

# Психологическая коучинг - мастерская ИВАНА КАРНАУХА

г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 13, 7-й этаж, офис 80, Психологический центр, ИТАР-ТАСС-Урал,  
т. 8 – 91224-53-555, (343) 245-39-49, e-mail: iik@k66.ru, [www.karnauh.ru](http://www.karnauh.ru)

## Личностно-деловой

# П А С П О Р Т

## ПСИХОТИПА ESTP («Маршал»)

(ST) Менеджеры (SF)		(NT) Эксперты (NF)	
хард-менеджеры	софт-менеджеры	исследователи	гармонизаторы
ESTP Маршал <i>Управители</i>	ESFP Политик	ENTP Новатор <i>Концептуальные эксперты</i>	ENFP Инициатор
ETSJ Администратор <i>Высшие организаторы</i>	EFSJ Энтузиаст	ETNJ Предприниматель <i>Бизнес-эксперты</i>	EFNJ Наставник
ITSJ Инспектор <i>Организаторы</i>	IFSJ Хранитель	ITNJ Аналитик <i>Системные эксперты</i>	IFNJ Гуманист
ISTP Мастер <i>Руководители малых групп</i>	ISFP Посредник	INTP Критик <i>Бизнес-эксперты</i>	INFP Романтик

Эксперты по кадровому менеджменту, PR и рекламе

Данная характеристика является международным стандартным описанием психотипа ESTP.

**Ф.И.О.**  
**Процент соответствия = 80 %**  
**Дата: .**

Психолог:

Карнаух И.И.

(печать)

# ПРОГРАММА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ

## Содержание

<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>1. БАЗОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ.....</b>	<b>4</b>
1.1. ТИПОЛОГИЧЕСКАЯ БАЗОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА.....	4
1.2. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ .....	6
1.3. ПРОФЕССИОГРАММА.....	7
<b>2. ЧТО БУДЕТ, ЕСЛИ ВАС НАЗНАЧАТ РУКОВОДИТЕЛЕМ?.....</b>	<b>10</b>
2.1 КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЯ. ....	10
2.2. АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА.....	12
<b>3. УТОЧНЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВАШЕГО СОЦИОПСИХОТИПА .....</b>	<b>14</b>
<b>4. СОВЕТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ .....</b>	<b>16</b>
4.1. ЧТО ТРЕБУЕТ ПСИХОТИП ESTP ДЛЯ СОЗДАНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАБОТЫ.....	16
4.2. КРАТКИЙ КУРС КОНФЛИКТОЛОГИИ.....	16
СОВЕТЫ ДЛЯ ЭКСТРАВЕРТА (E).....	17
СОВЕТЫ ДЛЯ СЕНСОРНОГО (S).....	17
СОВЕТЫ ДЛЯ ЛОГИКА (T): .....	18
СОВЕТЫ ДЛЯ ВОСПРИНИМАЮЩЕГО (P) .....	18
4.3. РЕКОМЕНДАЦИИ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЛИЧНОСТИ .....	19
4.4. СОВЕТЫ ПО ПОИСКУ РАБОТЫ.....	20
<b>5. СВОДНЫЕ ТАБЛИЦЫ .....</b>	<b>22</b>
<b>6. ПСИХОТИП В ДЕТСТВЕ И ЮНОСТИ.....</b>	<b>24</b>
ВВЕДЕНИЕ.....	24
6.1. ОТ РОЖДЕНИЯ ДО ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ.....	24
6.2. РАДОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ВОСПИТАНИЯ ДОШКОЛЬНИКОВ – ESTP.....	25
6.3. ОТ ПЯТИ ДО ДЕСЯТИ ЛЕТ .....	26
6.4. РАДОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ВОСПИТАНИЯ ШКОЛЬНИКОВ — ESTP .....	27
6.5. ОТ ОДИННАДЦАТИ ДО ШЕСТНАДЦАТИ ЛЕТ .....	29
6.6. ESTP В ХРУСТАЛЬНОМ ШАРЕ .....	30
РЕЗЮМЕ: КАКИЕ МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНЫ ПРИ ВОСПИТАНИИ ESTP .....	31
<b>7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ИЛИ ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ.....</b>	<b>32</b>
ЧТО ТАКОЕ КОУЧИНГ .....	32
1. ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ .....	32
2. БИЗНЕС-КОУЧИНГ .....	35
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....</b>	<b>37</b>
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	37
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 2 .....</b>	<b>38</b>
ИСПОЛЬЗУЕМАЯ АББРЕВИАТУРА.....	38
ТЕРМИНОЛОГИЯ.....	38
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПСИХОЛОГА: .....</b>	<b>38</b>

## ВВЕДЕНИЕ

### «Найди себя и стань успешным!»

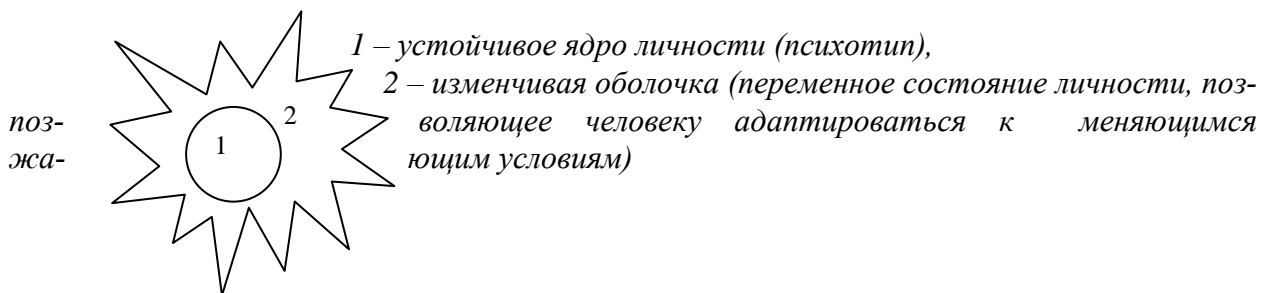
Перед Вами собственный «Личностно-деловой паспорт» (ЛДП). Что он означает и как им пользоваться?

Первое, что Вы должны помнить, что типологическая классификация не заключает людей в узкие рамки и клеточки, не ограничивает их личность конечным набором характеристик. Главное назначение типологии состоит в том, чтобы расширить Ваши возможности быть тем, кто Вы есть. Приведенный личностно-деловой профиль это всего лишь обобщенное описание поведения людей данного типа, отправная точка для более глубокого понимания не только самого себя, но и окружающих.

Во вторых, учитывайте, что личность находится в постоянном развитии и в предлагаемом ЛДП не отражены возрастные различия и не указан один из важнейших показателей Вашей личности - общий уровень развития психотипа, что возможно сделать только в непосредственном контакте со специалистом-консультантом.

Когда Вы полностью прочтете содержание собственного паспорта, Вы увидите, что некоторые моменты подходят к Вам меньше. Но это не означает, что весь профиль нарисован неверно, вполне возможно, что другие люди в не понравившихся Вам утверждениях увидят Ваши черты, ведь со стороны часто видно больше. Свое субъективное восприятие ЛДП отражено Вами в указанном на первой странице *проценте соответствия*, который всегда нужно иметь ввиду при чтении.

Понятие *психотип* – это теоретический конструкт личности (рафинированная модель). Важнее не сам психотип, а то, чего смог достичь человек, кем он стал. Любой человек может заниматься тем, чем хочет, всё зависит от уровня развития его базовых функций личности. Не существует «слабых» психотипов, а есть целостная личность со сложным переплетением всех присущих ей качеств. Психотип – это куколка, из которой постепенно вырастает прекрасная бабочка. ЛДП Вам всегда будет напоминать, что у вас «было», это позволит более осознанно закрепить все свои достижения и стремиться к тому, что «надо».



Необходимо помнить, что на практике предполагается куда более сложный подход, чем просто определение формулы психотипа и тем более слепое следование каким-либо жестким инструкциям.

Паспорт позволит Вам:

1. Принять себя таким, какой Вы есть – реальным, а не придуманным.
2. Составить для себя успешный жизненный план и эффективно его осуществлять (например, с помощью коучинг-технологии в нашей «Психологической консультации»).
3. Смотреть на окружающих другими глазами, воспринимать людей объективно, не мучаясь сомнениями и догадками в мотивах их поступков.
4. Перестать тратить свои силы и нервы на решение псевдо-проблем и начать разумно организовывать свою жизнь.

## **1. Базовая характеристика личности**

### **1.1. Типологическая базовая характеристика**

#### ***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 тактик.

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 удаются 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, хочет все 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:***

Он 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 они находят в области управления, техники, милиции, военном деле.

Из них получаются неплохие руководители разных уровней, вплоть до самых высоких.

## 1.2. Индивидуальные особенности личности

Тип: *ESTP*

- Функциональное обозначение =E(ST)P=
- Обозначение «ядра личности» =(ST)
- Профориентационная принадлежность =”управленец”

**Подтип:** Продвигающий

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

**Подтип:** Нападающий

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

Мускулист, подвижен, часто худошав, имеет хорошо развитый вкус, гурман. В моде стремится к изысканности и престижности.

### **1.3. Профессиограмма**

#### **1.3.1. Какая работа в большей степени подходит вам.**

Обращаем ваше внимание на то, что перечисленные ниже элементы дают лишь общее представление о том, что необходимо ESTP для того, чтобы испытать удовлетворение от своей работы. Очередность этих элементов, а также степень их значимости могут варьироваться.

Вам подходит такая работа, которая:

1. Позволяет вам заводить новые знакомства и непринужденно общаться со многими людьми; ежедневно ставит перед вами новые и интересные задачи.
2. Позволяет вам проявлять свою острую наблюдательность и способность воспринимать и запоминать факты.
3. Дает вам возможность проявить свою способность искать решения проблем, используя практический опыт и затем подвергать эти решения критическому анализу, чтобы выбрать из них оптимальный вариант.
4. Характеризуется активными действиями, полна неожиданностей и сюрпризов, где все происходит быстро и где вы можете рисковать и быть готовым к любому повороту событий.
5. Позволяет вам разрешать непредвиденные ситуации, используя оригинальные методы, и дает вам возможность искусно справляться с возникающими проблемами и находить удовлетворение в принятом решении.
6. Производится в обстановке, свободной от ограничений и правил, дает вам возможность сотрудничать с другими практичными и энергичными людьми и позволяет после выполнения задания полностью распоряжаться своим свободным временем.
7. Позволяет вам действовать так, как вы считаете нужным, а не приспосабливаться к уже существующим нормам.
8. Требуеет практичности и логики, незаурядных умственных способностей, чтобы находить неполадки или ошибки в логике системы и исправлять их на месте.
9. При возникновении кризисной ситуации предоставляет вам возможность действовать независимо и сообразно обстоятельствам.
10. Позволяет вам заниматься конкретными вещами и конкретными людьми, а не теориями и идеями; ваши усилия направлены на то, чтобы произвести материальный продукт или услугу.

### ***1.3.2. Профессии наиболее популярные среди вашего социопсихотипа***

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди вашего психотипа, обращаем внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям психотипу ESTP, и даем объяснения, почему это так. Естественно, список этот далеко не полон.

#### **1) ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА / ПРОФЕССИИ, СВЯЗАННЫЕ С РИСКОМ**

- Полицейский
- Пожарник
- Медработник со средним образованием
- Детектив
- Пилот
- Следователь

Многие люди данного психотипа находят удовлетворение в этих профессиях, благодаря высокой степени активности, разнообразию и возможности контролировать с людьми из самых разных слоев общества. Многие профессии требуют быстро принимать решения, мгновенно реагировать на изменившуюся ситуацию, сохранять спокойствие в кризисной обстановке. По природе любопытные и наблюдательные, люди психотипа ESTP бывают превосходными детективами и следователями.

