

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ И АДМИНИСТРИРОВАНИЕ И ПСИХОДИАГНОСТИКА

1. Психодиагностика. Значение и понятие.
2. Методы психодиагностики.
3. Роль соционики в деловом администрировании.
Типы менеджеров и их стиль управления.

Психодиагностика определяется как область психологической науки, разрабатывающая методы выявления и измерения индивидуально-психологических особенностей личности.

- В психодиагностике выделяют малоформализованные и высокоформализованные методы.
- К малоформализованным относятся наблюдения, опросы, беседы, с помощью которых фиксируются виды поведенческих реакций испытуемых в разных условиях, личностные особенности и многое другое, что трудно выявить другими способами.
- Малоформализованные методы дают возможность познакомиться с биографией человека и его жизненными ценностями, удовлетворенностью своим местом и ролью в коллективе. Лишь на первый взгляд этот метод прост, он требует особого мастерства расположить к себе людей, уметь задавать вопросы и определять степень искренности исследуемого.
- **Высокоформализованные методы** — это тесты, анкеты, проективные методики и психофизиологические методики.

Методы психодиагностики

Самые популярные методы в настоящее время — тесты.

- Различают тесты, выполняемые:

- индивидуально и группой;
- устно и письменно;
- вербально и невербально.

- Различают тесты:

- интеллекта;
- способностей;
- достижений;
- личностные тесты.

- Тесты самопознания — формируют объективную оценку личных и деловых качеств, корректируют стереотипы восприятия самого себя и других людей, определяют цели и средства профессионального роста;
- Тесты оценки взаимоотношений с близкими — позволяют оценить потребность в принадлежности и любви, чувствовать себя защищенным;
- Тесты оценки психологических проблем коллектива — позволяют определить степень конфликтности в коллективе, стиль руководства, анализировать производственные ситуации.
- Тесты интеллекта предназначены для измерения уровня интеллектуального развития человека.
- Тесты способностей
- Тесты индивидуальных характеристик человека

Тест Люшера

Тест Роршаха

деловом
администрировании.
Типы менеджеров и их
стиль управления.

“ЧТО ТАКОЕ СОЦИОНИКА И В ЧЕМ ЕЕ ПОЛЬЗА?”

- *Соционика — это наука об информационном взаимодействии психики человека с окружающим миром.*
- **Соционика** возникла в 70-х годах XX века на стыке трех наук: психологии, социологии и информатики.

Базовые функции

Сенсорика и интуиция – это принципиально разные способы *восприятия информации* о мире.

- **Интуицией** оперирует идеями, представлениями, состояниями, которые даны нам отдельно от сенсорной реальности: мы испытываем разнообразные состояния, у нас возникают какие-либо образы, в голову приходят разные идеи, – и все это не связано непосредственно с ощущениями, данными в органах чувств. (Например, когда мы моем посуду, нам в голову могут приходить разные идеи, которые непосредственно с текущими ощущениями никак не связаны. Это и есть область интуиции.)
- **Сенсорикой** оперирует ощущениями, которые даны нам в пяти органах чувств: зрении, слухе, осязании, обонянии, вкусе. Та информация, которая дана не в ощущениях, сенсориками воспринимается гораздо хуже и в гораздо более ограниченных объемах. Особенно, когда какая-либо идея или образ совсем не имеет опоры в практике ощущений и, в более широком ключе, — в практике жизни.

| СЕНСОРИКИ | ИНТУИТЫ |
|--|---|
| Лучше: | |
| проявляют себя в условиях стабильности, надежны и устойчивы; | проявляют себя в ситуациях неопределенности, риска, неясных обстоятельств, нестабильности; |
| работают проверенными, знакомыми методами, склонны совершенствовать свое мастерство, доводить начатое до конца; | находят нестандартные пути решения проблем, предвидят новые возможности и неожиданные повороты в развитии ситуации; |
| переносят монотонную работу, тщательно прорабатывают детали, усидчивы, исполнительны и старательны, умеют красиво и качественно оформить работу; | справляются с задачами целостного видения ситуации и перспективного планирования; |
| удерживают завоеванные «территории», при необходимости могут расширять их. | обрабатывают большие массивы разнообразной информации, не углубляясь в конкретику. |
| Их отличает: | |
| трезвый, реалистичный подход к делу, ориентация на практические задачи с понятной материальной отдачей. | хорошая реакция, умение учитывать фактор времени, работать быстро, спрессовывать время, наверстывать упущенное. |
| При этом: | |
| они могут застревать на частностях, с подозрением относятся к новому; | им не нравится монотонная, рутинная работа; |
| не любят торопиться, предпочитают делать все качественно и проигрывают в скорости. | они не сильны в тщательной проработке деталей. |

Базовые функции

Логика и этика – это два принципиально разных способа интерпретации (обработки) получаемой через интуицию или сенсорику информации.

● **Логика** оперирует фактами и анализом этих фактов. Логик смотрит на мир с точки зрения того, какое знание ему несет то или иное событие, встреча, идея, ощущение. Логики собирают информацию о мире и беспристрастно систематизируют ее. Логике не столь важно, какие эмоции у него вызывает тот или иной факт; гораздо важнее, каково его значение и место в системе других фактов.

● **Этика** вырабатывает отношение к той или иной частичке информации, полученной через интуицию или сенсорику. Мир этика – это мир отношений. А отношения имеют свойство изменяться (они более подвижны, чем значения фактов), иметь множество оттенков. Этик смотрит на мир с точки зрения того, нравится или не нравится ему то, что он видит или интуитивно чувствует.

ЭТИКИ

ЛОГИКИ

В большей мере:

обладают эмпатией, ориентированы на общение с людьми, разбираются в тонкостях взаимоотношений и эмоциональных состояний других людей;

обладают абстрактным, аналитическим, формально-логическим мышлением, нацелены на установление истины независимо от личных симпатий;

умеют войти в положение, оказывать влияние на людей: уговорить, поддержать, внушить оптимизм;

предназначены для работы со знаковыми системами, анализируют, упорядочивают и структурируют информацию;

успешны в работе по обслуживанию клиентов, проведению переговоров, в HR-отделах, педагогике, работе с детьми, в качестве журналистов, психологов, в сфере шоу-бизнеса.

работают с аналитическими и технологическими задачами, ведут организационную, управленческую и производственную деятельность, создают и поддерживают иерархические структуры.

Их отличает:

умение подстроиться к собеседнику, расположить к себе человека, эмпатия, энтузиазм, сочувствие к людям, создание благоприятного психологического климата в коллективе.

трезвый ум, здравый смысл, практичность и конкретный подход к делу, умение найти решение нестандартных технологических задач.

При этом:

им сложнее работать с абстрактными моделями, законами и формулами, грамотно распоряжаться ресурсами. Им непросто находить подвохи в нестандартных договорах.

им сложнее общаться с людьми, поддерживать контакты, проводить встречи, переговоры, работать с клиентами. Им непросто находить способы эффективного воздействия на людей.

Базовые функции

- **Экстраверсия** – направление внимания преимущественно во внешний мир, на объекты.
- **Интроверсия** – обращение внимания преимущественно на свой внутренний мир и на взаимоотношения.

Внешние отличия:

Экстраверты отличаются широкой жестикуляцией. Как говорится, машут руками от плеча. **Интроверты** обычно не жестикулируют или жестикулируют мало и в основном от локтя. Лица **экстравертов** можно охарактеризовать, как подвижные, на них всегда отражаются душевные эмоции. У **интровертов**, наоборот - лица скованы. С первого впечатления их обычно характеризуют, как скромных. Но это не внутренняя скромность, а просто способ выражения активности.

ЭКСТРАВЕРТЫ

ИНТРОВЕРТЫ

В большей мере:

склонны к расширению сферы деятельности, освоению новых территорий и возможностей;

склонны глубоко прорабатывать материал, сосредотачиваются на решении поставленных перед ними задач;

подходят к решению поставленных задач активно, отдают предпочтение радикальным решениям;

настроены на анализ причин той или иной проблемы, выявление скрытых закономерностей и связей;

ориентированы на контакты с большим количеством людей, имеют большой круг общения.

предпочитают подстраиваться к ситуации, избегают активного влияния на нее.

Их отличает:

стремление к масштабным задачам, предполагающим взаимодействие с большим количеством людей, умение держать под контролем множество разнообразных объектов (задач, людей, процессов).

стремление к локальным задачам, предполагающим возможность индивидуальной работы.

При этом:

им не свойственна излишняя глубина и сосредоточенность при решении задач;

им сложно работать с масштабными проектами, осуществлять экспансию, держать под контролем большое количество объектов (задач, людей, процессов);

они не учитывают скрытых взаимосвязей в явлениях и процессах и глубинной мотивации в поступках людей.

им нелегко руководить большими коллективами людей.

Базовые функции

- **Рациональное**, по Юнгу, есть разумное, соотносящееся с разумом, соответствующее ему. *Включает оценочные функции: логика и этика*

- **Иррациональное** – не основанное на разуме, лежащее вне его. *Включает функции непосредственного восприятия действительности: интуиция и сенсорика*

Внешние отличия:

Рационалы чаще имеют прямую спину, “военную выправку”, их движения фиксированы от угловатых и прыгучих до скользящих.

Иррационалов отличает мягкость и закругленность линий.

