

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

ДЕЛОВАЯ СОЦИОНИКА

Юрий Иванов, д.э.н., профессор

Люди приносят на работу свое настроение и самочувствие, симпатии и антипатии, любовь и ненависть. И к работе они относятся по-разному, и делать ее умеют по-всякому, и голова у них нередко бывает занята проблемами, очень далекими. Службы управления персоналом постоянно волнуют вопросы, как подбирать специалистов, руководителей и формировать управленческие команды, проводить профессиональный подбор и выстраивать наилучшим образом карьерный рост каждого работника. Позволяет облегчить поиск ответов на эти вопросы соционика.

Появлению соционики предшествовало открытие, сделанное швейцарским психологом Карлом Густавом Юнгом. Он констатировал существенную разницу в восприятии действительности между людьми, неодинаковость проявления структуры психики, отражающую особенности, связанные с психологическим типом личности.

По Юнгу, каждый человек не только индивидуальность, но и представитель определенного типа. Это не лишает индивида только ему присущих личностных черт и качеств, а лишь свидетельствует об объективных закономерностях взаимодействия представителей различных психологических типов с окружающей действительностью в соответствии с врожденной структурой психики.

Именно Юнгом введены термины «экстраверсия» и «интроверсия», обозначающие особенности восприятия жизни, способы осознания мира, себя и своей связи с этим миром, т.е. установки человеческой психики. Юнг утверждал, что каждый из нас изначально ориентирован на восприятие либо внешних сторон жизни (экстраверсия), либо внутренних (интроверсия). Следует особо отметить, что «каждый человек обладает общими механизмами, экстраверсией и интроверсией, и только относительный перевес одного или другого определяет тип».

В нашей стране интерес к идеям Юнга возник в 60-е годы, а наибольшие успехи были достигнуты в 70–80 годы. В конце 70-х литовский экономист Аушра Аугустинавичуте логически усовершенствовала юнговскую типологию, рассмотрев ее в новом ракурсе: отношения между людьми определяются их типами. Назвав свою типологию соционикой, она пришла к выводу, что тип является врожденной психической структурой, определяющей конкретный вид информационного обмена личности со средой.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

Определение соционического типа

Соционический тип определяется на основе четырех пар противоположных психических характеристик человека:

- экстраверсия — интроверсия;
- сенсорика — интуиция;
- этика — логика;
- рациональность — иррациональность.

Экстраверсия — интроверсия (источник энергии — внешнее/ внутреннее)

Экстраверт всегда в гуще людей, общителен, открыт для других, у него много друзей. В действиях активен и инициативен, свободен в высказываниях, способен к рискованным поступкам. Для экстраверта главное — объективный окружающий мир, реальные объекты. Их свойства для него вторичны, а значит, изменяемы при необходимости. В контакты с людьми вступает легко, ему интересны новые собеседники, но также легко и рвет отношения, если они не укладываются в созданные им для себя нормы, хотя при этом всегда сопоставляет свое мнение с мнением окружающих. Не обращает внимания на плохие условия работы, если чувствует, что он нужен, что без него трудно обойтись, однако не приемлет принуждения даже при высоких целях. Рутинную работу старается выполнить как можно быстрее, чтобы заняться созиданием. Он легко срывается с места, иногда неожиданно даже для самого себя.

Сознание **интроверта** обращено к своему внутреннему миру, он хорошо понимает движения своей души, свои чувства, мысли, переживания. С трудом воспринимает большое количество новой информации. Внешне спокоен, лучше всего работает в одиночестве. Отношения между объектами для него важнее самих объектов, которые можно изменять, чтобы добиться нужных отношений. Неожиданности, новые знакомства, внезапный визит способны выбить его из колеи, зато он очень дорожит сложившимися отношениями и с трудом их рвет, предпочитая перестраивать себя и других для сохранения отношений. Дружит с немногими, но очень долго. Хорошо выполняет то, что считает своим долгом, но не любит ответственности, которую воспринимает как наказание.