#### **2) ФИНАНСЫ**

- Биржевой маклер
- Банкир
- Инвестор
- Специалист по составлению личных финансовых планов
- Аудитор
- Специалист по страхованию продаж

Сфера финансов характеризуется быстрыми изменениями ситуации и требует идти на определенный риск. Страсть к острым ощущениям и риску означает, что эти люди успешно играют на бирже. Они смотрят на жизнь реально и практично, любят такие профессии, где можно решать разнообразные задания, даже если это означает поиски нестандартных методов. Многие профессии, связанные с финансами, требуют активного общения с людьми, а дружелюбие и располагающие манеры людей данного психотипа помогают им общаться с незнакомыми людьми и приобретать новых клиентов.

#### **3) СФЕРА РАЗВЛЕЧЕНИЙ / СПОРТ**

- Спортивный комментатор
- Репортер
- Импресарио
- Служащий бюро путешествий
- Танцор
- Бармен
- Аукционист
- Профессиональный спортсмен / тренер

Все профессии, связанные с индустрией развлечений, предоставляют прекрасную возможность для людей типа ESTP повеселиться самим, что является одним из главных требований к работе. Они живут здесь и сейчас, они предпочитают ту работу, которая дает



им шанс проявить свою активность и живость характера. Это прирожденные импресарио, тем не менее они не прочь испытать волнение и возбуждение, выступая на сцене. Многие ESTP являются заядлыми спортивными болельщиками и добиваются больших успехов в таких профессиях, где центральное место занимает спорт. Они любят находиться в гуще событий, из них получаются обаятельные бармены и настойчивые аукционисты, обладающие даром убеждения.

#### 4) РЕМЕСЛА

- Плотник, столяр
- Художник (мастер прикладных жанров)
- Фермер
- Подрядчик
- Строитель
- Шеф-повар

Привлекательность ремесел для людей данного психотипа состоит в том, что эти профессии дают возможность работать с конкретными вещами и пользоваться орудиями труда эффективно, экономично и умело. Они хорошо разбираются в технике и прекрасно работают руками. Любят работать для себя, но только тогда, когда их окружает много людей. Им нравится конкретность и активность этих профессий, даже если они связаны с напряжением и необходимостью уложиться в жесткие сроки.

#### 5) БИЗНЕС

- Предприниматель
- Брокер / агент по продаже недвижимости
- Землеустроитель
- Оптовик
- Розничный торговец (продавец магазина)

Как правило, многие люди данного психотипа находят, что в мире бизнеса слишком много разных правил и ограничений и что дела совершаются лишком медленно. Однако эти профессии обеспечивают более гибкий график работы, личную независимость и разнообразие и поэтому привлекают внимание. Из них выходят прекрасные предприниматели, которые получают удовольствие от риска, с которым связаны организация и становление любого дела. Они обожают процесс переговоров при заключении контрактов и часто бывают справедливыми судьями при решении споров. Им нравится соревновательный характер сферы страхования или торговли, они преуспевают в таких структурах, где из успехи поощряются.

## 2. Что будет, если Вас назначат руководителем?

### 2.1 Критерии оценки качества руководителя.

Многие необходимые для руководителя качества являются взаимоисключающими, например, способность решать стратегические и тактические задачи. Однако, мы знаем, что между первыми и вторыми нет абсолютной границы. На определенных этапах организации тактические задачи могут превратиться в стратегические и наоборот. Это положение относится ко всему набору качеств и черт характера руководителя любого уровня управления. Отсюда можно сделать вывод - идеального руководителя нет и быть не может. Вопрос можно ставить так: годится ли данный человек, обладающий определенным набором психологических свойств, для выполнения задач того или иного рода?

Из множества качеств практическая психология может прогнозировать такие, как воля, напористость, динамичность и ряд других. Наряду с этими качествами профессионально важными являются также склонность к решению стратегических либо тактических задач, фронтальному или иерархическому лидерству, умение устанавливать деловые контакты, проявлять деловую активность, организовывать людей, избегать конфликтной ситуации, достигать компромисса.

Постсоветская экономика имеет особенности, присущие административно-командной системе. Это не может не сказаться на соотношении различных типов руководителей. Несомненно преобладающими типами здесь будут люди, которые по своей природе склонны к тотальному контролю и волевому давлению

1. Склонность к решению тактических задач. Под ней будем понимать присущую человеку приверженность к решению и выполнению преимущественно стандартных и краткосрочных программ. Диаметральным противоположным качеством является склонность к решению стратегических задач, которая проявляется в приверженности преимущественно к долгосрочным целям и проблемам, требующим нестандартного подхода.

2. Фронтальное лидерство предполагает наличие таких качеств, которые позволяют человеку быть в гуще проблем, независимо от того, как это положение воспринимается другими людьми. Фронтальный лидер способен повести толпу, либо противопоставить себя ей, быть во главе нового научного направления, технологических инноваций и т.п. Противоположным качеством является склонность к иерархическому лидерству. Оно предусматривает наличие черт характера, позволяющих устанавливать в коллективе иерархическую структуру, соответствующую систему отношений, способность сохранять в ней лидерство путем оказания волевого давления, мобилизации физической и духовной энергии.

3. Способ установления делового контакта. Это понятие достаточно широкое, имеет многочисленные аспекты организации взаимоотношений. Под этим понятием будем иметь в виду ориентацию индивида в данном процессе либо на человеческий фактор, либо на систему объективных показателей деловой активности.

4. Форма деловой активности может быть различной в зависимости от установки индивида либо на волевое преодоление преград, препятствий, либо на предвидение и заблаговременную предусмотрительность позволяющую прогнозировать результат деловой

активности. Люди последнего типа предпочитают избегать волевых действий, решительных поступков.

5. Система организации взаимодействия с людьми зависит от того, к какому виду лидерства / фронтальному или иерархическому / склонен индивид. Человек первого типа при взаимодействии с людьми ориентируется на коллегиальность, выявление способностей партнера, второго типа - на жесткий контроль и отношения подчинения.

6. Отношение к конфликтной ситуации и компромиссу. В соответствии с этим параметром будем выделять три типа поведения людей: конкурирующий, сотрудничающий, компромиссный. Первый тип характеризуется ориентацией на победу и отрицательным отношением к компромиссу, второй - стремлением совместить интересы делового партнера со своими собственными, третий - средними показателями по факторам сотрудничества и конкуренции.

7. Способ достижения крупных производственных результатов / ориентация на объективные или личностные факторы /.

8. Согласованность с общепринятыми и профессиональными нормами.

9. Мотивы и цель.

10. Отношение к закону.

11. Стратегия управленческой деятельности.

## **2.2. Административно-управленческая характеристика**

### ***Стиль ESTP***

Сущностью личности этого социотипа является установка на преодоление преград и препятствий, целенаправленная борьба с теми, кто мешает достижению цели. Испытывает потребность влиять на людей, контролировать их желания и поступки. Очень мобилен, проявляет инициативность практического характера. Общителен, заводит дружеские отношения с людьми, на которых опирается в процессе деловой активности.

### ***ESTP - руководитель-боец***

Волевой, уверенный в своих силах человек. Не боится опасности, риска в деловой активности. Успешно может выступать в роли менеджера, предпринимателя. Умеет быстро оценить волевые качества людей. Дифференцирует их по категориям, вырабатывая к каждой определенное отношение: а) конфронтующее; б) равнодушное; в) благожелательное; г) близкое, дружелюбное. Умело устанавливает соответствующую психологическую дистанцию. Информация о волевых качествах окружающих его людей облекается у него в конкретные логические планы, расчеты, проекты, диспозиции. Умеет расставлять людей по местам в зависимости от их потенциальных способностей, необходимых для достижения главной цели. Результат его активной деятельности - это всегда сплоченная группа, повинующаяся его направляющей руке. Умело оценивает расстановку сил, сложившуюся ситуацию. В соответствии с этой оценкой гибко лавирует. В позиционной борьбе никогда не упускает инициативу, даже если применяет выжидательную тактику. Выбирает момент для решительных действий, при необходимости идет на разумный риск.

Система организации взаимодействия с людьми строится в соответствии с его склонностью к иерархическому лидерству. Тяготеет к скрытым, теневым формам лидерства. Стремится находиться как бы в стороне от событий, не упуская их из поля своего зрения. Вмешивается в те решительные моменты, когда дело необходимо повернуть в нужное русло.

Установление делового контакта имеет у данного социотипа свои особенности. Для него большое значение может иметь внешний облик человека, его одежда, манера себя вести, умение владеть собственным телом. К людям слабым физически, не развивающим себя и не закаляющим свою волю, относится критически. Его отличает уважение к пробивным качествам человека, в том числе к его способности достать элегантную дефицитную одежду, другие предметы потребления. Ценит прежде всего устремленность на достижение цели, а не компетентность. Все эти факторы для него являются объективными критериями при установлении делового партнерства.

Форма деловой активности характеризуется динамичностью, внешне не всегда выражаемой. Проявляет неторопливость, ждет необходимой для решительных действий ситуации, завершенность которой является сигналом для проявления волевых качеств, возрастающих пропорционально количеству преград и препятствий. Успешное завершение дела, сопряженного с азартом и напряженной борьбой, доставляет ему удовольствие, пробуждает интерес к жизни.

По отношению к конфликтной ситуации и компромиссу он характеризуется конкурирующим типом поведения. Проявляет слабую готовность к компромиссу. Если решается на такой шаг, то только под воздействием чрезвычайных обстоятельств. Психологиче-

ски люди такого типа настроены на победу любой ценой, иногда даже в ущерб этическим нормам и принятым на себя обязательствам. Пытаясь найти выход, он стремится определить слабые и уязвимые места у оппонента, пользуется этой информацией в дальнейшем поведении. Если анализ проведен - готов приступить к активным действиям.

Установка на победу чревата отрицательными последствиями для деловых и личных взаимоотношений. Стремление преобразовать внешнее окружение, изменить позиции других людей часто приводит к разнообразным столкновениям, которые доставляют больше неприятностей переживаний оппонентам, чем представителям этого типа. Последние, как правило, не замечают сложности взаимоотношений и не чувствительны к аспектам эмоционального характера. Выход из усложнившейся ситуации общения (конфликта) они ищут либо в активизации деятельности, направленной на усиление их позиций, либо в отказе от контакта и поиске других деловых партнеров, благосклонно воспринимающих их точку зрения.

### ***Ключевые характеристики***

1. Хорошо решает тактические задачи.
2. Иерархически лидер деловой направленности.
3. Способ установления контакта ориентирован на объективные показатели.
4. Форма деловой активности ориентирована на волевое преодоление преград и препятствий.
5. Система взаимодействия с подчиненными предполагает административный контроль.
6. Относится к конкурирующему типу поведения.
7. Достигает крупных результатов в деловой активности без учета человеческих взаимоотношений.
8. Склонен к активному отрицанию этики в бизнесе. Считает, что цель оправдывает средства.
9. Мотивы и цель: эгоизм, карьеристские планы, стремление к жизненному успеху. Озабоченность собственными прибылями и успехами своей фирмы.
10. Отношение к закону: склонен к криминальному риску. При возможности старается преодолеть правовые барьеры.
11. Стратегия: хорошая ориентация в ситуации, нацеленность на благоприятные возможности для увеличения прибыли.

### 3. Уточненная характеристика Вашего социопсихотипа

#### 1.

Решительный человек, способный оказать силовое давление, если того требует ситуация. Настроен на победу любой ценой. Чем больше препятствий встречает на пути, тем собраннее становится и активнее наступает. Уверен в своей правоте, ему чужды сомнения и колебания. Категоричен в оценках. Последнее слово оставляет за собой. Выставляет ультиматум: раз вы меня выбрали, то теперь подчиняйтесь. Умеет найти самое слабое место у противника. Если прямая атака успеха не приносит, начинает обход сбоку или с тыла. Нередко действует через третьи лица.

