

**Министерство общего и профессионального образования Ростовской области  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ТАГАНРОГСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**


**Методическая разработка темы  
«Классификация психосоциотипов и их  
учет в профессиональной деятельности»**

**по дисциплине  
ОГСЭ.06 Психология общения**

**для специальностей:  
40.02.02 Правоохранительная деятельность  
38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)**

**2019г.**

Одобрено на заседании цикловой  
методической комиссии специальности  
38.02.05 Товароведение и экспертиза  
качества потребительских товаров  
Протокол № 7 от 06.09.2019  
Председатель ЦМК

  
\_\_\_\_\_ Е.В. Фрига

Методическая разработка темы по дисциплине ОГСЭ.06 Психология общения для специальностей 40.02.02 Правоохранительная деятельность и 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) ориентирована на реализацию федерального компонента государственного образовательного стандарта среднего общего образования по ОГСЭ.06 Психология общения на базовом уровне в пределах основной образовательной программы среднего профессионального образования с учетом профиля получаемого профессионального образования.

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Таганрогский механический колледж».

Разработчик:

Преподаватель специальных дисциплин высшей категории ГБПОУ РО «ТМехК» Т.З. Васильева

Рецензент:

Преподаватель общеобразовательных дисциплин высшей категории ГБПОУ РО «ТМехК» О.Н. Дихтярь

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

Введение	4
Понятие психосоциотипа личности	5
Психотипы людей по классификации К.Г. Юнга	5
Характеристика особенностей взаимоотношений психосоциотипов	8
Психологические типы – лидеры	9
Психотипы подчиненных	11
Приложение №1	13
Приложение №2	16
Приложение №3	18
Список литературы	26

## ВВЕДЕНИЕ

Большинство людей считают, что общение – исключительно передача и получение информации. Однако, для того, чтобы передать информацию, необходимо сначала вступить во взаимодействие. Следовательно, общение связано прежде всего с взаимоотношением. Кроме того, общение – непрерывная деятельность: любая передача информации предполагает взаимодействие. Общение необходимо и для взаимопонимания. Современная профессиональная деятельность человека практически вся построена на взаимодействии для обмена информацией.

Личность отчетливо проявляется в общении с другими личностями. В процессе общения выделяют три стороны или функции: коммуникативную, интерактивную и перцептивную.

Понятие «общение» не только указывает на межличностный характер взаимодействия, но и относится к деятельности особого рода, в результате которой возникает психологический контакт между участниками общения.

Для того, чтобы эффективно осуществлять совместную деятельность, необходимо разбираться в психосоциотипе участника по общению. Общение, включенное в процесс деятельности, позволяет осуществлять «согласование» или «рассогласование» деятельности участников.

Целью данного учебно-методического пособия является помочь обучающимся специальности «Правоохранительная деятельность» получить информацию о классификации психосоциотипов, существующих в психологии, дать возможность познакомиться с их характеристиками, провести самодиагностику и психодиагностику своих коллег с целью подбора правильного общения с целью наиболее эффективной совместной профессиональной деятельности.

Данное учебно-методическое пособие может быть использовано для самостоятельной внеаудиторной работы обучающихся.

## ПОНЯТИЕ ПСИХОСОЦИОТИПА ЛИЧНОСТИ

Соционика - это наука, изучающая процесс обмена информацией между человеком и внешним миром, т.е. каким образом люди воспринимают, перерабатывают и выдают информацию. Соционика помогает лучше понимать возможности и способности других людей, что можно ожидать от человека.

Психосоциотип личности — врожденная психическая структура, определяющая конкретный вид информационного обмена человека со средой в зависимости от уровня развития таких психических функций, как эмоции, ощущения, интуиция и мышление и специфики предпочтений — экстраверсии или интроверсии.

## ПСИХОТИПЫ ЛЮДЕЙ ПО КЛАССИФИКАЦИИ К.Г. ЮНГА

Известный психолог К.Г. Юнг выделил два типа людей — экстравертов и интровертов. Люди также различаются по доминирующей функции, которая бывает мыслительной, эмоционально чувствующей, ощущающей или интуитивной. Типовая дифференциация отмечается со столь раннего возраста, что можно говорить о ней как о врожденной.

Существуют четыре основных предпочтения, обуславливающих типы личности:

1. Первое имеет отношение к тому, откуда вы черпаете свою энергию: из внешнего мира (экстравертный) или изнутри себя (интровертный).

