствуясь личностными ценностями (чувствующий тип).

Тот, чьи предпочтения соответствуют *мыслительному типу*, старается дистанцироваться от ситуации и выслушать все «за» и «против» незаинтересованного лица. Вот несколько характеристик, помогающих определить мыслительный тип.

Тот, чьи предпочтения соответствуют *чувствующему типу*, зачастую оказывается в ситуациях, когда приходится демонстрировать понимание других людей и оказывать им личное содействие:

Принимающий решения, полагаясь преимущественно на собственное эмоциональное восприятие.

Руководствующийся позитивным и негативным опытом, основанным на личностных ценностях в принятии реальных решений.

Придерживающийся мнения, что «если это действительно важно для вас, я не стану вам мешать».

Допускающий другие точки зрения, пытающийся находить какие-то сильные стороны во всем, будь то люди или их суждения.

Рассматривающий вопрос с обеих сторон, стремящийся к консенсусу.

Возможно, вы ощутили, что используете поведенческие модели как мыслительного, так и чувствующего типов в своей жизни и работе. Однако для большинства людей одна из этих моделей является ведущей — наиболее естественной, удобной и побуждающей к действию.

Кому-то из нас легче общаться с окружающими на беспристрастном, объективном, неличностном подходе, кому-то легче принять личные качества и обстоятельства и труднее быть строго логичными. Наиболее ярко выраженные F-представители считают главным руководствоваться жесткими личностными правилами, считая неличный подход чепухой. Яркие же T-личности рассматривают решения личностного (F) подхода, как вычурные. Нельзя считать, что в человеке совершенно не могут ужиться способности к обоим вариантам выбора, всему голова — проживаемая человеком ситуация.

Разногласия между «логиками» и «лириками» тривиальны: F-люди иногда характеризуют своих антиподов как бессердечных, «бесчеловечных интеллектуалов». В свою очередь T-люди, как логики, отзываются об F-представителях как о «размазнях», эмоциональных, нелогичных, бестолковых, «интеллектуальных дилетантах».

Особые трудности могут возникнуть, когда от T- или F-личностей требуется несвойственный им способ поведения: например, «чувствующий» начальник (F) заставляет сотрудника (T) проявлять чувственность, а последний — требовать от руководителя логики поступков.

К большому сожалению, наша школа, в том числе и высшая, приспособлена для обучения T-личностей в значительно большей степени, чем F-персоналий. Иногда кажется, что F-индивиды более эмоциональны, но на самом деле оба типа могут эмоционально реагировать с одинаковой силой, только F-людям свойственно открыто выражать свои эмоции, что рождает иллюзию большей теплоты и более глубоких чувств по сравнению со скрытными T-

представителями. Окружающих впечатляет, когда F-человек возбуждается, эмоции T-людей менее заметны окружающим. Отсюда T-представители легко попадают в разряд «толстокожих», хотя могут демонстрировать бурю страстей, по накалу ничуть не ниже, чем у F-людей.

T-типы стесняются открыто проявлять свои чувства, тогда как F-личностям присуще стремление бравировать своей эмоциональностью. Если F-представителю удастся разглядеть под маской бесстрастия глубокие чувства T-человека, а T-партнер в свою очередь признает за своим F-оппонентом способность логически мыслить — наступают полное понимание и гармония отношений.

Перспективно планирующие (J) и импульсивные (P), или Способ организации жизни

Люди организуют свою жизнь в соответствии с планами и схемами (на основе суждений, оценки) или же делают это спонтанно и гибко (на основе восприятия).

Тот, кто отдает предпочтение оценке, суждению (J), делает акцент на определении целей, планируя достижение адаптации к внешнему миру одной из своих рациональных функций — мышления или чувства. Иными словами, у таких людей взаимодействие с внешним миром строится путем принятия четких решений и планирования, структурированно и организовано.

Использование для адаптации к внешнему миру одной из иррациональных функций — ощущения или интуиции, выдает в человеке его P-составляющую. Следовательно, взаимодействие с внешним миром происходит путем восприятия текущей ситуации, приспособления к ней, гибко и спонтанно. «Примерьте» к себе информацию, идущую ниже. Подумайте, что больше соответствует вашей сущности.

Тщательно планирующий все возможное, имеющий под рукой запасной вариант. Ощущающий необходимость

строить долговременные планы. Заранее начинающий осуществлять намеченное, чтобы избежать спешки в последнюю минуту.

Рассматривающий планирование как наиболее эффективный и удобный способ для осуществления чего-либо. Разрабатывающий очень подробный план для выполнения заданий в ближайшее время.

Предпочитающий неожиданные повороты и плывущий по течению. Сторонник нововведений, негативно относящийся к планам, не подлежащим изменению. Выжидающий до последнего и испытывающий прилив энергии в конце.

Тот, кто предпочитает организовывать жизнь на основе восприятия, делает акцент на сборе информации, при этом всегда осознавая, что, какой бы трудной ни была задача, он справится с ней.

Ненавидящий рутину, находящий различные способы для решения задач в соответствии с интересами кого-либо.

Руководствующийся принципом, что следующий шаг будет сделан тогда, когда в этом будет необходимость.

И еще раз обращаем ваше внимание на то, что вы, возможно, используете в своей жизни и работе поведенческие модели, основанные как на суждении, так и на восприятии. И опять же, для большинства людей лишь один из этих вариантов поведения является ведущим — наиболее естественным, удобным и побуждающим к действию.

Различия между J- и P-людьми добавлены в психологические характеристики личности К. Майерс. Она путем длительных наблюдений пришла к мысли, что есть еще две категории поведенческих реакций человека на действительность. Эти реакции формируют две когорты людей: те, кто планирует жизнь, это — J-люди; те, кто живет моментом, — P-люди.

Первые не спешат принимать решения, предпочитают выждать и собрать побольше информации, чтобы решение не было скороспелым, вторые вечно в движении, в

вариантах жизни и деятельности. Для J-человека оказаться перед нерешенной задачей — обречь себя на ненужные переживания из-за своей неполноценности как работника. Р-человек, приняв (даже не опрометчивое!) решение, может тоже испытывать чувство неудовлетворенности, но совершенно по другому поводу: он обязан ограничить себя еще одним «сковывающим» действием.

J-люди — люди условностей и сроков. Их работа должна быть непременно завершена; для Р-человека жесткие сроки и расписания — душевный надрыв. В этом ворох разногласий между J- и Р-людьми. Согласитесь, если J стремится принять определенное решение, а Р оттягивает сроки из-за иных вариантов действий, далеко ли до конфликта?

Стремление J-людей жить стратегически часто принимают за негибкость, в то время как о Р-представителях отзываются как о хамелеонах. На самом же деле и четкий план, и многовариантность, альтернативность возможностей важны только в главном — на что направлено действие. «Делу — время, потехе — час» — любимая пословица J-личностей. Для Р-людей межличностные отношения — деловая игра с увлекательным сюжетом, в противном случае интерес к ней падает совершенно.

Подход американских исследователей к изучению типов личности и отечественные концепции в этом направлении несколько разнятся. Не вдаваясь в тонкости анализа этих расхождений, поскольку данная книга преследует совсем другую цель, мы предлагаем вам проверить на практике: так ли уж существенны эти отличия. Они есть — это неизбежность, хотя бы потому, что менталитет у американцев и русских различен в некоторых аспектах до полной полярности. В следующей главе даны соционические характеристики личности. Для облегчения перехода от одной системы типирования личности к другой и сравнения результатов справа приведен и цифровой соционический код, и буквенная аббревиатура, принятая в американских тестах.

Глава 8

Основные характерологические особенности психологического типа личности в соционической трактовке и наиболее приемлемый вид деятельности

1. Интуитивно-логический иррациональный экстраверт, 2368, ENTP

От него нельзя требовать и ожидать:

практичности замыслов;
пунктуальности и исполнительности;
последовательности и завершенности;
постоянного порядка в быту и на рабочем месте;
качественного выполнения рутинной работы;
умения мягко подстраиваться к собеседнику.

Рекомендуемый вид деятельности:

Если есть возможность, лучше всего предоставить свободный режим работы. При этом желательно, чтобы работа была интересной для него самого, обеспечивала разнообразными впечатлениями. Оптимальной для него будет деятельность, в которой он будет независим от других, самостоятелен. С удовольствием работает с большими объемами разнообразной (желательно интересной для него) информации. Наилучшее применение его интеллект

находит в научно-познавательной области. Это прирожденный ученый. Он может осуществлять теоретические разработки в тех областях, которые являются стратегическими — влекут за собой коренные перемены. Подвижен, динамичен, любит смену впечатлений, поэтому такой сотрудник с удовольствием будет выполнять подвижную работу, ездить в командировки.

2. Сенсорно-этический иррациональный интроверт, 2457, ISFP

От него нельзя требовать и ожидать:

высокой деловой активности;
последовательности и организованности в делах;
бескомпромиссного отстаивания интересов дела;
умения руководить большим коллективом, распределять обязанности;
участия в рискованных атакующих операциях.

Рекомендуемый вид деятельности:

Лучше всего реализует себя в социальной сфере. Прирожденный коммуникатор, хороший врач-терапевт, физиотерапевт, педиатр. Лучшая для него работа — семейный врач. Может хорошо налаживать и поддерживать коммерческие контакты, успешно работает там, где нужно обслуживать конкретного, отдельно взятого человека. Специалист по налаживанию и поддержанию инфраструктуры социума. Ему удастся работа снабженца, коммерческого директора небольшой фирмы, дипломат-менеджера. Неплохо работают в области рекламы и издательства, в медицине. Из них получают неплохие оценщики качества, дизайнеры, организаторы отдыха.

3. Этико-сенсорный рациональный экстраверт, 1458, ESFJ

От него нельзя требовать и ожидать:

безэмоционального, всегда разумного и объективно-го отношения к делу, к людям;
гибкости в поведении и быстрой адаптации к ситуации;
безвозмездного альтруизма;
жесткости и бескомпромиссности в отношениях с людьми;
хороших стратегических и технологических способностей;
пунктуальности в соблюдении сроков.

Рекомендуемый вид деятельности:

Налаживание инфраструктуры социума; реклама, социологические опросы; медицина, здравоохранение на уровне администратора; дизайн, оформительская работа; сфера обслуживания, торговля; организаторская деятельность в социальной и научной медицинской сфере.

4. Логико-интуитивный рациональный интроверт, 1367, INTJ

От него нельзя требовать и ожидать:

большой практичности и мобильности;
чувствительности, тонкой пристройки к собеседнику;
качественного выполнения рутинной работы, неинтересной для самого;
коммуникабельности;
«пробивных» качеств.

Рекомендуемый вид деятельности:

Научно-исследовательская и аналитическая работа в любой области знаний (анализ сложных явлений и объектов). Разработка новых идей для практического применения. Может работать хорошо везде, где требуются системный анализ, построение схем и классификаций, выдвижение концепций: техника, медицина, педагогика, снабжение и торговля. Хороший советник для руководителя, хороший прогнозист.

В американских разработках этот тип называют «ре-организатор бизнеса».

5. Этико-интуитивный рациональный экстраверт, 1468, ENFJ

От него нельзя требовать и ожидать:

неизменного оптимизма;
быстрой конкретной отдачи в делах;
трезвого, объективного, безэмоционального взгляда на вещи;
умения достоверно анализировать ситуацию;
демократичности и простоты в общении.

Рекомендуемый вид деятельности:

Гуманитарная сфера, где нужно пропагандировать какую-либо идею, мировоззрение, религию. Хороший популяризатор идей и знаний. Хороший врач-терапевт, врач-педиатр. Может быть хорошим везде, где надо эмоционально «зажечь» клиента. Хороший актер и оратор.

6. Логико-сенсорный рациональный интроверт, 1357, ISTJ

От него нельзя требовать и ожидать:

тонкой индивидуальной пристройки к людям;
постоянного учета индивидуальных способностей людей;

быстрой перестройки соответственно ситуации;
уступчивости и мягкости в принципиальных вопросах;

генерации концептуальных идей.

Рекомендуемый вид деятельности:

Хорошо распределяет обязанности в любой среде и сфере и следит за их выполнением, поэтому может эффективно осуществлять конкретное руководство, особенно если группа не превышает 8—10 человек. Отличный руководитель подразделений. Также способен качественно выполнять оформительскую работу, мастерить что-либо руками. Хорошо работает с техникой. Может быть инструктором, контролером, референтом.

7. Сенсорно-логический иррациональный экстраверт, 2358, ESTP

От него нельзя требовать и ожидать:

последовательности во всем;
мягкости, уступчивости, неагрессивности;
что он будет работать бесплатно, «за идею»;
прогностических способностей.

Рекомендуемый вид деятельности:

Данный психотип хорошо руководит другими людьми, распределяет обязанности. Способен в деталях продумать необходимую организационную структуру и последовательно внедрить ее. Может не только тщательно отобрать людей, проверив их предварительно в деле, но и держать своих подчиненных в жестких рамках, прибегая по необходимости к непопулярным мерам, волевому воздействию. Практичен, хорошо разбирается в выгодности затеваемого дела. Может хорошо работать руками, мастерить что-либо. Оптимальное применение эти люди находят в области управления, налаживания техники, в медицине, контрольных органах. Из них получаются неплохие руководители разных уровней, вплоть до самых высоких.

8. Интуитивно-этический иррациональный интроверт, 2467, INFP**От него нельзя требовать и ожидать:**

постоянно высокой работоспособности;
пунктуальности;
быстрой отдачи в конкретных делах;
умения хорошо анализировать ситуацию;
умения руководить большим коллективом и распределять обязанности.

Рекомендуемый вид деятельности:

Лучше всего, если работа носит гуманитарную направленность. Он может хорошо работать в любой сфере, где нужно элегантно общаться с не очень большим количеством людей. Из лиц данного психотипа получают неплохие педагоги, врачи практически любого профиля, за исключением разве хирургии.

9. Логико-интуитивный рациональный экстраверт, 1368, ENTJ

От него нельзя требовать и ожидать:

взвешенности и неторопливости в принятии решений;

тщательности в рутинных делах;

постоянного порядка в быту и на рабочем месте;

всегда одинаково ухоженного и опрятного внешнего вида;

тактичности и психологического чутья.

Рекомендуемый вид деятельности:

Лучше всего реализует себя в инновационных областях, где требуются широкий кругозор, нестандартный подход к делу, умение адаптировать теоретические разработки к применению на практике. Он может быть неплохим изобретателем и рационализатором в педагогике, медицине. Учитывая высокие темпы его работы и подвижность, можно рекомендовать ему динамичную работу, связанную с командировками. Эти люди не боятся коммерческого риска, поэтому могут быть первопроходцами, зачинателями новых дел в бизнесе. Они могут заниматься разнообразной работой, если она интересна, перспективна, динамична и не требует особой тщательности в отработке деталей.