#### 2.

В уме хорошо просчитывает различные планы действий, останавливаясь на наиболее логичном для данной ситуации. Справляется с задачами на смекалку. Умеет сгруппировать людей вокруг себя под конкретную цель. Каждому отводит четкое место в своей команде. Уверенно координирует совместные действия. Контролирует лишь узловые пункты, не вникая в детали. Его интересует результат, а не процесс. Старается все просто и доступно объяснить, приводя наглядные примеры. Хорошо улавливает логику действий других людей, поэтому выиграть у него может лишь тот, кто постоянно ее меняет. В нестандартных, нелогичных ситуациях теряется.

#### 3.

Периодически становится задумчивым. Уходит в себя, размышляя над перспективами дел и вновь открывающимися возможностями. Заставляя себя, добивается того, что другим кажется практически невозможным. Смело отвечает на вызов, когда ставят под сомнение его способности. Считает себя наделенным необыкновенным умом. Улавливает ситуацию в целом. Гибко перестраивается, если дело утратило перспективу. На людях с удовольствием демонстрирует свою эрудицию, фундаментальные знания. Не прочь выступить в роли покровителя или мецената.

#### 4.

Трудно дается установление личных отношений с людьми в неформальной ситуации. Нетерпим и неуступчив, склонен к диктату в отношениях. Не верит, что существуют чистые, платонические отношения. Нередко заявляет, что он „за справедливость“ - за равные отношения со всеми. Тем не менее, имеет своих любимчиков или гонимых. Хорошо относится лишь к тем, кто уважает его друзей и выступает против его врагов. Сам строит себе систему этических ценностей, которая часто не согласуется с общепринятой. Не терпит, когда от него требуют личных обязательств. Тех, к кому привязался, долго не отпускает от себя. Стремится их всячески поставить в зависимость, „приручить“.

**5.**

Хорошо воспринимает слова успокоения, положительные прогнозы, веру в будущее. Пессимизм и суеверия злят его. Его успокаивает и расслабляет легкий, беспроблемный стиль общения, оптимистическое мировоззрение. Для любого дела отводит отрезок времени, по истечении которого выносит окончательное решение: продолжить его или прекратить. Больше одного шанса не представляет. Время смягчает его жесткий нрав. Потерпев ряд труднообъяснимых поражений, начинает задумываться о судьбе, может обратиться к религии, заняться благотворительностью.

**6.**

Если его довести, способен проявить беспощадную ярость. В такие минуты не может остановиться в гневе. Очень азартен. Любит соревнования, шумные компании, где можно расслабиться, эмоционально разрядиться. Любит, когда его воодушевляют, поднимают настроение. Его эмоциональное состояние во многом зависит от эмоций окружающих. Любит послушать музыку. Она настраивает его, создает душевное равновесие.

**7.**

Комфорт, хорошие материальные условия для жизни – его заветное желание. Стремится обеспечить это себе и своим близким. Без этого чувствует себя нереализованным, неудачником. Не уважает людей хилых, со слабой физической подготовкой. Гордится своей хорошей физической формой или очень переживает, если ее нет. Из-за неумеренности влечений быстро растрчивает природный запас здоровья. Обижается, если его называют незаботливым человеком. Внешний вид либо недемонстративный, либо подчеркнута статусный. У него плохо развито чувство гармонии, эстетический вкус. Сильно подвержен физическим инстинктам, в частности сексуальным. Телесные потребности удовлетворяет раньше духовных.

**8.**

Хороший хозяин, который умеет поставить дело. Из любых предприятий извлекает пользу. В делах не склонен к экономии. Мелкие суммы не ценит. Бережлив лишь в крупном. Имеет ремесленные навыки. Однако при большой рабочей нагрузке наймет людей, которые сделали бы это за него. Любит управлять сложной техникой в экстремальных ситуациях. Людей также проверяет в деле, бросая необученных „плавать" сразу на глубину.

## 4. Советы и рекомендации

### 4.1. Что требует психотип *ESTP* для создания оптимальных условий работы

Стимулом, который движет Маршалом, является статус: достижение определенной степени служебной лестницы, карьера, возможность дорого и красиво одеваться. Поэтому если это ваш сотрудник, больше используйте его управленческие возможности, поручайте самостоятельные задания, управление другими людьми, ответственность. Если есть возможность, назначьте его на более высокую должность, если нет придумайте престижное название для прежней. Помните, что ему гораздо легче командовать другими людьми, чем подчиняться самому. Если нет возможности присвоить ему высокую должность сейчас, подумайте об этом в дальнейшем (и пообещайте, если можно). Если Маршал не будет удовлетворен своим статусом в группе, он всегда будет искать другое место, где его влияние на ход дел больше.

В деловом общении с Маршалом следует учитывать, что он стремится конкурировать с другими людьми и настроен на то, чтобы добиваться преимуществ в любом, даже незначительном деле. Поэтому лучше, если вы заранее подготовитесь к разговору, просчитаете в каких незначительных вопросах вы согласны уступить преимущество Маршалу, а где вы не согласны на компромиссы. Добившись небольших уступок с вашей стороны в начале разговора, Маршал станет гораздо более лояльным в конце, когда вы сможете дипломатично уговорить его.

Если он мрачнеет и замыкается в себе, нужно осторожно, при помощи тактичных вопросов расспросить о причинах плохого настроения (не упорствуя, если он не хочет отвечать). Чаще всего это может быть неуверенность в завтрашнем дне, своих возможностях или поведении окружающих. Если вы сумеете каким-то образом обнадежить его фразами типа «не печалься, все образуется, ведь...», он станет внутренне симпатизировать вам в дальнейшем.

### 4.2. Краткий курс конфликтологии

Чтобы приобрести устойчивые навыки в практической конфликтологии необходимо рассмотреть глубинные корни противоречий между базисными функциями.

Далее мы приводим своеобразный «мини-справочник» для заочного практикума по конструктивному общению. Как им правильно пользоваться:

1. Сначала внимательно проанализируйте формулу своего психотипа и отыщите в ней «самое слабое звено» - функцию, которая доставляет вам больше всего хлопот. Чтобы облегчить выполнение задачи вспомните свое поведение в конфликтных ситуациях и в чем конкретно обвиняют вас люди, так как в конфликтах «буквы» нашего психотипа начинают ярко проявляться. В качестве помощи можете использовать материалы тренинга «здесь и сейчас», приведенный в конце этой главы («Психотипы в конфликтах»).
2. Далее отыщите советы для слабой функции, изучите их и выпишите на твердом листке картона краткий совет-рекомендацию. Эту «шпаргалку» положите себе в карман и теперь не забывайте в нее систематически поглядывать до тех пор, пока совет прочно не закрепится в вашей жизни.

#### **Примечание:**

Пусть вас не смущает кажущаяся простота рекомендаций. Применяя их в своей повседневной жизни, вы будете убеждаться в том, что они помогают решать серьезные проблемы.



### Советы для Экстраверта (E)

Что делать в принципе	Общие советы	«Шпаргалка»
<p>Остановитесь, посмотрите и послушайте. Возможно, вы полагаете, что если прояснить ситуацию не переставая, то путь из любого конфликта будет найден. То, что для вас труднее всего, вероятно, и требуется в сложившемся конфликте, а именно – выслушать собеседника до конца.</p> <p>Мы побуждаем Экстравертов заставить себя не требовать от Интровертов немедленного ответа прежде, чем они обдумают все про себя.</p>	<p><b>1. При конфликте с себе подобным – Экстравертом (E):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ перестаньте состязаться. Пусть один из вас играет роль слушателя, пока другой говорит.</li> <li>◆ помните, что последнее слово может и не быть окончательным.</li> <li>◆ попытайтесь спорить с точкой зрения другого. Повторите, что вы услышали из сказанного.</li> </ul> <p><b>2. При конфликте с антиподом – Интровертом (I):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ избегайте повторов и многословия.</li> <li>◆ скажите свою часть, потом остановитесь и дайте партнеру ответить.</li> <li>◆ набросайте кое-какие мысли на бумаге, возможно – просто план, и покажите партнеру.</li> </ul>	<p><b>1. Сыграй в Интроверта: помолчи 5 сек.</b></p> <p><b>2. Не требуй от Интроверта ответа тотчас!</b></p>

### Советы для Сенсорного (S)

Что делать в принципе	Общие советы	«Шпаргалка»
<p>Мы побуждаем Сенсорных (S) людей заставить себя принимать участие в обсуждении проектов, которые кажутся им «журавлями в небе». Отказываясь участвовать в этом, они ограничивают собственную творческую активность.</p>	<p><b>1. При конфликте с себе подобным – Сенсорным (S):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ старайтесь не перегружать друг друга фактами и подробностями.</li> <li>◆ когда вы спорите из-за деталей, остановитесь и проверьте, насколько вы точны, прежде чем продолжать спор.</li> <li>◆ попытайтесь понять действие и последствие того, что вы говорите.</li> </ul> <p><b>2. При конфликте с антиподом – Интуитом (N):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ не давайте партнеру уйти от конкретики.</li> <li>◆ попытайтесь понять последствия и смысл того, что говорится.</li> <li>◆ избегайте погружаться в детали настолько, чтобы исчезало видение общей картины.</li> </ul>	<p><b>1. Демонстрируй интуицию, повторяя последнюю мысль Интуита (N) со словами: «Это интересно!»</b></p> <p><b>2. Не упрекай Интуита в его попытках все объяснить.</b></p>

### Советы для Логика (Т):

Что делать в принципе	Общие советы	«Шпаргалка»
<p>Позвольте немного искреннего выражения эмоций. Вас раздражает, когда другие эмоционально кричат на работе. Так же вам не по себе и когда они обнимаются или изливают теплые чувства. Но все это – неотъемлемая часть разрешения конфликтов. Даже если у вас не получится выразить свои чувства, то предоставьте свободу другим в этом отношении.</p> <p>Мы побуждаем людей Логического (Т) типа, чтобы они не были столь прямолинейными, сосредоточенными на формальной стороне дела, им следует ориентироваться на то, как их цели будут восприняты окружающими.</p>	<p><b>1. При конфликте с себе подобным – Логиком (Т):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ знайте, когда нужно перестать анализировать и соревноваться.</li> <li>◆ признайте, что у вас обоих есть эмоции и что ваш спор может привести к обидам.</li> <li>◆ ничего страшного в проигранном споре. Жизнь продолжается.</li> </ul> <p><b>2. При конфликте с антиподом – Этиком (Ф):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ помните, что все сказанное вами будет воспринято как личная обида, даже если вы этого не хотите.</li> <li>◆ нет ничего страшного в том, что вы скажете «Извини», когда вам это захочется.</li> <li>◆ постарайтесь проявить свои человеческие качества в ходе конфликта.</li> </ul>	<p><i>1. Продуцируй эмоциональное поведение.</i></p> <p><i>2. Овладей техникой эмоционального восприятия партнера (например, упражнение «Извини!»).</i></p>

### Советы для Воспринимающего (Р)

Что делать в принципе	Общие советы	«Шпаргалка»
<p>Займите в споре четкую позицию!</p> <p>Воспринимающие (Р) часто принимают участие в конфликте на обеих сторонах (они в самом деле способны увидеть обе стороны). Порой это выглядит как уловка. Однако гибкость и умение примирять разные вещи не всегда способствует разрешению конфликта. Эти качества могут даже усилить спор.</p> <p>Повторим, если вы в чем-то действительно убеждены, займите соответствующую позицию и отстаивайте ее.</p> <p>Воспринимающим (Р) иногда необходимо принять решение, исходя только из того, что имеется в наличии, хотя этого и кажется недостаточно для уяснения общей картины.</p>	<p><b>1. При конфликте с себе подобным (Воспринимающим):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ помогайте друг другу сосредоточиться на чем-то одном.</li> <li>◆ как можно яснее сформулируйте свое мнение и нужды. Никаких отклонений!</li> <li>◆ попытайтесь найти взаимовыгодное решение. Или договоритесь, кто из вас готов «проиграть», а кто – «выиграть» в данном случае.</li> </ul> <p><b>2. При конфликте с антиподом (Решающим (Ж):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ поймите, что ваш партнер выглядит более сердитым, чем является таковым на самом деле.</li> <li>◆ помогите партнеру в поисках альтернативы. Удерживайте его от поспешных решений.</li> <li>◆ «намекните и исчезайте»: задайте тему конфликта и уйдите, чтобы позднее вернуться и все решить.</li> </ul>	<p><i>1. Демонстрируй твердость: после 3-х своих вариантов остановись и скажи: «Все, работаем!»</i></p> <p><i>2. Помни, слушая Решающего (Ж), что всегда существует «последнее китайское предупреждение».</i></p>

### **4.3. Рекомендации к совершенствованию личности**

Вы - без сомнения, волевой и решительный человек. Всегда ставите перед собой крупные, далеко идущие цели. Не любите зря тратить силы на мелкие, несущественные дела. Вы умеете хорошо и гибко реагировать на ситуации, идете на временные компромиссы, но не теряйте из виду главную цель.