2. Второе связано с тем, как вы собираете информацию о мире: дословно и последовательно, опираясь на текущие реальные ощущения (сенсорно ощущающий), или произвольно, доверяя своей интуиции (интуитивный).

3. Третье относится к тому, как вы принимаете решения: объективно и беспристрастно, тщательно все продумывая, анализируя и планируя (мыслительно-логический), или субъективно, по велению чувств (эмоционально чувствующий).

4. Четвертое касается нашего образа жизни: являемся ли мы решительными и методичными (решающий, рациональный тип) или уступчивыми, гибкими, непосредственными, несколько спонтанными (воспринимающий, рациональный тип).

Согласно типологии Юнга, типы людей можно выделить по следующим характеристикам:

1. Экстравертный — интровертный.
2. Рациональный — иррациональный.
3. Мыслительный (логический) — эмоциональный (этический).
4. Ощущающий (сенсорный) — интуитивный

Экстраверт заряжается энергией от людей и действий, поэтому направлен к внешнему миру, к общению (обозначим этот тип буквой Е.)

Интроверт же черпает энергию внутри себя, он сконцентрирован на своем внутреннем мире, малообщителен (после , в служебной деятельности поощряют экстравертов интроверту необходимо предоставлять время для размышлений — таково объективное условие.

Экстравертов мы видим выплескивающими свои мысли и чувства, а интроверты внешне проявляют себя лишь отчасти, они раскрываются, когда почувствуют доверие к окружающим или в исключительных обстоятельствах.

Для людей мыслительного, логического типа характерно стремление понять, объяснить существенные черты, закономерности событий, жизни. (Этот тип обозначим буквой Л.)

Для представителей эмоционального типа главное — выражение своего отношения к событию, его оценка, «принятие или непринятие», приход к определенному решению в соответствии с чувствами, при учете того, как оно повлияет на других людей и взаимоотношения с ними. (Эмоциональный тип обозначим буквой Э.)

Шкала Л—Э единственная, по которой выявляются половые различия. Шесть из десяти мужчин — люди типа Л, среди женщин соотношение прямо противоположно: 60% относят себя к категории Э.

Людам сенсорного (ощущающего) типа присуще восприятие событий как реальности, как чувственного опыта (ощущения, восприятие). Они предпочитают конкретную информацию: то, что можно увидеть, услышать, потрогать; фокусируют внимание на фактах и деталях. Критерием для принятия решений служит здравый смысл и опыт окружающих, им чуждо фантазерство, они предпочитают «синицу в руках журавлю в небе». (Этот тип обозначим буквой С.)

Интуитивный тип отличает способность прогнозировать будущее развитие событий, воображение, склонность собирать информацию произвольным образом, порой «скачкообразно», отыскивая в ней свой смысл и взаимосвязи между различными явлениями, доверяя интуиции и предчувствиям. При принятии решений люди такого типа опираются на свой внутренний голос, собственную интуицию, не оглядываясь на то, как поступают в подобных ситуациях окружающие люди. (Интуитивный тип обозначим буквой И).

Когда два человека по-разному собирают информацию, их отношения могут быть поставлены под угрозу. Например, человек сенсорного типа спрашивает: «Который час?» — и ожидает услышать точный ответ, но слова человека интуитивного типа обычно бывают иными: «Уже поздно, и пора идти». Первый, теряя терпение, повторяет вопрос: «Скажи конкретно, который час?», на что второй, уверенный в своей правоте, может заключить: «Нельзя быть таким капризным. Я ведь сказал, пора идти, уже больше трех».

Человек рационального типа, решительный, способный принимать решение с минимальным напряжением, четко понимая, почему выбрано именно это. Он последовательно и настойчиво осуществляет принятое решение, не меняя его, четко планирует и контролирует свою жизнь и даже жизнь окружающих. Люди этого типа принимают какое-либо решение быстро, не всегда учитывая новую информацию, даже если та свидетельствует, что его необходимо изменить. (Рационально-решающий тип обозначим буквой Р.)

Для иррационального, или воспринимающего, типа характерно накопление информации вместо того, чтобы торопиться с решением. Последнее может неоднократно меняться в зависимости от обстоятельств, причем часто человек сам

не может объяснить, почему изменил свое решение. Такая гибкость, спонтанность, некоторая стихийность жизни и поведения не всегда адекватно понимается окружающими людьми. (Иррационально воспринимающий тип обозначим буквой В.)