10. Этико-сенсорный рациональный интроверт, 1457, ISFJ

От него нельзя требовать и ожидать:

всегда позитивного отношения к жизни;

равнодушного отношения к аморальным поступкам;

быстрой перемены в убеждениях и оценках;
восприимчивости к неординарным решениям проблем.

Рекомендуемый вид деятельности:

Удачно реализуют себя там, где требуется взаимодействие с людьми. При этом работа может быть кропотливой, требующей сосредоточенности и концентрации внимания: медицина, особенно прикладные области — стоматология, массаж, работа медицинской сестры, санитарки (непосредственное проведение процедур), иглоукалывание, физиотерапия, рентгеноскопия, биохимическая диагностика; товароведение; сфера обслуживания (хранение денег и материальных ценностей); бухгалтерская работа обслуживающего характера, работа кассира.

11. Сенсорно-этический иррациональный экстраверт, 2458, ESFP

От него нельзя требовать и ожидать:

пунктуальности и обязательности;
организованности и логичности в делах;
умения хорошо распределять обязанности;
глубоких стратегических и аналитических способностей;
справедливости при распределении материальных благ;
выполнения всех своих обещаний.

Рекомендуемый вид деятельности:

Педагогика; медицина на уровне семейного врача; торговля (особенно оптовая); снабжение материальными ресурсами; работа на стыке социальной и медицинской

сфер; дипломатическое представительство; организация и проведение оздоровительных мероприятий.

12. Интуитивно-логический иррациональный интроверт, 2367, INTP

От него нельзя требовать и ожидать:

оперативности в делах;
смелости и решительности в экстремальных ситуациях;
заботливости и гостеприимства;
эмоционального сопереживания.

Рекомендуемый вид деятельности:

Научно-исследовательская и медицинская деятельность прикладного характера; программирование; математика и физика в приложении к прикладным проблемам; макроэкономика; концептуальный анализ сложных проблем в любой отрасли знаний; оценка степени риска, экспертиза и прогноз проектов; философия; история и археология; архивная и библиотечная работа.

13. Логико-сенсорный рациональный экстраверт, 1358, ESTJ

От него нельзя требовать и ожидать:

гибкого изменения своего поведения сообразно ситуации;
мягкости и дипломатичности в отношениях с людьми;
выдержки, хладнокровия в экстремальных ситуациях;
генерации нестандартных идей.

Рекомендуемый вид деятельности:

Управленческая сфера, где необходимо координировать деятельность других людей, при условии стабильности законов и ситуации: к примеру — главврач, экономика, строительство, технический секретарь, контроль за процессом.

14. Этико-интуитивный рациональный интроверт, 1467, INFJ

От него нельзя требовать и ожидать:

предприимчивости и инициативы в делах;
решительного поведения в экстремальной ситуации;
высокой степени мобилизации;
быстрого и качественного выполнения рутинной работы, которая ему не интересна.

Рекомендуемый вид деятельности:

Воспитательная работа с подростками и детьми, врач-педиатр, психотерапевт, педагог, служитель культа.

15. Интуитивно-этический иррациональный экстраверт, 2468, ENFP

От него нельзя требовать и ожидать:

качественного выполнения кропотливой работы;
систематического ведения документации;
высокой самоорганизованности;

умения эффективно руководить другими людьми и распределять обязанности;

безэмоционального поведения в конфликтных ситуациях.

Рекомендуемый вид деятельности:

Психиатр, психоаналитик, журналистика; семейное психологическое консультирование; служба знакомств; имиджмейкерство; реклама; проповедничество.

16. Сенсорно-логический иррациональный интроверт, 2357, ISTP

От него нельзя требовать и ожидать:

постоянного эмоционального участия в происходящем;

сопереживания и сочувствия тому, кто обвиняет других в своих неудачах;

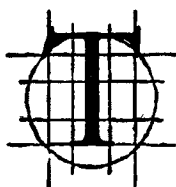
восприятия на веру малопроработанных проектов.

Рекомендуемый вид деятельности:

Наладчик медицинской техники; хирург; сестра-хозяйка в больнице; обслуживание точных приборов; качественное оформление изделий; управленческая деятельность среднего звена; малый бизнес; оформление интерьера и рабочего места.

Глава 9

Более подробно о четырех видах темперамента по Д. Кейрси



Темперамент — это свойство, придающее неповторимое своеобразие всем проявлениям личности, позволяющее выделить индивидуальность и подчеркнуть Самость, то есть то, что отличает каждого человека от других. «Темперамент представляет собой некий универсальный регулятор, подстраивающий и приспособляющий свойства воспринимающего организма согласно свойствам поступающей информации, изменяющий и придающий личностную окраску всему многообразию внешних воздействий», — пишет, объясняя свою трактовку и понятие темперамента Д. Кейрси, обращая внимание на индивидуальность и в то же время на существование типологических особенностей, характерных для каждого человека.

Человек — существо, по природе своей эгоистичное. В этом, как и во многих других отношениях, все люди, безусловно, одинаковы. Но Д. Кейрси позволил себе усомниться в справедливости идеи К. Юнга, а позднее и А. Маслоу, что самовыражение является основной движущей силой для всех без исключения людей. Столь же достойным сомнения показался американскому исследователю постулат З. Фрейда о ведущей роли «дымящегося либидо», полового влечения, в творчестве и личной жизни не только великих обитателей мегаполисов, но и про-

столюдинов, существующих подле них или даже на каком-то затерянном в океане атолле. Насколько точны характеристики, вы можете проверить сами по литературе. Прошу верить на слово: вы будете поражены процентом совпадений.

А) SP—ДИОНИСИЙ

Основным стремлением таких людей является стремление к Свободе. Свобода для них заключается в возможности следовать всем своим влечениям и импульсам. Немаловажен тот факт, что SP-люди стараются не только для себя, но желают также, чтобы окружающие знали об их свободе и импульсивности. SP — люди риска. Гонки автомобиля, прыжки с парашютом, работа под куполом цирка, авантюра и острые ощущения — вот суть поведения, которое демонстрирует *Дионисий*. SP — люди действия, без ориентации на конечный результат. Стремление к действиям у них вездесуще.

Люди Мельпомены сплошь и рядом SP-личности, живущие одной минутой. Можно возразить: мастер своего дела не рождается за одну минуту; требуется цикл продолжительных тренировок и постоянного совершенствования. И тем не менее никто не в состоянии сравниться с этим типом людей по степени риска. Из-за жизни сиюминутными порывами SP-личности наиболее подвержены случайностям, лишая себя шанса предвосхитить проявление грядущей опасности (с презрением отменяя колебания). Их оптимизм замешан на безграничной, пусть и эфемерной, вере в успех, и, что удивительно, удача редко изменяет им.

Комедия Н. Гоголя «Ревизор» с ее главным героем Хлестаковым — яркий образчик проявлений особенностей SP-личности. В басне Лафонтена «Стрекоза и Муравей» Стрекоза принадлежит к SP-типу, а вот Муравей — представитель следующего типа темперамента.

Б) SJ—ЭПИМЕТЕЙ

Эти люди — высокоответственны, склонны соблюдать иерархию.

Взаимоотношения «начальник—подчиненный» для них — закон, причем они могут одинаково успешно играть обе роли. Патриархальная структура, сохраняющая традиции и обычаи, — благотворная среда для существования Эпиметеев. Что характерно, они решают бытовые проблемы, распутывают сложнейшие житейские коллизии в два счета и могут дать фору представителям других типов.

Долг, слово чести — основное, что отличает SJ-личностей от представителей других типов. SJ словно созданы для нужд социума, членами которого они являются.

Миф гласит: Прометей посоветовал своему младшему брату Эпиметею не принимать никаких даров от их отца — Зевса. Прометей нашел в себе силы пренебречь красавицей, предложенной отцом ему в жены, украл у богов огонь, отдал его людям, заслужив их признательность, но был сурово наказан отцом. «Благоразумный» Эпиметей покорно женился на красавице Пандоре, приобретает золотой сундук как приданое Зевса (сундук открывать Пандоре было запрещено). Пандора открыла сундук, и из него на Землю хлынули все беды человечества (старость, болезни, тяжелый труд и многое-многое другое, припасенное Зевсом для самозваных обладателей огня). И Эпиметею от всего этого осталась только некая стоическая мудрость чувства ответственности. Не поэтому ли SJ-личности тяготеют к профессиям, где требуется проявлять заботу о ком-либо, например, в больнице.

SJ-лица привыкли трудиться в полную силу за свое жалованье и не принимают иного подхода. Они готовы бороться и с людьми, и с явлениями, разрушающими систему социальных отношений, принятых в обществе. Важно дать понять, в чем человек не прав, и то, в чем он непременно обязан исправиться.

У SJ-личностей все в жизни и в работе по распорядку. Они всегда в нужное время и в нужном месте, отдавая дань ежедневной рутине служить и принадлежать социальной группе. Для них вчерашние заслуги человека сегодня не играют абсолютно никакой роли. В блестящей и бессмертной комедии А. Грибоедова такой персонаж выведен в лице Молчалина...

В) NF— АПОЛЛОН

Аполлон служил посредником между людьми и обитателями Олимпа. Это персонаж, сотканный из противоречий: ему были присущи одновременно и людские слабости, и божественность. Смыслом жизни для NF-людей является постоянный поиск потаенного смысла буквально во всем. Духовность — главное их качество. Она открывает им умение общаться и находить путь к сердцам окружающих с потрясающей простотой, которой не в состоянии достичь представители других типов темперамента. Психологи, психиатры, психотерапевты — Аполлоны.

Художественная литература, область, где доминирует NF-тип, открывающий грани Добра и Зла, Истины и Лжи, Красоты и Безобразного, решающий проблему Смысла Человеческого Существования.

Выдающийся ученый XX столетия Карл Роджерс писал: «Стать Личностью — это значит находиться в движении к сознательному и приемлемому существованию, причем смысл заключается в самом процессе движения, направленного от личин и ложных фасадов к истинному лицу. Не следует брать на себя больше, чем ты есть на самом деле, за это придется платить постоянным чувством опасности и напряжения. Не стоит и представлять собой нечто меньшее, чем ты есть на самом деле, испытывая непреодолимое чувство вины или неполноценности. Нужно с величайшим вниманием и осторожностью прислушиваться к глубинному голосу, нашептывающему

ту самую верную формулу твоей сущности, к которой следует постоянно стремиться». Это суть всей жизни Аполлона, мужчина ли он, или женщина...

Г) NT—ПРОМЕТЕЙ

NT-личность свою жизнь строит на схемах и закономерностях. Где и как они проявляются — суть важно: это может быть промышленная технология, «технология» игры в азартную игру или «технология» общения с себе подобными.

Вы никогда ни в чем не убедите такого человека словами. Его изобретательность безжалостно расправится со всякого рода архаизмами и несообразностями, вне зависимости от срока их существования. Слова вроде «начальству виднее», ориентированные на должности, звания и заслуги, никоим образом не удовлетворяют NT, холодно заявляющих, что даже Творцу мира свойственно ошибаться.

Прометей предпринял все, чтобы сделать людей похожими на богов, он подарил им источник света и энергии. Владея огнем, человечество приобрело понимание законов природы.

Информация о психологических типах, как вы, мы на это надеемся, поняли из введения, затрагивает только «чистые» психологические типы, но в мире людей существует масса смещений и отличий в психологических характеристиках личности в силу уникальности человека.

По этой причине российский соционик В. Гуленко эмпирически описал более тонкие отличия и составил перечень подтипов. Суть появления подтипов в том, что в человеческой природе, как говорит Юнг, четыре основные психические функции: две главные и две вспомогательные. Так вот, в том, какая из двух главных функций (первая или вторая) берет верх в человеческой природе, и заключена суть проявления подтипов. Однако в публика-

циях Гуленко совершенно отсутствовали статистические данные, подтверждающие репрезентативность (доказательность) его выводов.

Мы проверили концепцию В. Гуленко, обследовав упомянутые 800 человек, и пришли к выводу, что распределение включенных в нашу выборку лиц (мужского и женского пола) на подтипы имеет под собой основу. Правда, в нашей выборке присутствовали сугубо медицинские работники, и посему мы не претендуем ни на какие обобщения. Однако она (с позиций классической статистики) была представительной, и цифрам в этом случае можно верить. Недоверчивые могут сформировать свою выборку наблюдений и опровергнуть то, что изложено в главе 10.

Глава 10

Если есть типы, то есть и подтипы личности



чень часто человек по какой-то причине начинает испытывать недовольство тем, что делает каждодневно. Для таких, ищущих себя, мы даем развернутые характеристики психологического типа личности. С тем, чтобы человек оценил себя более широко и помог самому себе определиться в особенностях своей личности для возможного изменения своей профессиональной деятельности. Делаем мы это с одной целью: в наше нестабильное время многие бросились в торговлю, бизнес, в сферы мало или совсем незнакомые большинству, воспитанному на законах воинствующего социализма... Законы рыночных отношений этого не возбраняют: рыба ищет, где глубже, а человек — где лучше, но они подчас очень жестоки...

С тем, чтобы, столкнувшись с проблемами выбора, более реально и зримо оценить нюансы своей собственной природы, которые скрываются за обобщенной характеристикой психологического типа, прочитайте характеристики подтипов и переоцените себя еще раз, чтобы избежать драматичных ситуаций. (В скобках показан процентный состав данного подтипа: К примеру. 1. Искатель — 100%, в том числе этиков — 50%, логиков — 50% и т.д.)

1. Искатель этический

Отличается прекрасным чутьем на новое. Нередко становится автором множества изобретений и открытий. Непревзойденный генератор идей. В своих предложени-

ях очень смел. Однако легко бросает наскучившее дело и переключается на новое — более увлекательное. Способен проявить себя и в бизнесе. Для него характерны динамика, быстрая речь, большое количество жестов. У него часто плотное телосложение, мужественный облик, усы, если речь идет о мужчине. Придает большое значение внешнему виду (50%).

2. Искатель логический

Самоуглубленный и задумчивый человек. Его привлекают идеи, не имеющие прямой связи с реальностью, например философия, религия, биоэнергетика и т. д. Его излюбленное занятие — сопоставлять между собой разные логические системы. Тип кабинетного ученого. Для него характерна астеническая фигура. Бывает угловатым в движениях, не обращает внимания на внешний вид, мало заботится о здоровье (50%).

3. Посредник этический

Усилена этика эмоций — эмоциональный и общительный, легко входит в любую компанию, выглядит экстравертным. Любит удобную просторную одежду, к которой не очень притязателен, может ходить и в затрапезном виде. Артистичен, часто выполняет роль заводилы. Находит себя в художественной самодеятельности, может быть музыкантом, актером, рекламным агентом (43%).