Рациональные говорят, словно по полочкам раскладывают, мысли излагают последовательно. **Иррационалы** говорят слитно, плавно, могут менять ритм и часто перескакивают с одной мысли на другую.

| Параметры | Рационалы | Иррационалы |
|-------------------------------------|---|--|
| Планирование | Предпочитают возможность спланировать свою работу и работать по плану | Обычно лучше приспосабливаются к меняющимся ситуациям, корректируют план |
| Принятие решений | Стремятся заранее принять решение по каждому этапу. Оберегают принятое решение | Формируют промежуточные решения по ситуации. Корректируют их в процессе выполнения |
| Характерные поговорки, фразы | “Капля камень точит”, “Лучше ужасный конец, чем ужас без конца”, “Ну, подведем итоги” | “Куй железо, пока горячо”, “Оставить впредь до выяснения”, “Там видно будет”. |
| Образ действий | Ритмично, стабильно | В меняющемся ритме |
| Жизненная позиция | Старается обеспечить стабильность, предсказуемое будущее | Лучше адаптируются в меняющемся мире, используют новые возможности |
| Чтение книг | Читают книги от начала до конца, одну за другой | Могут читать несколько книг одновременно |
| Достижение целей | Знаю, как использовать традиции и правила | Умеют использовать меняющиеся обстоятельства |
| Выбивает из колеи | Потеря цели | Недостаток средств |
| Гибкость | Стараются придерживаться принятых взглядов | Гибко корректируют оценки по ситуации |

Определение социотипов

| Функции | | | Полное наименование | Смешанное наименование | |
|------------------|-----------|-----------|---------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| Рациональность | Логика | Интуиция | Интроверсия | Логико-интуитивный интроверт | ЛИИ-«Робеспьер» |
| | | | Экстраверсия | Логико-интуитивный экстраверт | ЛИЭ-«Джек Лондон» |
| | | Сенсорика | Интроверсия | Логико-сенсорный интроверт | ЛСИ-«Максим Горький» |
| | | | Экстраверсия | Логико-сенсорный экстраверт | ЛСЭ-«Штирлиц» |
| | Этика | Интуиция | Интроверсия | Этико-интуитивный интроверт | ЭИИ-«Достоевский» |
| | | | Экстраверсия | Этико-интуитивный экстраверт | ЭИЭ-«Гамлет» |
| | | Сенсорика | Интроверсия | Этико-сенсорный интроверт | ЭСИ-«Драйзер» |
| | | | Экстраверсия | Этико-сенсорный экстраверт | ЭСЭ-«Гюго» |
| Иррациональность | Интуиция | Логика | Интроверсия | Интуитивно-логический интроверт | ИЛИ-«Бальзак» |
| | | | Экстраверсия | Интуитивно-логический экстраверт | ИЛЭ-«Дон Кихот» |
| | | Этика | Интроверсия | Интуитивно-этический интроверт | ИЭИ-«Есенин» |
| | | | Экстраверсия | Интуитивно-этический экстраверт | ИЭЭ-«Гексли» |
| | Сенсорика | Логика | Интроверсия | Сенсорно-логический интроверт | СЛИ-«Габен» |
| | | | Экстраверсия | Сенсорно-логический экстраверт | СЛЭ-«Жуков» |
| | | Этика | Интроверсия | Сенсорно-этический интроверт | СЭИ-«Дюма» |
| | | | Экстраверсия | Сенсорно-этический экстраверт | СЭЭ-«Наполеон» |

Типы

- Логико-интуитивный экстраверт - "Джек Лондон"
- Логико-сенсорный экстраверт - "Штирлиц"
- Этико-интуитивный экстраверт - "Гамлет"
- Этико-сенсорный экстраверт - "Гюго"
- Логико-интуитивный интроверт - "Робеспьер"
- Логико-сенсорный интроверт - "Максим Горький"
- Этико-интуитивный интроверт - "Достоевский"
- Этико-сенсорный интроверт - "Драйзер"
- Интуитивно-логический экстраверт - "Дон Кихот"
- Сенсорно-логический экстраверт - "Жуков"
- Интуитивно-этический экстраверт - "Гексли"
- Сенсорно-этический экстраверт - "Наполеон"
- Интуитивно-логический интроверт - "Бальзак"
- Сенсорно-логический интроверт - "Габен"
- Интуитивно-этический интроверт - "Есенин"
- Сенсорно-этический интроверт - "Дюма"

Типы менеджеров

В зависимости от стиля поведения, можно выделить следующие социальные роли руководителя и соотнести их с определенными соционическими типами.

«Управленцы»: в производственной-управленческой сфере (администраторы, руководители, технологи, экономисты, мастера и др.) лидерами могут стать люди с сильными функциями логики и сенсорики. А именно Горький, Жуков, Штирлиц, Габен. Данная установка направлена на налаживание процессов и управление ими. Им свойственна усидчивость, скрупулезность, точность исполнения. С аналитическим и беспристрастным умением они могут организовать работу и завершить трудное дело. В работе опираются на факты, оценивают людей по поступкам, делам. Они способны решить сложные технические вопросы, организовать графики работы, умеют работать со структурами.

«Исследователи»: научно-исследовательская сфера (маркетинговые исследования, научная работа, консалтинг, биржевики, психоаналитики) успехов добьются люди с сильной логикой и интуицией. А именно Дон Кихот, Робеспьер, Бальзак, Джек Лондон. Данная установка направлена на исследование структуры мироздания и происходящих в нем процессов. Интуиция позволит им осуществить поиск новых ресурсов и возможностей. Они способны предугадать и спрогнозировать развитие рынка, при этом хорошо знают, как правильно нужно спланировать и осуществить свою деятельность.

«Социалы»: в социальной сфере (воспитатели, учителя, преподаватели танцев, психотерапевты, врачи, повара, социальные работники) смогут найти себя люди с сильно развитыми функциями этики и сенсорики. А именно Дюма, Гюго, Наполеон, Драйзер. Данная установка направлена на обустройство и гармонизацию мира. Здесь есть умение контактировать с людьми, налаживать связи. Такие люди эмоциональны, умеют сопереживать, убеждать, чувствовать скрытые потребности людей. При этом они достаточно выносливы и сильны. Хорошо умеют работать с человеческим телом и прекрасно видят его физическое состояние.

«Коммуникаторы»: в сфере коммуникации (психологи, журналисты, PR-менеджеры, менеджеры по рекламе, продажах, шоу-мены, артисты, секретари, воспитатель, организатор культурных мероприятий) преуспеют люди с сильной интуицией и этикой. А именно Гамлет, Есенин, Достоевский, Гексли. Данная установка направлена на передачу и формирование информации о человеческих состояниях. Коммуникабельность и умение разбираться в человеческих взаимоотношениях сочетаются с поиском новизны. Это мастера рекламы, дипломаты. С удовольствием возьмутся за решение вопросов отдыха и праздничных мероприятий, установят необходимый контакт с нужными людьми, расскажут об интересных выставках, о товарах и услугах и при этом сделают это эмоционально и зажигательно.

Каждому психологическому типу личности соответствует свой стиль управления

| Авторитарный стиль | Авторитарный стиль | Демократический стиль | Демократический стиль |
|---------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| Приказывающий стиль | Продающий стиль | Участвующий стиль | Делегирующий стиль |
| СЛЭ, Жуков | ЭСЭ, Гюго | ЛИЭ, Лондон | ЭИЭ, Гамлет |
| ЛСИ, Горький | СЭЭ, Наполеон | ИЛИ, Бальзак | ИЭИ, Есенин |
| ЛСЭ, Штирлиц | СЭИ, Дюма | ИЛЭ, Дон Кихот | ИЭЭ, Гексли |
| СЛИ, Габен | ЭСИ, Драйзер | ЛИИ, Робеспьер | ЭИИ, Достоевский |

Тест Гуленко В.В.

Вопрос №1. Выберите более подходящее для себя утверждение:

- а) Вам нравятся ясность и определенность во всем, поэтому вы не склонны менять свои планы, убеждения и привычки. Неопределенность и многовариативность возможных решений вас раздражает. Вы не любите ничего откладывать "на потом", умеете равномерно распределять нагрузку и укладываться в заранее намеченные сроки. Предпочитаете иметь четко обозначенные задачи и конкретный временной график работы.
- б) Вы не составляете четких планов на будущее, так как любите действовать без подготовки, по ситуации, рассчитывая на находчивость и везение. Вас не очень тяготит неопределенность, вы любите иметь в запасе несколько возможных вариантов решения проблемы. Вы легко переключаетесь с одного дела на другое, охотно пересматриваете прежние взгляды и решения. Вам трудно укладываться в сроки, подчиняться строгому графику или распорядку.

Тест Гуленко В.В.

Вопрос №2 Выберите более подходящее для себя утверждение:

а) В своих решениях вы, прежде всего, опираетесь на факты и здравый смысл, не ставя их в зависимость от ваших чувств и отношений с окружающими. Умеете логично обосновывать свою точку зрения, руководствуясь аргументами и доказательствами, а не личными переживаниями. Считаете, что важнее быть правым, чем приятным. Не делаете незаслуженных комплиментов. Не любите обсуждать темы личной жизни других людей.

б) Вас глубоко интересуют темы, связанные с чувствами и отношениями между людьми. Вы охотно участвуете в обсуждении и решении их личных проблем, стараетесь улучшить взаимопонимание, так как не выносите разногласий и обид в своем окружении. Вам нравится делать другим комплименты, создавать теплую и приятную атмосферу общения. Вам трудно объективно оценивать тех, кому вы симпатизируете и тех, кто вам неприятен. Вы можете ставить личные отношения выше деловых.

Тест Гуленко В.В.

Вопрос №3 Выберите более подходящее для себя утверждение:

а) Вы - реалист и практик, любите больше действовать, чем размышлять, многие вещи предпочитаете делать своими руками, не доверяя этого другим. Охотно занимаетесь бытовыми или практическими делами, заботитесь об окружающих. Ваши высказывания конкретны, вы не любите предположений и догадок, а также не испытанных на практике идей и методов работы. Внимательны к деталям, охотно все уточняете и проверяете сделанное собой и другими.

б) Вы - человек с развитым воображением, хорошо предвидите дальнейший ход событий. Склонны к сомнениям, не всегда уверены в себе, часто проявляете непрактичность в материальных вопросах. Любите творческую деятельность, поиск и эксперимент больше, чем гарантированную выгоду. Легко догадываетесь о том, что могло бы быть сделано и сказано другими и не нуждаетесь в уточнениях. Довольно рассеяны и неохотно проверяете сделанное.

Тест Гуленко В.В.