Людей с преобладающей сферой ощущений или интуиции относят к иррациональному типу, поскольку они способны гибко менять свое решение и поведение в зависимости от текущих ощущений или интуитивных предчувствий.

Людей с преобладанием логики либо эмоций относят к рациональному типу, они склонны принимать четкие решения, для них «суждения важнее, чем ощущения».

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПСИХОСОЦИОТИПОВ**

Согласно особенностям психосоциотипа, между людьми будут складываться те или иные взаимоотношения. 1. Дуальные отношения (полное дополнение). Информация от другого человека воспринимается как поддержка, помощь, коррекция. Это происходит потому, что информация с первого (сильного) канала поступает на пятый (слабый, безразличный к критике и давлению, но охотно принимающий помощь). Взаимодополняют друг друга такие психотипы: «Есенин» и «Жуков», «Наполеон» и «Бальзак», «Штирлиц» и «Достоевский» и т. д. Они отличаются по экстраверсии—интроверсии, этике—логике, сенсорике—интуиции, но по признаку рациональность—иррациональность совпадают. Это надежные партнеры в работе, в семейной жизни. Оказалось, что люди четырех типов могут полностью взаимодополнять друг друга, образуя оптимальные кварталы, внутри которых — полная кооперация, взаимопомощь, поддержка, психофизиологическое регулирование, психологический комфорт и максимально продуктивная деятельность.

Первую кватру составляют такие типы, как «Дон-Кихот», «Дюма», «Робеспьер», «Гюго»; вторую — «Есенин», «Жуков», «Гамлет», «Максим Горький»;



третью — «Наполеон», «Бальзак», «Драйзер», «Джек Лондон»; четвертую — «Габен», «Гексли», «Штирлиц», «Достоевский».

Любопытно, что, по наблюдениям медиков, люди, образующие одну кватру, имеют схожие заболевания: в первой часто страдают желудочно-кишечными заболеваниями; во второй — болезнями позвоночника и нервной системы; в третьей — гинекологическими, урологическими заболеваниями; в четвертой — кардиологическими и болезнями дыхательной системы.

Можно сказать, что первой группе присущи гармоничность, насыщенность эмоциональных и этических переживаний, второй — готовность действовать в жестоком мире, сила воли и ощущение момента; третьей — буря, натиск, борьба, активность; четвертой — оптимистичный практицизм, гармония и дружелюбие.

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ – ЛИДЕРЫ**

Существует много классификаций психотипов. Сгруппировав их психологические характеристики и изучив их описание, мы можем легче понять окружающих людей. Это позволит нам контролировать ситуации, в том числе и в профессиональной деятельности.

Существует разделение психотипов по лидерским качествам:

Выделяется четыре группы людей. «Аполлон» (ИЭ: интуитивные, эмоционально чувствительные; ИИЭВ, ИИЭР, ЕИЭВ, ЕИЭР; «Есенин», «Достоевский», «Гексли», «Гамлет»). Сила этих людей — в способности убеждать и сотрудничать. Это лидеры. Слабость — приверженность к индивидуальному подходу в решении проблем, иногда нежелание идти навстречу. Им присуще умение общаться с людьми и легко находить путь к сердцам окружающих, чего не в состоянии достичь представители других типов. Поэтому значительное большинство практикующих психологов, психиатров, психотерапевтов относятся к данному типу. Художественная литература — еще одна область, где он доминирует.

«Прометей» (ИЛ: интуитивные, мыслительно-логические; ИИЛВ, ИИЛР, ЕИЛВ, ЕИЛР; «Робеспьер», «Бальзак», «Дон-Кихот», «Джек Лондон»). Такие люди

отличаются умением рассуждать логически и стратегически. Это природные аналитики. Но их слабая сторона — все усложнять, а также нетерпимо относиться к некомпетентности. Они наиболее хорошо ощущают себя в сфере науки, где существуют строгие закономерности, взаимосвязи и системы (в математике, философии, архитектуре).