Ваш деятельный характер особенно хорошо проявляется в критических ситуациях. Ваше упорство в преодолении препятствий возрастает пропорционально их количеству. Вы очень азартны, хотя попусту не рискнете. Вы любите занятия, которые дают возможность проявлять такие качества, как смелость, находчивость, силу воли и хладнокровие в момент опасности.

Вы обладаете хорошими организаторскими способностями. Вы умеете найти подходящих людей и правильно заставить их в зависимости от их деловых качеств и функциональной полезности, умеете направить их усилия на достижение главной цели.

Вы не стремитесь выставлять свои заслуги напоказ. Вы предпочитаете оставаться в тени, стимулируя других людей к нужной Вам деятельности. Для Вас характерно чувство ответственности за порученное дело.

Основная проблема Вашей жизни - недостаток такта и дипломатичности в отношении с людьми. Иногда Вы открыто проявляете нетерпимость к чужим недостаткам и слабостям.

Для достижения своих целей Вы порой способны переступить через интересы других людей, чем можете вызвать моральное осуждение окружающих в свой адрес. Помните, что формула- « цель оправдывает средства» - не всегда бывает верна. Воспитывайте в себе терпимость, уважайте достоинство и чувства других людей. Глубокое изучение философии и религии, где обосновываются общечеловеческие ценности, поможет Вам глубже разобраться в сущности человека.

Воспитывайте в себе вежливость и корректные манеры поведения. Больше уважения проявляйте к лицам противоположного пола. Не теряйте чувства романтики, без которого Ваша жизнь превратится в бесцветное существование. Не ждите от своего партнера исключительной инициативы в проявлении чувств, старайтесь чаще демонстрировать ему свое хорошее расположение.

Другая Ваша проблема - чрезмерная концентрация внимания на недостатках в человеке. Это может послужить причиной несправедливого к нему отношения.

Будьте более чутки и внимательны, заботьтесь о людях не только на словах, но и на деле. Не оставляйте без ответа обращенные к Вам вопросы. Выслушивая человека не думайте о постороннем, сконцентрируйтесь на его проблемах.

Не преуменьшайте роль интеллектуального труда на производстве. Чаще задумывайтесь о возможных последствиях своих поступков. Никогда не перекладывайте ответственность за просчеты в деле на других людей - это может отразиться на вашей репутации в будущем.

Попытайтесь контролировать те ситуации, которые выходят за рамки формального общения. Вы можете поставить себя в неловкое положение неуместными вопросами, которые могут быть восприняты окружающими как бестактные.

#### **4.4. Советы по поиску работы.**

1. Используйте свои сильные стороны.
2. Возможные осложнения и способы их преодоления.

##### **1. Используйте свои сильные стороны.**

Как станет ясно из наших дальнейших объяснений, на вашей стороне такие сильные качества, как энергия, любознательность реальное отношение к действительности и способность откатываться, получив удар. Однако старайтесь не поддаваться своей склонности небрежно относиться к процессу, упускать возможности или проявлять недостаточную заинтересованность.

Для того чтобы добиться успеха, человеку типа ESTP следует строить свои планы поиска работы, опираясь на свои способности:

###### *1.1. Проводить активную, энергичную кампанию поисков.*

- Сообщите как можно более широкому кругу друзей и знакомых о том, что вы ищете работу.
- Сосредоточьте все свое внимание и усилия на кампании поисков. Используйте всю свою энергию, смотрите на этот процесс как на приключение.

###### *1.2. Уметь правильно «подать себя».*

- Как можно быстрее установите благожелательные отношения с теми, кто проводит с вами собеседование, покажите свое умение легко знакомиться, продемонстрируйте, что у вас легкий характер и что люди хорошо чувствуют себя в вашем обществе.
- С оптимизмом и энергией рассказывайте о своих способностях и талантах; это всегда нравится потенциальным работодателям, пусть считают, что в вашем лице нашли ценный кадр.

**1.3. Проявлять незаурядную наблюдательность, чтобы выяснить, какая атмосфера царит в интересующей организации, так как этот фактор имеет немаловажное значение.**

- По поведению окружающих попытайтесь понять, нравится ли им работать там, куда вы стремитесь попасть, — выясните, каков там уровень общения, есть ли свободное время, гибкий график.
- Сравните полученные сведения с тем, что вы узнали о себе и своих приоритетах. Прежде чем давать свое согласие, решите для себя, что вас устраивает, а что нет.

##### **Вести переговоры эффективно и дипломатично.**

- Заранее решите, что для вас имеет первоочередное значение, а от чего вы можете отказаться. Это позволит вам провести переговоры, проявляя гибкость и благоразумие.

**Правильно оценить и максимально использовать имеющиеся ресурсы.**

- Постарайтесь, чтобы ваши друзья и знакомые помогли вам встретиться с влиятельными людьми, работающими в той организации, куда вы стремитесь попасть. Если обычным способом не получается добиться встречи с интересующим вас лицом, постарайтесь применить оригинальные, неординарные методы.
- Проявите свою природную смекалку, чтобы воспользоваться удобным случаем, как только таковой представится, шевелитесь, проявляйте свой интерес и быстро реагируйте на внезапные события.

##### **2. Возможные осложнения и способы их преодоления.**

Несмотря на то что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ЭСРД обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Мы не случайно подчеркиваем слово «потенциальными» — ведь они могут быть либо действительно характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут проявляться не только в поисках работы, но создавать определенные трудности и в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?» Не исключено, что вам будет трудно пользоваться нашими советами, но чем чаще вы будете прибегать к ним, тем меньше неприятностей они доставят вам в дальнейшем.

### 2.1. Не ограничивайте себя только очевидными вариантами.

- Смотрите дальше того, чем вы уже занимались и занимаетесь, и подумайте, чем бы вам еще хотелось заняться. Составьте список идей, несмотря на то что некоторые из них могут показаться вам нереальными. Прежде чем отбрасывать их, постарайтесь разузнать об этих вариантах как можно больше.
- Старайтесь заглянуть в будущее, представьте себе возможные последствия ваших поступков и действий. Как только вы посмотрите дальше материальных удовольствий, к которым вы, возможно, стремитесь, вы сможете увидеть, что работа, которая кажется на первый взгляд приемлемой, в конце концов перестанет удовлетворять вас.

### 2.2. Не жалейте времени на разработку долгосрочного плана своей карьеры.

- Пресекайте свои поползновения бросаться немедленно туда, откуда потом придется выбираться из-за неверно выбранного направления. Если вы уделите время тщательному обдумыванию вопросов, имеющих для вас реальное значение, и действительным мотивам ваших поступков и желаний, тогда вы не напрасно потратите свою энергию и вам удастся избежать тупиковых вариантов.
- Составьте перечень своих требований к удовлетворяющей вас работе и затем определите ближайшие и долгосрочные цели. Таким образом вы обеспечите себя эталоном, по которому можно сверять варианты с реальными позициями.

### 2.3. Проявляйте упорство и доводите все до конца.

- Преодолевайте свою склонность работать только с сиюминутными проблемами. Займитесь лучше менее интересной, но важной доводкой каждого пункта, что является необходимым условием для поиска работы.
- Подготовьтесь как следует к собеседованию, изучите по возможности все, что касается характера работы, ее требований, узнайте побольше о самой компании или организации, чтобы проявить себя в наилучшем виде, когда вам будут задавать вопросы. Выполнение этого условия даст вам дополнительные преимущества, так как вы заранее сможете подготовиться и получить более полное представление о будущей работе.

### 2.4. Ни в коем случае не создавайте впечатления о себе как о человеке ненадежном и непредсказуемом.

- Приложите дополнительные усилия в каждом отдельном случае, даже если вы не уверены, что данный вариант вас полностью устраивает. Покажите, что вы ответственный человек, приходите на все назначенные встречи, не опаздывайте, а еще лучше приходите на них заблаговременно, звоните по телефону, как договаривались.
- Помните о том, что многие придерживаются установленного порядка действий, принятого в организациях. Не следует идти на риск оскорбить кого-либо вашим естественным отвращением к установленным правилам и нежеланию подчиняться им.

### 2.5. Создайте впечатление, что вы серьезно интересуетесь работой.

- Легкость вашего характера и свободные манеры придают вам шарм и могут быть заразительными. Однако потенциальному работодателю вы из-за этих качеств можете показаться легкомысленным человеком.
- Старайтесь избегать резкостей, будьте внимательны к чувствам других. Прислушивайтесь к эмоциям других людей, может быть, вам придется немного сбавить ваш уверенный тон, чтобы ненароком не обидеть других.

## 5. Сводные таблицы

Формула социопсихотипа			
<b>E</b>	<b>S</b>	<b>T</b>	<b>P</b>
Подтипы:			
S- Нападающий			
T- Продвигающий			

### Социальная значимость

- Бескомпромиссность, решительность
- Волевая целеустремленность в воплощении идеи в практику

### Основные черты личности

- Имеет развитое чувство долга
- Ориентируется на групповые интересы
- Лидер

### (+) - е качества

- Яркий лидер-организатор
- Имеет практический и здравый ум
- Высокая работоспособность

### (-) - е качества

- Пренебрежение в некоторых случаях интересами конкретной личности
- Невосприимчивость к недосказанным идеям

### От него нельзя требовать и ожидать

- Последовательности во всем
- Мягкости, неагрессивности
- Бесплатной работы, "за идею"
- Прогностических способностей

### Профориентация

- Руководитель верхних уровней - "топ-менеджер"

Стиль управления	Стимул к работе	Стиль общения	Стрессоустойчивость
"Руководитель-боец"	Карьера	Деловой	Устойчивый

### Оптимальные условия для работы "ESTP"

Помните, что ему гораздо легче командовать другими, чем подчиняться. Если нет высокой должности, придумайте престижное название для прежней. В разговоре с ним начните с уступок в незначительных вопросах, тогда легче добиться существенных.