Вопрос №4 Выберите более подходящее для себя утверждение:

а) Вы не любите чем-либо выделяться среди окружающих, выставлять свои заслуги напоказ. Предпочитаете больше слушать собеседника, чем высказываться. Не стремитесь брать на себя инициативу и ответственность за других. Вам ясен и понятен свой внутренний мир, поступки и побуждения, но вы не спешите рассказывать другим о себе и своих планах. Личная самооценка для вас значит больше, чем оценка окружающих.

б) Ваш внутренний мир достаточно сложный и противоречивый, поэтому вам легче охарактеризовать знакомого человека, чем самого себя. Вы склонны поступать опрометчиво, можете брать на себя слишком много дел или обязательств. Нуждаетесь в переменах занятий, проявляете инициативу в новых делах или знакомствах. Охотно делитесь своими переживаниями с другими людьми и нуждаетесь в их оценке ваших личных качеств и правильности поступков.

Ключ к тесту Гуленко В.В.

аааа - Максим Горький

бббб - Гексли

абаб - Гюго

ббаб - Наполеон

аааб - Штирлиц

ббба - Есенин

баба - Бальзак

бабб - Дон Кихот

аабб - Джек Лондон

ббаа - Дюма

абба - Достоевский

ааба - Робеспьер

аббб - Гамлет

бааа - Габен

бааб - Жуков

абаа - Драйзер

| Признаки типов | | Дон Кихот | Дрома | Гюго | Робеспьер | Гамлет | Максим | Жуков | Есенин | Наполеон | Бальзак | Джек | Драйвер | Штирлиц | Достоевский | Гексли | Габен |
|------------------|-------------------|-----------|-------|------|-----------|--------|--------|-------|--------|----------|---------|------|---------|---------|-------------|--------|-------|
| Базис Юнга | Экстраверсия | + | | + | | + | | + | | + | | + | | + | | + | |
| | Интроверсия | | + | | + | | + | | + | | + | | + | | + | | + |
| | Интуиция | + | | | + | + | | | + | | + | + | | | + | + | |
| | Сенсорика | | + | + | | | + | + | | + | | | + | + | | | + |
| | Логика | + | | | + | | + | + | | | + | + | | + | | | + |
| | Этика | | + | + | | + | | | + | + | | | + | | + | + | |
| | Рациональность | | | + | + | + | + | | | | | + | + | + | + | | |
| Иррациональность | + | + | | | | | + | + | + | + | | | | | + | + | |
| Индивидуальные | Статика | + | | | + | | + | + | | + | | | + | | + | + | |
| | Динамика | | + | + | | + | | | + | | + | + | | + | | | + |
| | Позитивизм | + | | + | | | + | | + | + | | + | | | + | | + |
| | Негативизм | | + | | + | + | | + | | | + | | + | + | | + | |
| | Квестивность | + | | | + | + | | | + | + | | | + | + | | | + |
| | Деклативность | | + | + | | | + | + | | | + | + | | | + | + | |
| | Тактика | + | | + | | | + | | + | | + | | + | + | | + | |
| | Стратегия | | + | | + | + | | + | | + | | + | | | + | | + |
| | Конструктивизм | + | | + | | + | | + | | | + | | + | | + | | + |
| Эмотивизм | | + | | + | | + | | + | + | | + | | + | | + | | |
| Диадные | Процесс | + | + | | | + | + | | | + | + | | | + | + | | |
| | Результат | | | + | + | | | + | + | | | + | + | | | + | + |
| | Уступчивость | + | + | | | | | + | + | | | + | + | + | + | | |
| | Упрямость | | | + | + | + | + | | | + | + | | | | | + | + |
| | Беспечность | + | + | | | + | + | | | | | + | + | | | + | + |
| | Предусмотрительно | | | + | + | | | + | + | + | + | | | + | + | | |
| Квадровые | Рассудительность | + | + | + | + | | | | | | | | | + | + | + | + |
| | Решительность | | | | | + | + | + | + | + | + | + | | | | | |
| | Веселый | + | + | + | + | + | + | + | + | | | | | | | | |
| | Серьезный | | | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + | + |
| | Аристократизм | | | | | + | + | + | + | | | | | + | + | + | + |
| | Демократизм | + | + | + | + | | | | | + | + | + | + | | | | |

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|--|--|---|---|---|
| «Есенин», или Искатель (интуитивный, эмоциональный, воспринимающий, иррациональный, интроверт) «Живи сам и давай жить другим!» | Интроверт/Интуиция: Предчувствия (прогноз в общем плане, впитывает новые идеи) | Эмоции/Экстраверсия: Чувствует эмоции других, старается не ссориться, но порой эмоционально несдержан | Деловая логика порой подводит, трудно принять решение, поддерживать порядок в делах, быту «Надо работать» | Сенсорика/Ощущения: Отключается от реальных ощущений |

Рекомендуемый род деятельности

Лучше всего, если работа ЛИРИКА носит гуманитарную направленность. Он может хорошо работать там, где нужно элегантно общаться с не очень большим количеством людей. Из ЛИРИКОВ получаются неплохие секретари (особенно под началом у МАРШАЛОВ), переводчики, библиотекари, литераторы, журналисты, редакторы текстов. Они также хорошо могут себя реализовать в сфере искусства (в качестве театральных критиков, поэтов).

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|--|---|--|--|--|
| «Достоевский», или Писатель, Вдохновляющий лидер (эмоциональный, интуитивный, решающий, интроверт) «Не поддаваться нажиму и не давить самому на других!» | Интроверт/Эмоции: Чувствует отношение людей, не ссорится, терпит долго, прощает, помогает людям | Интуиция/Экстраверсия Предвидит потенциальные возможности людей, моралист, гуманист, воспитатель | Сенсорика, воля, требовательность: «Делай не то что хочется, а то, что нужно!»; порядок, плановость: «Надо себя заставить» | Логика: Склонность к размышлениям, мечтам |

Рекомендуемый род деятельности

Лучше всего ГУМАНИСТ реализует себя в области психотерапии, в воспитательной работе «кружкового» характера с подростками. Успешно применяет свои способности в философско-гуманитарных сферах, а также в портретной и сюжетной фотографии.

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|--|---|---|---|--|
| «Гексли», или Журналист (интуитивный, эмоциональный, воспринимающий, иррациональный, экстраверт) | Экстраверт/Интуиция: Хорошо понимает людей, активизирует их; предвидит перспективу, новизну; шутливый | Эмоции/Интроверсия: Чувствует, чего от него ждут люди, умеет управлять эмоциями других, убедить их; ищет компромисса; возбужден | Логика/Интроверсия: Трудно дается логический анализ; много идей, гибкое поведение, но может упустить существенное «Будь логичным!» | Сенсорика: Невнимателен к реальным ощущениям, создает беспорядок |

Рекомендуемый род деятельности

Желательная сфера применения способностей — гуманитарная, в том числе педагогика, искусство, журналистика, семейное психологическое консультирование, служба знакомств, а также имиджмейкерство и реклама.

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|--|--|--|---|--|
| «Гамлет», или Актер (эмоциональный, интуитивный, решающий, экстраверт) | Экстраверт/Эмоции: Чувства бурные, несдержанные, любит быть в центре внимания; чувствует эмоции других, умеет убеждать | Интуиция/Интроверсия: Хорошо прогнозирует события, действия людей, решителен, идет на конфликт | Сенсорика: Любит комфорт, плохо переносит дискомфорт и боль «Выгляди так, каким хотят тебя видеть». | Логика: Ослаблена, противоречивые суждения |

Рекомендуемый род деятельности

Гуманитарная сфера, где нужно пропагандировать какую-либо идею, мировоззрение, религию. Может быть хорошим агентом по сбыту или страхованию, где надо эмоционально вовлечь клиента. Может хорошо работать в сфере искусства, где нужно играть, выражать эмоции (театр, эстрада, ораторское искусство).

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|---|--|--|---|---|
| «Робеспьер», или Ученый (логико-интуитивный, решающий, интроверт) | Интроверт/Мышление: Аналитическое, интересуют общие закономерности, идеи, а не факты | Интуиция: Чувствует перспективу, суть вещей, способен на нестандартные решения | Сенсорно-волевой канал: Не переносит волевого давления, отстаивает свое мнение, не любит рутинную работу «Надо себя заставить» | Эмоции: Зажаты, в конфликтах обвиняет других |

Рекомендуемый род деятельности

Научно-исследовательская и аналитическая работа (анализ сложных явлений и объектов). Разработка новых идей для практического применения. Может работать хорошо везде, где требуется системный анализ, построение схем и классификаций, выдвижение концепций. В американских разработках этот тип называют «реорганизатор бизнеса».

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|---|--|--|--|--------------------------------|
| «Бальзак», или Созидатель, Осмыслитель жизни (интуитивно-логический, иррациональный, интроверт) | Интроверт/Интуиция: Предчувствует будущее даже в деталях; широта восприятия мира, непредсказуемость идей и поведения | Деловая логика: Работоспособен, все может предусмотреть, педантичен, осторожен, экономен | Эмоции: Плохо чувствует эмоции людей, может проявить бестактность, настроить против себя; хмурый, беспристрастный внешний вид «Не выражай открыто своих чувств!» | Сенсорика, воля: Ослаблена |

Рекомендуемый род деятельности

Научно-исследовательская деятельность прикладного характера: программирование, математика и физика, макроэкономика, концептуальный анализ сложных проблем, оценка степени риска, экспертиза и прогноз, а также философия, история и археология, архивная и библиотечная работа.

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|--|--|--|---|--|
| «Дон-Кихот», или Новатор (интуитивно-логический, иррациональный, экстраверт) | Экстраверт/Интуиция: Чутье при решении задач, распознает способности людей; глобальные размышления, житейская рассеянность | Логика: Теоретическая, анализ данных, построение теорий, классификаций | Эмоции: Слабая эмоциональная чувствительность к другим, поэтому бестактность, неадекватное поведение; перепады настроения. | Сенсорика: Ощущения ослаблены, оторванность от реального мира, пребывает в мире фантазий |

Рекомендуемый род деятельности

Если есть возможность, лучше всего предоставить ИСКАТЕЛЮ 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. ИСКАТЕЛЬ с удовольствием работает с большими объемами разнообразной (желательно интересной для него) информации. Наилучшее применение его интеллект находит в научно-познавательной области. Он может осуществлять теоретические разработки в тех областях, которые являются стратегическими — влекут за собой коренные перемены. ИСКАТЕЛЬ подвижен, динамичен, любит смену впечатлений, поэтому такой сотрудник с удовольствием будет выполнять подвижную работу, ездить в командировки.