4. Посредник сенсорный

Обладает хорошим эстетическим вкусом, это может проявляться и в одежде, и в оформлении интерьера, и в занятиях прикладным искусством. Часто это художники-пейзажисты, любят изображать натюрморты. Это ценитель благосостояния, комфорт для него очень важен. Он сибарит, следит за своим внешним видом. Гедоничен,

любит доставлять удовольствие как себе, так и другим. Внешне более упитан, чем инициальный подтип Посредника (57%).

5. Аналитик интуитивный

Аналитик — хороший ученый-концептуалист, основное внимание уделяет глобальным проблемам, генератор идей. Для него важнее перспективные достижения, чем результат текущего момента. Держится мягко, корректно, осторожен в контактах. Внешне часто астеничен, больше внимания уделяет внешнему виду, чем здоровью (60%).

6. Аналитик логический

Конкретен и упорядочен, организатор в науке, не доверяет слишком отвлеченным идеям. Эрудит, но только в своей узкой области. В поведении сух, сдержан, может быть и авторитарным. Не любит дискуссий и трений в коллективе, держится на далекой психологической дистанции. Строгий приверженец разумных систем. Носит строгую одежду, стремится быть в хорошей физической форме (40%).

7. Энтузиаст этический

Очень экспрессивен, бывает трудно выдержать его эмоциональный напор. Обладает высокой работоспособностью, однако наплыв чувств мешает ему быть конструктивным. Бывает сильно разбросан, прыгает от одного дела к другому. В общении прямолинеен, непосредствен, отличается взрывным холерическим темпераментом. Внешне — желание привлечь внимание представителя противоположного пола яркой одеждой, в которой может присутствовать элемент демонстративности (63%).

8. Энтузиаст сенсорный

Эстет, любит и себе, и окружающим доставлять удовольствие, дарить подарки. Хороший хозяин в доме — умеет устроиться даже при минимуме удобств. Деловой человек, может быть удачливым менеджером в сфере досуга и развлечений. Женщины этого типа хорошо вяжут, шьют, умеют быть обаятельными, обладают хорошим вкусом в подборе цветов одежды. Поведение недемонстративно. Очень плохо переносит боль и неважное самочувствие (37%).

9. Наставник этический

Эмоционально возбудимый, резкий. Демонстрирует накал чувств, решителен и артистичен. Легко поддается экзальтации, отличается аристократическими манерами. Часто это хороший оратор, политический лидер с патристическим уклоном. Внутренне драматичен и спонтанен, любит себя демонстрировать. Внешне он может шокировать окружающих крайностями в одежде — бомж с засаленными рукавами. Может, наоборот, одеваться броско, ярко или изысканно-аристократически (50%).

10. Наставник интуитивный

Предрасположен к рефлексии, внутренним колебаниям и сомнениям. Мыслит образно, склонен к философии. Не очень критичен к внешнему виду, не требователен к пище. Скрытный, ранимый, бывает надломленным, высказывается ненавязчиво, обязателен и пунктуален. Он — хороший воспитатель и педагог, может увлечь своих слушателей. Спокоен внешне, последователен в изложении материала (50%).

11. Инспектор сенсорный

Порывист и импульсивен, не всегда следует сам тому порядку, которого требует от других, при этом способен осуждать тех, кто нарушает этот порядок. На далекой дистанции коммуникабелен и обходителен, но на близкой может оказаться нетерпимым. Если его задеть, может ответить агрессией. Стремится к лидерству, но руководит лучше небольшими коллективами. Внешне выглядит мужественно, мужчины часто носят усы, в одежде предпочитают свободный стиль (45%).

12. Инспектор логический

Самый рациональный логический тип. Очень конструктивен, стремится к иерархии, может всех окружающих «заорганизовать», сам работает тщательно, доводит до конца все, не упускает ни одной подробности. Малодинамичен, не переносит неразберихи. Внешне строгий, выдержанный, несколько одноплановый. Официален в рабочей обстановке даже с близкими родственниками, бывает, что у него проявляется казарменный стиль поведения. В одежде также консерватор. Его костюм, как правило, строг, темных тонов, напоминает форму (55%).

13. Маршал сенсорный

Резкий, демонстративный, атакующий стиль поведения. Бывает экспрессивным, экспансивным до агрессивности. Хорошо ощущает себя в авральные и аварийные ситуации, резко включается в конфликты, может надавить, чтобы быстро навести порядок. Если он оказывается не у дел, может спровоцировать конфликт, чтобы потом взять инициативу в свои руки. Эмоциональный и общительный, не обойдет вниманием ни одного лица противоположного пола. Женщины также проявляют инициа-

тиву в знакомствах с мужчинами. Мускулист, подвижен, часто художав, имеет хорошо развитый вкус, гурман. В моде стремится к изысканности и престижности (33%).

14. Маршал логический

Сам предпочитает оставаться в тени, не демонстрировать своих устремлений, но постоянно держит руку на пульсе происходящего вокруг. Внешне выглядит уравновешенным и флегматичным. Перед тем как действовать, просчитывает все варианты возможных последствий и только тогда вступает в игру. Недоверчив и осторожен, скептик, консерватор и реалист. Из-за малой общительности производит впечатление интроверта. Если наметил себе жертву, действует медленно, методом «сжимающего кольца» (67%).

15. Лирик этический

Он обольщает и очаровывает, обаятелен и коммуникабелен. Если увидит, что вокруг него отрицательные эмоции, постарается сделать так, чтобы люди успокоились. Хорошо мобилизуется в опасных ситуациях, любит быть в центре внимания, может прилюдно страдать и драматизировать происходящее. Обладает чувством юмора. Легко манипулирует интонацией, голосом, может легко реализовать себя на поприще журналистики. Ему всегда удастся разговорить собеседника. Внешне может выглядеть экстравагантно, богемно, ярко (50%).

16. Лирик интуитивный

Характерно вопросительное выражение лица. Спокойный, созерцательный. Часто пассивен в поведении. Романтик по духу, живет в мире иллюзий, всеми силами

уходит от отрицательных эмоций. Противник конфликтных ситуаций, сторонник компромиссов. Тактичен, тяготеет к психологии, психотерапии, медицине (50%).

17. Предприниматель логический

Самый динамичный из всех психологических типов. Пионер в своей области действий, всегда ищет сторонников, с которыми можно реализовать свои идеи. Очень эмоционален и импульсивен. Доверчив. Непоследователен в делах и поступках. Из-за доверчивости может попадать в сложные ситуации.

Хорошо может проявить себя в рыночной деятельности: если проигрывает, не теряет присутствия духа и все может начать сначала. Мало уделяет внимания внешнему виду и здоровью. Очень подвижен, иногда может носить бороду или усы. Образ жизни может вести беспорядочный (32%).

18. Предприниматель интуитивный

Спокойный, уравновешенный, образ жизни ведет упорядоченный. Хорошо чувствует перспективу. Спокойно выбирает идею, какую можно запустить в дело. Всегда найдет оптимальный выход из любой ситуации. Часто это — ученый-естествоиспытатель, врач. Экспериментатор по духу. Может увлекаться искусством — живописью. Хорошо ладит с детьми и подростками. Может увлечь интересным делом. Любит хорошо одеваться, следит за своим здоровьем (68%).

19. Хранитель сенсорный

Характеризуется экспансией в узком кругу, даже может быть агрессивным, если с ним не соглашаются. Это — люди долга, активные и выносливые. В конфликтных ситуациях никогда первыми не идут на примирение. Они могут руководить коллективами средней величины, под-

держивают дисциплину и порядок, применяют санкции к провинившимся. Часто очень прямолинейны, демонстрируют свое отношение прожигающим взглядом. Деловые и целеустремленные, они тяготеют к административной деятельности. Могут дать отпор и Маршалу, если тот создаст мафиозную структуру, так как легко распознают ростки такой деятельности. Предпочитает престижный стиль одежды, иногда яркие, но невызывающие тона (50%).

20. Хранитель этический

Тонкая, чувствительная натура, хорошо разбирается в людях. Надежный друг, способен идти на компромисс. Мягкостью и легкостью общения иногда напоминает Посредника. Этот подтип чаще хороший исполнитель, чем организатор: ему важно, как к нему относятся другие, их мнение о нем. Очень хорошо он общается с маленькими детьми, чуток, заботлив и внимателен. Может также реализовать себя в прикладном искусстве и культурной деятельности. Внешне скромен, мало следит за модой, предпочитает более свободный стиль (50%).

21. Политик сенсорный

Очень активный, напористый, предприимчивый. У него всегда, что называется, «нос по ветру». Он склонен к авантюрам, к играм на разнице цен, риску, игре с законом. Если потерпит поражение, легко уходит, «подставив» менее гибких партнеров. Это один из самых непредсказуемых типов, он легко работает в торгово-посреднических структурах, но не в производственных. Для него характерен резкий перепад настроения: если мне хорошо, то и всем должно быть хорошо, если мне плохо, то и остальные пусть мучаются. Сходится с людьми на коротких дистанциях, может устроить мощный эмоциональный прессинг. Хороший хозяйственник, работник сервиса, например официант; актер — но только легких жанров (ко-

меди, оперетты). Легко манипулирует отношениями: приближает — удаляет людей. Эмоционально нестабилен, поэтому часто неуживчив (может спровоцировать на что-то и в случае неудачи быстро уйти в тень) (45%).

22. Политик этический

Делает ставку на влиятельных людей. Если они полезны — сближается с ними. В определенной степени сноб. У него должно все быть высшего класса: машина, дом, офис. Хороший работник, может легко управлять людьми, хороший прагматик, не склонен к авантюрам, хороший политик, прекрасно чувствует собеседника. Одевается несколько сдержаннее, чем терминальный тип (55%).

23. Советчик интуитивный

Очень общителен. Темпераментный и подвижный человек. Инициатор многих дел. Неусидчив и изменчив. Очень творческий человек. Бывает очень разбросан в делах. Способен выплеснуть недовольство на начальство, с субординацией не считается. В одежде демонстративен, яркок, даже криклив (40%).

24. Советчик этический

Видит в людях скрытые тяготения и привязанности, предпочитает работать на короткой психологической дистанции (в отличие от терминального). Любит давать советы, тяготеет к психологии, при этом делает ставку на проявление в людях их положительных качеств. Может постоять за других, отстаивая их интересы, за себя ему постоять трудно. Внешне чаще худощав и изящен. В одежде предпочитает свободный покрой, мягкие тона (60%).

25. Мастер логический

Внешне деловой, немного суровый, холодный и как бы непрístupный. Реалист и скептик, недоверчив к новизне, к тем, кто выдвигает идеи декларативного характера. Всегда уйдет от бесполезных дел, стопроцентный прагматик. Очень динамичен, нелогичен, может извлечь максимум пользы даже из, казалось бы, совсем уже ненужного. Его продукция всегда передовая, выдержит любую конкуренцию на рынке. В одежде сдержан, консервативен, предпочитает спортивный, технологический стиль (50%).

26. Мастер сенсорный

Эстет, настроенный на получение приятных ощущений, тактичен и гибок, значительно больше, чем инициальный подтип, оптимистичен, но менее работоспособен. Сибарит и гурман. Тяготеет к гуманитарным дисциплинам — искусству, лингвистике, медицине. Одевается со вкусом, подчеркивая достоинства одежды, ее гармонию цветов (50%).

27. Администратор логический

Стремится в своих руках объединить весь цикл производства. Хороший работник, не терпит некомпетентности, сам хорошо эрудирован в своей области. Очень работоспособен, иногда работает «на износ», считает, что только в этом случае может требовать этого же и от других. Может быть резким в суждениях, обычно формулирует задачу очень четко. В сфере производства добивается качества продукта, любит любоваться сделанным, подчеркнуть преимущество своего товара. Хорошо может реализоваться в условиях стабильного рынка, на транспорте, в армии. Он консерватор, главное для него — чистота, порядок и функциональность (27%).

28. Администратор сенсорный

Хорошо чувствует промежуточные области производства — торговлю, менеджмент. Он более раскован, чем инициальный тип, очень общителен, эмоционален, контактен. Часто гостеприимен, любит комфорт и уют, отдых на природе. Легко справляется с обязанностями технического директора, распорядителя (73%).

29. Критик логический

Практичен, работоспособен. Разворотлив. Легко уходит от сколько-нибудь бесполезной деятельности. Из всего извлекает выгоду. Не допускает отбросов производства. Любит компании, друзей, хороший стол. Имеет хорошо развитое чувство юмора, легко ладит с окружающими. Внешне элегантен, общителен, однако немного расслаблен. Иногда излишне запрограммирован в действиях и планировании своей жизни (50%).

30. Критик интуитивный

Аскетичен. Ворчлив, любит подчеркнуть недостатки, ищет оппонента. Критика всегда с дозой желчи. Испытывает трудности общения. Может спровоцировать конфликтную ситуацию. Обладает хорошей памятью, эрудицией, но часто увязает в деталях. По природе это ученый-теоретик, делающий фундаментальные разработки. Может быть хорошим предсказателем ситуации. Внешне неряшлив, небрежен, мало следит за своим здоровьем (50%).

31. Гуманист интуитивный

Хорошо чувствует людей, сразу видит, кто ему подходит по взглядам, а кто нет. Любит быть в узком кругу

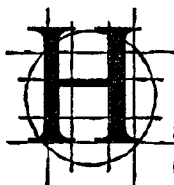
друзей и единомышленников, обсуждать с ними новинки литературы, искусства, гуманитарных наук. Часто неуверен в себе, бывает и разбросан. Стремится к гуманитарной деятельности, но может работать в области сервиса. Хорошо реализует себя и в медицине, и в педагогике. Умеет примирять конфликтующих, сглаживать острые ситуации. Умеет создать приятную обстановку, комфорт в доме. Одевается ее вкусом, нередко следит за модой (50%).

32. Гуманист этический

Духовник, искренне религиозен или придерживается какой-либо этической системы, ненавязчив и сдержан, бывает аскетичен, строг к себе и другим за нарушение нравственных норм. Неинициативен. Мало интересуется тем, что не связано с его убеждениями. В работе медлителен и скрупулезен. С ним можно поговорить, излить душу и получить простой, но дельный совет. Внешность: самоуглубленность, аскетизм; внутренняя напряженная жизнь просматривается во внешнем облике (50%).

Глава 11

Особенности типологии личности в детском и подростковом возрастах



Н адо четко отдавать себе отчет в том, что ребенок — это не уменьшенная копия взрослого, это существо растущее, развивающееся по собственным законам бытия, поэтому многие черты у него более гибки и подвижны, чем у взрослого. И не удивляйтесь, если, читая описания противоположных качеств, вы будете ловить себя на полиморфизме поведенческих реакций ребенка, казалось бы, на одну и ту же ситуацию. Заметьте, что все-таки чаще он себя ведет вполне определенным образом.

Уже отмечалось, что существуют как «чистые» типы, у которых черты поведения вполне определены, так (и довольно часто) и «размытые», нечеткие типы личности. В любом случае, данные, предлагаемые вам, позволят иначе, более внимательно взглянуть на вашего малыша, понять, что стоит за его поведением, как формируется его личность.