«Эпиметей» (СР: сенсорно-решающие; ІСЛВ, ІСЛР, ЕСЭР, ЕСЛР; «Драйзер», «Горький», «Гюго», «Штирлиц»). Их преимущество — сильное чувство ответственности. Такие люди — хребет любой организации. Однако они жестки в суждениях и придерживаются слишком узкого взгляда на выполнение правил и инструкций. Вместе с тем обладают высокоразвитым чувством ответственности, поддерживают иерархические отношения в системе, где им приходится работать. Они прекрасно понимают механизмы взаимоотношения «начальник—подчиненный», причем могут одинаково успешно действовать в обеих ролях. Большое значение имеет сохранение традиций и обычаев, помогающих поддерживать связь времен и поколений. Обычно эти люди (за исключением крайне выраженных интровертов) без труда решают бытовые проблемы и в житейских ситуациях могут дать 100 очков вперед представителям других типов.

Дионисий (СВ: сенсорно-воспринимающие; ІСЭВ, ІСЛВ, ЕСЭВ, ЕСЛВ; «Дюма», «Габен», «Наполеон», «Жуков»). Люди этого типа легко выполняют разнообразные задания, особенно в чрезвычайных ситуациях, возникающих на работе. Это тип беспокойных организаторов. Но им неинтересна повседневная рутинная деятельность, и они мыслят недостаточно широко. Главное стремление — к свободе, которая для них заключается в возможности следовать всем своим влечениям и импульсам. Они не только хотят обрести ее, но желают также, чтобы и окружающие знали об этом и об их импульсивности. Род выбираемой деятельности связан с риском. Они живут «здесь и сейчас» и предпочитают действовать.

## ПСИХОТИПЫ ПОДЧИНЕННЫХ

Специалисты различают много подтипов у каждого психотипа, и в течение жизни все может меняться.

Руководителю достаточно усвоить, что есть три главных психотипа: нарцисс, невротик и шизоид. Психотип – это набор потребностей.

У нарцисса базовая потребность в масштабировании и развитии. Речь не о самолюбовании, как принято считать, а о желании стать признанным, самым лучшим и великим. В детстве такой ребенок не получал признания от родителей. Повзрослев, продолжает неосознанно доказывать своему отцу или матери, что он лучший.

Невротик стремится стать частью команды, склонен много общаться. Чужие чувства для него важнее собственных. Если нарцисс больше сконцентрирован на себе, нежели на других людях, то невротик ориентирован на внешний мир.

У шизоида доминирует жажда безопасности. Если невротик заряжается от общения в другими людьми, то шизоид опустошается. Он погружен во внутренний мир, интроверт.

Чистых психотипов не бывает. В каждом человеке есть доминирующий тип и его важно понять. Определить его можно, например, попросив сотрудника написать 10 предложений на тему «Моя идеальная работа».

Если он напишет о масштабировании, захвате мира, перед вами нарцисс. Невротик подчеркнет важность команды и коллектива. Шизоид сделает акцент на условиях труда и комфорте.

По словам Сорокина, руководителю прежде всего надо знать свой психотип, но сотрудников мотивировать в соответствие с их потребностями, а не со своими. Если во главе предприятия невротик, а у него работают нарциссы, сколько бы он не мотивировал их на сплочение команды, каждый все равно будет сконцентрирован на достижении собственных целей.

Невротика надо мотивировать на команду, нарцисса – на достижение и признание, шизоида – на безопасность.

Сферу деятельности человек часто выбирает в зависимости от своего психотипа. Шизоиды идут туда, где минимум контактов с другими людьми: в аналитики, финансисты, бухгалтеры. Невротики стремятся в сферы, связанные с общением: продажи, волонтерство, журналистика. Нарциссы хотят везде конкурировать и рвутся на руководящие посты.

Швейцарский ученый Карл Г. Юнг впервые дал психологические характеристики типам направленностей личности на общение:

1. экстраверт – буквально «направленный вовне»; люди, стремящиеся к расширению деловых контактов, использованию всех своих коммуникативных способностей;

2. интроверт – буквально «направленный вовнутрь»; люди, ограничивающие контакты, замкнутые в себе, отгораживаются от окружающих, не допускают лишних расходов, берегут силы.

Тест «Психологические типы» (Карл Юнг)

Инструкция: ответьте на вопросы теста. Если вы согласны с вопросом ситуации – отвечаем «да», не согласны – «нет». Подсчитав положительные ответы в двух частях теста, вы сможете определить к какому психологическому типу по направленности на общение вы более склонны.

Вы относитесь к группе экстравертов, если:

1. В один и тот же день вы можете посмотреть два кинофильма, концерта, пьесы, назначить несколько встреч и успеть только на одну-две.

2. Число ваших приятелей, знакомых с каждым днем увеличивается.