<b>Обманчивое впечатление при знакомстве (Ролевая маска психотипа)</b>
Играет роль человека с богатой фантазией, обладающего интуицией, с помощью которой он пытается верно оценить других людей

<b>"Болевая" точка личности (В чем не воспринимается критика)</b>
Ко всем подходит с одинаковой "меркой", с трудом вникает в тонкости взаимоотношений

<b>Общая таблица социопсихотипов</b>					
<b>Темперамент</b>		<b>Вид деятельности</b>			
		ST Управленцы I	SF Социалы II	NT Ученые III	NF Гуманитарии IV
EP 1	Сангвиник ГИБКИЕ	<b>ESTP</b>	<b>ESFP</b>	<b>ENTP</b>	<b>ENFP</b>
EJ 2	Холерик НАПОРИСТЫЕ	<b>ETSJ</b>	<b>EFSJ</b>	<b>ETNJ</b>	<b>EFNJ</b>
IJ 3	Флегматик УРАВНОВЕ- ШЕННЫЕ	<b>ITSJ</b>	<b>IFSJ</b>	<b>ITNJ</b>	<b>IFNJ</b>
IP 4	Меланхолик ЧУВСТВИТЕЛЬ- НЫЕ	<b>ISTP</b>	<b>ISFP</b>	<b>INTP</b>	<b>INFP</b>

<b>Критерии оценки социопсихотипа в качестве руководителя</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Хорошо решает тактические задачи.</li> <li>2. Иерархически лидер деловой направленности.</li> <li>3. Способ установления контакта ориентирован на объективные показатели.</li> <li>4. Форма деловой активности ориентирована на волевое преодоление преград и препятствий.</li> <li>5. Система взаимодействия с подчиненными предполагает административный контроль.</li> <li>6. Относится к конкурирующему типу поведения.</li> <li>7. Достигает крупных результатов в деловой активности без учета человеческих взаимоотношений.</li> <li>8. Склонен к активному отрицанию этики в бизнесе. Считает, что цель оправдывает средства.</li> <li>9. Мотивы и цель: эгоизм, карьеристские планы, стремление к жизненному успеху. Озабоченность собственными прибылями и успехами своей фирмы.</li> <li>10. Отношение к закону: склонен к криминальному риску. При возможности старается преодолеть правовые барьеры.</li> <li>11. Стратегия: хорошая ориентация в ситуации, нацеленность на благоприятные возможности для увеличения прибыли.</li> </ol>

## 6. Психотип в детстве и юности.

*Данная глава в большей степени предназначена родителям, чем обладателям психотипа ESTP, но, читая ее материал, вы сможете взглянуть на себя со стороны и более глубоко разобраться в собственном психотипе.*

### Введение

ESTP обычно бывают веселыми, восторженными, активными и общительными детьми, которые всегда находятся в действии и готовы переступить любое ограничение. Они с головой погружаются в жизнь и лишь потом задумываются о последствиях своих действий. ESTP любого возраста руководствуются своими импульсами и своим желанием познать мир на собственном опыте. ESTP нужно больше непосредственного опыта, кристально ясных указаний и физической свободы, чем всем остальным детям. Воспитание ESTP требует огромных затрат энергии и терпения, а также готовности позволить этим маленьким авантюристам изучать мир и ставить над ним свои многочисленные опыты.

### 6.1. От рождения до четырех лет

Малыши - ESTP бывают очень активными, часто проявляя себя еще в утробе матери, и обычно начинают свою жизнь с ерзанья, ворочания и сопротивления любым попыткам успокоить или приструнить их. Когда они немного подрастают и получают свободу действия, они становятся улыбчивыми, счастливыми и общительными малышами. Как правило, они начинают улыбаться рано и улыбаются много, даже незнакомым людям. Кажется, еще лежа в коляске, они уже умеют флиртовать. Игривые и всегда готовые к новым опытам, ESTP редко проявляют страх или колебания перед новыми людьми или ситуациями. Это очень шумные дети, которые хотят, чтобы их слушали, и любят имитировать разговоры других. Научившись говорить, они становятся очень разговорчивыми, постоянно комментируя то, что они видят вокруг, задавая сотни вопросов в день, и редко дожидаясь ответов на них.

Даже маленькие ESTP быстро находят себе друзей. Многие родители ESTP заявляли, что им кажется, будто их дети просто появились на свет с друзьями. Им нравится быть в центре событий, и они всегда приходят в радостное возбуждение при виде больших групп людей. Уже в грудном возрасте ESTP часто становятся центром вечеринки, и с удовольствием развлекают всех, кто может их услышать. Им нравятся смешные движения, и они часто специально падают или производят повторяющиеся и глупые жесты, чтобы вызвать смех окружающих. Как маленькие вечные двигатели, ESTP любят забираться на все подряд, включая мебель, детские горки и деревья, и обычно чем выше, тем лучше. Большинство ESTP любят играть с мячами и палками, кататься на велосипеде и качаться на качелях, им нравится петь и танцевать или просто бегать безумными. Как правило, физически они развиваются раньше своего времени, и всегда быстро учатся новым физическим навыкам. Кажется, что, едва перестав ползать, они уже бегают, и буквально рикошетом отскакивают от стен. И больше всего им нравится демонстрировать свои физические навыки другим людям.

Дошкольники — ESTP очень любопытны и всегда стремятся узнать что-то новое, однако им редко нравится делать что-то в тишине и неподвижности. Если попросить их говорить шепотом или помолчать в течение нескольких минут, то они могут лишь возбудиться еще сильнее. Их глаза начинают блестеть, и они почти сгорают от возбуждения. У них всегда очень выразительные лица, и они полны юмора и энтузиазма.



Большинство дошкольников — ESTP любят ролевые игры, особенно, тогда, когда в их распоряжении имеются костюмы, оружие или другие придающие игре реализм инструменты. ESTP настолько погружены в настоящее, что они редко заранее планируют или обдумывают свои действия. Они бесстрашны и хотят все испробовать на своем опыте. К счастью, они также наделены отменной гибкостью ума. Часто маленькие ESTP пренебрегают опасностью и первыми бросаются в воду, чтобы посмотреть, правда ли она холодная, начинают, есть снег, чтобы попробовать его на вкус, или срывают с себя одежду, чтобы проверить, что будет, если они станут бегать по двору голышом. В действительности, многим родителям ESTP приходится изрядно попотеть, чтобы заставить своих детей ходить в одежде, до такой степени им нравится ощущение обнаженности и не нравится чувство ограниченности и неподвижности, которое заставляют испытывать некоторые виды одежды.

Кроме того, ESTP очень любят природу. Их всегда тянет к воде, и они с удовольствием залезают в лужи (как в ботинках, так и без них). Чувствуя себя в природном мире, как у себя дома, они любят копаться в грязи, хлюпать тиной, бродить по лесу или играть на пляже. Они не боятся испачкаться, не беспокоятся за чистоту своего костюма, и от своей одежды хотят лишь того, чтобы она была удобной. Девочек — ESTP обычно вовсе не привлекают классические «женские» занятия и игрушки, и они, напротив, предпочитают играть вместе с мальчиками. Более того, они могут вести себя грубо и агрессивно, особенно в сравнении со своими сверстницами других типов.

Несмотря на то, что маленькие ESTP бывают крайне эмоциональными, когда события развиваются не так, как им хочется, эмоциональные срывы других оставляют их совершенно спокойными и невозмутимыми. Дружелюбные и жизнерадостные, они никогда не принимают критику близко к сердцу. Как правило, они от природы являются толерантными, и редко расстраиваются из-за замечаний других или раздражаются на чье-то поведение. Они стремятся не вмешиваться в ссоры, возникающие между другими детьми, и стараются любой ценой избежать участия в конфликте, даже если он имеет к ним отношение. Задеть их чувства бывает нелегко, но они могут разозлиться и расплакаться, если им говорят, что они еще слишком маленькие для какой-то игры, или не разрешают делать то, что им хочется. ESTP с поразительным упорством и очарованием могут уговорить взрослых позволить им принимать участие в их занятиях или развлечениях.

## **6.2. Радости и проблемы воспитания дошкольников – ESTP**

ESTP всегда ведут себя в высшей степени легко и просто. Их поведение в первую очередь находится под влиянием природного любопытства и естественных импульсов. Они редко относятся к чему-то слишком серьезно, будь то ограничения, правила или запреты. В результате они часто просто забывают о существовании правил. Так как они учатся на основании своего непосредственного опыта, они все время стремятся что-то попробовать, понюхать или потрогать. Им часто делают замечания за то, что они хватают чужие вещи, даже после того, как им уже сделали неоднократные предупреждения. ESTP всегда болтают без умолку. Им нравится вплотную приближаться к лицу своих родителей, чтобы задавать свои бесконечные вопросы. Родители маленьких ESTP могут устать от необходимости постоянно повторять свои слова, говоря своему ребенку, что нельзя забираться на столик, или в десятый раз за одно утро объяснять, почему трехлетнему малышу еще рано пользоваться настоящим ножом. Иногда кажется, что слова для этих детей просто не имеют никакого значения. Однако они понимают действия, поэтому мудрые родители стараются меньше воздействовать на них словом, и, напротив, быстро и последовательно реагировать на их поступки действием. Вы можете говорить «нет» сколько угодно, но ваш дошкольник — ESTP, скорее всего, просто не поверит, что вы делаете это серьезно, до тех

пор, пока вы мягко не отберете у него очередной предмет восхищения или за руку не отведете его подальше от опасного места.

Для того чтобы эффективно воспитывать ESTP, вам потребуется быть внимательными и рассудительными, и вполне понятно, почему родители многих ESTP так часто теряют терпение. Однако они должны проявлять выдержку, и ни в коем случае не бить и не быть слишком грубыми со своим ребенком.

Никогда и ни при каких обстоятельствах, нельзя поднимать на ребенка руку, потому что ни один ребенок в результате порки не научится ничему, кроме боли, унижения и чувства собственной беспомощности. А так как ESTP постоянно подражают тому, что видят вокруг, они могут вскоре начать вести себя жестоко с другими детьми. Даже те ESTP, которых никогда не били, могут иногда ударить других, чтобы получить то, что хотят, просто потому, что потеряли терпение и еще не успели научиться тому, что нужно делиться и идти на компромисс. Если их научат тому, что рукоприкладство - это приемлемый метод достижения своего, они могут стать агрессивными и нанести другим детям серьезные увечья. Этого опасного и самовоспроизводящегося цикла нужно избегать любыми средствами, а если нечто подобное уже имело место, то эту практику нужно немедленно прекратить.

Может показаться, что дошкольники — ESTP слишком часто рискуют. Их родители нередко чувствуют, что те каждый день совершают какие-то опасные подвиги и бесчисленные промахи. Когда эти родители, все еще пытающиеся навязать своему ребенку нормальный темп жизни, кричат: «Смотри, что могло произойти!» или «Ты же мог сломать себе шею!», их непонимающий ESTP смотрит на них с выражением, будто бы говорящим: «Ну и что? Так в чем же дело?». Итак, одной из задач воспитания ESTP является предоставить им как можно больше занятий, друзей и увлечений, чтобы у них не оставалось времени для того, чтобы скучать, злиться и проказничать. Чтобы уберечь их от опасности, за ESTP в большей степени, чем за детьми других типов, нужно постоянно присматривать. Так как обычно они не смотрят, куда идут, и никогда не верят в то, что самое худшее может действительно случиться, то редко бывают осторожны. Из-за того, что они ненавидят, когда им что-то запрещают или иным образом ограничивают их активность, у них постоянно возникают конфликты с родителями и другими людьми, которые пытаются их воспитывать. Они просто не верят вам, когда вы предупреждаете, что можно упасть с высокой ограды детской площадки, и всегда злятся и плачут, если вы настаиваете, чтобы они находились в поле вашего зрения.

Так как ESTP всегда имеют проблемы с соблюдением внешних ограничений, им нелегко дается и соблюдение ограничений внутренних. Если бы у них была возможность, они бы ели одни конфеты или какие-нибудь другие в столь же степени малопитательные продукты. Они никогда не хотят ложиться в постель вовремя и постоянно просят купить им все новые и новые игрушки. Умеренность совершенно им незнакома. Напротив, если им кажется, что что-то является хорошим, то они относятся к этому по принципу «чем больше, тем лучше». Многим ESTP необходимо каждый день оставлять себе какой-то сувенир или игрушку, которые напоминали бы им об увиденном. Так как они бывают очень упрямыми, и их непросто убедить отказаться от того, что им хочется, вы можете невольно начинать кричать и ссориться с ними на людях. И еще раз: слова для них ничего не значат.

### **6.3. От пяти до десяти лет**

Школьники — ESTP продолжают вызывать восхищение, восторг и изумление своих многочисленных друзей. Обычно другие дети любят их за веселый нрав, легкость общения и энтузиазм. Как правило, ESTP нравятся все виды командного спорта, однако, не-

смотря на то, что они могут обладать каким-то талантом, они всегда разбрасываются на разные игры, будучи не в состоянии сделать выбор и посвятить себя какой-то одной из них. Общительных, ловких и уверенных в себе, их часто приглашают принять участие в игре или стать членом какой-то команды. ESTP всегда всю свою энергию направляют на то, чем они заняты в данный конкретный момент. Однако обычно они не хотят полностью отдавать себя какому-то одному занятию, потому что иначе начинают испытывать чувство тревоги, боясь упустить что-то еще. Почувствовав себя в ловушке, они пытаются вырваться из нее и заняться чем-нибудь более увлекательным.