Соотнесите (по табл. 1) описание четырех пар врожденных типологических черт и выберите из них те, которые ближе всего вашему ребенку.

И уже потом не составит труда определить особенности его темперамента: SP, SJ, NF, NT.

Таблица 1

**Типология черт в поведении ребенка,
подростка**

<i>(E)</i>	<i>(I)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Ориентация в обстановке быстрая • Имеет много друзей • Если к нему плохо относятся – терпит, лишь бы не быть одному • Энтузиаст, порывист и экспрессивен • Всегда находит поддержку у сверстников и взрослых 	<ul style="list-style-type: none"> • Ориентация в обстановке замедленная • Друзей мало • Негативное отношение воспринимает болезненно, предпочитает в таких случаях быть один • Стеснителен, скован в общении • Растет словно в вакууме
<i>(S)</i>	<i>(N)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Конкретен во всем • Книжки любит с фактами, действием • Игрушки для него вполне конкретны • Спокоен к нарушению планов • Самооценка устойчивая • Друзей любит за дело, без эмоций • В дружбе верен и ровен 	<ul style="list-style-type: none"> • Фантазер • Любит сказки, фантазии • Игрушки любит трансформировать • Нарушенный план – трагедия • Зависим от мнения других о его поведении • Друзья для него – идеал, божество • В дружбе эмоционален: то возносит, то сбрасывает друга с пьедестала, может подвести
<i>(T)</i>	<i>(F)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Когда просят что-то сделать, отвечает вопросом «зачем?» или «почему?» • Рационален в общении с окружающими, безэмоционален 	<ul style="list-style-type: none"> • Когда просят что-то сделать отвечает вопросом «для кого?» • Очень эмоционален, слезлив в отношениях, проблему друга воспринимает как свою

Окончание табл. 1

<i>(T)</i>	<i>(F)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Крайне негативно реагирует, если до него дотрагиваются • Прячет свои чувства • Насторожен, недоверчив 	<ul style="list-style-type: none"> • Очень любит телесные контакты (поглаживания по голове, касания руки, плеча, поцелуи) • В чувствах совершенно открыт
<i>(J)</i>	<i>(P)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Предпочитает определенность, безальтернативный план • Занятия готовит тщательно и вовремя • Никогда и никуда не опаздывает • Вещи и комната в полном порядке • Исполнителен вне зависимости от настроения • Речь четкая, без приукрашиваний 	<ul style="list-style-type: none"> • Нужен выбор в действиях, может менять план на ходу • Может запустить дела, не организован, уроки делать не любит • Всегда не хватает минуты, постоянно опаздывает • Комната и вещи в «изящном» беспорядке • Работает по настроению • Любит украсить свою речь анекдотом, витиеватой фразой

Последующий текст расширит ваше представление о типах, прочитав подробное описание поведения наиболее яркого обобщенного представителя каждого из четырех темпераментов в детстве, вы полнее воспримите особенности своего ребенка. Однако поведение ребенка дома, на ваших глазах, несколько отличается от того, как он ведет себя среди сверстников. Проверьте по табл. 2, в которой собраны многолетние наблюдения за детьми разных темпераментов в возрасте 4—7 лет, поведение своего ребенка. В старших возрастных группах поведение претерпевает естественные метаморфозы (табл. 3).

В чем-то в нижеприведенных описаниях типов личности вы найдете схожесть с характеристиками взрослых,

Таблица 2
Темперамент и поведение ребенка

Признак	Тип темперамента			NT
	SP	SJ	NF	
Как его видят окружающие	Живым, общительным	Послушным, обязательным, услужливым	Общительным, отзывчивым, эмоциональным	Независимым, лобознательным, взрывным
Любит заниматься	Подвижные игры	Изготовление вещей своими руками	Одушевляет игрушки, фантазирует	Коллекционер, исследователь
Отношение к вещам, игрушкам	Ломает часто	Очень аккуратен и бережлив	Придумывает новые свойства	Разбирает до винтика, потом охладевает
Проблемы	Хаотичен в увлечениях, сверхвозбудим, неусидчив	Негибок, чувствителен, родительскую любовь иногда и не воспринимает и не понимает	Вспыльчив, эмоционально лабилен	Гнетет чувство одиночества
Наказание	Относится легко, не запоминает	Старается подстроиться под наказывающего	Затаивается, иногда впадает в прострацию	Реакция негативная до открытой агрессии к наказывающему
Что необходимо для активного развития личности	Активная игра, место для воплощения задуманного	Стабильное окружение, согласованность в действиях взрослых	Благоприятный эмоциональный фон, широкий круг общения	Бережное отношение к самолюбию

Таблица 3

Психологические особенности школьников и студентов различных темпераментов

Сравниваемые признаки	Типы темперамента			
	SP	SJ	NF	NT
Как выглядит для преподавателя	Активен, изменчив, непослушен, несобран, неусидчив	«Идеальный» студент, исполнитель, дисциплинирован	Общителен, ориентирован на мнение большинства	Любознательен, самостоятелен, самокритичен
Отношение к сверстникам	Лоялен, может оказывать «звездой» группы	Ровен, формализован в отношениях, доброжелателен	Чуток, учитывает особенности личности	Объективен, отстраненный, может быть ярким неформальным лидером
Отношение к педагогу	Не видит необходимости в наставнике	Признает авторитет и значимость педагога	Очень зависим от личностных характеристик педагога	Определяется уровнем компетентности педагога
Отношение к оценке знаний	Равнодушен	Считает оценку свидетельством собственных знаний	Считает оценку оценкой своих личных качеств	Принимает к сведению, но в душе уже давно себя оценил
Способ получения знаний	Действие, практическая отработка навыка	Систематика: от простого к сложному	«Глобальное» свхватывание предмета изучения, пропуск деталей	Аналитический стиль мышления, главный принцип – структурирование знаний

Окончание табл. 3

Сравниваемые признаки	Типы темперамента			
	SP	SJ	NF	NT
Тяготеет к изучению	Организационных, практических аспектов науки и их приложении к практике	Идеи и фактуры науки, анализа и обобщения	Социально-деонтологических аспектов науки и практики	Точности, технических аспектов предмета изучения
Предпочитает обратный тип связи с педагогом	Наглядный, типа деловой игры	Любит точную оценку результатов своего труда	Любит, когда прилюдно к нему обращаются, оценивают результат труда	Любит, когда выделяют его компетентность
Предпочтительный стиль обучения	Изменение темпа усвоения, манипулирование предметами изучения, возможность придумать оригинальный ход решения	Четкая инструкция, структурированный материал, лекция	Нужна эмоциональная окраска содержания предмета изучения, работа в малых группах	Логические схемы, возможность самостоятельного обучения, отсутствие повторов и дискуссий в подаче материала

но есть и отличия. Будьте внимательны в своих оценках и терпеливы, и успех вам в общении со своим (или не своим) ребенком (или подростком) гарантирован.

Экстраверты (Е) и интроверты (И)

Данные типологические черты определяются проще всего, так как они диаметрально противоположны. Обратите внимание, как общается ребенок с новым членом игровой команды. Скован или легко «вступает в контакт»?

Интроверт, в подавляющем большинстве случаев, попытается спрятаться, экстраверт — будет решительным и раскованным. Первый надолго задумывается над игрушкой или предметом, осознавая их качества. И создается неверное впечатление о его умственных способностях, которые, естественно, значительно выше, чем говорит первое впечатление.

Интроверт довольно медленно формирует черты своего характера и взгляды, выдвигая на суд окружающих только «оформленные» чувства и ценности, и очень часто истинный уровень развития такого ребенка для друзей, родителей, воспитателей открывается с совершенно неожиданной стороны. Ребенок-интроверт, как, впрочем, и взрослый, загадка для других. Таких индивидов часто считают неподатливыми и сложными.

Результат всегда плачевный, когда от детей этого типа окружающие пытаются добиваться экстравертированного поведения. Сдержанность при общении, склонность к уединению, застенчивость, медленное развитие навыков и умений начинают раздражать нетерпеливых взрослых, воздвигая стену непонимания.

Соблазнившись изменить ребенка, взрослые всеми силами пытаются доказать прежде всего самим себе и ему, что естественные для дитя скромные и тихие интровертированные привычки и способы поведения неправильны и нежелательны в сегодняшней жизни.

В отличие от интроверта ребенок-экстраверт прекрасно понимает окружающих и правила их игры, поэтому взаимодействует с ними легко и продуктивно. В любой компании он «как рыба в воде». Это неизбывный энтузиаст, экспрессивная личность. Ему не требуется «раскачка». Он легко приспособливается и быстро находит новых друзей в любой среде. Вряд ли экстравертированный ребенок будет в группе «отверженным», что легко может произойти с ребенком-интровертом. Экстраверт спокойнее переносит негативные контакты: для него лучше уж насмешки и критика, чем полное отсутствие внимания. Он всегда на стороне большинства и согласен с любым общественным мнением. Такой ребенок имеет множество друзей и знакомых, в то время как ребенок-интроверт имеет одного-двух «закадычных» друзей.

Экстраверт энергично берется за любое дело, что интровертированный делает с неохотой. Первого характеризует уверенность во всем, второго—чрезвычайная осторожность реагирования. Именно эта «бесшабашность» экстравертированным детям и обеспечивает больше поддержки и положительных оценок сверстников и взрослых, чем интровертированным. Ребенок-экстраверт растет с гораздо меньшим количеством комплексов и сомнений в себе, чем ребенок-интроверт.

Доверяющие здравому смыслу (S) и интуиции (N)

Эти характеристики личности самые сложные для диагностики.

Часто ли ребенок фантазирует, снова и снова просит прочитать старую, давно знакомую по содержанию сказку, а может быть, он больше нацелен на действие, любит поиграть сам или просит почитать (или читает сам) более «реальные» книги.

Интуитивный ребенок никогда не откажется почитать зачитанную книжку сказок. Он обожает фантастику. «Здравомыслящему» ребенку, напротив, нравятся

рассказы с большим количеством фактов, действий и детализированные истории без всяческих «сантиментов». И он активно противится, если ему рассказывают не новую историю.

Интуитивный ребенок любит возиться с неодушевленными предметами, представляя в них то машину, то звездолет, то еще что-нибудь, а рассудительный вряд ли будет фантазировать и мечтать. Такие дети принимают игрушки такими, как они есть. Грузовик — это грузовик и ни что больше, и его нужно использовать по прямому назначению, тогда как для ребенка-интуитива одна и та же игрушка вдруг представляется то роботом, то пауком, самолетом.

Для интуитивного ребенка нарушение обещания — драма души и отношений, здравомыслящий же все это воспримет большей частью совершенно спокойно, с юмором: такова, мол, жизнь. Интуитивным ребенком очень трудно манипулировать, он всегда отстаивает свое «Я», поэтому взрослые часто воспринимают его как неудобного и агрессивного, по крайней мере, слишком самоуверенного. Что интересно, такой ребенок внутренне совершенно не сомневается в собственной правоте, хотя и не всегда способен четко сформулировать и аргументированно доказать свои убеждения. Такого ребенка часто обвиняют в попытках бравировать знаниями, которых он якобы не имеет. Из-за ориентации на будущее интуитивный ребенок часто в жизни попадает в трудное положение.

Частота встречаемости в популяции N- и S-детей составляет примерно один к трем, и поскольку интуитивный ребенок особенно ярко выраженный, да если еще он и интроверт, то в среде своих сверстников ему часто уготована судьба «гадкого утенка».

Интуитивные дети способны на сильную привязанность, порой доходящую до маниакальности. Обманутые надежды малыша вызывают глубокую рану и страдание.

Для родителей и педагогов интуитивный ребенок, особенно интроверт, создает массу проблем из-за своей ранимой личности. Не стоит сбрасывать со счетов, что подобные дети с равной пылкостью и ненавидят, и любят.

Жажда мести порой доводит их до того, что они без учета обстановки способны ударить по самому святому. Учитель, невзлюбивший ребенка-интуитива, может оказаться, мягко говоря, в глупейшем положении, если такой ребенок поставит перед собой цель отплатить тем же. Этим детям свойственно создавать в своих мыслях идеал для подражания и затем слепо копировать его качества. Большинству взрослых это претит, но не стоит забывать, что в непонимании со стороны взрослого окружения интуитивный ребенок может надолго остановиться в развитии. Его «Я» будет нанесен непоправимый урон. Не менее сложна ситуация в поведении детей такого типа, когда склонность мечтать переходит в глубокий «транс», особенно когда они занимаются уроками или домашними обязанностями. Взрослые взрываются в ответ на эту заторможенность чада упреками, что только «подливает масла в огонь», отдаляя воспитателя от воспитуемого.

Здравомыслящий, S-ребенок, отличный актер, и если требует обстановка, то он перед присутствующими всегда может устроить потрясающий спектакль с чтением стихов и пением, «неземной» любовью к матери, бабушке и т.д. В классе S-дети легко находят подход к окружающим вне их типологических особенностей.

Интуитивный же ребенок хорошо адаптируется в школе только тогда, когда ему повезет попасть в руки понимающего учителя. На всех остальных педагогов он будет производить впечатление странного человека с непривычными способами реагирования на жизненные события и окружающих, создавая трудности для своих воспитателей. Здравомыслящему ребенку в этом плане проще в жизни: приходя в школу, он в 98 из 100% обна- руживает там похожего на себя учителя.

Логичные (Т) и «думающие сердцем» (F)

Вы задумывались, чем больше интересуется ваш ребенок, когда его заставляют сделать что-то не очень ему понятное?

От «размышляющего» ребенка-логика в таких ситуациях чаще всего можно услышать «зачем?» и «почему?». От «переживающего», «думающего сердцем» последует вопрос «для кого?». Первый ребенок обязательно должен (с унынием ли, раздражением ли), но понять: то, что вы от него хотите получить — приказ. Второго ребенка такой приказ не расстроит, и он будет заниматься порученным делом, словно ваш ответ его удовлетворил.

«Думающий сердцем» ориентирован на людей, тонко чувствует нюансы эмоциональных состояний других. Эта категория детей любит оказывать услуги родителям и учителям, однако им обязательно надо осознавать, что их старания заметили и оценили. Они очень чувствительны к переменам психологического климата и буквально заболевают, если сталкиваются с конфликтами или агрессией, даже если последние не направлены непосредственно на них.

В противовес «думающему сердцем» ребенок-логик совершенно спокойно реагирует на неблагоприятный эмоциональный фон отношений. Его не так-то просто выбить из беззаботной и жизнерадостной колеи. Вид «размышляющего» ребенка никогда не выдаст его эмоционального состояния: он подсознательно так ловко контролирует и прячет свои чувства, что это не проявляется даже в периоды максимального нервно-эмоционального напряжения.

Напротив, у «переживающего» ребенка все на лице, в мимике.