3. У вас неважное настроение, когда телевизор и радиоприемник неисправны. Вы чувствуете себя одиноким и оторванным от мира, если телефон отключен.

4. Вы легко запоминаете лица, случаи, биографии, но труднее формулы и чужие высказывания.

5. Вы любите поесть, повеселиться в компании. Избегаете одиночества. Вы относитесь к категории жизнерадостных людей и ищете контакта с себе подобными, избегаете замкнутых людей.

6. Любит имитировать других, рассказывать анекдоты, веселые истории. У вас легкий характер.

7. Любите говорить речи, тосты. В компании любите быть на виду.

8. Знаете, где, когда и что делать.

9. Быстро входите в контакт с незнакомыми людьми и легко ориентируетесь в новой обстановке, без особых затруднений выходите из сложных ситуаций.

10. Быстро принимаете решения, способны на риск, хотя он не всегда оправдан. Командировки для вас – развлечение и вы их принимаете с радостью.

11. В какой конкретной ситуации оцениваете, что лучше предпринять, и поступаете в зависимости от обстоятельств.

12. У вас всегда много планов, заданий, проблем, идей, но вы в состоянии осуществить только часть из них.

13. Вы не понимаете, и не сочувствуете людям, которые непрерывно жалуются на свое здоровье.

14. Вас интересует, какое впечатление вы производите на окружающих.

Вы относитесь к группе интровертов, если:

1. Даже незначительного события достаточно, чтобы вы приостановили принятие важного решения.

2. Иногда одного представления или концерта для вас достаточно на целый месяц.

3. Часто вами овладевают воспоминания.

4. У вас друзей не много. Вы трудно сближаетесь с людьми.

5. Вы лучше запоминаете основную идею, чем подробности.

6. Вы предпочитаете иметь дело с меньшим, но отреферированным объемом информации, чем со всем потоком сообщений.

7. Вы не любите суеты, громкой музыки, шумных компаний.

8. У вас не много вещей, но они образуют с вами единое целое.

9. Вы любите фотографироваться.

10. Любите есть в одиночку. Чувствуете себя более свободно и непринужденно в домашней обстановке. Избегаете незнакомых компаний.

11. Трудно приспосабливаетесь к новой обстановке, коллективу, ситуации.

12. Вы принципиальный человек и стараетесь строго следовать своим принципам.

13. Вы внимательно следите за своим здоровьем, считаете, что лучше лишний раз принять профилактическое лекарство, чем потом лечить болезнь.

14. Иногда вам говорят, что нужно проще смотреть на некоторые вещи, но вы так не считаете.

Тест Гуленко В.В. по определению психоциотипов.

Инструкция и вопросы соционического теста.

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.

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.



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.

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 по соционике: 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.

Структурно-типологический подход К.Г. Юнга и две его интерпретации – И. Майерс-Бриггс и Д. Керси.

Структурно-типологический подход основывается на выделении четырех пар предпочтений у людей:

экстраверт (E) – интроверт (I);

сенсорный (S) – интуитивист (N);

мыслительный (T) – чувствующий (F);

решающий (J) – ориентирующийся (P).

Для определения своего типа вы должны выбрать по одному предпочтению из каждой пары, которое вам больше соответствует.

Рассмотрите способы, которыми вы пользуетесь для связи с внешним миром, откуда черпаете энергию для поддержания сил и деятельности.

Ниже приводим подробное описание каждого из восьми предпочтений.

Экстраверт (E)

Склонен сначала говорить, а потом думать; до тех пор, пока не услышит звук собственного голоса, не знает, что именно он скажет.

Имеет широкий круг знакомых и многих из них считает своими «ближайшими друзьями»; чем с большим количеством людей ему приходится встречаться в процессе своей деятельности, тем для него лучше.

Может спокойно читать или вести беседу при включенном телевизоре или радио, совершенно не понимая, что это может «отвлекать внимание».

Легко доступен для друзей и не уклоняется от общения с посторонними, хотя, скорее всего, будет стремиться занять центральную роль в разговоре с ними.

Охотно прерывает свои занятия, чтобы снять трубку зазвонившего телефона.

С удовольствием посещает вечеринки и предпочитает разговор с большим количеством собеседников и слушателей беседе в узком кругу; ему не обязательно ограничивать себя исключительно знакомыми, и он нередко сообщает сведения весьма личного свойства посторонним.

Предпочитает обсуждать нерешенные проблемы в обществе, а не обдумывать их в одиночестве; его угнетает необходимость провести значительное время в уединенных размышлениях, не имея возможности высказывать свои мысли другим и следить за их реакцией.