ESTP стремятся веселиться в любой ситуации. Больше всего в школе им нравятся коллективные занятия и дискуссии. Они любят энергичных учителей, с которыми легко общаться, которые ясно излагают свои ожидания и справедливы в своих оценках и правилах. ESTP приходят в восторг от походов, проводимых на улице уроков и особых заданий, которые дают им возможность покинуть классную комнату.

ESTP редко привлекают ролевые игры. Они очень реалистичны, и им никогда не хватает терпения для того, чтобы ждать или вести долгие дискуссии. Им нравится, чтобы игра полностью захватывала их, и они хотят использовать свое тело и руки во всем, чтобы они не делали. Они отлично владеют своими руками, и им нравится играть в трансформирующиеся игрушки, компьютерные и видеоигры, а также во все остальное, где требуются скорость и сноровка.

ESTP любят смеяться и обожают юмор. Так как они всегда замечают тончайшие детали, у них великолепно, получается, изображать мимику и телодвижения других людей. ESTP всегда оживают, когда им предоставляется случай развлечь других, часто подражая своим друзьям или взрослым. От природы они являются комиками, их редко пугает необходимость выступить перед публикой, и они всегда с радостью импровизируют. Кажется, что под светом рампы они чувствуют себя абсолютно комфортно.

Игривые от природы, ESTP умеют рассмешить других. Им нравится видеть реакцию человека, и в своих шутках они могут быть быстрыми и ловкими. ESTP редко принимают насмешки других близко к сердцу. Юмор - это отличное средство, которым родители ESTP могут воспользоваться для того, чтобы положить конец неподобающему поведению ребенка или снять напряжение. ESTP всегда знают, как выкрутиться из любой ситуации. Они гибки, легки в общении и никогда не относятся к себе (а также и ко всему остальному) слишком серьезно. От природы они являются честными, и, несмотря на то, что у них всегда наготове тысяча оправданий, за то, что они не закончили свою работу, при виде явных доказательств они обычно готовы признать свою вину.

Задолго до того, как ESTP начинают ходить в школу, большинство из них уже знают, что такое деньги. Несмотря на то, что они еще не совсем понимают, что такое зарабатывать, они уже отлично представляют себе, что значит их иметь. Так как им очень нравится приобретать новые вещи, они постоянно ищут новые источники стимуляции и умеют быстро находить способ получить в свое распоряжение дополнительные карманные деньги.

ESTP всегда тратят свои средства раньше положенного срока. Из-за того, что они живут лишь настоящим днем, они сразу же покупают все, что привлекает их интерес. Копить на что-то большее и лучшее кажется для них слишком долгим и мучительным делом.

#### **6.4. Радости и проблемы воспитания школьников — ESTP**

Учитывая крайнюю энергичность ESTP и их неспособность в течение долгого времени удерживать внимание на одном предмете, становится понятно, почему они обычно не любят ходить в школу. Несмотря на то, что им нравится ее социальный аспект, они обычно жалуются, что там слишком скучно. Как правило, им сложно сидеть спокойно в течение

какого-то длительного промежутка времени, и они не могут сконцентрироваться во время долгих обсуждений и лекций. Они постоянно наблюдают за тем, что происходит вокруг, и обычно первые замечают, что кто-то появился в дверях, что пошел дождь или что-то еще произошло за стенами класса. Они всегда готовы соскочить со своего места и предпочитают «помогать» товарищу заканчивать с его заданием, чем работать над своим собственным. Если эти дети слишком долго находятся в неподвижности, то их мозг будто бы засыпает. Чтобы этого не случилось, ESTP всегда приходится что-то придумывать, например, толкать своего соседа по парте, пускать бумажные самолетики или каким-то другим способом отвлекать внимание класса от работы. Мудрые учителя всегда позволяют детям этого типа двигаться или работать в паре с кем-то еще, и не требуют, чтобы они очень долго сидели на одном месте. Лучший способ спровоцировать проблемы с ESTP — заставить их молчать и не двигаться.

Так как ESTP всегда очень просты и прямолинейны, они иногда ведут себя нетактично и даже грубо. Они всегда говорят то, что думают, но из-за этого, у них изо рта время от времени вырывается то, что они на самом деле вовсе не имели в виду, или то, что может оказать неожиданное воздействие на других. Они могут просто не замечать эмоциональной реакции своих друзей и родственников на их слова, или относиться к ее проявлениям с нетерпением. Всем ESTP нужно учиться такту и эмоциональной чуткости.

ESTP требуется посторонняя помощь для того, чтобы научиться мысленно ставить себя на место другого. Брань редко достигает своей цели, потому что ESTP редко обращают внимание на неудовольствие других. Родители должны ясно и неэмоционально объяснить своему ребенку, почему они или кто-то другой испытывают из-за его поступков те или иные чувства. Подробное объяснение причин и следствий поступков и реакций обычно помогает делу. Показав ребенку, почему у других возникают те или иные чувства, вы позволите ему понять, даже если и не разделить их. Со временем и опытом ESTP смогут научиться использовать свои великолепные навыки наблюдения для того, чтобы читать чувства других. Поэтому взрослые ESTP могут стать гораздо более чувствительными, однако научиться этому они смогут лишь со временем.

ESTP всегда отлично владеют своим телом и гордятся своей физической формой и тем, сколько сложных трюков они умеют выполнять. Они очень практичны и относятся к своему телу свободно и без предрассудков. Действительно, многих ESTP очень интересуют вопросы секса, и они хотят получить самую точную и подробную информацию обо всем, что касается зачатия. Родителям этих детей можно посоветовать давать им книги с откровенными иллюстрациями и быть готовыми к честному и прямому обсуждению этого важного вопроса.

Родители ESTP могут быть удивлены, услышав, как их учащийся в начальной школе ребенок рассуждает о том, что неплохо бы завести друга или подружку. Помните о том, что большую часть слов ESTP говорят лишь для того, чтобы услышать, как это звучит, и посмотреть, какой эффект это производит. Слишком часто мы, родители, начинаем сильно беспокоиться и предпринимать какие-то действия из-за того, что слышим от своих детей, ошибочно полагая, что вопрос подразумевает намерение действовать согласно полученной информации. Легко забыть, что ESTP часто говорят вслух то, что думают дети других типов. Они произносят плохо сформулированные, а следовательно, и непродуманные фразы. Родители, которые слушают их с отстраненным интересом, подавляя в себе шок, имеют больше шансов на то, чтобы вовлечь своих любознательных детей в серьезную и открытую дискуссию. Ясно и просто утверждая ценности и не перегружая разговор ненужными эмоциями, родители смогут ответить на законные вопросы своих детей и одновременно сообщить им свои собственные ценности. Сказать растущему ESTP, что *все*, что относится к его телу, находится под запретом, все равно, что вывесить перед быком красный флаг. Сохраняйте спокойствие. Ваш ребенок всего лишь задает вопрос. А быть любознательным в его возрасте вполне нормально и естественно.

ESTP могут проделывать абсолютно невероятные трюки и номера, которые вызывают у их родителей шок и беспокойство. Они все время хотят испробовать что-то новое, и другим с легкостью удается подстрекать их на шалости и безрассудные поступки. Поэтому одной из главных проблем, с которыми приходится сталкиваться родителям школьников — ESTP, является выработка эффективного способа заставить их вести себя дисциплинированно, что вовсе не просто с этими умными и непослушными детьми.

Как правило, ESTP хотят, чтобы к ним относились как к большим детям (или даже как к взрослым), поэтому апелляция к их желанию получить более изощренные сенсорные удовольствия и блюда обычно оказывается успешной стратегией. Постарайтесь превратить рутину в игру, и позвольте своему ESTP извлекать веселье из каждого дела.

ESTP стараются избегать личной ответственности и могут возмутиться, если их просят сделать что-то, что не относится к их непосредственным обязанностям. Если вы уличаете их в том, что они берут ваши вещи без разрешения, то они почти всегда отвечают «Но ты же сейчас этим не пользовался!» как будто бы возможность доступа является единственным критерием собственности. Родители должны ясно и последовательно объяснять им важные правила и запреты, чтобы они полностью понимали их смысл. Обычно ESTP ищут и находят любые непоследовательности в аргументах, и всегда помнят о том, как вы приняли их извинения и учли смягчающие обстоятельства. Поэтому если соблюдение какого-то правила действительно важно, то проявляйте строгость и настаивайте на своем. Однако всегда, когда возможно, старайтесь сократить количество ненужных ограничений, и будьте готовы отменить те, которые потеряли свою актуальность. Кроме того, внимательно следите за тем, чтобы не заставлять их соблюдать какие-то запреты только потому, что их соблюдают все остальные. Предоставьте своему ESTP шанс продемонстрировать вам, что он готов к большей степени свободы. Вознаграждайте и хвалите любые их попытки стать более ответственными и держать свое слово. И так как они лучше всего учатся на собственном опыте, дайте им возможность решать свои проблемы самим.

## 6.5. От одиннадцати да шестнадцати лет

Становясь подростками, ESTP продолжают требовать большей свободы, приключений и возможности жить взрослой жизнью. Несмотря на то, что многие ESTP так никогда и не полюбят школу, многим из них в начальных классах удается учиться удовлетворительно или даже хорошо. Но в средних и старших классах от них начинают требовать осознания смысла текста, выявления скрытого значения, нахождения истоков и понимания теорий. У многих же ESTP абстрактное мышление не слишком развито. Они всегда смотрят на вещи буквально, и видят лишь то, что находится на поверхности, не утруждая себя попытками постигнуть глубинный смысл явлений. А так как они выполняют лишь необходимый минимум работы, то их оценки начинают снижаться.

Одна мама так объяснила посредственные успехи своего ребенка в школе: «Кажется, что мой сын бережет себя для чего-то более важного, что он залег на дно и ждет, когда хороший учитель сам извлечет его на поверхность». Тем родителям, которые гордятся собственными успехами в школе, может быть нелегко, смириться с безынициативностью своих ESTP, особенно если они знают, какие умные они на самом деле, и уверены, что они могут добиться намного большего. Действительно, родители часто становятся свидетелями того, как прекрасно их ESTP выполняют задание накануне последнего срока его сдачи и находят отличные решения насущных проблем благодаря своему природному прагматизму.

Важно запомнить и напоминать нашим ESTP, что существует множество различных способов применения своего интеллекта. Далеко не все ESTP действительно хотят стать великими учеными, и они могут найти удовлетворение и добиться успеха и в других

начинаниях. Помогая подростку — ESTP найти конструктивные и полезные способы применения своей неиссякаемой энергии и интереса к жизни, вы позволите полюбить себя таким, каков он есть. А это для него гораздо более важно, чем получить высший балл на вступительном экзамене или стать нейрохирургом.

Большинству ESTP очень нравится в старших классах. Как правило, они так любимы и популярны, что расцветают в атмосфере еженедельных спортивных мероприятий, концертов и вечеринок.

Многие ESTP стремятся как можно скорее научиться водить машину, так как это переводит их на совершенно новый уровень свободы, и нередко отлично умеют водить машину еще до того, как закон разрешает им делать это. Позволив своему ESTP учиться водить машину столько, сколько ему хочется, сопровождая его во время этих занятий, вы, по крайней мере, сможете получить уверенность в том, что ваш ребенок хорошо водит машину.

Большинство ESTP следят за модой и тратят на одежду значительную часть своих денег. Они очень наблюдательны и всегда знают, что является последним писком моды, обязательно стараясь приобрести желанную новинку.

Одним из самых замечательных качеств ESTP является то, что с ними так легко и весело общаться. Они всегда принимают людей такими, какие они есть. Это качество привлекает людей и служит одной из причин того, что их так любят другие. Однако у этого качества есть и обратная сторона: многие ESTP плохо разбираются в людях. Они никогда не заглядывают вглубь человека, и поэтому могут попасть в плохую компанию; к тому же, авторитет для них не имеет никакого значения. Кроме того, их могут слишком манить такие внешние проявления благополучия, как одежда, деньги или броская машина. В своем желании все испробовать они могут ставить эксперименты с алкоголем, наркотиками и ранним сексом. Всегда готовые повеселиться, они могут прогуливать школу, обманывать своих родителей, и иными способами вовлекать себя в рискованные и даже опасные ситуации, которых могли бы избежать, если бы задумались хоть на минутку.

Родителям ESTP нередко хочется немного замедлить темп их развития и помочь им найти подлинную цель и мечту (а не просто желание кататься с друзьями на машине и на скейтборде). ESTP обычно сопротивляются построению планов на жизнь и говорят, что их единственное желание прожить жизнь свободно.

## **6.6. ESTP в хрустальном шаре**

Положительная самооценка у ESTP возникает тогда, когда им позволяют экспериментировать и учиться на собственном опыте. Поощрение их самостоятельности и любознательности увеличивает их уверенность в себе и развивает свойственную им от природы гибкость. ESTP, которым их родители ежедневно показывают, что они гордятся их энергичностью, находчивостью и жизнерадостностью, начинают ценить себя и верить в свою способность справляться с проблемами. Родителям должны хвалить своих ESTP за их авантюризм и оптимизм, но они должны научить их находить конструктивные способы применения своей энергии и видеть не только то, что бросается им в глаза в эту минуту. Они должны показать этим детям, как развивать самодисциплину, делать правильный выбор и быть верными своим обещаниям. Научившись выбирать между правильным и неправильным, ESTP начнут получать личное удовлетворение от того, что занимаются чем-то стоящим. Если вы будете пытаться удержать их пылкий разум от опыта, то только подорвете их уверенность в себе и спровоцируете злобу, которая может привести к дерзкому и потенциально опасному бунту. На своем примере показывая, как можно смотреть по ту сто-

рону сиюминутного и держать свое слово, родители могут помочь своим ESTP стать творцами своего прекрасного и интересного будущего.

В лучшем случае ESTP становятся полными энтузиазма и приятными в общении людьми. Они могут найти выход из любой ситуации, демонстрируя потрясающий здравый смысл и готовность своевременно реагировать на критическую ситуацию. Они могут превосходно решать проблемы, быть харизматическими лидерами и очаровательными собеседниками, а также страстными и любящими супругами и родителями. Если их воспитывают с любовью, пониманием и поддержкой, то они вырастают способными и ответственными людьми, которые берут от жизни все и могут научить других наслаждаться каждым мгновением.

### **Резюме: какие методы эффективны при воспитании ESTP**

- Придумывайте конструктивные способы применения их физической энергии; отводите их на детские площадки или играйте с ними сами.
- Будьте бдительны и все время следите за своим ребенком. Последуйте совету экспертов: спрячьте подальше все, что может стать опасным для ребенка.
- Проявляйте терпение, отвечая на повторяющиеся вопросы ESTP и выслушивая поток сознания, в который превращается его речь. Устраивайте перерывы, чтобы отдохнуть в одиночестве, но не позволяйте своему ребенку почувствовать, что видеть мир так, как видит его он, плохо или неправильно.
- Устанавливайте четкие границы дозволенного и всегда объясняйте, что вы имеете в виду.
- Последовательно следите за соблюдением правил. Говорите то, что думаете, и думайте то, что говорите.
- Помните о том, что быстрое действие и незамедлительная, логичная реакция значат для ESTP больше, чем слова.
- Будьте реалистичны в своих требованиях относительно порядка, чистоты и рассудительности, по крайней мере, пока ваш ребенок еще маленький.
- Перефразируйте нетактичные замечания, которые они делают. Предлагайте им более приемлемые варианты.
- Станьте для них образцом терпения, доброты и готовности идти на компромисс.
- Всегда, когда возможно, превращайте в игру рутинную работу.
- Используйте веселье в качестве стимула. Вознаграждайте инициативу и ответственность посещениями магазина мороженого, парка развлечений или каких-то других их любимых мест.
- Объясняйте им, Почему вы или кто-то еще испытываете именно эти чувства. Показывайте им эмоциональные и личностные следствия их поведения.
- Старайтесь предоставить им возможность учиться на собственном опыте и на реальных примерах. Отведите тинэйджеров - ESTP в отделение неотложной помощи больницы или на свалку старых автомобилей, чтобы они могли своими глазами увидеть, к чему приводит неосторожное вождение.

## 7. Заключение или что делать дальше

*Личностно-деловой паспорт, который уже стал неотъемлемой частью Вашей личности, может сослужить гораздо большую пользу, чем Вы себе представляли. Человек, который получил объективные знания о самом себе, не может оставаться на прежней стадии своего развития.*

Реальная информация человека о себе обрекает его на непрерывное самосовершенствование. Данный паспорт является прекрасным инструментом Вашего личностно-делового развития. В этом Вам помогут наши коучинг-консультации.

### Что такое коучинг

*Коуч – это совершенно новая профессия и нельзя его путать с обычным психологом.*

Что делает психолог (психотерапевт)? В самом простом случае он даёт советы своим клиентам, которые необходимо выполнять. Осталось совсем немного – их осуществить. А в этом то и заключается проблема.

*Что в этих случаях делает коуч? Его задачей является так «повернуть» дело, чтобы совет стал плодом совместных размышлений и клиент взялся за его реализацию «изнутри». Другими словами, пока не будут включены механизмы самомотивации и не разработан реальный план действий, никакие советы «не приживутся». Происходит это за счет определения и оптимизации целей, выявления реальных возможностей личности и составления предельно-конкретного плана действий по личностному или профессиональному росту. Такой подход к решению проблем является универсальным и коуч, владеющий этой технологией, может работать в любых сферах человеческой деятельности.*

*Из этих размышлений можно сделать интересные предположения. В России, где массовая психологическая культура только-только зарождается, иметь личного психолога не является престижным, а даже наоборот.*

*А вот иметь своего коуча – это престижно! Это уже личный тренер, ведущий клиента к эффективной жизнедеятельности.*

Время диктует каждому необходимость становиться успешным. В большей степени услугами коуча пользуются как люди, решившие найти себя в бизнес-среде, так и молодые люди, стоящие на перепутье выбора профессии, а также руководители и бизнесмены, стремящиеся к собственному развитию.

Иными словами коуч может помочь любому кто не хочет останавливаться в своём личностно-деловом развитии.

Ниже предлагаем перечень направлений деятельности коуча:

### 1. Индивидуальный коучинг

#### 1.1. Как правильно выбрать будущую профессию?

В рыночных условиях вопросы «кем быть» и «как добиться успеха» для большинства стали насущными. Впервые в российской практике ответы на эти и другие жизненно важные вопросы стали реальностью благодаря науке о психологических типах личности – типоведению.

Кошунственно человека сравнивать с машинами, но посудите сами, любой аппарат имеет собственный паспорт, где указаны его характеристики, возможности и технология ремонта – это позволяет его эффективно использовать. Человек должен знать, кто он и на что способен. Долгое время советская психология утверждала, что человеку подвластно все, стоит только захотеть. Действительно это так, но все дело в цене. Вот мы и имеем сегодня бухгалтеров, которые, чтобы вытянуть отчеты, постоянно берут работу на дом и допоздна сидят над ними, забывая свои семьи или же директоров, с трудом управляющих предприятием, расплачиваясь за напряжение последних сил язвой желудка. Типоведение утверждает – делай то, для чего ты рожден! Каждый человек уникален и его возможности беспредельны, но успешнее всего они могут быть в каком-то одном направлении деятельности, которое и необходимо определить. Но не путем долгих



проб и ошибок. На помощь должна прийти наука. Сегодня весь прогрессивный мир пользуется международным стандартом кадрового менеджмента АРТ («Association for Psychological Type»), с помощью которого можно определиться в выборе своей профессии.

## 1.2. Как выявить свои возможности профориентации в бизнес-среде и успешно себя презентовать?

В свое время почти все население страны ринулось осваивать новую для себя нишу - бизнес и в результате... некоторые попали к психотерапевту с нервными перегрузками: «Почему у меня ничего не получилось, а у соседа, у которого нет ни каких связей и даже нет высшего образования, дела пошли в гору?»

Известно, что на студенческой скамье все студенты одинаковы, но пройдет время и только единицы из них встанут у руля бизнеса. Кто же они, можно ли их «вычислить» заранее? Оказывается с помощью типоведения можно! Знание своего психотипа поможет им определиться с судьбой гораздо раньше, чем это сделает сама жизнь.

Другая проблема в том, что молодежь не знает как себя презентовать (продать), бизнесмен же готов поверить в будущую звезду, но не имеет оснований для риска, типоведение поможет им обоим встретиться гораздо раньше. Да и не только молодым и перспективным. В России, где бизнесу всего 10 лет, многие люди в «зрелом» возрасте боятся поверить в свои силы. Для таких людей необходим внешний толчок, роль которого может выполнить наша официальная «Резюме-рекомендация». Окончательно утвердиться в своих силах поможет курс навыков самопрезентации, после чего можно смело выбирать интересующего работодателя, а не наоборот.

## 1.3. Как подобрать «ключики воспитания» к своим детям ?

Часто от родителей можно слышать: «Мы не можем найти общего языка со своим ребенком. Чего только не испробовали - и ласку, и силу. Ничего не понимает, упрямый какой-то?». Порой такие родители продолжают ребенку «желать только добра», коверкая его психику до неузнаваемости. Скорее всего их психотипы полностью противоположны ребенку и находятся в отношениях так называемого «конфликта». Это не должно означать трагедии – это всего лишь рекомендация родителям как придется жить всем вместе дальше. Советы могут быть весьма неожиданными для вас. Может оказаться, что вы были в плену своих ложных представлений, кто ваш сын или дочь. Более того, методы воспитания к каждому ребенку, если их у вас несколько, должны соответствовать их психотипам. Дорогие родители, если Вы решили серьезно заняться воспитанием, то просто обязаны знать психотипы своих детей (равно как и свои).

Еще об одном долге родителей в наше время – дать образование детям, точнее оплатить. Мы рекомендуем тем, кто принимает это как неизбежность, использовать этот факт с пользой для всех. Мы предлагаем вам заключить «Психологический контракт на обучение» со своим ребенком, по которому Вы обязуетесь оплачивать ребенку обучение в Вузе, а он, со своей стороны будет выполнять какие-то домашние обязанности. Психологи подскажут вам, что надо поручить ребенку (выбираются направления, развивающие слабые функции психотипа, которые потребует будущая профессия). Контракт – дело серьезное, его всесторонне готовят к подписанию психологи, родители и сам ребенок. В процессе его подготовки родители буквально открывают для себя новые грани, казалось изученного вдоль и поперек своего ребенка.

## 1.4. Как супругам решать проблемы в семье, сохраняя любовь ?

Муж и жена согласно теории психотипов выбирают друг по принципу взаимодополнения противоположных качеств. Это усиливает позиции каждого из них, но в то же время может привести к конфликтам, так как различия не только притягивают, но и отталкивают, вспомните -

«от любви до ненависти один шаг». Счастливые семьи не распадаются по одной простой причине – любви. Любви, которую можно изобразить формулой: *обожание сильных черт в партнере выше, чем недовольство отрицательными.*

Идеал супруга формируется предыдущей жизнью и строится из мечтаний, фантазий, на схожести обожаемых в детстве родителей и т.п., одним словом это сложный и устойчивый стереотип – идеал на всю жизнь. Любовь может вспыхнуть между любыми психотипами, с любыми так называемыми интERTипными отношениями, даже между «конфликтерами». В последнем случае супруги увидят этот тип взаимоотношений лишь со временем, отмечая, что у них возникают частые конфликты по пустякам. Они начнут произносить вслух страшное для обоих слово – «развод». И если они разойдутся, то будут жалеть об этом всю оставшуюся жизнь. Типоведение оказалось бы им весьма кстати.

Обидно то, что супруги познают особенности своих психотипов лишь с годами, если бы они их знали раньше, то не занимались столь бесплодным перевоспитанием друг друга, ведущим к постоянным упрекам и непониманию.

Самостоятельно супругам, попавшим в круговорот раздоров, выбраться сложно, так как нет объективного взгляда со стороны, с помощью которого можно было бы установить причины семейных «трещин». Типологические портреты супругов могут стать основой «психологического партнёрского соглашения», построенного на «принципе взаимоуважения/прощения», когда каждый прощает друг в друге по какой-то одной негативной черте характера.

## 1.5. Как психологам расширить свои профессиональные возможности.

В «классической» практической психологии существуют две крайности, одна состоит в том, что якобы «к каждому клиенту необходим только индивидуальный подход», в результате чего, в своем апогее он становится настолько индивидуальным, что превращается в искусство, где исчезает смысл всякой науки. Или же наоборот – к каждому клиенту психолог должен подходить с одним и тем же «советом», который якобы универсален. Безусловно, что истина лежит посередине, но проблема в том, что

не было соответствующей технологии. Теория психологических типов ставит все на свои места, выделяя в человеке определенные константы его психики, позволяющие произвести научную систематизацию психотипов, на основе кото-

рой становится возможным не только достоверное описание личности, но и реальным прогноз поведения в будущем. Тем самым практическая психология делает шаг вперед в своем развитии, предоставляя психологам более совершенный рабочий инструментарий. Но хорошо разбираться только в психологии клиента недостаточно. Психолог так же относится к определенному психотипу, со своими сильными и слабыми сторонами. Чтобы деятельность психолога была более эффективной, он должен выяснить для себя два момента:

- в каких психо-технологиях ему следует специализироваться (решив для себя вопрос - кто я?),
- как построить схему психокоррекции, и стиль поведения с тем или иным клиентом (ответив на вопрос - кто клиент?).

Имея на руках свой собственный «паспорт», психолог получает прекрасный путеводитель для собственного личностного и профессионального роста.

### **1.6. Как реально осуществить программу личностного роста (технология самомотивации).**

Коучи являются специалистами совершенно нового вида. Их клиентами становятся люди, которые хотят сделать карьеру быстро или перейти на более высокий социальный уровень.

Слово коучинг, можно перевести с английского, как «тренировка на успех», его иногда путают с психотерапией. Но это разные вещи, психотерапевт сосредоточен в основном на «исследовании прошлого», выясняет корни проблем. Коучинг мало интересуется прошлым, он фокусируется на конкретных механизмах успешного поведения «завтра», предлагает план *реализации* мини и макси-целей методом постепенного приближения к модели конечного результата.

Каждый человек ежедневно делает выбор, принимает важные, порой определяющие всю его дальнейшую судьбу, решения. К сожалению, он основывается на стереотипах и опыте прошлых побед и поражений, которые к тому времени уже устаревают. В этом случае они перестают «работать» на новые результаты, либо раз за разом приводят человека туда, откуда он ушел.

Коучинг – это не ответ на вопрос «Как?». Это своеобразная технология построения механизма принятия решения, основанная на самом мощном «человеческом движителе» – самомотивации. В результате человек добивается более значительных результатов.

Коучинг помогает человеку успешно вести дела, разобраться с личными проблемами, выяснить отношения с близкими, сослуживцами, научиться владеть собой.

Знание формулы своего психотипа поможет реально оценить силы и возможности и поставить достижимые цели.

## **2. Бизнес-коучинг**

*Персональный бизнес-коучинг в первую очередь предназначен для владельцев небольших предприятий руководителей и лиц, желающих открыть собственное дело.*

*Бизнес-коуч вместе с Вами:*

- *Разработает план личностно-профессионального роста.*
- *Поможет спроектировать бизнес на пустом месте и спланировать переход от статуса наемного работника к самозанятости.*

*Регулярные занятия с коучем дадут Вам необходимую уверенность для продвижения вперед:*

- *Вы проанализируете сильные и слабые стороны своей бизнес-идеи и собственной личности.*
- *Коуч будет идти на шаг впереди Вас и будет подготавливать Вас к возможным проблемам.*
- *Как будущий предприниматель Вы не должны быть застигнутыми врасплох этими проблемами, без знания того, в какую сторону двигаться (особенно это важно в финансовом плане).*

### **2.1. Как актуализировать типовые ошибки при ведении бизнеса, присущие психотипу?**

Вы стоите на старте в большой бизнес или вы уже многого достигли и стремитесь к большему. Прежде чем двинуться в путь, необходимо оглядеться, систематизировать то, что имеется – только так закладывается фундамент, который позволит наращивать достижения. Без этого этапа продвижение становится хаотичным, а значит велика доля необоснованного риска!

Первое, с чего следует начать, это пересмотреть свое отношение к казалось бы известным вещам: «кто я, в чем моя сила: в умении стратегически определяться в бизнесе, или в навыках рутинного управления, а может весь бизнес держится на моих способностях разбираться в людском факторе?». Поверьте, все три ипостаси в одном человеке одинаково успешными быть не могут. Решив эту задачу, надо определиться с делегированием «слабого звена».

Для некоторых вопрос может встать по другому: «управлять самому или остаться в стороне собственником?». Если же ваша фирма небольшая и все три составляющих бизнеса приходится «тащить» вам, то необходима программа работы над развитием недостающих качеств.

После проведения такого психологического анализа собственной бизнес-деятельности, все выводы необходимо закрепить в новой организационной структуре, где роли членам управляющей команды распределяются исходя из «гибких должностных обязанностей», начиная с ваших.

Запомните, самому в этих вопросах разобраться трудно, для начала нужен хотя бы беспристрастный взгляд профессионала со стороны, в котором была бы оценка ваших качеств как бизнесмена. Личностно-деловой паспорт будет большим подспорьем на этом пути.

## **2.2. Как повысить свою управленческую компетентность и создать свою команду**

Составляющие управленческого труда связаны в основном с людским содержанием, из чего следует, что управлять означает уметь находить общий язык с исполнителями. Особенно ярко это проявляется при осуществлении одной из составляющих управления – контроле. Потребовать у подчиненного отчитаться по всей форме не так-то просто, обычно это вызывает напряжение у обеих сторон, переходящее порой в яркие конфликты.

Как же разрешать конфликты? Это и есть главная задача любой школы практической психологии. Рекомендации «классической» психологии вытекают из обычного здравого смысла, которым люди и так пользуются. На сегодня существует огромное число методик по разрешению конфликтов. И надо сказать, что далеко не все они плохи, но когда предлагают 20-30 принципов урегулирования конфликтов, то эти схемы становятся громоздкими и сложными в осуществлении на практике.

Конфликт является лакмусовой бумажкой проверки человека на управленческие качества. Каждый успешный руководитель решает конфликтные ситуации по-своему, но обязательно решает, да еще и с пользой. Конструктивный конфликт продвигает развитие фирмы. Стиль разрешения конфликтных ситуаций определяется психотипом человека, и для каждого существуют свои советы, порой диаметрально противоположные. Самой большой трудностью обучения конструктивному поведению считается подбор советов и рекомендаций, которые сразу же станут «работать», что заставит ученика поверить в технологию и позволит заниматься дальше. Типоведение с этой задачей прекрасно справляется.

Современный руководитель сегодня немислим без навыков коучинг-управления. Эта технология позволяет достичь больших результатов, чем просто знание своего стиля управления. Выстроив для себя систему самокоучинга – вы встаете на путь профи а не любителя-бизнесмена. Помните, что все ваши управленческие качества будут проверяться в первую очередь первым заместителем, который должен стать вашим вторым «я», поэтому контакт с ним определяет успех вашего бизнеса.

**Рекомендуемая литература**

1. Аугустинавичуте А. Соционика: Введение. / Сост. Л.Филиппов. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 1998.
2. Б.Овчинников, К.Павлов, И.Владимирова. Ваш психологический тип. СПб, «Андреев и сыновья» 1994.
3. Гуленко В.В., Тыщенко В.П. Юнг в школе. Соционика – межвозрастной педагогике: уч.-метод. пособие. Издательство Новосибирского университета, 1997.
4. Идеальные кадры: практическое пособие. Серия «Идеальный офис», вып. 1. / Е. Пятникова, Т.Чекалова, И.Карнаух, В.Танаев, С.Головина. – Екатеринбург: Информационное агентство «КонУС», 2001.
5. Крегер О. Тьюсон Дж.М. Типы людей в бизнесе. – М.: АСТ, 1995.
6. Крегер О. Тьюсон Дж.М. Типы людей. – М.: АСТ, 1995.
7. Крегер О. Тьюсон Дж.М. 16 дорог любви. – М.: АСТ, 1995.
8. Молодцов А.В. Соционика для менеджера. Киев, ИС ИО, 1993.
9. Танаев В.М., Карнаух И.И. Найди себя, или делай то, для чего ты рожден. Екатеринбург, ПИ «Фетида», (На правах рукописи). 2000.
10. Танаев В.М., Карнаух И.И. Восьмая нота менеджмента или Типологический реинжиниринг бизнеса. Екатеринбург, ПИ «Фетида», (На правах рукописи). 1999.
11. Танаев В.М., Карнаух И.И. Практическая психология управления. – М.: АСТ-ПРЕСС-КНИГА, 2003. – тираж.15 тыс.экз., второе издание 2004г - тираж 10 тыс. экз.
12. Тиггер П. Беррон-Тиггер Б. Делай то для чего ты рожден. – М.: АСТ, 1996.
13. Трифонов Б., Карнаух И., Танаев В. Изменение парадигмы высшего образования и новые психотехнологии (на основе типологии Юнга)// Материалы Российской научно-практической конференции, Екатеринбург, 20-21 марта 1997 г. Екатеринбург, 1997.
14. Уитмор Дж. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: практическое пособие. М. Финансы и статистика. 2001.
15. Юнг К.Г. Психологические типы. – СПб «Ювента», М.: Издательская фирма «Прогресс-Универс». 1995.

### Используемая аббревиатура

- (E) = Экстраверсия - активная установка психики, ведущая к расширению, экспансии. В большинстве случаев как коммуникативным, так и интеллектуальным лидером в обществе оказывается экстраверт
- (I) = Интроверсия – защитная установка психики, ведущая к усвоению и углублению уже имеющегося. В силу своей большой сдержанности по сравнению с экстравертами интроверты реже оказываются в роли лидеров, особенно когда речь идет о больших группах.
- (S) = Сенсорика - функция конкретного восприятия мира через органы чувств.
- (N) = Интуиция – функция отвлеченного восприятия мира в целостных образах и картинах фантазии.
- (T) = Логика – мыслительная функция психики человека, обрабатывающая информацию и принимающая решения объективно, беспристрастно.
- (F) = Этика – психическая функция субъективного суждения или оценки, основанная на вовлеченности во внутренний, душевный мир людей.
- (J) = Рациональность – расчлененность и упорядоченность в организации психических функций, их дискретный, последовательный характер. Линейность в построении суждений, когда последующая мысль вытекает из предыдущей по закону причины и следствия.
- (P) = Иррациональность – целостность и неразрывность в восприятии мира, волновой характер психических процессов, ассоциативность в построении суждений, когда соответствующее понятия соединяются вероятностной, беспричинной связью.

### Терминология

Профориентация психотипов основана на содержании «ядра личности».

- (ST) = Управленцы – группа психотипов, наиболее эффективная в материальной производственной сфере
- (SF) = Социалы – группа психотипов, наиболее эффективная в социальной сфере (торговля, снабжение, услуги, досуг, здравоохранение)
- (NT) = Ученые – группа психотипов, наиболее эффективная в научно-познавательной деятельности (фундаментального и прикладного характера)
- (NF) = Гуманитарии – группа психотипов, наиболее эффективная в сфере культуры, искусства, психологии и других гуманитарных дисциплин.