Характернейшая черта, бросающаяся в глаза сразу: Т-дети с трудом переносят, когда до них дотрагиваются, поэтому проявление родительской любви и заботы может быть проблемой для обеих сторон.

В целом, F-дети производят впечатление гораздо более чувствительных, чем более сдержанные и защищенные T-дети, но на самом деле это далеко не так. «Размышляющий» ребенок только выглядит безразличным и нечувствительным: внутренне он может страдать даже больше, чем более экспрессивный «переживающий», и об этом чуткий воспитатель никогда не должен забывать.

Перспективно планирующие (J) и импульсивные (P)

Эти поведенческие реакции лежат на поверхности отношений и для распознавания особых усилий не требуют даже со стороны начинающего диагноста. Ваш ребенок предпочитает иметь определенный правилами стабильный окружающий мир или ему по душе постоянно иметь возможность выбора, чтобы жизнь кипела?

Тот, кто желает видеть устойчивое, стандартное, упорядоченное окружение — явно рассудительная, перспективно планирующая личность. Напротив, человек безразличный к организованности, особенно привнесенной извне, импульсивен по своей натуре.

Рассудительный ребенок всегда старается заранее подготовиться к занятиям в школе, никогда не опаздывает, ответствен. Его вещи, игрушки всегда на своем месте и в полном порядке. Импульсивного ребенка порядок, напротив, совершенно не волнует. Его не волнует, успеет он к назначенному времени или нет, планы не его стихия и, вообще, он не любит ограничивать себя рамками и условностями.

Определить темперамент ребенка можно, наблюдая и анализируя его поведение ничуть не хуже, чем при заполнении опросника.

Вникнув в указанные оценки с полярными типологическими качествами, по их сочетанию вы можете оценить темперамент своего ребенка. Издержки в вашей диагностике на первых порах неизбежны, помните об этом. И не

пасуйте! В том случае, когда возникают трудности с определением темперамента по типологическим чертам, надо продублировать «диагноз», ознакомившись с характеристикой психологических особенностей и поведения каждого из четырех типов темперамента.

Сравнительный анализ поведения разных детей в семье и школе представлен в табл. 1—3. Это вам поможет подобрать правильный ключик к проявлениям и вашего собственного ребенка и других, если вы — воспитатель и ставите цель достичь в своей деятельности совершенства.

SP в детские годы

Такой ребенок с пеленок чрезвычайно живой и активный. Характерно то, что даже на кормление он реагирует так, что видно невооруженным глазом — он получает огромное удовольствие от еды. Его всегда отличает завидный аппетит. Столь же ярко проявляется и другая его особенность: оставьте его одного и он ухитрится «выкинуть фокус». Трепки, получаемые от родителей, для него обычное дело, и он рано вырабатывает «толстокожесть», игнорируя замечания и выговоры.

Вы ему никогда, не выходя из себя, не объясните: зачем нужно убирать в комнате, раскладывать по местам свои вещи и игрушки. SP-ребенок считает, что это как раз «идеальные» условия для нормальной жизни. Он всегда чем-то занят, чтобы отвлечься на пустяки вроде уборки. Тем же, что привлекает их внимание, SP-дети занимаются упорно и самозабвенно. Целыми днями они возятся с какими-нибудь крышечками от баночек и кастрюль, не жалея сил упражняются на любимом музыкальном инструменте; их невозможно «оторвать» от новой игрушки буквально ни на секунду сегодня, а завтра они полностью забрасывают ее. Если такому ребенку повезет и окружение не «поможет» ему потерять интерес к чему-то определенному, то со временем из него получится

первоклассный музыкант, художник или кто-нибудь еще, и обязательно мастер своего дела.

SP-дети очень любят животных, но иногда пылкая любовь превращается в довольно бесцеремонное обращение с братьями нашими меньшими. Столь же некритично они обращаются с игрушками, книжками, от которых со временем остаются «рожки да ножки», поэтому в руках у них должны быть вещи, которые не так-то просто разломать и разорвать.

SP чрезвычайно живой ребенок, а если он ко всему еще и экстраверт, то живости в нем на порядок больше, чем в интроверте. Взрослые относятся гораздо терпимее к такому стилю поведения мальчика SP, тогда как у девочки этого же темперамента появляются проблемы. Для родителей и окружающих она — «хулиганка» и недостаточно женственна. Ее действия обязательно будут пытаться скорректировать, хотя результат таких коррекций всегда плачевен.

Надо отметить, что в детском саду, где основное занятие — игра, SP-дети адаптируются очень хорошо. Но в школе стиль их поведения совершенно не отвечает общепринятым нормам, и поэтому пресекается самым решительным образом. И все же примерно четверо из десяти детей в обычном классе — SP. Удивительно, но факт: представителей этого типа среди студентов вуза очень мало, по нашим данным — не более 16%.

Ребенок SP-типа живет действием, он хочет, чтобы его уважали в стремлении к свободе. Азартная, открытая личность, живущая здесь и сейчас. К несчастью, часто наталкивается в школе на непонимание класса. Такому ребенку необходимо физическое вовлечение в обучение, ему нужно все потрогать руками, подвигаться, посоревноваться. Он любит риск, розыгрыши и сам не прочь развеселить окружающих. Для успешного обучения SP требуется постоянное изменение темпа работы. Рутинная крайне негативно сказывается на таких детях, приводит к частым пропускам уроков.

SP-ребенок может быть отличным членом команды. Интернациональное мировоззрение, исключительная лояльность по отношению к напарникам по команде, одноклассникам создают ему ореол компанейского парня. Обратная сторона этого качества — ярко выраженная эгалитарность (уравнительность). Поэтому SP, не видя необходимости в «боссе», часто восстает против контроля и рассматривает инструктирование как что-то не стоящее внимания. Такой ребенок не прочь рассказать окружающим о своих успехах, но не особенно желает использовать групповые демократические процессы.

SP тянется к музыке, постановкам, самолетам, механизмам, конструированию — всему активному. Основная черта SP — постоянная жажда действий, манипулирование предметами вполне может удовлетворить это стремление. Если же свою активность ребенок не реализует, то последствия могут быть разрушительными: к сожалению, традиционный стиль преподавания SP находят маловразумительным. В результате они очень мало учатся и при первой же возможности стремятся покинуть школу в поиске новых ощущений. Вместе с собой SP приносит в класс возбуждение и смех, порой не к месту и с целью досадить учителю. Если же такой ребенок уверен в искренности педагога — он послушен, аккуратен и исполнительен. Как правило, SP всегда в хороших отношениях с другими учениками, особенно теми, кто восхищается его непредсказуемостью.

Не доводящий что-нибудь до конца из-за своей своеправности и взбалмошности, SP часто остается в ненавистной ему школе исключительно из-за занятий чем-то второстепенным, факультативным, но непременно интересным для него самого. Давать такому ребенку домашние задания — только создавать повод для конфликтов между учителями, родителями и ребенком.

Образование — проблема для большинства SP, на сегодня школа не в состоянии быть адекватной потребностям

такого ребенка, поэтому детям SP там легко приклеивают ярлык непослушных, гиперактивных, неспособных обучаться. Но настоящая проблема такого ребенка — несовершенство системы учебно-воспитательного процесса, а не личные качества ученика.

И что удивительно, некоторые выпускники школы, казалось бы, вопреки логике традиционного школьного воспитания и обучения, становятся оригинальными, увлекающими... педагогами (!) с нестандартным стилем преподавания.

SJ в детском возрасте

Этот представитель темперамента очень чувствителен к нестабильности во всех ее проявлениях. Ему никогда не помешает гипернежность. Если родители контрастны по эмоциональным проявлениям, то ребенок этого типа будет получать постоянные психотравмы.

Порядок в доме такого ребенка не должен меняться ежесекундно и даже ежедневно. Дитя должно быть уверено, что сегодняшнее его окружение будет таким же и в последующие дни. И если семья вынуждена часто менять место жительства, то это не способствует нормальному вхождению в самостоятельную жизнь ребенка SJ-темперамента, поскольку ему крайне необходимы стабильное социальное окружение, надежная школьная система, социум, в котором он растет и развивается.

Представители этого темперамента (четверо из каждых десяти) всегда воспитываются в благополучных семьях. Малышу SJ-типа нравится радовать окружающих, и он изо всех сил старается соответствовать их ожиданиям. Даже если родитель непоследователен или нелогичен, нужно только сделать так, чтобы ребенок понимал, чего от него хотят. Эти дети очень чутки к похвале. Характерно, что такой ребенок конструктивно реагирует и на негативную критику, старается еще больше соответствовать

ожиданиям взрослых. К физическому наказанию такие дети относятся терпимее, чем представители других темпераментов: они воспринимают его философски, как неизбежное средство коррекции их поведения.

SJ — просто «находка» для любого взрослого: ответствен и исполнитель, аккуратен и предупредителен. О чем бы вы его ни попросили, он сделает все «на уровне». Не забывайте давать ему задания в пределах его способностей, тогда он справится с ними легко. И не забывайте о поощрениях в любой форме. Последнее жизненно важно для SJ-малыша. Если взрослый забыл, что поручение само по себе быстро потеряет для данного ребенка привлекательность, если ему не сопутствует одобрение со стороны воспитателя, то обратная связь может быть нарушена бесповоротно.

Ребенок этого темперамента прекрасно взаимодействует с родственниками: тетей, дядей, бабушкой, дедушкой и т. д. Ему нравятся визиты к родственникам, он любитель традиционных семейных торжеств, увлекается генеалогией своей семьи; гордится, если имеет братьев и сестер, что не так важно для представителей других типов.

В комнате, в столе, в шкафу у такого ребенка всегда полный порядок; одежда аккуратно сложена, игрушки «на своих местах». Дети этого темперамента любят мастерить. И большее значение имеет для них результат, а не процесс. Следует обратить особое внимание на развитие навыков индивидуализированного взаимодействия с окружающими детей этого типа темперамента. Развитие чувственности — важная часть воспитания девочки этого темперамента. Развитие терпимости, гибкости общения важны в воспитании мальчика SJ-типа.

Ребенок SJ-типа больше, чем кто-либо другой, проявляет в жизни ответственность, надежность, исполнительность, долг, желание помочь, это наиболее характерные его качества. В школе ему легко, ибо около двух третей педагогов общеобразовательных школ лица SJ-

типа, поэтому для ученика этого типа школа — место, где его понимают и умеют с ним обращаться. Такой ребенок старается соответствовать ожиданиям учителя. Педагог для него — авторитет: без него трудно создать сообщество, к которому можно было бы принадлежать.

Ценности учителя воспринимаются SJ-учеником как должное. Такой ученик вряд ли будет сомневаться в компетентности педагога, его методах преподавания или необходимости выполнять его задания.

Дети такого типа быстро вырабатывают привычку формирования учебных навыков, выполнение домашних заданий тщательно и в срок для них становится самоцелью. Безусловно, SJ лучше, как никакой другой тип личности, приспособлены к требованиям школы. Это без преувеличений «идеальные» ученики.

SJ-ученику легче дается материал, который структурирован, представлен последовательно. Учебник — это главное руководство к действию. Главное для ребенка такого типа: выполнить задание как можно лучше, если он получил четкие инструкции и будет знать, что именно нужно делать. SJ-ученики не «схватывают все на лету», но они накапливают знания целенаправленным тренажем.

Такой ребенок не смутится, когда парты расставлены «рядами и колоннами», его не смутит основной способ взаимодействия в классе «учитель — ученик». Критика вызовет в нем чувство и стремление исправить свое поведение и соответствовать требованиям учителя. Насмешки и сарказм такими детьми воспринимаются без усилий, но всерьез. Отметки для него — свидетельство успеха. В целом, SJ подходит традиционный стиль преподавания. Особенности восприятия и мышления детей данного темперамента открывают им дорогу в мир бизнеса и информации, хуже даются им науки, ремесла и искусство. Что характерно — такие дети очень любят учиться.

NF в детском возрасте

NF-ребенок постоянно ищет себя, и поиск этот может продолжаться всю жизнь. NF одновременно хочет быть и собой, и другим. Обаяние, вдохновенность, эмпатия, драматизм, идеализм, стремление к гармоничности и завершенности — все с легкостью сплелось в этой натуре.

Малыш этого темперамента рано проявляет тягу и способности к языкам. Он рано начинает говорить, а если это еще ко всему и экстраверт, то ему трудно закрыть рот. Обаяние такого ребенка буквально с детства притягивает людей. У него генетически обусловленный дар социального взаимодействия, хотя у интровертов могут быть проблемы в общении вне дома.

Это — выдумщик историй и хороший рассказчик. Его из-за этого иногда обвиняют, без оснований, во лжи. Однако все проще — он на людях упражняет свое воображение и фантазирует. Из-за склонности к самопознанию NF-лица часто идентифицируют себя с героями книг, особенно сказок. Столь же увлекает его все мистическое и волшебное: древние легенды, средневековые сказания о рыцарях и прекрасных дамах, драконах и колдунах.

Необходимо тщательно выбирать, что читать ребенку: он легко перевозбуждается. Любимые книги для детей этого темперамента те, которые выходят за пределы их понимания, но зато стимулируют воображение. Их могут зачитывать «до дыр», получая огромное удовольствие от сложных, красочных иллюстраций.

Ребенок такого типа одушевляет игрушки, наделяет их характером. Любимый игрушечный персонаж — часть жизни малыша, и потеря игрушки может стать для ребенка настоящей трагедией. Ему нравится придумывать истории про игрушки, постигая тем самым их сущность.

Такие дети, особенно интроверты, резко реагируют на негативные замечания, столь же трудно им бывает «унять» и себя. Дети этого темперамента наделены врож-

денной эмпатией, легко вживаются в боль другого. Они сверхчувствительны к враждебности и конфликту и, находясь долго под влиянием подобных воздействий, могут даже заболеть. Подвергать ребенка NF насмешкам и сарказму совершенно бесполезно: они уйдут в болезнь.

Такой ребенок буквально «расцветает» в обстановке приятия, заботы, внимания. Для ребенка NF-типа важно, чтобы старшие знали его по имени. Ученик NF — коммуникатор в самом лучшем понимании этого слова. Он буквально расцветает в демократически организованном коллективе.

Речь такого ребенка часто превосходит его способность писать. Его любимые книги — сказки, фантастика и приключения. Интроверты NF-типа застенчивы во взаимодействиях с одноклассниками. Легко могут «закрыться», уйти от общения и остаться одинокими. Большинство NF отличаются завидной фантазией и впечатлительностью, что при перевозбуждении провоцирует кошмарные сны.

Это сотрудники, но не соперники. Они настолько чувствительны к эмоциям окружающих, что иногда трудно понять, кто переживает больше. NF-личность призвана к улучшению общественной атмосферы вокруг нее, считая своим предназначением нравиться и доставлять радость окружающим, изменить психологический климат дома, в классе в лучшую сторону.