Слушает с большими усилиями, чем говорит сам; не упускает возможности оказаться в центре внимания и тяжело переживает, если ему не удастся принять активного участия в разговоре.

В затруднительной ситуации часто начинает мыслить вслух: «Я потерял очки, кто-нибудь видел мои очки? Никто не знает, куда подевались мои очки?» или «Да, о чем это я говорил? Кажется, это имело какое-то отношение к нашей вчерашней поездке. Да, я хотел сказать о том случайном прохожем...».

Очень нуждается в поддержке и одобрении со стороны друзей и сослуживцев; ему необходимо, чтобы они одобряли и то, как он одет, и то, что он делает, а также и всё остальное; ему может казаться, что дело, за которое он взялся, спорится у него в руках, пока кто-нибудь не подтвердит этого, он не будет уверен в успехе.

#### Интроверт (I)

Предварительно обдумывает то, что собирается сказать, и хотел бы, чтобы другие поступали также; он часто употребляет такие выражения, как «Я подумаю об этом» и «Я скажу вам о своем решении позже».

Любит тишину и уединение, знает, что его спокойствие легко может быть нарушено, а потому старается не допустить, чтобы рядом с ним был работающий телевизор, шумные дети или посторонние разговоры.

Считается «умеющим слушать», но замечает, что другие пользуются этим.

Может иметь репутацию робкого человека. Независимо от того, согласен с чем-то или нет, он остается сдержанным и задумчивым.

Предпочитает отмечать знаменательные события с одним или несколькими ближайшими друзьями.

Хотел бы выражать свои мысли более решительно; его задевает, если кто-то походя выбалтывает то, что он готов был сказать сам.

Хотел бы, чтобы ему давали высказаться до конца и не прерывали на полуслове, сам он никогда не перебивает других, надеясь, что и они ответят ему тем же.

Чувствует необходимость «подзарядиться» в одиночестве после того, как ему пришлось побывать на людях; и чем большего напряжения потребовала от него встреча с ними, тем вероятнее, что после нее он почувствует себя обессиленным.

В детстве часто слышал от своих родителей: «Пойди на улицу и поиграй с товарищами»; его родителей беспокоило, что он так много времени проводит в одиночестве.

Уверен, что слова стоят дешево; делается подозрительны, если его слишком нахваливают, и раздражается, если кто-то повторяет то, что уже было сказано другими.

Теперь перейдем к характеристике того способа, с помощью которого происходит сбор информации о внешнем мире: если в этом процессе основная роль принадлежит органам чувств, мы отнесем это к сенсорному типу, если же центр тяжести лежит на интуиции, будем говорить об интуитивном типе.

### Сенсорный (S)

Предпочитает конкретные ответы на столь же конкретные вопросы; когда он спрашивает, сколько сейчас времени, то предпочитает, чтобы ему ответили «Без восьми минут четыре» или «Три пятьдесят две» и возмутится, если ему ответят «Уже почти четыре» или «Пора уходить».

Старается сосредоточиться на текущем моменте и в основном не беспокоится, что будет дальше; кроме того, он гораздо охотнее делает что-то, нежели раздумывает об этом.

Находит более привлекательной ту работу, которая приносит осязаемые результаты; и как бы сильно он ни ненавидел ведение хозяйства, он скорее займется уборкой офиса, чем будет размышлять о том, с чего началась его карьера.

Убежден, что если вещь не сломана, незачем чинить ее; он не понимает людей, стремящихся усовершенствовать все на свете.

Охотнее имеет дело с фактами и цифрами, нежели с теориями и идеями; он предпочитает, чтобы о чем бы то ни было ему говорили в строгой последовательности, а не как попало.

Считает слово «фантазер» негативным и удивляется людям, которые массу времени тратят на то, что они называют «игрой воображения».

Читает журналы, начиная с первой страницы, не понимает тех, кто раскрывает их где попало.

Испытывает растерянность, если ему вместо точных указаний, когда и что делать, ограничиваются фразами вроде: «Вот общая схема, детали обговорим позже»; более того, иногда он принимает за точные указания то, что для других было только первоначальными набросками.

Употребляет слова в их буквальном значении, хотел бы, чтобы и другие поступали так же.

В первую очередь видит отдельные деревья, а не целый лес; на работе предпочитает заниматься своим делом, не беспокоясь о том, какое значение оно имеет для всей организации.