Сенсорика — интуиция (тип мышления — конкретность/отвлеченность)

Весь мир **сенсорик** воспринимает через собственные ощущения, потребности и восприятие собственного тела, вкус, запахи, цвет. Он ценит комфорт, порядок, чистоту. Все это умеет и любит создавать сам. Все происходящее вокруг находится в поле его внимания, он живет сегодняшним днем по формуле «здесь и сейчас», хорошо ориентируется в текущей обстановке.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

Имеет ясное представление о том, чего хочет, поэтому почти не сомневается в правильности своих поступков, уверен в себе. В новых делах сенсорик нетороплив и начинает их только тогда, когда уверен в результате. В спорных, затрагивающих только его вопросах, старается разобраться немедленно и до конца отстаивать свои интересы. Он склонен к практической деятельности больше, чем к исследовательской. Любит делать работу самостоятельно. Всегда старается иметь под рукой справочники и энциклопедии.

Стихия человека **интуитивного типа** — выработка новых идей, создание новых и усовершенствование старых изделий, технологий, производств, услуг. Ему присущи сомнения и неопределенность в восприятии окружающего мира и собственного организма. Однако он способен точно предвидеть развитие событий и предсказывать будущее. Интуит беспокоится о будущем и старается обеспечить его себе и близким людям. Имея дело с реальным объектом, он смотрит как бы сквозь него, видя что-то понятное только ему, работает «импульсами», мучаясь постоянными сомнениями. Беспорядок его не беспокоит, он сам может быть его источником, причем утверждает, что это не беспорядок, а известный только ему порядок. Ему ведомы внутренние, глубинные способности и возможности человека, он легко уходит от реальной действительности в неведомые миры и теории, теоретическая работа ему ближе практической. Все новое его интересует, причем он не задумывается о выгоде этого дела. Если возникает спорный вопрос, то интуит, как правило, отступает, поскольку надеется, что ситуация разрешится сама собой, а способность предвидеть будущее позволяет ему довольно точно уловить тенденцию.

Этика — логика (способ принятия решения — чувства/мысли)

Главное отличие **этика** — умение налаживать отношения с людьми, понимать их эмоциональное состояние и манипулировать чужими чувствами. При этом и сам он легко поддается настроению других людей. Будучи весьма обидчивым, умеет этим пользоваться для воздействия на других людей. Этик всегда предпочитает уговаривать людей, не скупится на комплименты. Он делит людей по принципу «хороший — плохой», «нравится — не нравится», «любимый — нелюбимый». Решения часто принимает исходя из своих симпатий и антипатий, склонен к компромиссам.

Логик любит разбираться в системах, законах, технических устройствах. Он хорошо понимает объективные законы окружающего мира, умеет анализировать, выделить во всем главные детали. Механизм явлений, порядок в природе и обществе для него всегда первичны. Логик привык все рассматривать с точки зрения целесообразности и закономерности. В споре всегда старается добраться до истины, для доказательства ищет все новые и новые аргументы, но не занимается выяснением причин ссор. Людей оценивает по схеме «разумный — неразу-

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

мный», «деловой — неделовой», «умелый — неумелый». Сложных этических ситуаций старается избегать, поскольку считает, что человеческие эмоции только вредят делу. В своей требовательности способен игнорировать настроения других людей. В чувствах устойчив, говорить о них не любит. Также не любит разговоры ни о своей личной жизни, ни — других людей.

Рациональность — иррациональность (способ деятельности — план/ситуация)

Человек **рационального типа** всегда действует продуманно, в соответствии с выверенной линией поведения и во всех делах точен. Любое дело тщательно продумывает, не оставляя нерешенным ни одного вопроса, поскольку нерешенные вопросы для него серьезная помеха. Он трудно перестраивается; если план выполняется не так, как намечено, чаще всего продолжает действовать по инерции, из-за чего у него постоянно возникают проблемы. Человек этого типа легко работает в системе, где определяющими являются порядок и дисциплина. Из рационалистов получаются хорошие менеджеры, от которых требуется строгое выполнение своих функций и не требуется особой инициативы и творчества. В общении с людьми рационалист вначале должен определить свое отношение к ним и только потом может вступить во взаимодействие.