NF предпочитает гуманитарные предметы абстрактным дисциплинам, а искусство — точным наукам и технологиям. Его оптимальный режим обучения — диалог с собеседником.

Развития интеллекта и способностей ребенка NF можно достичь только в демократически организованном учебном процессе. Педагог, который способен словесно оформить свои чувства, дает индивидуализированные задания, использует работу в малых группах, учитывает мнение класса, избегает сарказма и насмешек как средства контроля, превращается для NF в собеседника, в

общении с которым душа ребенка оживает и расцветает во всем своем великолепии.

НТ в детском возрасте

Малыш НТ— человек серьезный, можно сказать даже загадка для всех окружающих, конечно, кроме тех случаев, когда среди них есть такие же НТ-представители. Он значительно опережает сверстников и физически, и интеллектуально: говорить начинает рано, читать умеет задолго до школы. К этому типу темперамента относится один из десяти.

НТ-тип личности чаще других наталкивается на непонимание. Детские годы НТ буквально фатальны одиночеством. И что характерно: никто (кроме детей этого типа) не озабочен тем, чтобы быть самыми способными и компетентными. Идефикс для них: знать все, что только можно знать, и перечень этот практически бесконечен.

НТ-личность привлекает все то, что дает возможность понимать, объяснять, предсказывать, контролировать. И даже в детские годы — это ходячая лаборатория анализа всевозможных фактов нашей жизни. В памяти такого ребенка собраны обширные сведения, правила и принципы устройства окружающего мира. Ему нравится не только коллекционировать идеи других, но и рождать и развивать собственные.

Для НТ-личности важно уловить, как возникла идея, как скопище фактов создало структуру, увидеть противоречия, найти вопросы, на которые не найдены ответы, доискаться — почему. Любознательность (вне зависимости от пола малыша) не может не покориť любого взрослого.

Ребенок НТ — «почемучка», он донимает любого, а уж родителей в первую очередь, бесконечными вопросами типа «почему?». Очень независимый, иногда идет против норм поведения, но по не очень принципиальным вопросам может изобразить из себя послушного и уступ-

чивого. Основное кредо таких личностей: «Что произойдет, если...?»

Ответ ищется постоянно, безотносительно к тому, разрешено это или нет. В планах NT-личности нет желания огорчать взрослых; и цель экспериментов с жизненным пространством — сделать открытие. Это не конфликтер по сути, хотя, если такое и случится в результате его действий, отнесется к этому спокойно. Взрывы гнева родителей или окружения возникают из-за особенности такого ребенка практически не реагировать на замечания. Особенно раздражаются нелогичные в своих действиях взрослые.

Если у вас ребенок NT-типа, приучите себя к его неизбежным экспериментам, к стремлению искать ответы на свои бесконечные вопросы. Ему очень нужны поддержка и уважение к его потребности в знаниях. Иная ваша позиция неизбежно спровоцирует реакцию неповиновения и агрессию, хорошо еще, если явную, а не скрытую. Игрушек у него должно быть «море». И если ребенок NT-типа забрасывает вас своими «почему», стойчески отвечайте на его (действительно бесконечные) вопросы.

Удивительно, но, как показывает практика, семья не важна для NT-личности, особенно интровертированной. В нормальной человеческой жизни этим пренебрегать нельзя, поскольку есть риск десоциализации индивида, и ребенку данного типа необходимо помочь понять и осознать необходимость и важность семейных уз. Таких детей с раннего возраста необходимо приучать к порядку в комнате и в делах. NT от природы страстный коллекционер, культивируйте его увлечение, делая важным и для него самого, и для семьи. Пусть коллекционирует все, что можно классифицировать: минералы, чучела животных, монеты, марки, бабочки и т. п., при обязательном условии — во всем должен быть смысл трат и денег, и времени.

Если ваш ребенок любит читать — завалите его новинками из различных отраслей знаний. NT-дети, опережая своих сверстников, подчас совершенно забывают о

хороших манерах и не обращают внимания на реакции окружающих, что резко снижает степень их привлекательности. Влияйте на стиль взаимодействий, сглаживая этот негативный нюанс. Добиться от NT привязанности — пустое дело, поэтому со стороны он воспринимается большей частью вещью в себе. Детям этого темперамента не откажешь в усидчивости, в адаптированности к требованиям школы, они сами ищут трудные предметы, «щелкая» те же математические задачи, как орехи, что обеспечивает им успех в учебе. Иногда так увлекаются учебой, что это идет в ущерб отдыху и общению.

Надо быть готовыми к тому, что интровертированный NT может оказаться в роли «отшельника» в классе, а экстравертированный NT, напротив, — ярким неформальным лидером. И если стиль учителя в работе со школьниками иной, то неизбежна настоящая «борьба авторитетов», вплоть до исключения ученика из школы.

Надо помнить всем, причастным к обучению, что NT-ученик занят своими делами до тех пор, пока неистовое желание «понять» не будет удовлетворено. Отсюда NT легко может «забросить» неинтересные для него предметы ради увлечения чем-нибудь, на взгляд взрослого, второстепенным. Как бы это ни выглядело на первый взгляд парадоксально, но не стоит мешать ему самостоятельно углублять знания предмета и развивать свой интеллект. Подводите его к идее интеграции знаний и стремитесь переключить на те предметы, которыми ученик в данный момент пренебрегает.

Самолюбие не позволяет такому ребенку смириться с тем, что он не может изучить все. Стало быть, воспитатель должен помочь научить воспитанника ограничивать свои потребности, чтобы быть успешным в других сторонах жизни.

Общение с NT-типом личности, с этим самодостаточным ребенком, очень облегчится, если он увидит в вас человека, какого стоит уважать за компетентность. Все ваши титулы не стоят для него ломаного гроша, если за

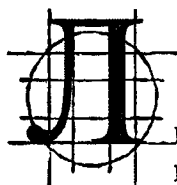
ними не стоит ничего важного для его собственного развития, не стоит ваша личность. И в то же время, такой ребенок охотно «ловит» слова любого, кому есть что предложить.

NT-личностям претят искусственные, не идущие от сердца комплименты. И пусть вас не вводит в заблуждение то, что, хотя такой ребенок в своем облике и несет серьезный, холодный и даже нечувствительный взгляд на окружающих, — это обманчивое впечатление, так как любые, даже мелкие, неудачи глубоко ранят душу NT. Обделение такого ребенка вниманием и заботой рождает у него волну неуверенности и страха, разрушая присущую только ему одному склонность «подать» себя выше оптимального уровня. Поскольку NT от природы систематичны, то они лучше других приспособлены к царящим в школе принципам изучения наук и технологий и всего того, что можно систематизировать. В меньшей степени их привлекают гуманитарные дисциплины, ремесла.

Практика показывает, что из NT-личностей получают интересные педагоги, но яркость их педагогического таланта селективна: такие педагоги концентрируют свое внимание только на самых «ярких» своих учениках, совершенно игнорируя незаинтересованных и «среднячков».

Глава 12

Особенности проявлений темперамента в личных отношениях



Личностная составляющая в типологии индивидов — наиболее сложный пласт исследований и диагностики, особенно самодиагностики. Что греха таить: каждый носит внутри себя такие мысли, которые не только постороннему, но даже себе самому озвучить неловко... К сожалению, наша тотальная неискренность в отношениях кроме беды ничего и не приносит, особенно осложняя межличностные отношения в семье. Если рабочий коллектив резко полярен вашему психологическому типу — можно из него выйти с большей или меньшей потерей для себя.

Но как быть с членом семьи, которого ты выбрал в молодости «по горячке», из-за стремления доказать, что уже имеешь юридическое право, можешь решать свою судьбу так, как хочешь, а он по прошествии энного времени оказывается не «твоего поля ягода»? Если нет никаких связующих нитей, то, вон — Бог, а вон — порог... Но если есть дети, если надо решать имущественные споры, клубок противоречий запутывается окончательно...

Типология — не панацея от всех бед, но она может открыть дорогу в закулисы межличностных отношений и помочь определиться с теми особенностями личности, которые будут нести в себе конструктивное начало. В приложении 1 показано, что 16 психологических типов личности разбиваются на четыре группы (или квадры), которые группируются в две большие совокупности: иррационалов и рационалов.

Как показывает практика соционического консультирования конфликтных ситуаций: наиболее стойкие и малоконфликтные отношения могут строиться только тогда, когда в жизненных ситуациях (особенно в семье!) сходятся рационал с рационалом или иррационал с иррационалом. К слову, американцы этому не придают особого значения, считая, что с любым человеком можно найти общий язык.

На первый взгляд, такой подход к делу может вызвать возмущение: а где же чувства? Разве не зазорно строить семейные отношения как шахматную партию... Но никто чувства не игнорирует, однако, повторимся, холодильник или пару обуви мы выбираем подчас куда с большей тщательностью, как и мастеров по их ремонту, нежели спутника жизни на всю оставшуюся жизнь...

На кого же тогда выливать ушат грязи, если вдруг жизнь не удалась? Только на себя! Прочтите характеристики темпераментов и оцените то, что «оттеняет» каждый из них, «примерьте» их к себе, поразмыслите над тем, что вы ищите в спутнике жизни и сможет ли он это дать вам... Хуже от таких размышлений не будет, уверяем вас...

SP в супружестве — очень экстравагантен (вне зависимости от пола и от того, кто он: интро- или экстраверт), супермен, секс-дива, игрок, получатель удовольствий. Если партнер впадает в гнев, истерику или ярость от его действий, то SP-личность испытывает наслаждение. Романтика любви для этого типа темперамента — химера, которой можно пренебречь без сожаления.

В любовных отношениях такие люди готовы на всевозможные допущения, но как быстро загораются, так быстро и остывают ко всему, если получают твердый отпор. Они не та категория людей, которые выдерживают длительные и нежные ухаживания...

Это человек одного дня, счастливой и безмятежной жизни «здесь и сейчас». Характерно и то, что данный человек может уделять внимание как совершенно постороннему, так и очень близкому человеку в равной степени

пылко и активно, чем близких задевает до глубины души. Хаос для данной категории лиц, как мужчин, так и женщин, — родная стихия.

Особенно это характерно для женщин: у нее в доме по всем углам рассованы изделия, сотворенные ее же руками в разной степени завершенности. Тут и керамика, которой она вдруг увлеклась, и вышивка, и рисование, и швейные изделия...

Выбор спутника жизни стремителен, легок и приятен. И если партнер не предъявляет повышенных требований — отношения ровные и долговечные. Незваные гости для данного дома не обуза, их всегда обогреют и накормят. Такой тип людей очень запросто доверяет воспитание своих детей чужим людям, отстраняясь от обучения и воспитания.

SJ в супружестве — здоровый консерватор. Интимные отношения служат, по их убеждению, главным образом для снятия напряжения рабочего дня. Добрачный период вряд ли отмечен значительным сексуальным опытом, как у мужчин, так и у женщин. И к началу интимной жизни большей частью подталкивают ровесники...

Это такой тип партнера, который всегда заботится о том, чтобы противоположная сторона была удовлетворена на 100%. Женщина всегда ставит сексуальные отношения с мужем (в плане потребности в них) выше своих, она как бы компенсирует его покровительство и экономическую заботу и зависимость. Мужчина же в свою очередь мало задумывается о том, что секс для женщины обязательно должен принести чувство оргазма. Удивительно в наше время сексуальной раскрепощенности осознавать, что таким типом людей интимные отношения не воспринимаются как акт, приносящий обоим удовольствие и удовлетворение. Люди такого типа имеют твердую установку, что нормальные и счастливые отношения складываются только тогда, когда есть дети, продолжатели рода. Лица SJ-типа очень четко контролируют свои эмоции.

Очень рачительны в расходах. Роскоши нет, но есть все необходимое. Для женщин-интровертов данного типа — дом главное и смысл жизни. Это люди традиций. Большое место занимает в их отношениях прошлое. Ценители времени. Работа всегда для SJ-типа была не только средством существования, но реализации собственного потенциала, поэтому такие психологические типы очень надежные и ответственные работники. На данной категории людей держатся общество и государство.

NF в супружестве — Ромео и Джульетта. Уже одним этим сказано все. Страстные партнеры, и это не касается только сугубо интимных отношений! И мужчина, и женщина могут длительно поддерживать романтические отношения, как говорится, не переходя их грань. Однако и с началом супружеской жизни эта романтичность пронизывает все ее периоды. Главный лейтмотив таких отношений — принести удовольствие партнеру, даже пожертвовав собственными интересами.

Мужчинам надо помнить, что женщины данного психологического типа всегда стояли и стоят стеной против двойной морали в отношениях с противоположным полом. Основная опасность романтики таких отношений в том, что она редко когда выдерживает проверку реальной жизнью.

Отличительная черта мужчины NF-типа в том, что он в какой-то миг может вдруг разочароваться в избраннице из-за того, что она не отвечает его идеальным представлениям, и просто уйти от нее, ничего не объясняя.

И тем не менее, если нет никаких возмущающих ситуаций, это очаровательные супруги, способные на длительную и счастливую семейную жизнь. Социально одаренные и контактные, они всегда притягивают друзей, соседей в свой дом. Они всегда помнят дни рождения своих родных и друзей, всегда готовы подарить что-то оригинальное и неожиданное. И если о какой-то дате чело- века NF-типа забыли, он будет задет до глубины души.

Для женщин такого типа характерно иметь детей вне брака.

Родители NF-типа всегда (и до последнего) грудью защищают своего ребенка, даже если тот совершил асоциальный проступок. Самопожертвование иной раз играет отрицательную роль, не давая ребенку самому решить свои проблемы и выработать социальную зрелость.

В контексте эмоционального наполнения жизни равных для NF-типов темперамента нет.

NT в супружестве, как правило, внешне это холодные натуры. И действительно, данный психологический тип не отличается повышенной эмоциональностью, только неуловимая мимика (для очень наблюдательного человека) порой выдает глубину и широту чувственности такой души. В близкие отношения NT-тип вступает после тщательного взвешивания всего, что будет сопровождать их продолжение. Как женщины, так и мужчины NT-типа наделены тонким чутьем для различения эротических нюансов, творческие личности, которые уж никак не нанесут партнеру непоправимого вреда. Это творческие, изобретательные партнеры. Сексуальность женщин всегда окрашена высокой интеллектуальностью. Данная черта может осложнять получение оргазма и снижать его полноту и силу.

Хотя и мужчины, и женщины этого типа владеют всеми сторонами сексуальных отношений, как физической, так и психологической, иногда «технизация», «онаучивание» отношений с опорой на литературу приводит к обеднению их. Близость такими лицами никогда не рассматривается, как простое избавление от напряжения, хотя могут быть спонтанные вспышки, ведущие к разрядке даже в случайных, не подходящих ситуациях. Если жизнь не складывается, то в дальнейшем у NT может быть не более двух попыток ее наладить.