Согласен, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать; когда ему говорят, что поезд уже пришел, он поверит в это не раньше, чем увидит его собственными глазами.

При создании чего-то идет не от идеи или модели к деталям, а наоборот, от деталей к более-менее целостной модели.

Интуитивист (N)

Спокойно размышляет о нескольких вещах одновременно; друзья и коллеги часто упрекают его в рассеянности.

Склонен считать будущее скорее интригующим, чем пугающим; обычно его занимает больше не то, где он находится в данный момент, а куда отправится после.

Считает подробности скучными и ненужными.

Полагает, что понятие времени относительно; независимо от того, который час, он считает себя опоздавшим только в том случае, если встреча или обед начались без него.

Любит размышлять только о разнообразных предметах ради чистого наслаждения процессом мышления.

Большой ценитель каламбуров и любитель словесных игр, которым может предаваться в любых условиях.

Склонен к поиску взаимосвязей между явлениями, не довольствуясь восприятием их как фактов; его всегда занимает вопрос: «Что бы это значило?»

Дает самые общие ответы на большинство вопросов; ему непонятно, почему люди не способны следовать его указаниям, его раздражает, если к нему пристают с частностями.

Охотнее планирует, на что потратить следующую зарплату, нежели анализирует, как была использована предыдущая.

Создавая что-то, держит в голове общий вид, основную идею, не продумывая, где он возьмет каждую деталь, и не представляя, сколько этих деталей потребуется.

Теперь обратимся к тому, каким образом люди предпочитают принимать решения — слушая голос разума или голос сердца; сообразно с этим отнесем их к мыслительному или чувствующему типу.

#### Мыслительный (Т)

Способен оставаться спокойным тогда, когда окружающие теряют самообладание.

Держится той стороны в споре, которая в первую очередь заботится об истине и справедливости, а не о всеобщем счастье.

Любит доводить все до полной ясности; может попеременно присоединяться к каждому из спорящих только для того, чтобы поупражнять свои умственные способности.

Скорее заслуживает, чтобы его называли «твердый человек», нежели «доброе сердце»; если он с кем-то не согласен, он скорее скажет ему об этом, чем промолчит, позволив ему быть уверенным в своей правоте.

Гордится своей преданностью объективной стороне дела, хотя окружающие и упрекали его в равнодушии и нечуткости.

Не боится трудностей и не понимает, почему многих людей так беспокоит то, что не имеет прямого отношения к текущим делам.

Считает, что важнее быть правым, нежели приятным; он не согласен с тем, что в интересах общего дела следует хорошо относиться к людям.

Больше доверяет тому, что логично и научно обосновано; пока он не получит достаточных подтверждений полезности нового метода, он будет относиться к нему весьма скептически.

Лучше запоминает числа и количества, чем лица и имена.

Чувствующий (F)

Считает решение проблемы удовлетворительным только в том случае, если оно объемлет интересы других людей.

Чувствует, что понятие «любовь» определить нельзя; и он не очень любит, когда кто-нибудь предпринимает такую попытку.

Готов лезть вон из кожи, если кому-нибудь что-нибудь нужно; чтобы помочь другому, способен на все, и его не пугает, что ему самому может быть от этого хуже.

Всегда ставит себя на место другого; на совещании он часто оказывается единственным, кто спрашивает: «А как это будет воспринято теми, чьи интересы окажутся вовлеченными в это дело?»

С удовольствием оказывает помощь другим, хотя замечает, что кто-то добивается большего, чем он.

Спрашивает себя: «А поинтересовался ли кто-нибудь, чего хочу я?», но ему трудно произнести эти слова вслух.

Не задумываясь, воздержался бы от тех слов, которые могут кого-либо оскорбить; его часто упрекают в чрезмерной нерешительности.

Предпочитает гармонию порядку; его очень огорчают столкновения любого рода, будь то в обществе или в семье; он либо пытается избежать их («Давайте сменим тему»), либо смягчить их любовью («Давай поцелуемся и забудем об этом»),

Часто слышит упреки в том, что принимает все близко к сердцу.

А теперь обратимся к последней паре предрасположений, отвечающих за то, какой образ жизни ведет человек — будет ли он организованным и конкретным (1) ид: же импульсивным и приспособливающимся к обстоятельствам (Р).

#### Решающий (J)

Всегда ждет тех, кто не способен прийти вовремя.