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|---|---|---|---|---|
| «Джек Лондон», или Бизнесмен, Прирожденный лидер (логико-интуитивный, решающий, экстраверт) «Дело надо делать!» | Экстраверт/Логика: Деловая логика, мышление конкретное, практичность «Гипотез не измышляю» | Интуиция: Видит перспективы, стратегическое планирование, риск продуман для достижения практического результата; умеет добывать деньги | Сенсорика: Реалист, может переносить дискомфорт, вкус в одежде подводит «Выгляди так, каким хотят тебя видеть другие!» | Эмоции: Порой гнев выплескивается, плохо понимает чувства людей, бесчувствен, высокомерен, прямолинеен, критикует других |

Рекомендуемый род деятельности

Лучше всего ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ реализует себя в инновационных областях, где требуется широкий кругозор, нестандартный подход к делу, умение адаптировать теоретические разработки к применению на практике. Он может быть неплохим изобретателем и рационализатором. Учитывая высокие темпы его работы и подвижность, можно рекомендовать ему динамичную работу, связанную с командировками. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ 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.

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|---|--|---|---|---|
| «Драйзер», или Охранитель, Преданный делу (эмоционально-сенсорный, решающий, интроверт) | Интроверт/Эмоции: Сильные эмоции; внешне сдерживается, избегает ссор; интересы других людей ценит выше своих, оказывает помощь людям, может дать отпор хаму | Сенсорика/Экстраверсия: Воля, требовательность к себе, к другим; реализм, практичность, умение работать руками, выносливость, работоспособность, исполнительность, плановость, решительность | Интуиция: Подводит; плохо ориентируется в людях, в возможных изменениях «Не говори о плохом, лучше о приятном» | Логика: Ослаблена; не выделяет существенного; «не видит за деревьями леса», предпочитает четкие инструкции |

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|--|--|---|--|--|
| « Максим Горький », или Попечитель, Прирожденный организатор (логико-сенсорный, решающий, интроверт) «Работа — на первом месте» | Интроверт/Логика: Классифицирует, анализирует «по полочкам», практическая, деловая направленность мышления | Сенсорика/Экстраверсия: Сильная воля, реализм, жесткость, практичность, требовательность, стремление к порядку, дисциплине, контролирует, вникая в детали | Интуиция: подводит; он не предвидит события, возможности людей, не видит картину в целом, подозрительность, осторожность | Эмоции: Ослаблены; оставляет без внимания чувства и интересы других людей, свои эмоции подавлены, сдержанны, бывает непримирим |

Рекомендуемый род деятельности

ИНСПЕКТОР хорошо распределяет обязанности 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, оформителем документов, налоговым инспектором, следователем.

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|--|---|--|--|--|
| «Гюго», или Продавец, Друг всех и каждого (эмоциональный, сенсорный, решающий, экстраверт) | Экстраверт/Эмоции: Хорошо чувствует настроение людей, живет эмоциями, увлеченными; доброжелателен, общителен, умеет найти подход к людям | Сенсорика/Интроверсия: Ценит ощущения уюта, комфорта, одевается со вкусом, реалист; обращает внимание на детали, пунктуален | Интуиция: ослаблена; плохо улавливает тенденции событий, общую картину «Планируй все заранее» | Логика: Ослаблена; плохо различает второстепенное и главное |

Рекомендуемый род деятельности

Ему хорошо удастся налаживание инфраструктуры социума, реклама, социологические опросы. Успешно работает в области медицины, здравоохранения. Может проявить себя в сфере дизайна, оформительской работы, а также в сфере обслуживания, торговли. Благоприятна организаторская деятельность в социальной и научной сферах (организация ярмарок, симпозиумов, отдыха, праздничных мероприятий).

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|---|---|--|---|---|
| «Штирлиц» или «Шерлок Холмс», Администратор, Прирожденный руководитель (логико-сенсорный, решающий, экстраверт) | Экстраверт/Логика: Деловая логика, практичность; анализирует множество деталей; «разведчик»; «умелые руки»; вырабатывает четкую программу действий | Сенсорика: Реализм, внимание к деталям, «все видит, слышит, замечает»; пунктуален, аккуратен, эстет; замечает чужие ошибки, критичен к другим | Интуиция: Недоверчив к изменениям, анализирует ошибки, чтобы их не повторить. «Планируй все заранее» | Эмоции: Не всегда поддаются контролю |

Рекомендуемый род деятельности

Успешно работают в управленческой сфере, там, где необходимо руководить другими людьми и координировать их деятельность (при условии стабильности ситуации и законов). Хорошо проявляют себя как экономисты, работники кредитных отделов банков, технические секретари с распорядительскими функциями в фирмах, работниками в области сопровождения технического процесса (ремонт и эксплуатация техники), строительства, сельского хозяйства, фермерства.

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|---|--|---|--|--------------------------------|
| «Дюма», или Художник (сенсорный, эмоциональный, иррациональный, интроверт) «Живи сам и давай жить другим» | Интроверт/Сенсорика: Стремится получить положительные ощущения, ценит уют, эстетичность, наслаждение жизни | Эмоции: Хорошо чувствует настроение людей, умеет ими управлять не ссорится, не критикует, улаживает конфликты | Логика: Деловая логика подводит, трудно заставить себя сделать что-либо помимо своих желаний, трудно принимать решения, выполнять инструкции «Надо работать» | Интуиция: Ослаблена |

Рекомендуемый род деятельности

Лучше всего ПОСРЕДНИК реализует себя в социальной сфере. Может хорошо налаживать и поддерживать коммерческие контакты, успешно работает там, где нужно обслуживать конкретного, отдельно взятого человека. ПОСРЕДНИК — это специалист по налаживанию и поддержанию инфраструктуры социума. Поэтому он — лучший снабженец, торговец мелким оптом, коммерческий директор небольшой фирмы, дипломат-менеджер. Неплохо работают ПОСРЕДНИКИ в области рекламы и издательства, медицине, сфере услуг. Из них получают неплохие оценщики качества, дизайнеры, организаторы отдыха.

Краткая характеристика ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|---|--|--|--|--|
| «Габен», или Мастер (сенсорно-логический, иррациональный, интроверт) «Живи сегодняшним днем!» | Интроверт/Сенсорика: Настроен отстраниться от неприятных ощущений, чувствителен к прикосновениям; ценит уют, комфорт | Деловая логика: Стремится к практическому результату, изобретателен; решения его логичны, объективны | Эмоции: Скрывает, но может «взорваться», долго помнит обиды «Не выражай открыто своих чувств!» | Интуиция: Непредсказуемость и непоследовательность поведения, гибкость |

Рекомендуемый род деятельности

Ему удастся рациональное ведение хозяйства. Достигает хороших результатов в тех сферах, где необходимо обслуживание точной техники, качественное оформление изделий. Наиболее успешен в управленческой деятельности среднего звена. Может работать в малом бизнесе. Умеет красиво и удобно оформить интерьер и рабочее место.

Краткая характеристика ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|---|---|---|---|--|
| «Жуков», или «Македонский», Поощритель (сенсорно-логический, иррациональный, экстраверт) «Лови момент!» | Экстраверт/Сенсорика: Сильная воля, целеустремленность, практичность, гибкие решения, независимость от людей, жесткость | Логика/Интроверсия: Логический и конкретный анализ действительности; планирует в деталях работу; проявляет жесткий контроль | Эмоции: Сдержан в проявлении эмоций, ради реализации цели может игнорировать чувства, интересы, даже жизнь других людей | Интуиция: Гибкость и непредсказуемость поведения; ищет альтернативы решений, меняет решения «в последний момент» |

Рекомендуемый род деятельности

МАРШАЛ 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 всех своих подчиненных в жестких рамках, прибегая по необходимости к непопулярным мерам, волевому воздействию. Практичен, хорошо разбирается в выгоды затеваемого дела. Может хорошо работать руками, мастерить что-либо. Оптимальное применение МАРШАЛЫ находят в области управления, техники, милиции, военном деле. Из них получаются неплохие руководители разных уровней, вплоть до самых высоких.

Краткая характеристика

ПСИХОСОЦИОТИПОВ

| Название психосоциотипа | Первый канал — главный | Второй канал — дополнительный | Третий канал — «уязвимое место» | Четвертый канал — суггестивный |
|--|--|---|--|---|
| «Наполеон», или Политик (сенсорный, эмоциональный, иррациональный , экстраверт) | Экстраверт/ Сенсорика: Сильная воля, уверенный лидер, быстрые, решительные практические и тактические решения; конкретность восприятия, общительность | Эмоции/Интро версия: Понимает чувства людей, умеет ими манипулировать, расположить к себе; умеет демонстрировать напор своих чувств | Логика: Подводит; может упустить главный логический смысл событий; импульсивность, волюнтаризм, нелогичность поведения «Будь логичным!» | Интуиция: Гибкость, непредсказуемос ть поведения; не способен смотреть вперед, предвидеть отдаленные последствия своих действий, которые являются неожиданными для него |

Рекомендуемый род деятельности

В социальной сфере успешно проявляет себя в торговле (особенно оптовой), снабжении, дипломатическом представительстве, в организации и проведении культурно-массовых мероприятий, в шоу-бизнесе, сфере развлечений, на эстраде.