Человек **иррационального типа** импровизирует, действует по вдохновению, творчески приспособляясь к ситуации и полагаясь на случай. В общении сразу входит в контакт, в любую ситуацию «врывается» и только затем начинает изучать людей и их качества. Импульсивность и непоследовательность характерны для его деятельности. Он любит быть свободным от обязательств. Эффективно действует только под влиянием чувств. У него всегда много начатых дел, их решение он откладывает на последний момент и не всегда умеет их завершить, поскольку любит браться за новые для себя дела. Из таких людей получаются, скорее, неплохие предприниматели, нежели менеджеры.

Слабые и сильные стороны

В каждом человеке определенным образом сочетаются признаки, составляющие указанные пары; получается 16 типов личности (психологических типов). Каждый тип личности описывается формулой из элементов первой, второй и третьей пары. Формула выглядит, например, так: логико-сенсорный интроверт или интуитивно-логический экстраверт. Для простоты формулы в нее не вводится признак рациональность — иррациональность, так как этот признак определен как бы автоматически: если первым элементом формулы является этика или логика, то это рациональный тип, если же сенсорика или интуиция, то иррациональный.

Чтобы проще запомнить и разобраться в типах личности психологи им присвоили псевдонимы когда-то живших людей или литературных героев, например Бальзак или Штирлиц.

Определить тип личности можно с помощью тестов. При профессиональном подборе персонала или его деловой оценке специалист дает испытуемому заполнить тест, помогая ему при этом более четко выбрать правильный вариант ответа. В зависимости от характеристик каждого типа определяются сильные и слабые стороны каждого типа (табл. 1).

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

Таблица 1. Сильные и слабые стороны психологических типов

Псевдоним типа	Соционические характеристики	Сильная сторона	Слабая сторона
Дон Кихот	Интуитивно-логический экстраверт	Способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей	Отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти
Дюма	Сенсорно-этический интроверт	Гармония пространственных форм, эстетика, комфорт	Деловая выгода, эффективность, целесообразность
Виктор Гюго	Этико-сенсорный экстраверт	Возбужденное состояние, свое настроение, эмоции	Способность улавливать динамику развития, чувство времени, прогноз
Робеспьер	Логико-интуитивный интроверт	Умозрительная структура, система, объективные научные теории	Активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность
Максим (Горький)	Логико-сенсорный интроверт	Умозрительная структура, система, объективные научные теории	Способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей
Гамлет	Этико-интуитивный экстраверт	Возбужденное состояние, свое настроение, эмоции	Гармония пространственных форм, эстетика, комфорт
Жуков	Сенсорно-логический экстраверт	Активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность	Отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти
Есенин	Интуитивно-этический интроверт	Способность улавливать динамику развития, чувство времени, прогноз	Деловая выгода, эффективность, целесообразность
Джек (Лондон)	Логико-интуитивный экстраверт	Деловая выгода, эффективность, целесообразность	Гармония пространственных форм, эстетика, комфорт
Драйзер	Этико-сенсорный интроверт	Отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти	Способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей
Наполеон	Сенсорно-этический экстраверт	Активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность	Умозрительная структура, система, объективные научные теории
Бальзак	Интуитивно-логический интроверт	Способность улавливать динамику развития, чувство времени, прогноз	Возбужденное состояние, свое настроение, эмоции
Штирлиц	Логико-сенсорный экстраверт	Деловая выгода, эффективность, целесообразность	Способность улавливать динамику развития, чувство времени, прогноз
Достоевский	Этико-интуитивный интроверт	Отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти	Активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность
Гексли	Интуитивно-этический экстраверт	Способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей	Умозрительная структура, система, объективные научные теории
Габен	Сенсорно-логический интроверт	Гармония пространственных форм, эстетика, комфорт	Возбужденное состояние, свое настроение, эмоции

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

Области применения

От психологического типа зависит поведение человек и в определенной степени его способности (в том числе способность к руководству), отношения между разными типами, поведение в коллективе. Соционика помогает специалистам по управлению персоналом более точно проводить профориентацию и профотбор, построение профессиональной карьеры, формирование результативных коллективов, ведение деловых переговоров и так далее. Важную роль играет психологический тип в построении коммуникаций между разными психотипами.

Определив свой тип личности, можно самим узнать, кто из исторических деятелей прошлого и наших современников также относится к этому типу (табл. 2).

Таблица 2. Принадлежность к типу личности

Дон Кихот	Дюма	Гюго	Робеспьер
К.Маркс А. Эйнштейн Дж. Леннон З. Фрейд К. Циолковский	Н. Хрущев И. Эренбург Я. Гашек О. Табаков Е. Леонов Л. Броневой	Д. Вашингтон Ф. Энгельс Ж. Верн Л. Минели А. Экзепюри Л. Якубович	Ф. Дзержинский Г. Гегель А. Сахаров Н. Амосов Н. Рерих Ж. Алферов
Максим (Горький)	Гамлет	Жуков	Есенин
И. Сталин В. Путин А. Делон Л. Филатов В. Шукшин А. Карпов	Л. Троцкий В. Жириновский В. Шекспир О. Даль Ч. Чаплин Н. Гоголь	В. Ленин С. Королев М. Дуглас И. Павлов М. Ульянов Н. Мордюкова	Н. Бухарин Ю. Гагарин В. Леонтьев Ж. Руссо О. Янковский
Джек (Лондон)	Драйзер	Наполеон	Бальзак
Б. Ельцин Р. Рейган И. Ньютон Л. Ландау В. Скотт Д. Кеннеди	Н. Рейган М. Плачидо С. Ротару И. Тургенев Д. Сэлинджер Т. Шевченко	М. Горбачев А. Пушкин А. Пугачева Ю. Цезарь Л. Толстой Л. Гурченко	Л. Брежнев М. Кутузов С. Лем Э. Шеварднадзе И. Крылов
Штирлиц	Достоевский	Гексли	Габен
М. Тетчер А. Собчак С. Федоров А. Конан-Дойл А. Хейли Р. Зорге	Н. Карамзин М. Монро А. Солженицын А. Тарковский Ю. Соломин К. Паустовский	Д. Карнеги М. Твен М. Боярский Р. Быков В. Чапаев	В. Высоцкий Ж. Санд М. Терехова Ж. Сименон Э. Пьеха

Источники: И. Вейсбанд, О. Слинко, Е. Филатова

Следует сразу оговориться, что точное определение психологического типа является одним из слабых мест в современной соционике. Особенно это касается людей, живших в прошлые ве-

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

ка или известных по выступлениям на сцене, в кино, на телевидении, т.е., лично неизвестных «определителю» психологического типа. Трудности в этом вопросе имеют как объективный, так и субъективный характер.

К объективным трудностям следует отнести неяркую выраженность соционических характеристик у большинства людей, а также склонность к игре (надевание чужих масок), свойственной многим людям, особенно привычных к публичным выступлениям.

К субъективным трудностям относится субъективность исследователей — специалистов в области соционики — у каждого свои методы определения психологических типов и свой опыт в этой области. Определителем психологического типа человека является другой человек, и в данном случае «измеритель» является «прибором» субъективным. В табл. 2 тоже присутствует определенная субъективность, тем не менее, подобраны такие представители, по которым большинство авторитетов в области соционики соглашаются при определении психологического типа.