Умеет все разложить по полочкам и не может успокоиться, прежде чем это будет сделано.

Знает, что если бы каждый просто делал то, что должен делать (и в то время, когда это нужно делать), нам не о чем было бы больше мечтать.

Просыпаясь утром, знает, как пройдет день; он составляет расписание, которое неукоснительно следует, и приходит в замешательство, если что-то идет не по плану.

Не любит неожиданностей и доводит это до сведения окружающих.

Составляет перечень необходимых дел и действует согласно ему; если ему приходится сделать что-то, не учтенное в перечне, он внесет в него необходимое дополнение только для того, чтобы иметь возможность вычеркнуть сделанное.

Одержим идеей порядка; каждый предмет в холодильнике должен стоять на свое: месте, то же относится к вешалкам в шкафу и картинам на стенах.

Часто убеждает собеседника, что вовсе не сердится, а просто высказывает свое мнение. Любит доводить до конца даже то дело, которое, как он знает, у него будет возможность доделать впоследствии — он хочет, чтобы оно больше не мозолило ему глаза.

Сначала ориентируется в ситуации, принимает решение и только потом начинает действовать.

#### Ориентирующийся (Р)

Легко сбивается с заданного пути; может буквально заблудиться в трех соснах.

Любит ходить непроторенными тропами — даже если это всего лишь новый путь от работы до дома.



Не рассчитывает заранее объем работы, а действует в соответствии с обстоятельствами; его часто упрекают в неорганизованности, хотя он держится на этот счет иного мнения.

Чтобы закончить работу вовремя, ему необходим неожиданный взрыв активности, который охватывает его буквально в последние минуты; обычно он успевает уложиться в срок, но окружающие могут прийти в замешательство от того, каким образом ему это удастся.

Не согласится с тем, что аккуратность так уж важна, даже если он и приучен к порядку; что действительно имеет ценность, так это творческий порыв и непредсказуемость, а также восприимчивость ко всему новому.

Стремится превратить работу в игру; если же это оказывается затруднительным, он, скорее всего, сочтет, что за эту работу не стоило и браться.

В разговоре часто перескакивает с одного на другое; новое направление его мыслям может придать неожиданное соображение, пришедшее ему в голову, или человек, вошедший в комнату.

Не любит связывать себя, предпочитая свободу выбора.

Не стремится поставить перед собой определенную цель; впрочем, и из этого правила бывают исключения, так как все зависит от обстоятельств.

Действует для того, чтобы сориентироваться, принимая промежуточные решения на ходу; может так никогда и не прийти к окончательному решению.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Рогов Е.И. Психология общения + еПриложение: Тесты: учебник – М.: Кнорус, 2019г. – 260 стр.
2. Сахарчук Е.С. Психология делового общения: учебник – М.: Кнорус, 2020г. – 196 стр.
3. Аминов И.И. Психология делового общения: М.: Омега-Л, 2005г. – 304 стр.
4. Барышева А.Д. Этика и психология делового общения: учебное пособие – М.: Инфра-М, 2006г. – 256 стр.
5. Браун Л. Имидж – путь к успеху: практическое пособие – СПб.: Питер, 1997г. – 288 стр.
6. Волкова А.И. Психология общения: учебное пособие – Р/Д.: Феникс, 2007г. – 446 стр.
7. Гарькуша О.Н. Профессиональное общение: учебное пособие – М.: Инфра-М, 2014г. – 111 стр.
8. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник – М.: Форум, 2007г. – 288 стр.
9. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения: М.: Юнити-Дана, 2005г. – 415 стр.
10. Мальханова И.А. Деловое общение: учебное пособие – М.: Академический проект, 2003г. – 224 стр.
11. Панфилова А.П. Психология общения: учебник – М.: Академия, 2013г. – 368 стр.
12. Рамендик Д.М. Тренинг личностного роста: учебное пособие – М.: Форум, 2008г. – 176 стр.
13. Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления: учебник – Р/Д.: Феникс, 2001г. – 512 стр.
14. Фомин Ю.А. Психология делового общения: учебное пособие – Минск, Амалфея, 2003г. – 448 стр.
15. <https://www.book.ru> - электронная библиотечная система

16. <http://psystudy.ru/> - электронный научный журнал
17. <http://www.psychology.ru/> - портал психологии
18. <http://studentam.net/> - электронная библиотека учебников.
19. <http://www.gumer.info/> - электронная библиотека