ПСИХОТИПЫ И ПРОФЕССИИ



Штирлиц, Администратор



Сильные стороны

Деятельный и напористый человек. Умеет трезво оценить ситуацию и принять практическое решение. Хороший администратор: отлаживает качественный рабочий процесс. Старается создать все условия для слаженной работы. Способен координировать деятельность разных людей и подразделений. Очень прагматичен: поступки людей оценивает с точки зрения их пользы. Любит во всем надежность и основательность. Отличается высокой работоспособностью. Умеет бережно и рационально обращаться с деньгами. Практичность и добротность вещей предпочитает моде. Любит во всем порядок. Обладает развитым чувством долга. Ценит время и не любит тратить его попусту. Очень пунктуален, старается все планировать наперед. Предпочитает зря не рисковать. Хороший хозяин в доме. Расторопен и изобретателен в бытовых вопросах.

Проблемы

Консервативен в своих вкусах и привычках. Не любит признавать свои ошибки и идти на компромиссы. Плохо воспринимает критику, даже в шуточной форме. Ему не хватает дипломатичности в отношениях. Бывает излишне резок в своих критических оценках. Осуждает всех, кто, по его мнению, недостаточно качественно и честно работает. Избегает делать комплименты, хвалить за хорошую работу — считает ее нормой. Не любит говорить о развлечениях, сторонник строгого воспитания. Если его работу критикуют некомпетентные люди, может вспылить. С близкими нередко проявляет властность и требовательность. Стрессоустойчив, особенно его выбивают из колеи ситуации неопределенности. Тяготеет долгим ожиданием какого-либо события. Утопая в деталях и отвлекаясь на другие дела, может не успевать закончить работу к сроку. Очень болезненно это переживает. Не имея достаточного количества фактов, откладывает принятие решения. Не выносит, когда его подгоняют или отвлекают от работы. Придерживаясь установленных правил поведения, требует того же от окружающих. Вместе с тем может неожиданно разнервничаться, сорваться, проявить резкость и нетерпимость.

От него нельзя требовать и ожидать:

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

Рекомендуемый род деятельности

Успешно работают в управленческой сфере, там, где необходимо руководить другими людьми и координировать их деятельность (при условии стабильности ситуации и законов). Хорошо проявляют себя как экономисты, работники кредитных отделов банков, технические секретари с распорядительскими функциями в фирмах, работниками в области сопровождения технического процесса (ремонт и эксплуатация техники), строительства, сельского хозяйства, фермерства.

Габен, Мастер

● Сильные стороны

Умеет совершать разумные и полезные поступки. Адаптирует новые идеи к практике, извлекает из них максимум пользы. Ему присуще неброское, тихое упорство при обязательном завершении всего начатого, скромность. Изобретателен в быту и на работе, которая ему нравится. В достижимой для него области пространства все организует для работы и отдыха. Эстет, полностью доверяющий своему вкусу. Всегда имеет собственное мнение о том, что красиво и что некрасиво, где гармония, а где — безвкусица. Ярко и броско одеваться не любит, предпочитает умеренность и гармонию.

● Ценит дружбу. Если человек обратился к нему за помощью, помогает, не жалея личного времени. Своего мнения никому не навязывает, но потом обычно получается так, как он хотел. Ему доставляет радость, когда сделанное им кому-то понравилось. Имеет репутацию пунктуального человека. Не любит затягивать встречи. Стрессоустойчив, в опасной ситуации ведет себя подчеркнуто хладнокровно. Предупреждения об опасности вызывают у него не страх, а интерес, желание испытать себя.

● Проблемы

Склонен к скепсису, любит анализировать и подшучивать. На людях обычно не демонстрирует свои эмоции и чувства, хотя довольно впечатлителен. Очень зависит от настроения, периоды спада чередуются у него с периодами повышенной работоспособности. Скрытен, не любит фамильярности, умеет поставить человека на место. Приказ как форма обращения для него не существует: делает так, как считает нужным. По-настоящему эффективно занимается только тем, что приносит удовольствие, из-за этого может производить впечатление ленивого человека. За бесцельную работу браться не будет. Ему не нравится вялая манера говорить, любит четко сформулированные, уверенные высказывания.

● 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 род деятельности

Ему удастся рациональное ведение хозяйства. Достигает хороших результатов в тех сферах, где необходимо обслуживание точной техники, качественное оформление изделий. Наиболее успешен в управленческой деятельности среднего звена. Может работать в малом бизнесе. Умеет красиво и удобно оформить интерьер и рабочее место.



Жуков, Организатор



Сильные стороны

Отличается лидерским характером. Человек волевой, мобилизованный, энергичный. Обладает быстрой реакцией, сочетающейся с хорошей выдержкой. Умеет управлять людьми, быстро ориентируется в изменившихся обстоятельствах. Способен быстро принимать кардинальные решения. Настроен на реальные близлежащие цели — гибкий стратег. Энергичен и деятелен, в периоды подъема развивает незаурядную работоспособность. Имеет критический склад ума. Активно отстаивает интересы свои и своей группы. Стремится к высокому материальному уровню жизни. Любит действовать по-крупному, все тщательно взвесив и разработав конкретный план действий. Очень целеустремлен и практичен в делах. Живет разумом, дело ставит выше личных симпатий. Стрессоустойчив, мобилизуется в экстремальных ситуациях.

- Проблемы. Довольно агрессивен, ему с трудом даются ровные, бесконфликтные отношения с окружающими. Не любит нерешительных людей, уклоняющихся от смелого действия. Не выносит приказного тона: если на него оказывают давление, дает сильный отпор. Самолюбив, в гневе проявляет нетерпимость к чужим промахам и ошибкам. Неудобным людям может создать неблагоприятную обстановку. В личных отношениях неуступчив, все хочет устроить по-своему. Недоверчив к новым людям, стремится при помощи осторожных вопросов выяснить их положение, связи и возможности. Идет к своей цели, не считаясь с интересами других. У него бывают периоды спадов и подъемов настроения и работоспособности.

От него нельзя требовать и ожидать:

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

Рекомендуемый род деятельности

МАРШАЛ 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 всех своих подчиненных в жестких рамках, прибегая по необходимости к непопулярным мерам, волевому воздействию. Практичен, хорошо разбирается в выгоды затеваемого дела. Может хорошо работать руками, мастерить что-либо. Оптимальное применение МАРШАЛЫ находят в области управления, техники, милиции, военном деле. Из них получаются неплохие руководители разных уровней, вплоть до самых высоких.



Максим, Систематик

● **Сильные стороны**

Хороший организатор и тщательный исполнитель. Нетерпим к расхлябанности и безответственности. Последователен в своих делах и решениях, всегда доводит начатое до конца. Любит во всем порядок, точность и конкретность, доверяет только официальным или проверенным источникам информации. Хороший исследователь узких проблем. Вникает во все детали и не упускает из виду мелочей. Аккуратно ведет документацию, любит уточнять факты, охотно информирует тех, кто обращается к нему по поводу каких-либо инструкций и законов, которые обычно хорошо знает. Будучи администратором, умеет наладить четкую работу, дисциплину и порядок, всегда контролирует выполнение своих поручений. Дело ставит выше личных отношений и настроений. Очень работоспособен, обладает развитым чувством долга, требователен к себе и подчиненным. Знания предпочитает внедрять в практику. Ко всему готовится заранее, не любит экспромтов.

● **Проблемы**

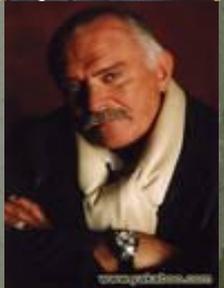
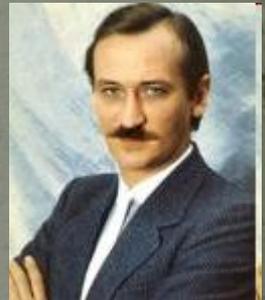
Бескомпромиссен в том, что считает важным. Периодически напускает на себя официальный и неприступный вид, придерживается субординации. Довольно нетерпим к другим точкам зрения. Недостаточно гибок в отношениях с людьми, плохо учитывает их индивидуальные способности. Его практически невозможно заставить изменить свои убеждения. Не любит, когда ему возражают, навязывают свою волю или методы работы. Боится перемен и нестабильности. Плохо разбирается в отношениях других к себе. Не переносит, когда кто-то трогает его вещи, вмешивается без разрешения в дела.

● **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 род деятельности**

ИНСПЕКТОР хорошо распределяет обязанности 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, оформителем документов, налоговым инспектором, следователем.



Джек, Предприниматель



Сильные стороны

Очень динамичный, подвижный, деятельный человек. Остро ощущает напор времени, считает недопустимым отставание в делах. Большой труженик, с удовольствием занимается делами, приносящими пользу. Любознателен, интересуется новшествами, которые можно применить на практике. Хорошо разбирается в вопросах деловой активности. Видит выгоду или невыгоду, перспективность или бесперспективность тех или иных предприятий. Предлагает неординарные пути увеличения эффективности, может пойти на деловой риск. Во всем стремится к деловой ясности и четкости. Не любит действовать вслепую, без подготовки. Планирует свои мероприятия заранее. Не любит хитрости и уловок, предпочитает договариваться на взаимовыгодных условиях. Часто проявляет себя как спонсор и меценат. Может жить без комфорта, если надо. Даже если ему придется трудно, ныть никогда не станет. Эмоционален, суетлив, неусидчив. Оптимист, постоянно излучает дружелюбие. Активный сторонник здорового образа жизни.

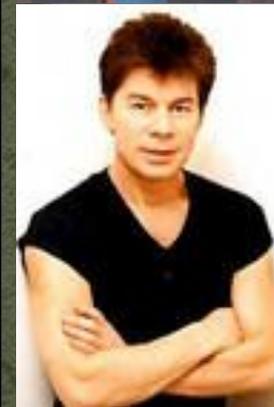
Проблемы

Не все могут выдержать его напряженный рабочий режим, который он к тому же склонен произвольно менять, навязывая свой ритм окружающим. Обычно забот у него оказывается так много, что он не может всюду успеть. Часто строит далеко идущие, хотя не до конца продуманные планы. Может чрезмерно рисковать, первым бросается во все сомнительные мероприятия. Очень говорлив, любит рассказывать и обсуждать прочитанное и услышанное. Может одеваться достаточно небрежно, не любит, когда на его внешность обращают пристальное внимание. Нетерпелив по натуре, поэтому часто допускает небрежность в оформлении деловой документации, в работе, требующей скрупулезности и тщательности, «творческий» беспорядок в быту и на рабочем месте. В принципиальных для него вопросах проявляет твердость и неуступчивость. Иногда допускает нетактичность, грубоватый юмор. Неохотно посещает врачей.