Супруг такого типа уважительно относится и к партнеру, и к своим обязательствам по отношению к нему. Они не гонятся за комфортом, аскетичны, хотя и наделе-

ны чувством прекрасного. Такое отношение мужа к жизни может резко осложнять внутрисемейный быт и отношения с женой.

Что касается родительских обязанностей, тут может тоже возникать напряжение, потому что NT-тип не очень хороший родитель: он не любит вмешиваться в процесс, наблюдая его со стороны.

Итак, вы получили полную программу первичного типирования личности.

Программа эта не очень «заумная», и вполне по силам всем заинтересованным в ее воплощении.

Внимание, уважение собеседника и искренность общения – вот главные постулаты залога успеха в работе.

Только не считайте, что этот вводный курс типологии — истина в последней инстанции.

Изучение типологии личности очень сложный процесс, который может длиться всю жизнь и принести исследователю весьма скромные результаты, поскольку нельзя в прокрустово ложе психологического теста (сколь бы детален и всеобъемлющ он ни был) уложить такое понятие, как «личность».

Удачи вам и приятных минут общения с близкими и друзьями.

Думаем, что ваш труд будет оценен ими по достоинству.

Приложение 1
Таблица кодов для интерпретации психологического типа личности

№ п/п	Цифровой код	Соционный код	Международный код	Психические функции по Юнгу-Кейрси								Код темперамента	Код квадры
				Ч (ощущения)	Л	Э	И	И	Э	Ч	И		
1	1357	ЛСИ	ISTJ	Ч (ощущения)	Л	Э	И	И	Э	Ч	И	SJ	РАЦИОНАЛЫ (РЕШАЮЩИЕ ВСЕ С «ЖЕЛЕЗНОЙ» ЛОГИКОЙ)
2	1358	ЛСЭ	ESTJ	Л (деловая)	Ч	И	Э	И	Э	Ч	И	SJ	
3	1367	ЛИИ	INTJ	И (времени)	Л	Э	Ч	И	Э	Ч	И	NT	
4	1368	ЛИЭ	ENTJ	Л (деловая)	И	Ч	Э	И	Ч	Э	И	NT	
5	1457	ЭСИ	ISFJ	Ч (ощущения)	Э	Л	И	И	Л	И	И	SJ	
6	1458	ЭСЭ	ESFJ	Э (этические)	Ч	И	Л	И	Л	И	И	SJ	
7	1467	ЭИИ	INFJ	И (времени)	Э	Л	Ч	И	Л	Ч	И	NF	
8	1468	ЭИЭ	ENFJ	Э (этические)	И	Ч	Л	И	Л	Ч	И	NF	
9	2357	СЛИ	ISTP	Л (соотношения)	Ч	И	Э	И	Э	Ч	И	SP	ИРРАЦИОНАЛЫ (РЕШАЮЩИЕ ВСЕ НА ЧУВСТВАХ)
10	2358	СЛЭ	ESTP	Ч (волевые)	Л	Э	И	И	Э	Ч	И	SP	
11	2367	ИЛИ	INTP	Л (соотношения)	И	Ч	Э	И	Ч	Э	И	NT	
12	2368	ИЛЭ	ENTP	И (возможностей)	Л	Э	Ч	И	Ч	Э	И	NT	
13	2457	СЭИ	ISFP	Э (отношений)	Ч	И	Л	И	Л	И	И	SP	
14	2458	СЭЭ	ESFP	Ч (волевые)	Э	Л	И	И	Л	И	И	SP	
15	2467	СЭИ	INFP	Э (отношений)	И	Ч	Л	И	Л	Ч	И	NF	
16	2468	ИЭЭ	ENFP	И (возможностей)	Э	Л	Ч	И	Л	Ч	И	NF	

Приложение 2

Уровни, или «пирамида», иерархии темпераментов

Психологические темпераменты и типы личности												Уровни дифференцировки
SJ			SP			NT			NF			
STJ	SFJ		STP	SFP		NTJ	NTP		NFJ	NFP		2
ESTJ	ISFJ	ESFJ	ESTP	ISFP	ESFP	ENTJ	INTJ	ENTP	ENFJ	ENFP		3
	ISTJ	ISFJ	ISTP	ISFP	ESFP	ENTJ	INTJ	ENTP	ENFJ	ENFP		
		ESFJ	ESTP	ISFP	ESFP							

Смысл этой «пирамиды» в том, что на вершине ее стоит тип темперамента, это так называемый самый высокий уровень деления людей на психологические типы. Ниже идет (второй уровень) подтип темперамента, который обуславливает политику человека в какой-то конкретной ситуации. Например NF-тип: люди такого типа темперамента могут принимать жизненно важные решения или как рационалы (J), или как иррационалы (P). В первом случае берет верх логичность в поступках и решениях, а во втором — эмоциональная импульсивность. Первый человек никогда не жалеет о сделанном, а второй, сделав что-то, потом долго переживает: все ли додумал, как надо...

Самый нижний, третий уровень, это уже полная картина психологических особенностей личности, здесь примешивается эстра- или интроверсия человека, то есть логик логику рознь — интроверт весь в себе, решая логическую задачу, а экстраверт, решая такую же задачу, будет стремиться оказаться в гуще мнений сослуживцев...

Таблица интертипных отношений

Характеристика вашего психологического портрета		Характеристика психологического типа партнера																	
№ п/п	Цифровой код	Междуна- родный код	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
		INFJ	2467	INFJ	2457	INTJ	2367	ISFJ	1457	INTJ	1367	ISFJ	2468	ENFJ	2458	ENFJ	1468	ENFJ	1358
1		INFJ	Т	ДЕ	РО	СЭ	КТ	ЭК	ПЗ	А	ПП	ПД	М	Д	З	ПР	Р	К	Р
2	2457	ISFP	ДЕ	Т	СЭ	РО	ЭК	КТ	А	ПЗ	ПД	ПП	Д	М	ПР	З	К	Р	
3	2367	INTP	РО	СЭ	Т	ДЕ	ПЗ	А	КТ	ЭК	М	Д	ПП	ПД	Р	К	З	ПР	
4	2357	ISTP	СЭ	РО	ДЕ	Т	А	ПЗ	ЭК	КТ	Д	М	ПД	ПП	К	Р	ПР	З	
5	1467	INFJ	КТ	ПЗ	ЭК	А	Т	РО	ДЕ	СЭ	З	Р	ПР	К	ПП	М	ПД	Д	
6	1457	ISFJ	ПЗ	КТ	А	ЭК	РО	Т	СЭ	ДЕ	Р	З	К	ПР	М	ПП	Д	ПД	
7	1367	INTJ	ЭК	А	КТ	ПЗ	ДЕ	СЭ	Т	РО	ПР	К	З	Р	ПД	Д	ПП	М	
8	1357	ISTJ	А	ЭК	ПЗ	КТ	СЭ	ДЕ	РО	Т	К	ПР	Р	З	Д	ПД	М	ПП	
9	2468	ENFP	ПП	ПД	М	Д	З	ПР	Р	К	Т	ДЕ	РО	СЭ	КТ	ЭК	КЗ	А	
10	2458	ESFP	ПД	ПП	Д	М	ПР	З	К	Р	ДЕ	Т	СЭ	РО	ЭК	КТ	А	ПЗ	
11	2368	ENTP	М	Д	ПП	ПД	Р	К	З	ПР	РО	СЭ	Т	ДЕ	ПЗ	А	КТ	ЭК	
12	2358	ESTP	Д	М	ПД	ПП	К	Р	ПР	З	СЭ	РО	ДЕ	Т	А	ПЗ	ЭК	КТ	
13	1468	ENFJ	З	Р	ПР	К	ПП	М	ПД	Д	КТ	ПЗ	ЭК	А	Т	РО	ДЕ	СЭ	
14	1458	ESFJ	Р	З	К	ПР	М	ПП	Д	ПД	ПЗ	КТ	А	ЭК	РО	Т	СЭ	ДЕ	
15	1368	ENTJ	ПР	З	К	ПР	М	ПП	Д	ПП	М	ЭК	А	КТ	ПЗ	ДЕ	СЭ	Т	РО
16	1358	ESTJ	К	ПР	Р	З	Д	ПД	М	ПП	А	ЭК	ПЗ	КТ	СЭ	ДЕ	РО	Т	

Примечание: А – активация (+), Д – лунные (+), Д – лунные (+), КТ – квазитожественные (+), ПД – полулунные (+), ПД – полулунные (+), З – зеркальные (±), ДЕ – деловые (±), М – миражные (±), Т – тождественные (±), ПР – подрезуемый (±), ПР – подрезуемый (±), Р – ревиор (±), РО – родственные (±), СЭ – суперато (±), ЭК – заказчик (-), К – заказчик (-), К – конфликтные (-), ПЗ – подказка (-), ПЗ – подказка (-), ПП – полная противоположность (-).

Комментарий: А – партнер активизирует партнера во всех сферах жизни и деятельности, Д – дуал – ваша «половинка яблока», КТ – как бы ваш дубликат со всеми и (+) и (–) вашей натуры, ПД – полудуал, почти Д, З – ваше отражение в зеркале, то есть и вы, и все же не вы, согласие зависит от многих причин и может быть недостижимо, Де – отношения дела, без сантиментов и сюсюкания, М – мираж в пустыне, то есть неважные дела могут делаться легко, а вот в важных партнер может подвести, Т – тождество ваше, это и хорошо и плохо в зависимости от обстоятельств, отношения далеко не стабильные, как ваше настроение, ПР и Р – состояние ревизионной проверки, лучше, когда ревизуете вы, хуже – когда вас, РО – трудные отношения, как и все родственные отношения, ЗК и ПЗ – отношения парня и девушки, которые выросли вместе, и молва их поженила, если отношения не складываются, то их и разорвать трудно под давлением среды, и жить невозможно, К и ПП – самые трудные отношения и практически всегда ведут к разрыву отношений.

Для ускорения и облегчения получения психологических характеристик вы можете изготовить из картона или плотной бумаги своеобразный калькулятор. Его конструкцию мы приводим ниже. Процесс изготовления не займет у вас больше 20 минут. Размеры шкал можете варьировать исходя из своих возможностей и возможностей множительной техники, на которой вы будете изготавливать эти шкалы. Вполне приемлемые результаты можно иметь, изготовив калькулятор со шрифтами 10–12 кеглей. Большинство компьютеров это позволяют сделать без труда. Печать лучше вести на лазерном принтере, он дает более «читабельное» восприятие текста даже при максимальном уменьшении кегля.

Корпус калькулятора, состоящий из двух половинок



Сквозная прорезь



Движок калькулятора



Таблица интертипных отношений на лицевой стороне корпуса калькулятора

Характеристика вашего психологического портрета			Характеристика психологического типа партнера															
п/п №	Цифровой код	Междуличейный код	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	2497	INFP	ДЕ	РО	СЭ	КТ	ЭК	ПЗ	А	ПШ	ПД	ПД	М	Д	З	ПР	Р	
2	2457	ISFP	ДЕ	СЭ	РО	ЭК	КТ	А	ПЗ	ПД	ПШ	ПШ	Д	М	ПР	З		Р
3	2367	INTP	РО	СЭ	ДЕ	ПЗ	А	КТ	ЭК	М	Д	ПШ	ПД	Р		З	ПР	
4	2357	ISTP	СЭ	РО	ДЕ	А	ПЗ	ЭК	КТ	Д	М	ПД	ПШ	Р		ПР	З	
5	1467	INFI	КТ	ПЗ	ЭК	А	РО	ДЕ	СЭ	З	Р	ПР	М	ПД	Д			
6	1457	ISFI	КТ	А	ЭК	РО	ДЕ	СЭ	РО	ПР	З	Р	ПР	М	ПШ	Д	ПД	
7	1367	INTI	ЭК	А	КТ	ПЗ	ДЕ	СЭ	РО	ПД	ПШ	ПШ	З	Р	ПД	Д	ПШ	М
8	1357	ISTJ	А	ЭК	ПЗ	КТ	СЭ	ДЕ	РО	ПШ	ПШ	ПР	Р	З	Д	ПД	М	ПШ
9	2468	ENFP	ПШ	ПД	М	Д	З	ПР	Р	ДЕ	ДЕ	РО	СЭ	СЭ	КТ	ЭК	КЗ	А
10	2458	ESFP	ПД	ПШ	Д	М	ПР	З	Р	ДЕ	СЭ	СЭ	РО	РО	ЭК	КТ	А	ПЗ
11	2368	ENTP	М	Д	ПШ	ПД	Р	ПР	З	ПР	РО	СЭ	ДЕ	ПЗ	А	КТ	ЭК	КТ
12	2358	ESTP	Д	М	ПД	ПШ	А	ПЗ	ЭК	СЭ	РО	ДЕ	А	А	ПЗ	ЭК	КТ	КТ
13	1468	ENFI	З	Р	ПР	К	ПШ	М	ПД	Д	КТ	ПЗ	ЭК	А	РО	ДЕ	СЭ	ДЕ
14	1458	ESFI	Р	З	ПР	М	ПШ	Д	ПД	ПЗ	КТ	А	ЭК	РО	СЭ	ДЕ	СЭ	ДЕ
15	1368	ENTJ	ПР	ПР	З	Р	ПД	Д	ПШ	М	ЭК	А	КТ	ПЗ	ДЕ	СЭ	ДЕ	РО
16	1358	ESTJ	ПР	ПР	Р	З	Д	ПД	М	ПШ	А	ЭК	ПЗ	КТ	СЭ	ДЕ	СЭ	ДЕ

Примечание:

А – активация (+), Д – дуальные (+), КТ – квазитожественные (+), ПД – полуэгоистичные (+), З – зеркальные (+), ДЕ – деловые (+), М – миражные (+), Т – тождественные (+), ПР – подревизуемый (+), Р – ревизор (+), РО – родственные (+), СЭ – суперэго (+), ЭК – заказчик (-), К – конфликтные (-), ПЗ – подзаказной (-), ПП – полная противоположность (-).