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 хоженного и опрятного внешнего вида; — тактичности и психологического чутья.

Рекомендуемый род деятельности

Лучше всего ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ реализует себя в инновационных областях, где требуется широкий кругозор, нестандартный подход к делу, умение адаптировать теоретические разработки к применению на практике. Он может быть неплохим изобретателем и рационализатором. Учитывая высокие темпы его работы и подвижность, можно рекомендовать ему динамичную работу, связанную с командировками. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ 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.



Бальзак, Критик

● **Сильные стороны**

Стремится к полезным, рациональным действиям. Экономен, тщателен в работе, добросовестен и исполнительен. Эрудирован, много читает и размышляет. Помнит прочитанное в подробностях и образно пересказывает окружающим. Имеет сильную интуицию, благодаря которой может предвидеть итог затеваемого дела. Хорошо оценивает степень риска, часто дает советы проявлять осторожность и осмотрительность, чтобы избежать неожиданностей и неприятностей. Хорошо чувствует логические просчеты в любой системе. Пунктуален, если этого от него требуют. Скромен в быту и одежде, однако ценит комфорт и уют. Вежлив в общении. Обладает чувством юмора, умеет утешить отчаявшихся.

● **Проблемы**

Скептик по природе, замечает все противоречия и несовершенства окружающего мира. Подвержен частым сомнениям и колебаниям. Ему плохо дается внутреннее равновесие. Не умея управлять своим настроением, бывает то излишне придирчивым и ворчливым, то добрым и уступчивым. Его эмоции отражаются на окружающих. Из-за своей скрупулезности не всегда успевает доводить начатое до конца.

- Осторожен и нерешителен в новых начинаниях. Не любит спешить, суетиться; недоверчиво относится к людям, забегающим вперед. Бывает упрям и несговорчив, если уверен в своей правоте, которую он доказывает фактами. Прямому волевому воздействию не подчиняется. Не любит делать комплименты, считает более честным говорить о недостатках. Ему трудно проявлять волевое давление или уговаривать что-либо сделать.

● **От него нельзя требовать или ожидать:**

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

● **Рекомендуемый род деятельности**

Научно-исследовательская деятельность прикладного характера: программирование, математика и физика, макроэкономика, концептуальный анализ сложных проблем, оценка степени риска, экспертиза и прогноз, а также философия, история и археология, архивная и библиотечная работа.

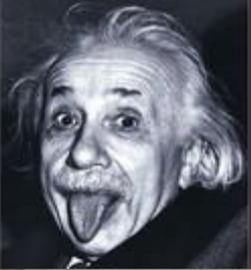


Дон Кихот, Искатель



- **Сильные стороны**

Хорошо развито познавательное мышление. Эрудирован, любознателен, много читает и запоминает. Обладает развитой интуицией, помогающей выбрать правильное решение. Хорошо видит перспективы идей и дел. Может найти неожиданное решение проблемы там, где не видят его другие, на основе анализа большого объема разнообразной информации и рассмотрения ее как бы со стороны, интуитивно. Охотно советует, как выпутаться из сложных ситуаций. Расплывчатые идеи способен переработать в теорию, имеющую форму системы. Структуралист и классификатор, идущий от общего к частному. Довольно напорист, нередко обладает организаторскими способностями в области поиска принципиально новых подходов. Часто работу ставит выше семейных или личных отношений. Демократичен, не любит чиновничества.



- **Проблемы**

Не переносит строгую регламентацию и монотонный режим работы. Не может жить по строгому плану. Довольно неорганизован: отвлекаясь на интересные детали, иногда не успевает сделать главное к намеченному сроку. Может говорить не по теме, уходя в свои мысли. Ему с трудом удастся порядок в делах, на рабочем месте. Может допускать погрешности в оформлении деловой документации. Не всегда следит за внешним видом. Бывает наивным, слишком доверчивым. Из-за предприимчивости, с одной стороны, и неумения идти на компромиссы — с другой, ему с трудом удаются бесконфликтные отношения с людьми. Бывает неуступчивым, даже агрессивным, особенно если на него давить. Может с апломбом доказывать свою правоту, если убежден в ней.



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 род деятельности**

Если есть возможность, лучше всего предоставить ИСКАТЕЛЮ 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. ИСКАТЕЛЬ с удовольствием работает с большими объемами разнообразной (желательно интересной для него) информации. Наилучшее применение его интеллект находит в научно-познавательной области. Он может осуществлять теоретические разработки в тех областях, которые являются стратегическими — влекут за собой коренные перемены. ИСКАТЕЛЬ подвижен, динамичен, любит смену впечатлений, поэтому такой сотрудник с удовольствием будет выполнять подвижную работу,



Робеспьер, Аналитик



- **Сильные стороны**

Имеет хорошее аналитическое мышление, сильно развитую логику. Умеет выделять и отсеять второстепенное в анализируемом материале. Любит обобщать факты, хорошо разбирается в схемах, классификациях и структурах. Реально оценивает практические возможности предпринимаемого дела, не упускает из виду альтернативы. Сторонник дисциплины и порядка, основанных не на административном давлении, а на совести, долге, личной ответственности. По натуре добр, но дело ставит выше личных интересов и отношений. Человек слова, ценит справедливость, разумный порядок во всем. Хороший докладчик, умеющий кратко и доходчиво донести материал до слушателя. Стремится к независимости, но не дает собой руководить людям, умеющим уговаривать мягко, но настойчиво. Хорошо чувствует время, на мероприятия и встречи обычно приходит пунктуально. Осторожен, чувствует опасность. Редко выходит из себя. Демократичен, терпим к иным точкам зрения.

- **Проблемы**

Недостаточно гибок в отношениях. Предпочитает говорить о том, что его интересует, посторонние подробности в речи собеседника пропускает мимо ушей. Если тема ему неинтересна, старается уйти от разговора, так как не желает тратить время попусту. Не любит делать несколько дел сразу, особенно в спешке. Может проявлять упрямство и бескомпромиссность. Не терпит, чтобы им командовали, хладнокровно отвергает волевое давление. Скрытен, не любит обсуждать свою личную жизнь. Не терпит, когда ограничивают его свободу, выражают необоснованные требования.

- **От него нельзя требовать и ожидать:**

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

- **Рекомендуемый род деятельности**

Научно-исследовательская и аналитическая работа (анализ сложных явлений и объектов). Разработка новых идей для практического применения. Может работать хорошо везде, где требуется системный анализ, построение схем и классификаций, выдвижение концепций. В американских разработках этот тип называют «реорганизатор бизнеса».





Гюго, Энтузиаст

Сильные стороны

Активный, оптимистичный, доброжелательный человек. Внимателен к людям, заботлив. Стремится помочь всем, кто просит об этом. Хорошо чувствует эмоциональное состояние других людей. Легко заводит новые знакомства личного и делового характера. Противник пустой траты времени, всегда занят неотложными делами. Восприимчив к перспективным идеям, которые можно применять на практике.

Обаятельный, располагающий к себе собеседник. Обладает хорошим вкусом. Многие умеет делать своими руками. В жизни всего добивается сам, не надеясь на других. Любит все делать быстро, но без свидетелей. Настойчив и решителен в действиях, особенно в экстремальной ситуации, когда против него направлена агрессия или ощущается острый недостаток времени. К советам других прислушивается, но поступает по своему. С успехом занимается любой практической деятельностью, но любит, чтобы его усилия и находчивость ценили. Стремится к стабильности, высокому материальному уровню жизни, уважению коллег по работе.

Проблемы

Накапливает отрицательные эмоции, которые способен некоторое время сдерживать. Но если их слишком много — выходит из себя, переживает, может даже заболеть. Не может действовать без эмоционального контакта с собеседником, поэтому ему трудно взаимодействовать с людьми, которые никак не проявляют своего отношения к происходящему. Неэкономичен, не всегда оценивает выгодность и полезность того, что делает. Долго колеблется перед принятием важного решения по сложному вопросу. Плохо рассчитывает время, с трудом отделяет главное от второстепенного, перегружая себя делами. Переоценивает свои деловые способности. Не умеет ждать, ему хочется сделать как можно больше дел и как можно скорее.

От него нельзя требовать и ожидать: — безэмоционального, всегда разумного и объективного 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 род деятельности

Ему хорошо удастся налаживание инфраструктуры социума, реклама, социологические опросы. Успешно работает в области медицины, здравоохранения. Может проявить себя в сфере дизайна, оформительской работы, а также в сфере обслуживания, торговли. Благоприятна организаторская деятельность в социальной и научной сферах (организация ярмарок, симпозиумов, отдыха, праздничных мероприятий).



Дюма, Посредник

Сильные стороны

Обладает хорошим вкусом, чувством меры. Может хорошо оценить качество любого продукта, в деталях объяснить, чем оно устраивает либо не устраивает его.

Заботлив и внимателен к людям, очень считается с их удобствами. Дипломатичен, хорошо умеет уговорить кого-либо на нужное или выгодное дело. Может отлично наладить комфорт в близком окружении. Умеет отдыхать, ценит удовольствия и житейские радости. Если дело ему нравится и будет хорошо оплачено, делает его качественно, со вкусом и душой. Старается при любых обстоятельствах не терять чувство меры. Многие умеет делать своими руками.

Хорошо чувствует состояние других людей, способен мягко пристраиваться к собеседнику. Со всеми очень приветлив, внимателен и участлив. Стремится к хорошему материальному уровню жизни. Обычно никому не навязывает свою волю, не критикует сам и не любит, когда при нем критикуют других людей. В коллективе занимает позицию золотой середины.

Проблемы

Ему с трудом дается напряженная деловая активность, трудно долгое время быть подвижным, динамичным. Бывает расслаблен и несобран. Скрытен и раним. Может проявлять явное недовольство, если его покой нарушают. В такие минуты может возмутиться, резко ответить. Если задача слишком сложна для него или слишком трудоемка, он склонен ее откладывать. Не видит смысла в пустой суете и напрасной трате сил. Не любит преувеличений, нуждается в фактах и доказательствах.

Старается избегать начальства, уклоняется от скучных, сугубо деловых разговоров. Ему трудно проявлять волю и настойчивость, отстаивать интересы дела. Плохое самочувствие сильно снижает его работоспособность. Часто делает вид, что многое может сделать, хотя это и не всегда возможно.

- **От него нельзя требовать и ожидать:** — постоянно высокой деловой активности; — последовательности и организованности в делах; — бескомпромиссного отстаивания интересов дела; — умения руководить большим коллективом, распределять обязанности; — участия в рискованных атакующих операциях.

- **Рекомендуемый род деятельности**

Лучше всего ПОСРЕДНИК реализует себя в социальной сфере. Может хорошо налаживать и поддерживать коммерческие контакты, успешно работает там, где нужно обслуживать конкретного, отдельно взятого человека. ПОСРЕДНИК — это специалист по налаживанию и поддержанию инфраструктуры социума. Поэтому он — лучший снабженец, торговец мелким оптом, коммерческий директор небольшой фирмы, дипломат-менеджер. Неплохо работают ПОСРЕДНИКИ в области рекламы и издательства, медицине, сфере услуг. Из них получаются неплохие оценщики качества, дизайнеры, организаторы отдыха.





Наполеон, Лидер

● **Сильные стороны**

Имеет хорошие дипломатические и коммерческие способности. Быстро ориентируется в экстремальных ситуациях. Уверен в себе, смел и решителен. Всегда знает, чего хочет. Советуется больше формально, решения принимает самостоятельно. Стремится быть в курсе различных событий и сам любит быть в центре внимания. В общении вежлив, располагает к доверию, умеет создать атмосферу интимности и задушевности. Обаятелен, демократичен, обычно держится раскованно и непринужденно. Эстет, любит одеваться со вкусом и разнообразно. Заботится о близких, ценит уют и комфорт.



● **Стремится к практической деятельности**

Предпочитает ближайшие конкретные цели, приносящие реальную пользу. Проблемы. Довольно неорганизован, склонен отвлекаться в работе на несущественные детали. Ему трудно долгое время концентрировать свое внимание на чем-то одном. Склонен к колебаниям в выборе, что приводит к внутренним размышлениям и сомнениям, которые он скрывает. Его настоящим доверием пользуются немногие. Довольно консервативен к новому: ему нужно определенное время, чтобы воспринять и разобраться в новой технологии и убедиться в ее практичности. Идет на риск только после того, как хорошо все взвесит. Склонен нивелировать индивидуальные склонности людей, любит, чтобы все действовало единообразно. Проявляет агрессивность, если его свободу ограничивают. Свое настроение переносит на окружающих.



● **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 род деятельности**

В социальной сфере успешно проявляет себя в торговле (особенно оптовой), снабжении, дипломатическом представительстве, в организации и проведении культурно-массовых мероприятий, в шоу-бизнесе, сфере развлечений, на эстраде.



Драйзер, Хранитель

Сильные стороны

Хорошо разбирается в отношениях между людьми. Добросовестен, обязателен, пунктуален. Ко всему готовится заблаговременно. Выполняет начатую работу тщательно и последовательно. Человек долга. Не жалеет сил и времени для создания порядка. Заставляет себя делать даже неинтересную, но необходимую работу.

Хороший экономист, умеет рационально обращаться с финансами, не любит долгов. Имеет сильную выдержку и самообладание. Принципиален, если надо, твердо и напористо защищает себя и своих близких. Постоянен в своих привычках и привязанностях. Нетерпим к неопрятности и халтуре, требует соблюдения оправдавших себя методов работы. Охотно приходит на помощь людям в трудные для них минуты, оказывает различные услуги. Хранит верность в семье. На мероприятия не опаздывает. Стремится равномерно распределять дела по времени, постоянно загружен какой-либо работой. Трудолюбив в быту.

Проблемы

Болезненно переносит несправедливость и неэтичность. Ранним и впечатлителен, на добро и зло отвечает тем же. Хорошо видит чужие недостатки, отличается резкостью оценок, но чаще свое отношение выражает не столько словами, сколько тоном и взглядом. Склонен делить людей на «своих» и «чужих». Не прощает предательства. Мнителен, плохо переносит ситуации неопределенности. Не любит частых перемен. Ему трудно определить индивидуальные способности людей, ко всем склонен предъявлять одинаково высокие моральные требования. Не любит, когда кто-то подвергает оценке его качества, так как внутренне не всегда в них уверен. При попытках подавить его может проявлять агрессивность.

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 род деятельности

Социальная сфера. Те ее области, где требуется взаимодействие с людьми. При этом работа может быть кропотливой, требующей сосредоточенности и концентрации внимания, как-то: медицина и здравоохранение (особенно прикладные области — стоматология, массаж, работа медицинской сестры, санитарки (непосредственное проведение процедур), иглоукалывание, физиотерапия, рентгеноскопия, биохимическая диагностика). Хорошо проявляют себя также в области товароведения, в сфере обслуживания (хранение денег и материальных ценностей), в бухгалтерской работе обслуживающего характера, на должности кассира.





Гамлет, Артист

● **Сильные стороны**

Эмоционален, тонко чувствует настроение других людей. Умеет красиво выражать свои чувства: от возвышенных интонаций до тонкой иронии. Может увлечь людей своими эмоциями, повести за собой. Тревожится об опасности, которая таится в развитии ситуации, умеет предпринять необходимые меры, чтобы ее избежать. Предусмотрителен и дальновиден, умеет правильно распределить мероприятия во времени. Верит в неограниченные возможности и способности человека. Старается понять мотивы поведения людей, стоит на моральных позициях воспитателя и наставника. Пунктуален, имеет развитое чувство ответственности. Обычно имеет широкие гуманитарные интересы.

● **Проблемы**

Ему с трудом дается внутреннее равновесие. Склонен излишне драматизировать события. Самолюбив, раним, настроен на корректное, вежливое отношение к себе, долго помнит обиды. Не любит, когда его прерывают, торопят. Остро переживает свои неудачи и разочарования. Категоричен в суждениях и выводах, не склонен к компромиссам. По натуре аристократичен, может допускать крайности в одежде, самовыражаясь таким образом (экстравагантность или, наоборот, элементы небрежности). Не любит делать много дел сразу. Недоверчив к непроверенной информации. Критику своей внешности и привычек в быту переносит болезненно. Может допускать небрежность в оформлении деловой документации.

● **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 род деятельности**

Гуманитарная сфера, где нужно пропагандировать какую-либо идею, мировоззрение, религию. Может быть хорошим агентом по сбыту или страхованию, где надо эмоционально вовлечь клиента. Может хорошо работать в сфере искусства, где нужно играть, выражать эмоции (театр, эстрада, ораторское искусство).



Есенин, Лирик



- **Сильные стороны**

Эмоционален, обаятелен. Мягкий, тактичный человек. Обладает утонченностью в восприятии. Часто имеет развитые гуманитарные интересы. Чуток и внимателен к людям, старается со стороны поддерживать ровные отношения. Проявляет терпимость к недостаткам и слабостям других. Романтичен и оптимистичен, верит в светлое будущее. Готов идти на компромиссы: умеет терпеливо ждать и прощать. Хорошо развито предчувствие, тревожится за исход дела, хотя внешне этого не показывает. Уважает сильных авторитетных людей, которые могут выдать конкретные указания. В интересах дела может проявлять хорошие дипломатические способности, располагая людей к себе своей скромностью и обаянием. Обладает неплохим чувством юмора. Искусен в умении нравиться. К каждому умеет найти индивидуальный подход. Демонстрирует изысканность, хорошие манеры, грациозен в движениях. Со вкусом одевается, элегантен.



- **Проблемы**

Внутренне раним, противоречив. Несколько неуверен в себе, склонен к сомнениям и колебаниям в выборе решения. Его нужно вовлекать в дело. Нуждается в моральной, физической и материальной поддержке. Из-за рассеянности иногда забывает выполнять обещания. В работе склонен утопать в деталях, отвлекаться на мелочи и при этом не успевать сделать в срок более важные дела. Не любит строгих порядков, бездумного подчинения регламентам и инструкциям. Ему с трудом даются экономия и трезвый расчет в делах. На рабочем месте и в быту может допускать «художественный» беспорядок. Не любит людей, которые скупаются в мелочах. Болезненно воспринимает критику своей работы. Охотно делится своими проблемами с окружающими, ищет понимания, сочувствия и поддержки. Его работоспособность имеет явно выраженные периоды спадов и подъемов.



От него нельзя требовать и ожидать: — постоянно высокой работоспособности;— пунктуальности и организованности;— быстрой конкретной отдачи в делах;— умения хорошо анализировать ситуацию;— умения руководить большим коллективом, распределять обязанности.

- **Рекомендуемый род деятельности**

Лучше всего, если работа ЛИРИКА носит гуманитарную направленность. Он может хорошо работать там, где нужно элегантно общаться с не очень большим количеством людей. Из ЛИРИКОВ получаются неплохие секретари (особенно под началом у МАРШАЛОВ), переводчики, библиотекари, литераторы, журналисты, редакторы текстов. Они также хорошо могут себя реализовать в сфере искусства (в качестве театральных критиков, поэтов).



Гексли, Инициатор

Сильные стороны

Общителен и эмоционален. Способен найти подход к любому человеку в случае необходимости. В этом ему помогает природная обаятельность и дипломатичность. Говорит комплименты, стремится делать людям приятное. Разбирается в способностях людей. Хорошо чувствует их скрытые побуждения и недостатки. Способен даже предсказывать поведение окружающих. Тянется к незаурядным людям, интересуется всем необычным и загадочным. Увлечшись какой-либо идеей, охотно ее рекламирует, становясь ее активным сторонником. Впечатлителен и отзывчив, сочувствует людям, любит давать им советы в сложных жизненных ситуациях. Эмоционален, нуждается в постоянном притоке новых впечатлений. Стрессоустойчив, в экстремальных условиях мобилизуется, может дать решительный отпор. В случае неудачи переживает ее бурно, но недолго. Любит красивые вещи, стремится оригинально одеваться.

Проблемы

Из-за желания поддерживать со всеми хорошие отношения перегружает себя лишними контактами. Доверчив по натуре, в разговоре может порой рассказать лишнее. Быстро разочаровывается в объектах своих симпатий. Может быть экзальтированным, сильно зависит от настроения. Не любит регламентации и строгих правил, стесняющих его независимость. Противник иерархии и чиновничества. Не приемлет условностей и предрассудков.

Довольно неорганизован и непрактичен. Часто не успевает сделать намеченное к сроку, так как склонен отвлекаться на второстепенные дела. Порой ему не хватает терпения и тщательности, не всегда доводит начатое до конца. Осуждает грубых и невоспитанных людей, однако сам бывает вспыльчив, несдержан, порой даже агрессивен.

От него нельзя требовать и ожидать:

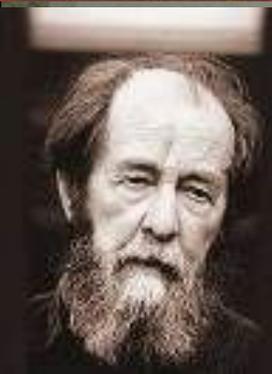
- качественного выполнения кропотливой работы;
- систематического ведения документации;
- высокой самоорганизованности;
- умения эффективно руководить другими людьми и распределять обязанности;
- безэмоционального поведения в конфликтных ситуациях.

Рекомендуемый род деятельности

Желательная сфера применения способностей — гуманитарная, в том числе педагогика, искусство, журналистика, семейное психологическое консультирование, служба знакомств, а также имиджмейкерство и реклама.



Достоевский, Гуманист



● **Сильные стороны**

Хорошо разбирается во взаимоотношениях между людьми. Стремится к самоусовершенствованию, проявляет интерес к морально-философским проблемам. Может оценить способности людей. Проявляет понимание, терпимость. Может идти на компромиссы ради мира и согласия. Отзывчив и внимателен. Принимает людей такими, какие они есть: прощает им их слабости и не пытается переделать насильно. Очень устойчив в своих привязанностях.

- С пониманием относится к проявлению бурных эмоций другого человека. Старается его успокоить, дать дельный совет. Если это не помогает, умеет терпеливо ждать, пока тот не успокоится сам. Любит во всем тщательность и основательность. Кропотлив в труде. Исполнителен, добросовестен и пунктуален. Старается вести здоровый образ жизни, избегает вредных привычек. Стремится во всем придерживаться принципов гуманизма и справедливости.

● **Проблемы**

Впечатлителен и раним. Тяжело переживает конфликты и недоразумения, стрессонеустойчив. Очень щепетилен, не любит обременять собой других. Вместе с тем плохо переносит одиночество, нуждается во внимании близких людей. Увязая в деталях дела, часто переутомляет себя. Ему с трудом дается оценка качества своей работы и затраченного на нее времени. Доверчив и искренен, о чем приходится порой сожалеть, так как его добротой злоупотребляют. Довольно самодостаточен, малоинициативен и инертен в своем поведении. Не вникает в то, что не касается круга его интересов.

● **От него нельзя требовать и ожидать:**

- предприимчивости и инициативности в делах;
- решительного поведения в экстремальной ситуации;
- высокой степени мобилизованности;
- быстрого и качественного выполнения рутинной работы, которая ему неинтересна;
- организаторских способностей.

● **Рекомендуемый род деятельности**

Лучше всего ГУМАНИСТ реализует себя в области психотерапии, в воспитательной работе «кружкового» характера с подростками. Успешно применяет свои способности в философско-гуманитарных сферах, а также в портретной и сюжетной фотографии.

Социотипы и темпераменты

| | Экстраверсия | Интроверсия |
|------------------|--------------|-------------|
| Рациональность | холерики | флегматики |
| Иррациональность | сангвиники | меланхолики |

Следовательно, 16 социотипов распределяются по темпераментам следующим образом:

- 1) *Холерики*, или рациональные экстраверты — ЭНТУЗИАСТ, НАСТАВНИК, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ и УПРАВИТЕЛЬ;
- 2) *Флегматики*, или рациональные интроверты — АНАЛИТИК, ИНСПЕКТОР, ХРАНИТЕЛЬ и ГУМАНИСТ;
- 3) *Сангвиники*, или иррациональные экстраверты — ИСКАТЕЛЬ, МАРШАЛ, ПОЛИТИК и СОВЕТЧИК;
- 4) *Меланхолики*, или иррациональные интроверты — ПОСРЕДНИК, ЛИРИК, КРИТИК и МАСТЕР.

Таблица интERTипных отношений

| | I квадра | | | | II квадра | | | | III квадра | | | | IV квадра | | | |
|-------------------|----------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|------------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|
| | илЭ | СЭИ | ЭСЭ | лии | ЭиЭ | лси | слЭ | иЭи | СЭЭ | или | лиЭ | эси | лсЭ | Эии | иЭЭ | сли |
| илЭ Дон Кихот | Тожд. | Дуал. | Акт. | Зерк. | Зак. | Рев. | Дел. | Мир. | СЭ | ПП | КТ | Конф. | ПЗ | ПР | Род. | ПД |
| СЭИ «Дюма» | Дуал. | Тожд. | Зерк. | Акт. | Рев. | Зак. | Мир. | Дел. | ПП | СЭ | Конф. | КТ | ПР | ПЗ | ПД | Род. |
| ЭСЭ «Гюго» | Акт. | Зерк. | Тожд. | Дуал. | Род. | ПД | ПЗ | ПР | КТ | Конф. | СЭ | ПП | Дел. | Мир. | Зак. | Рев. |
| лии «Робеспьер» | Зерк. | Акт. | Дуал. | Тожд. | ПД | Род. | ПР | ПЗ | Конф. | КТ | ПП | СЭ | Мир. | Дел. | Рев. | Зак. |
| ЭиЭ «Гамлет» | ПЗ | ПР | Род. | ПД | Тожд. | Дуал. | Акт. | Зерк. | Зак. | Рев. | Дел. | Мир. | СЭ | ПП | КТ | Конф. |
| лси Горький | ПР | ПЗ | ПД | Род. | Дуал. | Тожд. | Зерк. | Акт. | Рев. | Зак. | Мир. | Дел. | ПП | СЭ | Конф. | КТ |
| слЭ «Жуков» | Дел. | Мир. | Зак. | Рев. | Акт. | Зерк. | Тожд. | Дуал. | Род. | ПД | ПЗ | ПР | КТ | Конф. | СЭ | ПП |
| иЭи «Есенин» | Мир. | Дел. | Рев. | Зак. | Зерк. | Акт. | Дуал. | Тожд. | ПД | Род. | ПР | ПЗ | Конф. | КТ | ПП | СЭ |
| СЭЭ «Наполеон» | СЭ | ПП | КТ | Конф. | ПЗ | ПР | Род. | ПД | Тожд. | Дуал. | Акт. | Зерк. | Зак. | Рев. | Дел. | Мир. |
| или «Бальзак» | ПП | СЭ | Конф. | КТ | ПР | ПЗ | ПД | Род. | Дуал. | Тожд. | Зерк. | Акт. | Рев. | Зак. | Мир. | Дел. |
| лиЭ Джек Лондон | КТ | Конф. | СЭ | ПП | Дел. | Мир. | Зак. | Рев. | Акт. | Зерк. | Тожд. | Дуал. | Род. | ПД | ПЗ | ПР |
| эси «Драйзер» | Конф. | КТ | ПП | СЭ | Мир. | Дел. | Рев. | Зак. | Зерк. | Акт. | Дуал. | Тожд. | ПД | Род. | ПР | ПЗ |
| лсЭ «Штирлиц» | Зак. | Рев. | Дел. | Мир. | СЭ | ПП | КТ | Конф. | ПЗ | ПР | Род. | ПД | Тожд. | Дуал. | Акт. | Зерк. |
| Эии «Достоевский» | Рев. | Зак. | Мир. | Дел. | ПП | СЭ | Конф. | КТ | ПР | ПЗ | ПД | Род. | Дуал. | Тожд. | Зерк. | Акт. |
| иЭЭ «Гексли» | Род. | ПД | ПЗ | ПР | КТ | Конф. | СЭ | ПП | Дел. | Мир. | Зак. | Рев. | Акт. | Зерк. | Тожд. | Дуал. |
| сли «Габен» | ПД | Род. | ПР | ПЗ | Конф. | КТ | ПП | СЭ | Мир. | Дел. | Рев. | Зак. | Зерк. | Акт. | Дуал. | Тожд. |

Сокращения:

- Тожд. — тождественные отношения
- Дуал. — дуальные отношения
- Акт. — отношения активации
- Зерк. — зеркальные отношения
- Род. — родственные отношения
- ПД. — полудуальные отношения
- Дел. — деловые отношения
- Мир. — миражные отношения

- СЭ — отношения суперэго
- КТ — отношения квазитождества
- ПП — отношения полной противоположности
- Конф. — конфликтные отношения
- Зак. — отношения заказа (Вы заказчик)
- ПЗ — отношения заказа (Вы подзаказный)
- Рев. — отношения ревизии (Вы ревизор)
- ПР — отношения ревизии (Вы подревизанный)

Пояснение: для определения интERTипных отношений по таблице находим свой тип в левом вертикальном столбце, тип партнера в верхней строчке, и пересечение строки с собственным типом и столбца с типом партнера покажет интERTипные отношения.