Таблица негативных особенностей личности на оборотной стороне корпуса калькулятора

Психо-тип	От него нельзя требовать и ожидать
1 ISTJ	Тонкой пристройки к людям; постоянного учета индивидуальных способностей людей; быстрой перестройки соответственно ситуации; уступчивости и мягкости в принципиальных вопросах; генерации концептуальных идей
2 ESTJ	Гибкого изменения своего поведения сообразно ситуации; мягкости и дипломатичности в отношениях с людьми; выдержки хладнокровия в экстремальных ситуациях; генерации нестандартных идей
3 INTJ	Большой практичности и мобильности; чувствительности, тонкой пристройки к собеседнику; качественного выполнения рутинной работы, неинтересной для самого; коммуникабельности; «пробивных» качеств
4 ENTJ	Взвешенности и неторопливости в принятии решений; тщательности в рутинных делах; постоянного порядка в быту и на рабочем месте; всегда одинаково ухоженного и опрятного внешнего вида; тактичности и психологического чутья
5 ISFJ	Всегда позитивного отношения к жизни; равнодушного отношения к аморальным поступкам; быстрой перемены в убеждениях и оценках; восприимчивости к неординарным решениям проблем
6 ESFJ	Безэмоционального отношения к делу, к людям; гибкости в поведении и быстрой адаптации к ситуации; безвозмездного альтруизма; жесткости и бескомпромиссности в отношениях с людьми; хороших стратегических и технологических способностей; пунктуальности в сроках
7 INFJ	Предприимчивости и инициативы в делах, решительного поведения в экстремальной ситуации, высокой степени мобилизации, быстрого и качественного выполнения рутинной работы, которая ему не интересна
8 ENFJ	Неизменного оптимизма; быстрой конкретной отдачи в делах; трезвого, объективного, безэмоционального взгляда на вещи; умения достоверно анализировать ситуацию; демократичности и простоты в общении

Психо-тип	От него нельзя требовать и ожидать
9 ISTP	Постоянного эмоционального участия в происходящем; сопереживания и сочувствия тому, кто обвиняет других в своих неудачах; восприятия на веру мало проработанных проектов
10 ESTP	Последовательности во всем; мягкости, уступчивости, неагрессивности; что он будет работать бесплатно, «за идею»; прогнозических способностей
11 INTP	Оперативности в делах; смелости и решительности в экстремальных ситуациях; заботливости и гостеприимства; эмоционального сопереживания
12 ENTP	Практичности замыслов; пунктуальности и исполнительности; последовательности и завершенности; постоянного порядка в быту и на рабочем месте; качественного выполнения рутинной работы; умения мягко подстраиваться к собеседнику
13 ISFP	Постоянно высокой работоспособности; пунктуальности и организованности; быстрой конкретной отдачи в делах; умения хорошо анализировать ситуацию; умения руководить большим коллективом, распределять обязанности
14 ESFP	Пунктуальности и обязательности; организованности и логичности в делах; умения хорошо распределять обязанности; глубоких стратегических и аналитических способностей; справедливости при распределении материальных благ; выполнения всех своих обещаний
15 INFP	Постоянно высокой деловой активности; последовательности и организованности в делах; бескомпромиссного отстаивания интересов дела; умения руководить большим коллективом, распределять обязанности; участия в рискованных атакующих операциях
16 ENFP	Качественного выполнения кропотливой работы; систематического ведения документации; высокой самоорганизованности; умения эффективно руководить другими людьми и распределять обязанности без эмоционального поведения в конфликтных ситуациях

Таблица кодов психологического портрета, темперамента, ведущих функций на лицевой стороне движка калькулятора

SJ	SJ	SJ	SJ	SJ	SP	SP	SP	SP	SP	NT	NT	NT	NT	NF	NF	NF	NF	NF	NF
Логика, чувства, интуиция	Чувства, логика, эмпатия	Чувства, эмпатия, логика	Эмпатия, чувства, интуиция	Чувства, логика, эмпатия, интуиция	Логика, чувства, интуиция, эмпатия	Логика, чувства, интуиция, эмпатия	Чувства, эмпатия, логика, интуиция	Логика, интуиция, чувства, эмпатия	Интуиция, логика, эмпатия, чувства	Логика, интуиция, чувства, эмпатия	Интуиция, логика, эмпатия, чувства	Интуиция, логика, эмпатия, чувства, логика	Эмпатия, интуиция, чувства, логика	Интуиция, эмпатия, логика, чувства	Эмпатия, интуиция, чувства, логика	Интуиция, эмпатия, логика, чувства	Эмпатия, интуиция, чувства, логика	Интуиция, эмпатия, логика, чувства	Интуиция, эмпатия, логика, чувства
1358	ESTJ	ISTJ	ISFJ	ESFJ	ESTP	ISFP	ESFP	ENTJ	INTJ	INTP	ENTP	ENFJ	INFJ	1467	2467	2468	2467	2468	2468
1357	1457	1458	2338	2357	2457	2458	1368	1367	2367	2368	1468	1467	2467	2468	2467	2468	2467	2468	2468
STJ	ISFJ	SFJ	SFJ	SFJ	SFP	SFP	NTJ	NTJ	NTP	NTJ	NTJ	NFJ	NTJ	NFJ	NFP	NFP	NFP	NFP	NFP
SJ	SJ	SJ	SJ	SJ	SP	SP	SP	SP	SP	NT	NT	NT	NT	NF	NF	NF	NF	NF	NF

Примечание:

Сверху вниз: 1-й квадрат — тип темперамента, 2-й прямоугольник — подтип, 3-й прямоугольник — психологический тип (код по Кейрси), 4-й прямоугольник — соционический код, 5-й прямоугольник — психические функции (1-я, 2-я — ведущие, 3-я, 4-я — вспомогательные, 3-я подчеркивает 1-ю, а 4-я подчеркивает 1-ю).

Шкалы на движок наклеиваются таким образом, чтобы совместились черные прямоугольники в колонках таблицы кодов психологического портрета (слева) и таблицы наиболее совместимых психологических типов (справа).

**Таблица наиболее совместимых психологических типов
и наиболее подходящих профессий на оборотной стороне движка**

ISTP	ESTP	ISTJ	ISFP	ESFP	ISFJ	INTP	ENFP	INFP	INTJ	ENTJ	ENFJ	ISFJ
Семейный врач, врач-педиатр, психиатр, эпидемиолог, санитарный врач	Семейный врач, терапевт, педиатр, психиатр, эпидемиолог, санитарный врач	Семейный врач, терапевт, педиатр, психиатр, эпидемиолог, санитарный врач	Управленец, главврач, организатор здравоохранения, эпидемиолог	Управленец, главврач, организатор здравоохранения, эпидемиолог, санитарный врач	Управленец, главврач, организатор здравоохранения	Врач-лаборант, бактериолог, физиотерапевт, хирург	Врач-лаборант, бактериолог, физиотерапевт, хирург	Врач-лаборант, бактериолог, физиотерапевт, хирург	Семейный врач, врач-педиатр, хирург, эпидемиолог, санитарный врач	Семейный врач, терапевт, педиатр, хирург, эпидемиолог, санитарный врач	Семейный врач, терапевт, педиатр, хирург, эпидемиолог, санитарный врач	Семейный врач, терапевт, педиатр, хирург, эпидемиолог, санитарный врач

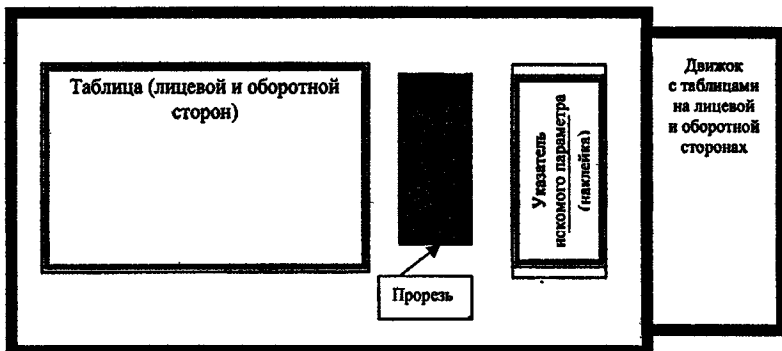
Примечание: (сверху вниз) два первых прямоугольника – наиболее совместимые (с вашим) психологические типы, третий прямоугольник – наиболее предпочтительные профессии (хотим предупредить, что список профессий ограничен нами сознательно, поскольку калькулятор был ориентирован изначально на медицинский персонал. Расширенные толкования профессий даны в первой части книги, вы их можете внести в свою версию при изготовлении калькулятора, рассчитанного на ваши нужды).

Наклейка на корпус у прорези:

<i>Лицевая сторона корпуса</i>	<i>Оборотная сторона корпуса</i>
1. Ваш тип темперамента и подтип	1. Наиболее подходящие вам типы личности
2. Ваш психологический тип	2. Наиболее подходящие вам профессии
3. Ваши ведущие функции	

Примечание:

Размеры наклейки, шкал на корпусе движка надо соотнести с размерами корпуса так, чтобы в отверстия на корпусе вы смогли прочесть сразу: на лицевой стороне сведения о темпераменте, психотипе, функциях конкретной личности, а на обороте в том же отверстии – сведения о совместимых типах и профессиях. Внимание: надо четко сопоставить масштаб и данные шкал движка между собой, чтобы в отверстия совпадали данные о типе темперамента, психологическом типе, основных психических функциях (лицевая сторона) с совместимыми типами и перечнем профессий (оборотная сторона движка).

Вид калькулятора в сборе

Литература

ОСНОВНАЯ

1. *Аугустинавичюте А.* Теория интERTипных отношений // Соционика: Информационно-реферативный бюллетень. — Новосибирск—Киев, 1991. № 1.
2. *Гуленко В. В.* Менеджмент слаженной команды. — Новосибирск, 1995.
3. *Крегер О., Тьюсон Дж. М.* Типы людей. Типы людей и бизнес. 16 дорог любви. — М., 1995.
4. *Сэмьюэлз Э., Шортер Б., Плот Ф.* Критический словарь аналитической психологии К. Юнга. — М., 1994.
5. *Тигер П. Д., Бэррон-Тигер Б.* Делай то, для чего ты рожден. — М., 1996.
6. *Юнг К.* Психологические типы. — М., СПб., 1995.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ

7. *Аугустинавичюте А.* Дуальная природа человека // Наука и религия. 1991. № 12.
8. *Аугустинавичюте А.* Модель информационного метаболизма // Соционика, ментология и психология личности. 1995. № 1.
9. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. Психология человеческих взаимоотношений. — М., 1988.
10. *Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М.* Словарь по соционике. — Киев, 1989.
11. *Венгер А. Л., Цукерман И. К.* Схема индивидуального обследования детей младшего школьного возраста. — Томск, 1993.
12. *Вернадский В.* Публицистические статьи. — М., 1995.
13. *Владимир Вернадский.* — М., 1933.

14. *Выготский Л. С.* Мышление и речь. //Собр. соч.: Т. 2. — М., 1982.
15. *Давыдов В. В.* Виды обобщения в обучении. — М.: Просвещение, 1972.
16. *Дерябо С. Д., Ясвина В. А.* Экологическая педагогика и психология. — Ростов н/Д.: Феникс, 1996.
17. *Геодакян В. А.* Теория дифференциации полов в проблеме человека // Человек в системе наук. — М.: Наука, 1989.
18. *Гуленко В. В.* Как называть социотип // Соционика, ментология и психология личности. 1995. № 3.
19. *Гуленко В. В.* Соционика в школе: Первые шаги. Рукопись. — Киев, 1995.
20. *Гуленко В. В.* Менеджмент слаженной команды. — Новосибирск, 1995.
21. *Гуленко В. В.* Соционика: Новая наука? Технология? Деловая игра? // ЭКО. 1989. № 12.
22. *Гуленко В. В., Мегедь В. В., Овчаров А. А.* Диагностические описания 32 вариантов личности. Рукопись. — Киев, 1991.
23. *Кадзума Т.* Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена. — Киев: Укрзакордонизасервис, 1992.
24. *Красило А. И., Новгородцев А. П.* Статус психолога и проблемы его адаптации в учебном заведении. — Москва, Воронеж, 1995.
25. Краткая философская энциклопедия. — М.: Прогресс, Энциклопедия, 1994.
26. *Ливер Бетти Лу.* Обучение всего класса. — М.: Новая школа, 1995.
27. *Мейен С.* Принцип сочувствия // Пути в незнание. — М.: Советский писатель, 1977.
28. *Моисеев Н. Н.* Алгоритмы развития. — М.: Наука, 1987.
29. *Овчаров А. А.* Экстраверсия-интроверсия программной функции. Рукопись. — Киев, 1992.

30. *Овчаров А. А.* Соционика — путь к личности. Для тех, кто работает с подростками. — Новосибирск: РИПЭЛ, 1992.
31. *Овчинников Б. В.* с соавт. Ваш психологический тип. — СПб, 1994.
32. *Панченко Т., Панченко А.* Модули совершенства, гармонии, здоровья и успеха. — Барнаул, 1983.
33. *Тыщенко В. П.* Философия культуры диалога. — Новосибирск, 1993.
34. *Уголев А. М.* Естественные технологии биологических систем. — Л., 1987.
35. *Уильямс Дональд Ли.* Пересекая границу. Психологическое изображение пути знания Карлоса Кастанеды. — М., 1994.
36. *Ухтомский А.А.* Письма // Пути в неизвестное. — М., 1973.
37. *Филатова Е. С.* Соционика для вас. — Новосибирск, 1993.
38. *Юнг К. Г.* Подход к бессознательному // Архетип и символ. — М., 1991.
39. *Юнг К. Г.* Аналитическая психология. Прошлое и настоящее. — М., 1995.
40. *Юнг К. Г.* Структура психики и процесс индивидуации. — М.: Наука, 1996.
41. *Якушина Н. Р., Сеницын Е. С.* Соционика в сократовских диалогах. — Новосибирск, 1995.
42. *Gordon Lawrence.* People types and tiger stripes. A practical guide to learning styles. Center for applications of psychological types, inc., 1989.
43. *Keirse D. Bates M.* Please Understand Me. Character and Temperament Types. Gnoseology Books Ltd., 1984.

Оглавление

Введение	3
Глава 1	
Понятие социона, или Основы соционики	4
Глава 2	
Карл Густав Юнг (<i>краткий экскурс в биографию</i>)	8
Глава 3	
Комментарии к типологии Юнга и введение в информационный метаболизм	25
Глава 4	
Методика работы с опросником Д. Кейрси	35
Глава 5	
Сокращенный вариант опросника, из методики Майерс и Бриггс	44
Глава 6	
Методика экспресс-тестирования личности российских социоников В. Мегедя и А. Овчарова	53
Глава 7	
Психологический тип личности: особенности и противоречия	57
Глава 8	
Основные характерологические особенности психологического типа личности в соционической трактовке и наиболее приемлемый вид деятельности ..	79
Глава 9	
Более подробно о четырех видах темперамента по Д. Кейрси	90
Глава 10	
Если есть типы, то есть и подтипы личности	96
Глава 11	
Особенности типологии личности в детском и подростковом возрастах	108
Глава 12	
Особенности проявлений темперамента в личных отношениях	132
Приложения	138
Литература	151

Серия «Психологический практикум»

Жижин Константин Сергеевич

Экспресс-диагностика ПОДСОЗНАНИЯ

Ответственный редактор	И. Жилияков
Технический редактор	Л. Багрянцева
Художник	В. Кириченко
Корректоры:	Т. Лазарева, Т. Краснолуцкая

Сдано в набор 31.01.06
Подписано в печать 10.04.06.
Формат 84x108/32. Бумага тип. №2.
Гарнитура «NewtonС». Печать высокая.
Усл. печ. л. 10,08.
Тираж 4000 экз. Заказ № 139.

Издательство «Феникс»,
344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга».
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.
Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам.