



Отто Крегер, Джанет Тьюсон

Почему мы такие?

**16 типов личности,
определяющих, как мы
живем, работаем и любим**



Отто Креггер

**Почему мы такие? 16 типов
личности, определяющих, как
мы живем, работаем и любим**

«Альпина Диджитал»

1988

Крегер О.

Почему мы такие? 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим / О. Крегер — «Альпина Диджитал», 1988

Люди непохожи друг на друга, и это часто приводит к конфликтам и душевным страданиям. Понимание природы этих различий сделает нашу жизнь гораздо более гармоничной. Надо лишь осознавать, что каждый человек с рождения относится к определенному типу личности, и учитывать особенности этого типа. Используя в качестве главного инструмента знаменитый Индикатор типов Майерс – Бриггс, авторы рисуют портреты всех 16 типов, рассказывают о том, как наши природные предпочтения (экстраверсия / интроверсия; рациональность / иррациональность, логика / этика и др.) влияют на нашу судьбу, неизбежно проявляясь в профессиональной и личной жизни. Опираясь на свой многолетний опыт работы, Отто Крегер и Джанет Тьюсен учат, с какими человеческими свойствами необходимо мириться, а какие можно пытаться изменить, чего стоит ожидать или требовать от своих близких, друзей и коллег, а что те никогда нам не дадут. Книга поможет читателям понять и себя, и окружающих и соответственно более эффективно вести себя в самых разных жизненных ситуациях.

© Крегер О., 1988

© Альпина Диджитал, 1988

Содержание

Прочитав эту книгу, вы:	6
Введение	7
Предисловие Чарльза Сишора	9
Глава 1	11
Научный подход	12
Кто мы такие	13
Краткая история	14
Сходство или различие?	15
Рождение типа	16
Фундамент нашей жизни	17
Глава 2	18
Глава 3	24
Функция сбора информации: сенсорики и интуиты	25
Взаимодействие S – N	26
Функция принятия решений: логики и этики	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Отто Крeгер, Джанет Тьюсен

Почему мы такие? 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим

Перевод *Ю. Ступак*

Руководитель проекта *И. Гусинская*

Корректор *С. Мозалёва*

Компьютерная верстка *М. Поташкин*

Арт-директор *С. Тимонов*

В оформлении обложки использовано изображение фотобанка Shutterstock.com

© Перевод. Ступак Ю.Ю., 2013

© Otto Kroeger, Janet M. Thuesen, 1988

Перевод публикуется по согласованию с Dell Books, импринт The Random House Publishing Group, подразделение Random House, Inc.

© Издание на русском языке, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2013

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

* * *

Прочитав эту книгу, вы:

- поймете, что в себе можно и нужно менять, а что изменить невозможно и вряд ли необходимо;
- станете лучше понимать самих себя и правильно оценивать тех, кто на вас не похож;
- убедитесь, что знание типа личности собеседника волшебным образом смягчает конфликты и помогает решить любой вопрос.

*Нашим детям – Эйми, Джил, Кэрен, Скотту, Стивену и Сьюзен,
которые постоянно напоминают о силе и красоте различий между
людьми*

Введение

За несколько недель до выхода в свет первого издания этой книги в 1988 г. одна наша знакомая сказала нам: «Готовьтесь. Это изменит вашу жизнь». Мы не верили ей – мы не понимали, что такого особенного в том, чтобы стать авторами книги. Мы ведь уже были на тот момент довольно успешной командой «муж – жена», занимавшейся преподаванием науки о типах личности. Мы соприкасались ежегодно с сотнями людей из Соединенных Штатов и даже из некоторых других стран.

Мы и не подозревали, насколько пророческими и проницательными окажутся слова нашей подруги. За последние десять лет эта книга помогла нам охватить такую огромную и многонациональную аудиторию, о какой мы не могли и мечтать. Благодаря этой книге, переведенной на шесть языков, мы смогли донести знание о возможностях типоповедения до всего мира. Она позволила нам обмениваться идеями с людьми, принадлежащими к разным культурам, что подтвердило универсальность типов личности. Мы регулярно получаем письма со всего мира с предложениями, как использовать типоповедение дома, на работе и в повседневном общении.

Величайшая награда за нашу работу – это истории о том, как типоповедение помогло людям изменить свою жизнь к лучшему. Например, однажды, когда Джанет подписывала книги в книжном магазине в Денвере, к ней подошла женщина в возрасте около шестидесяти лет и сказала: «Ваша книга спасла мой брак».

Польщенная Джанет ответила искренне, но с некоторым недоверием: «Спасибо. Я очень рада это слышать».

Женщина настаивала: «Вы не понимаете, она *действительно* спасла наш брак». Она продолжала: «Понимаете, мы с мужем уже расставались, когда я услышала ваше выступление по местному радио. Я купила вашу книгу и сразу же определила мой собственный тип и тип моего мужа, сильно отличавшийся от моего.

Я смеялась и плакала, читая ее, и обнаружила в ней столько правды о наших семейных проблемах, сохранявшихся долгие годы, что, дочитав, отослала книгу мужу со словами: “Прочитай это, пока мы не зашли слишком далеко, а потом давай поговорим”. Он прочитал, мы поговорили, и в этом году мы празднуем сорок шестую годовщину свадьбы».

Конечно же, мы не можем гарантировать всем такие результаты. На самом деле прелесть типоповедения в том, что оно помогает нам эффективно подходить к разрешению бесчисленных небольших вопросов – личных и межличностных, – с которыми все мы сталкиваемся ежедневно. Главное, что дает нам типоповедение, – это возможность глубже понять самих себя в разных ситуациях и, как следствие, более эффективно управлять собой. Хотя, безусловно, определять типы других людей очень интересно (и иногда это удается сделать с потрясающей точностью), мы не ставили это целью данной книги. Настоящее испытание – это проверка способности владеть собой в случаях, когда:

- вы стоите в очереди к экспресс-кассе, надпись на которой гласит: «Не более десяти предметов», а человек, стоящий перед вами, очевидно, не умеет считать;
- то, что когда-то привлекало вас в вашем партнере или супруге, теперь выводит вас из себя;
- ваш начальник поручил вам работать с кем-то, кто вызывает у вас в лучшем случае легкое раздражение, а в худшем – откровенную ярость.

В каждом из этих случаев трудности испытываете вы, а не другие люди. Хотя вы и не можете их устранить, вы можете их понять – и понять, почему вы так на них реагируете. Это расчищает путь для множества здоровых реакций: вы можете прикрыть свои чувства улыб-

кой, разрядить ситуацию парой правильно подобранных слов или просто рассмеяться и выкинуть конфликт из головы. В любом случае вы получаете больше свободы, чтобы распоряжаться самим собой и контролировать ситуацию, вместо того чтобы позволять ситуации контролировать вас.

На каждый брак, «спасенный» нашей книгой, приходится тысячи гораздо менее драматичных (но не менее важных) поведенных нам историй о спасенных отношениях между любовниками, партнерами, начальниками и подчиненными, детьми и родителями, учителями, друзьями, соседями и так далее.

Эта книга – только часть развивающегося во всем мире учения о типах личности. За последние десять лет были созданы две международные организации, объединяющие людей, которые используют типологию и обучают этому других. Описание главного инструмента определения типа личности переведено более чем на 30 языков мира. В десять раз выросло число людей, обученных применять его и толковать: сейчас их около 30 000. Типоведение действительно стало всемирным явлением.

Что приводит нас к вопросу, который часто нам задают: «Достигло ли типоведение предела своего развития?»

Мы отвечаем однозначно: нет, не достигло. Фактически наш опыт работы за последние несколько лет показал нам, что это – только верхушка айсберга. Все, что мы наблюдали за эти годы, более чем убедительно демонстрирует, что даруемые типоведением методы позитивной и созидательной работы над сложностями человеческих взаимоотношений значительно лучше всего, к чему мы привыкли. Нашу привычную модель восприятия, которая любые конфликты пытается разрешить через чувство вины, порицание и выяснение того, кто прав и кто виноват, типоведение преобразует в процесс понимания различий и адаптации к ним. В итоге мы получаем более здоровую и конструктивную методику восприятия нелегких жизненных реалий, а иногда и радостных событий. Эта методика помогает относиться к особенностям каждого человека как к достоинствам, а не как к недостаткам, и искренне уважать их.

Пока существуют люди, существуют и различия между ними. Типоведение поможет нам увидеть преимущества этих различий, научиться их использовать и, возможно, даже посмеяться над собственными слабостями.

Предисловие Чарльза Сишора «Познай себя. Что подумают соседи?»

Это лишь два пункта обширной воспитательной программы, которую мои родители преворили в жизнь, когда я был маленьким. Тогда я еще не научился ценить все то, что было связано с попытками – в общем-то безнадежными – ответить на вопросы о том, как познать себя и как взаимодействовать с окружающими. Несомненно то, что, несмотря на все теории, книги, фильмы и дискуссии на эту тему, с которыми я ознакомился за прошедшие годы, у меня по-прежнему нет удовлетворительных и окончательных ответов на эти вопросы. Вероятно, у вас также есть некий список предостережений, эвфемизмов, пословиц и советов, которые преследуют вас долгие годы.

Однако меня по-прежнему интересуют концепции, способные расширить мое понимание того, кто я такой и что обо мне думают другие. В наше время это совершенно необходимо.

Нас окружает многообразие. Несмотря на все достоинства жизни в относительно однородном обществе людей, похожих на нас самих, мы постоянно сталкиваемся с человеческими различиями – несходстве во взглядах, манерах, убеждениях и чувствах, и порой эти расхождения приводят к жестоким битвам. Очевидно, что наши действия и устремления принесут обильные плоды лишь тогда, когда мы не только осознаем эти различия, но и научимся ценить их и использовать. На работе, дома и в любом сообществе наши успехи и достижения напрямую связаны с нашим умением строить отношения с самыми разными людьми, а не только с теми, кто разделяет наши взгляды.

Поэтому Индикатор типов Майерс – Бриггс принес долгожданное облегчение в область психологического тестирования, освободив его от груза инструментов, основанных на оценке слабостей, «хороших» и «плохих» характеристик или доказательств нездоровья. Взрыв интереса публики во многом можно объяснить свойственными этому индикатору описательными, нейтральными характеристиками наших способов восприятия мира. Это позволяет нам смотреть на нашу уникальность как на силу, на наши привычки – как на полезные навыки, а на наше восприятие окружающего мира – как на достоинство. Безусловно, это может стать прочной основой для достижения своих целей и удовлетворения желаний. Но реальная польза значительно шире, ибо мы можем оценить достоинства людей, в корне отличных от нас, лишь тогда, когда примем за данность, что все типы одинаково хороши.

Отто Крегер и Джанет Тьюсен – одни из главных специалистов по практическому применению Индикатора типов Майерс – Бриггс в повседневной жизни. Основная идея их книги – типоповедение – привлекательна буквально для каждого психологического типа и темперамента.

Эта книга – о взаимозависимости и о том, как обернуть эту взаимозависимость в обоюдную пользу. Все мы требуем от других большего, нежели понимание простых и очевидных вещей. Углубленное понимание того, как работает весь оркестр, поможет нам лучше и ярче сыграть нашу собственную партию. Главная наша задача – научиться работать с различиями, не избегая, не отрицая и не подавляя точки зрения, отличные от нашей собственной.

Вам предстоит узнать еще одну удивительную вещь: вся эта сложность и многообразие проявлений в типоповедении укладываются всего в четыре измерения человеческой психики. Разумеется, даже 16 типов личности и четыре темперамента, описанные на этих страницах, никогда не смогут объять все нюансы нашей уникальной индивидуальности. Но потрясает уже то, какой объем этих нюансов они *могут* объять.

Типоповедение зарекомендовало себя как чрезвычайно продуктивный способ восприятия самих себя во множестве аспектов – от управления своим временем до контроля собственного веса. Это инструмент, который можно использовать в самых разных возрастных и социаль-

ных группах для успешного достижения общих целей. Восемь букв, образующие различные комбинации, легко превращаются в простое и понятное объяснение особенностей поведения. Типоведение – инструмент для самосовершенствования и сотрудничества.

На последующих страницах Отто и Джанет учат нас мириться с нашими слабостями и разочарованиями, приводя примеры из знакомой нам всем повседневности. Возможность посмеяться над собой и другими – это прекрасное дополнение к их иллюстрациям нашей борьбы с неизбежными дилеммами, которые ставит перед нами жизнь. По мере чтения этой книги мы быстро понимаем, что все наши нерешаемые проблемы, непримиримые конфликты и невыносимые различия вполне поддаются новым способам решения, которые предлагает нам типоведение. Наши безнадежные проблемы внезапно начинают играть яркими красками. Различия, которые мешали, теперь помогают нам.

Психологические тесты и теории всегда вызывают дискуссии и сомнения, и теория Майерс – Бриггс не исключение. Однако тех из нас, кто использует этот метод, может утешить тот факт, что даже образованные и эрудированные скептики нередко находят в нем решение своих застарелых проблем и вопросов. Конечно, классификация людей неизбежна. Но эта книга рассказывает о том, как мы их классифицируем, зачем мы это делаем и как меняется наше восприятие этих классификаций с течением времени.

Даже если вы глубоко сомневаетесь в работоспособности любой подобной схемы, эта книга может заставить вас лишний раз задуматься о том, как вы постигаете наш непростой мир и как справляетесь с его ловушками. В самом крайнем случае она поможет вам ответить на эти два вопроса: что вы знаете о себе? И почему же все-таки соседи думают то, что они думают?

Доктор Чарльз Сишор (1932–2013), ENTP, штат Вашингтон, психолог, работал в нескольких престижных научных учреждениях, включая Институт Филдинга (Санта-Барбара, Калифорния), Американский университет в Вашингтоне, Университет Джонса Хопкинса в Балтиморе и институт «Национальные тренинговые лаборатории» (NTL) в Арлингтоне, Вирджиния.

Глава 1

Ярлыки и прозвища

«Три пальца показывают на тебя»

Эта книга посвящена прозвищам. Так или иначе, мы все время награждаем прозвищами других людей. Все вы слышали фразы вроде: «Он такой *чудак*», «Эй, ты, *всезнайка*, каков правильный ответ?», «Она такая *умница!*», «Мой босс ужасно *дерганый*», «Она просто *болтушка*», «Он и правда *большой человек!*». И это только малая их часть.

Дело в том, что сортировать и классифицировать окружающих людей – практически наша вторая натура, хотя наша классификация не всегда бывает точна и положительна. Но прозвища – это не всегда плохо. Если бы не ярлыки и классификации, вероятнее всего, человеческое общение было бы гораздо беднее. Придумывая прозвища, мы создаем упрощенные обозначения некоего информационного массива, которые часто облегчают процесс общения на работе и дома, с друзьями, родственниками и незнакомыми людьми. Если кто-то, описывая своего друга, скажет, что тот – просто «сгусток энергии» или «без царя в голове», вы сразу поймете, что он имеет в виду. К сожалению, такие прозвища могут привести также к негативным стереотипам и непониманию, становясь помехой в общении и порождая предрассудки.

Почему мы придумываем прозвища? Мы начинаем это делать, когда замечаем в человеке какой-либо характерный отличительный признак, нравится он нам или нет. Придумывая прозвища, мы классифицируем людей – почти так же, как мы классифицируем животных, архитектурные сооружения и виды искусства, – и это удобный способ запомнить и сохранить в памяти их отличительные черты. У вас есть сотрудница, которая предпочитает услышать подробные, детальные объяснения, прежде чем взяться за что-то новое? Вы наверняка прозвали ее «тормозом» и мысленно сделали пометку: отводить пять минут на объяснение ей того, что вы можете усвоить за три. Приятеля, который читает вслух надписи на всех указателях во время поездки на автомобиле, вы называете «балаболкой». Вы подумаете дважды, прежде чем пригласить его на воскресную автомобильную прогулку в горы. А тот «хозяйственный» друг, который может зайти в комнату и организовать что-то – дело, мероприятие, расстановку мебели – за пару минут? Вы не откажетесь от его помощи, когда вокруг полный хаос, но, вероятно, не захотите видеть его, когда отдыхаете.

Несмотря на всю естественность и удобство прозвищ, мы обычно испытываем по отношению к ним смешанные чувства, особенно когда встречаем их в науке. Когда психолог или психиатр создает систему «кодирования» личности – даже если эта система основана на серьезных исследованиях и психологической теории, – многие начинают возражать против идеи разделения людей на типы, продолжая в то же время самостоятельно классифицировать окружающих и навешивать на них ярлыки. Даже в самой их реакции мы часто встречаем что-то вроде прозвищ: «Да что эти докторишки понимают, со всей этой их приторной ерундой?» Одним предложением человек, не желающий быть классифицированным, несправедливо вешает ярлык на целую профессию и умаляет ценность работы, которую делают ученые.

Научный подход

Типоведение – это конструктивный ответ на неизбежность прозвищ. Его основная идея такова: раз уж мы это делаем, лучше делать это по возможности профессионально, объективно и конструктивно. Этому и посвящена книга «Почему мы такие?».

Эта книга о типоведении, организованном и научно обоснованном подходе к придумыванию прозвищ, который уже более 40 лет используется людьми, семьями, корпорациями и правительствами, желающими более успешно взаимодействовать друг с другом. Типоведение – несложная наука, которая быстро и естественно входит в нашу жизнь. Применяя типоведение хотя бы иногда, учителя смогут лучше учить, а студенты – учиться, служащие – работать, а начальники – управлять. Типоведение помогает влюбленным любить, а родителям – воспитывать детей. И абсолютно всем оно помогает принимать себя и других такими, какие мы есть. А самое главное – типоведение очень интересно!

У прозвищ есть одно любопытное свойство: о тех, кто их дает, они часто говорят не меньше, чем о тех, кто их носит. Как в старинной поговорке: «Когда ты показываешь на кого-то пальцем, три пальца показывают на тебя». Попробуйте проверить. То же самое с прозвищами. Когда вы награждаете кого-либо прозвищем, особенно уничижительным, оно часто бросает тень на вас так же, как и на описываемого вами человека. Следовательно, типоведение посвящено еще и самоанализу.

Кто мы такие

В основе этой книги – плоды исследовательской работы нескольких людей (о которых мы расскажем чуть позже). В нее также вошло все то, что авторы выявили в результате многолетних наблюдений за людьми, и то, что они узнали за 15 лет, на протяжении которых они занимались – для себя и профессионально – типоведением. Отто пришел к типоведению, можно сказать, окольным путем. Он был священником в конце 1950-х гг., психологом и ученым – в 1960-х. В 1970-е он провел, работая консультантом в области «организационного развития», изучающей влияние человеческого поведения на продуктивность работы, – именно тогда он впервые познакомился с психологическими инструментами, на которых основано типоведение. В роли консультанта по организационному развитию в конце 1970-х он участвовал в создании Центра применения психологического типа (Center for the Application of Psychological Type, CAPT), который ныне является крупнейшим центром типологических исследований во всем мире. С 1978 г. он целиком посвятил себя типоведению.

Биография Джанет тоже очень богата. В числе основных ее занятий – преподавание. Она преподавала везде, в том числе начальной и средней школе, и всем, включая закомплексованных подростков и женщин с наркотической зависимостью. В конце 1970-х она получила диплом специалиста по психологическим консультациям и организационному развитию и какое-то время работала в Белом доме помощником директора по организационному развитию – тогда оно было впервые официально введено на таком высоком правительственном уровне. Она проработала еще год в министерстве образования, до того как мы встретились в 1981 г.

Наше партнерство стало полноценным в 1985-м, когда мы поженились. Проводя семинары, лекции и индивидуальные консультации, мы познакомили с типоведением более 10 000 человек, от генералов Пентагона до родителей и их детей-подростков. Мы применяли и применяем типоведение везде: с друзьями, партнерами, детьми, домашними животными, даже при планировании собственной свадьбы.

За годы работы с типоведением мы поняли одно из его величайших преимуществ: это не оценочная психологическая система: она объясняет *нормальное* положение дел, а не психические отклонения. В типоведении нет хороших или плохих типов – они просто разные. Типоведение восхваляет эти различия и учит правильно их применять, учит избегать конфликтов и ссор. Типоведение избавляет нас от негативных предрассудков, выявляет очевидные различия и способствует развитию личности и межличностных отношений. Зная о типоведении, мы можем объективно относиться к действиям, которые в противном случае могли бы нас обидеть. К примеру, типоведение поможет вам понять, что привычка вашего знакомого постоянно опаздывать – это всего лишь особенность его типа, а вовсе не оскорбление в ваш адрес или изъян характера. С развитием типоведения прозвища – этот негативный и обидный прием, который обычно отдаляет людей друг от друга и лишает их доверия – стали позитивным и здоровым способом не только дарить душевную гармонию, но и повышать эффективность нашей деятельности дома и на работе.

Краткая история

Основы типоповедения были заложены более 60 лет тому назад, когда швейцарский психиатр Карл Густав Юнг предположил, что поведение человека не случайно, но вполне предсказуемо и, следовательно, поддается классификации. Поначалу с Юнгом не хотели соглашаться многие его коллеги – ведь он предлагал новые категории (для которых придумал и новые названия), не основанные на психических заболеваниях, отклонениях от нормы и неадекватной мотивации. Вместо этого Юнг сказал: столь очевидные взгляду различия в поведении являются результатом *предпочтений*, связанных с основными функциями, которые выполняет человеческая личность на протяжении жизни. Эти предпочтения выявляются в раннем детстве и формируют основу нашей личности. Вопросы и проблемы, встающие перед нами после этого, рассматриваются через призму основных предпочтений нашей личности. Эти предпочтения, говорил Юнг, представляют собой ядро наших симпатий и антипатий, задач и событий на протяжении всей жизни. (В работе «Психологические типы»¹, написанной Юнгом в 1923 г., блестяще изложены основные принципы его классификации.)

Работа Юнга не пропала даром: две женщины, ни одна из которых не была профессиональным психологом, очень заинтересовались идеей классификации внешнего поведения людей. Одна из них, Катарина Бриггс, в начале XX в. независимо от Юнга начала классифицировать окружающих ее людей, основываясь на различиях их образа жизни. Если говорить вкратце, она пришла к заключению, что разные люди по-разному подходят к жизни. Когда в 1923 г. работы Юнга были изданы на английском языке, Бриггс отложила собственную работу и стала преданной ученицей Юнга. Вместе со своей исключительно одаренной дочерью, Изабель Бриггс Майерс, в 1930-е гг. она вела наблюдения и разрабатывала более удобные способы определения этих различий. Начало Второй мировой войны подстегнуло их: они видели, что многие люди на войне занимались не своим делом, что снижало общую эффективность работы, и поэтому решили разработать психологический инструмент, который бы точно и надежно объяснял различия между людьми в соответствии с теорией Юнга о предпочтениях личности. Так был создан Индикатор типов Майерс – Бриггс (ИТМБ). Задача ИТМБ заключалась в том, чтобы с его помощью определять предпочтения человека, а затем содействовать наилучшему применению этих предпочтений в жизни и работе. Теория Юнга приобрела широкую известность в 1980-х гг. во многом благодаря замечательным достижениям этих двух женщин.

Более подробный рассказ о происхождении ИТМБ вы найдете в приложении 1. Пока что важно лишь, чтобы вы осознали: ваша симпатия к некоторым людям обусловлена предпочтениями вашей личности. В этой книге мы попытаемся выявить и понять эти предпочтения, а потом показать, как это понимание может сделать вашу жизнь легче, счастливее и эффективнее. Когда вы сможете определить свои предпочтения (а также предпочтения ваших друзей, сотрудников и родных), мы покажем вам, как применять типоповедение дома, в работе, учебе, игре, буквально где угодно.

¹ Юнг К. Психологические типы. – Мн.: Попурри, 1998.

Сходство или различие?

Кто вам больше нравится – те, кто на вас похож, или те, кто от вас отличается? Большинство из нас сначала привлекают личности, не похожие на нас самих, но через какое-то время мы понимаем, что эти различия создают определенные проблемы. Может случиться и так, что через какое-то время утихнет первоначальная симпатия и вы потребуете, чтобы различия были устранены: «Приспособься или уходи». А если у вас нет возможности предъявить такое требование, вы можете просто отдалиться от человека.

Любопытно: мы полагаем, что нам нравятся различия, но на самом деле немногие из нас допускают их в своем окружении. Хотя мы и говорим: «Нельзя всех стричь под одну гребенку», – в действительности мы не хотим мириться с теми, кто пренебрегает обычаями, стремясь «жить по-своему». В семьях, на предприятиях и в иных организациях такой человек в лучшем случае будет сочтен нелояльным, а в худшем – опасным и вредным. Но после знакомства с типоведением вы научитесь ценить некоторые различия и наберетесь терпения, чтобы смириться с их существованием – ради блага ваших близких и вашего собственного.

Первый шаг к этому – познание самого себя. Поняв смысл классификаций Юнга и Майерс – Бриггс, вы сможете приступить к определению ваших личных предпочтений, выявить, что у вас общего со своими самыми близкими людьми и что вас от них отличает. Вы увидите, когда эти сходства и различия порождают гармонию, а когда – конфликт.

А теперь давайте посмотрим, как формируются наши предпочтения и как они влияют на нашу жизнь. Такой самоанализ и есть ключ к типоведению.

Рождение типа

Как мы уже говорили, согласно теории Юнга, мы рождаемся с предрасположенностью к определенным предпочтениям в том, что касается свойств личности. В типологии есть четыре пары альтернативных предпочтений.

Вы:
экстраверт или интроверт;
сенсорик или интуит;
логик или этик;
рационал или иррационал².

Юнг утверждал, что эти склонности отражают и генетическую предрасположенность, и ваши самые ранние детские впечатления. С течением жизни ваше окружение неоспоримо влияет на формирование вашей личности.

Возьмем, к примеру, тенденцию к экстраверсии, которую будем более подробно рассматривать в главе 3. Если вы склонны к экстраверсии, то вы станете экстравертом (если только обстановка, окружающая вас в детстве, не окажется исключительно враждебной к экстравертной модели поведения), но все-таки следует рассматривать это свойство в контексте обстоятельств вашей жизни. Наличие старших и младших братьев и сестер, поведение других членов семьи и иные особенности вашего окружения – все это часть жизненных условий, влияющих на этот контекст. Например, если вы экстраверт, но выросли в семье интровертов, – вы, вероятно, не тот человек, каким могли бы стать в семье экстравертов, где работало правило «выживает тот, кто громче кричит». Вы все равно были бы экстравертом, но другим.

Вы растете и развиваетесь, и ваша экстраверсия тоже растет и совершенствуется. Идут годы, она проявляется в самых разных формах; может показаться, что вы совсем не тот, каким были десять лет назад. И хотя вы по-прежнему остаетесь экстравертом, сила или качество этого свойства может придать ему разные «оттенки» на разных этапах жизни.

Помните, что речь идет о *предпочтениях*. Для сравнения: возьмем левшей и правшей. Если вы правша, это не означает, что вы вообще ничего не делаете левой рукой. Вы просто *предпочитаете* действовать правой. Ваше предпочтение может быть сильным – и тогда вы относительно мало пользуетесь левой рукой, – а может быть слабым или вовсе отсутствовать, и тогда вы владеете обеими руками почти одинаково. То же касается и типологических предпочтений. Вы можете явно предпочитать одну из характеристик, а другую использовать лишь иногда. В дальнейшем, когда мы исследуем все предпочтения и опишем каждую их пару, вы можете вдруг обнаружить, что вам подходят оба варианта поведения, характерные для какой-то из пар. Как бы то ни было, в каждой паре есть та модель поведения, которую вы предпочитаете: на которую полагаетесь и к которой искренне тяготеете.

² Здесь и далее мы для удобства пользуемся обозначениями, принятыми в российской школе соционики – науки о типах личности, основанной на тех же теориях Юнга, что и предмет данной книги, и разработанной литовским ученым Аушрой Аугустинавичюте в 1980-х гг. независимо от американских коллег. Дословный перевод двух последних пар предпочтений несколько иной: thinking (логик) означает «думающий», feeling (этик) – «чувствующий»; judging (рационал) – «решающий», perceiving (иррационал) – «воспринимающий». (Прим. пер.) Перевод названий типов см. в разделе «Список сокращений» в конце книги.

Фундамент нашей жизни

Согласно теории Юнга, наши предпочтения формируются очень рано и в течение жизни больше не меняются. И чем больше мы применяем предпочитаемый инструмент в жизни – намеренно или случайно, – тем больше мы полагаемся на него, тем сильнее и увереннее себя чувствуем. Это не означает, что мы никогда не сможем воспользоваться альтернативным инструментом. Наоборот, чем взрослее и опытнее мы становимся, тем больше глубины и разнообразия привносят в нашу жизнь эти альтернативные модели поведения. Но они никогда не заменят нам наши истинные предпочтения. Так, экстраверт никогда не станет интровертом, и наоборот. (Вернемся к нашей аналогии: правши не становятся левшами, и наоборот. Чем дольше они живут, тем более эффективно они используют другую руку. Но сколько бы лет ни прожил правша, он никогда не станет левшой.)

Вот еще один способ понять суть типологии: сравним развитие типа личности с домом. Ваш тип подобен фундаменту здания: на протяжении жизни он почти не подвергается изменениям. Другие части дома, в особенности его фасад, на который так часто смотрят люди, можно сравнить с вашим поведением, внешними проявлениями вашего типа. Со временем дом заметно изменяется – появляется новая комната, новый слой краски, новые цветы в саду, новая мебель и т. д. Теперь дом явно отличается от того, каким его построили, но фундамент остается нетронутым. То же происходит с человеческой личностью и поведением. С годами мы меняемся и можем показаться человеку, который не видел нас много лет, совсем не такими, какими он нас знал. Но, подобно фундаменту дома, наша личность остается почти неизменной; изменения касаются в основном только поведения.

Это не исключает возможности настоящих, глубинных перемен, роста и развития и не значит, что все мы безнадежно неизменны. Но это безусловно значит, что основы личности человека изменяются очень медленно. Любое изменение личности – это нелегкий труд. Работа над собой и своим развитием заберет у вас столько времени и сил, что даже и думать будет некогда об определении типов других людей. И в этой книге мы намерены направить ваши силы в первую очередь на вас самих – ведь это то самое поле, где с помощью типологии вы можете сделать каждый свой шаг наиболее эффективным.

Глава 2

Что такое тип личности?

«Сейчас 3:45 или около четырех?»

Индикатор типов Майерс – Бриггс – это превосходный психологический инструмент, который могут применять только опытные профессионалы. Десятилетиями проводились исследования, доказавшие, что ИТМБ – наиболее надежный и точный способ определить ваши предпочтения. Эта глава даст вам общее представление о том, что такое предпочтения разных людей.

По мере прочтения этой книги вы будете все лучше понимать свои собственные предпочтения и предпочтения других людей. Но для начала мы вкратце опишем их, чтобы вы научились толковать ваше поведение в рамках типологической модели. Подсчитайте число утверждений, с которыми вы согласны, в каждом разделе, и ваши предпочтения начнут постепенно проясняться.

Когда вы начнете читать нижеследующие утверждения, вы увидите, что с некоторыми из них вы полностью согласны, с некоторыми частично, а с некоторыми не согласны вовсе. Кроме того, может оказаться, что вы полностью согласны с некоторыми утверждениями, которые касаются, скажем, экстравертов, и с некоторыми, которые касаются интровертов; скорее всего, так же будет и с другими тремя парами предпочтений. Это вполне нормально. Не забывайте, мы говорим о предпочтениях. В каждом из нас есть немного экстраверсии и немного интроверсии (равно как и любой из оставшихся шести характеристик). Типоведение лишь определяет, какую из альтернатив вы *предпочитаете* использовать.

Как мы уже говорили, мы рассмотрим четыре пары альтернативных предпочтений, значение которых мы объясним более подробно в главе 3:

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

Для начала выясним, как человек взаимодействует с миром, как предпочитает получать энергию: как экстраверт (*E*) или как интроверт (*I*).

Если вы экстраверт, вы, вероятно:

- сначала говорите, а потом думаете; узнаете, что вы хотели сказать, только когда слышите эти слова из своих уст; порою вы ругаете себя за неумение держать язык за зубами;
- знаете множество людей и многих из них считаете своими близкими друзьями; вам нравится жить и действовать в окружении множества людей;
- можете читать или разговаривать, когда в комнате включен телевизор или радио; в действительности вы можете вовсе не замечать этого «отвлекающего» фактора;
- легко знакомитесь и заводите разговор, вы одинаково открыты с приятелями и незнакомцами, хотя иногда несколько подавляете собеседника;
- воспринимаете телефонные звонки как желанную передышку; вы без колебаний хватате телефонную трубку, как только вам захочется кому-то что-то сказать;
- любите вечеринки, предпочитаете разговаривать со многими людьми, чем их больше – тем лучше; вы заводите разговор не только со знакомыми и можете рассказать что-то довольно-таки личное о себе незнакомцу, внушившему доверие;

- предпочитаете генерировать идеи в группе, а не самостоятельно; вас сильно утомляют долгие размышления, которыми вы не можете поделиться с другими;
- считаете, что слушать тяжелее, чем говорить; вам не нравится быть лишенным внимания, вам скучен разговор, если вы не можете принимать в нем активного участия;
- «смотрите» языком, а не глазами: «Я потерял очки. Кто-нибудь видел мои очки? Кто знает, где мои очки?», – а когда отвлекаетесь на что-то, вы вслух восстанавливаете свой ход мысли: «Так о чем я говорила? По-моему, это было связано со вчерашним ужином. Ах, да, я вспоминала, что сказала Гарриет»;
- нуждаетесь в том, чтобы друзья и партнеры поддерживали вашу уверенность в себе, своей внешности и всем остальном; вам может казаться, что вы хорошо работаете, но пока кто-то другой не скажет вам об этом, вы не будете в этом по-настоящему уверены.

Если вы интроверт, вы, вероятно:

- обдумываете мысль, прежде чем ее высказать, и хотели бы, чтобы другие поступали так же; вы часто говорите: «Мне нужно об этом подумать» или «Я скажу вам позже»;
- получаете удовольствие от тишины и спокойствия, когда вы одни; вы считаете, что окружающий мир слишком часто вторгается в ваше личное пространство, и, чтобы приспособиться к этому, развиваете в себе умение сосредотачиваться, блокируя шум телевизора, детских игр или чужого разговора;
- считаетесь «прекрасным слушателем», но чувствуете, что окружающие вами пользуются;
- хотя бы несколько раз слышали, как другие называют вас «робким»; согласны вы с этим или нет, другим вы можете казаться замкнутым и задумчивым;
- любите отмечать праздники и памятные даты наедине с одним близким человеком или в узком кругу хороших друзей;
- хотели бы научиться более уверенно высказывать свои мысли; вас возмущает, когда кто-то опережает вас и говорит то, что вы как раз собирались сказать;
- предпочитаете, чтобы вас не перебивали, когда вы высказываете свои мысли, и обеспечиваете такую возможность другим в надежде, что они ответят вам тем же, когда придет ваш черед говорить;
- испытываете потребность «подзарядиться» в одиночестве после того, как проведете какое-то время среди людей; чем более интенсивным было общение, тем больше вероятность, что вы почувствуете себя утомленным после встречи;
- помните, как в детстве родители говорили вам: «Иди погуляй с друзьями, не сиди дома»; наверное, ваши родители беспокоились о вас, потому что вам нравилось быть в одиночестве;
- считаете, что «слово – серебро, молчание – золото»; вы подозрительно относитесь к комплиментам, раздражаетесь, когда люди повторяют уже сказанное кем-то. Вам на ум может прийти выражение «изобретать велосипед», когда вы слышите чужую болтовню.

Повторяем: не забывайте, что это – предпочтения. Скорее всего, вы согласились с некоторыми пунктами каждой из альтернатив. Это вполне ожидаемый результат. К тому же помните, что все относительно. Кто-то согласен с каждым пунктом в описании экстраверсии и не согласен ни с одним пунктом в описании интроверсии. Вероятно, это ярко выраженный экстраверт. Кто-то согласен с половиной пунктов из описания экстраверсии и половиной – из описания интроверсии; его предпочтение не так ярко выражено, хотя оно, скорее всего, существует. Нет ничего необычного в том, что ваше предпочтение ярко выражено или, наоборот, почти незаметно, или же в том, что у вас можно обнаружить два ярко выраженных, но противоречивых предпочтения. На самом деле это вполне естественно.

Мы повторяем и будем повторять, что не может быть правильных и неправильных ответов. Как мы уже говорили, очарование типологии в том, что здесь нет хороших и плохих типов личности – они просто разные.

Теперь рассмотрим два разных способа восприятия информации: сенсорный (*S*) и интуитивный (*N*).

Если вы сенсорик, вы, вероятно:

- предпочитаете конкретные ответы на конкретные вопросы; вы недовольны, когда на вопрос «который час?» вам отвечают не «3:45», а «около четырех» или «пора выходить».
- любите сосредоточиться на том, что вы делаете в данный момент, и обычно не задумываетесь, что будет дальше; более того, вы предпочитаете *делать* что-либо, а не *думать* об этом;
- получаете наибольшее удовлетворение от работы, дающей ощутимый результат; даже если вы терпеть не можете домашнее хозяйство, вы скорее займетесь уборкой своего рабочего кабинета, чем будете размышлять о перспективах своей карьеры;
- считаете, что «незачем чинить, пока не сломалось»; вы не понимаете, почему некоторые стремятся улучшить буквально все вокруг;
- предпочитаете работать с фактами и цифрами, а не с идеями и теориями; вам нравится, когда информация излагается последовательно, а не хаотично;
- считаете «воображение» ругательным словом; вас удивляют люди, которые проводят много времени в мечтах и фантазиях;
- читаете журналы от начала и до конца; вы не понимаете, почему некоторые сразу открывают их посередине, выбирая, что им больше нравится;
- расстраиваетесь, когда вам не дают четких инструкций или говорят: «Вот общий план, а подробности обсудим позже»; или еще того хуже – когда вам кажется, что вы получили четкие инструкции, а другие воспринимают их как приблизительные рекомендации;
- используете слова в их буквальном смысле; чужие слова вы тоже воспринимаете буквально и подчас спрашиваете (или спрашивают вас): «Ты серьезно или пошутил?»
- скорее рассматриваете отдельные деревья, а не лес целиком; вы с радостью погружаетесь в свою собственную работу, и вас не слишком заботит то, как она вписывается в общий проект;
- подпишетесь под утверждением «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать»; даже если вам говорят, что «поезд уже здесь», вы знаете – на самом-то деле он будет «здесь» только тогда, когда вы сможете в него сесть.

Если вы интуит, вероятно:

- вам часто приходят несколько мыслей одновременно; друзья и коллеги нередко обвиняют вас в рассеянности;
- вы интересуетесь будущим и перспективами, не испытывая перед ними страха; вы стремитесь вперед, считая настоящее не слишком увлекательным;
- вы уверены, что «скучные подробности» совершенно излишни;
- считаете, что время относительно; неважно, сколько времени показывают часы, – вы решите, что опоздали, только если встреча/ужин/вечеринка начнется без вас;
- любите исследовать природу вещей ради собственного удовольствия, без всякой практической пользы;
- склонны к каламбурам и игре слов (вероятно, вы даже занимаетесь этим сразу после пробуждения);
- стремитесь отыскать глубинную суть и логическую структуру вещей, вместо того чтобы принимать их буквально; вы всегда задаетесь вопросом: «Что это значит?»;
- на большинство вопросов даете общие ответы; вы не понимаете, почему многие не могут следовать вашим указаниям, вас раздражает, когда люди требуют от вас конкретики;

- предпочтете пофантазировать, на что вы потратите вашу следующую зарплату, вместо того чтобы сесть и подсчитать реальный баланс вашего счета.

Скорее всего, вы и тут обнаружите в себе частичную склонность к обеим моделям поведения. Каждый человек обладает и сенсорными характеристиками, и интуитивными. Кроме того, вполне естественно, что один и тот же человек может по-разному воспринимать информацию в разных ситуациях. К примеру, даже самому интуитивному интуиту приходится иметь дело с объективными, жесткими фактами и цифрами, когда наступает пора уплаты налогов.

Читая эти описания и пытаясь определить свои предпочтения, вы, вероятно, начнете замечать, что одни из них более заметны, чем другие. Это тоже естественно. К примеру, вы можете быть ярко выраженным экстравертом (*E*), слабо выраженным интуитом (*N*), умеренно выраженным логиком (*T*) и ярко выраженным рационалом (*J*). В этом случае пункты описаний экстраверсии и рациональности, с которыми вы согласны, будут преобладать, а с пунктами, касающимися интуиции и логики, вы будете согласны в меньшей степени.

Далее мы рассмотрим, как разные люди принимают решения: логически (*T*) или этически (*F*).

Если вы логик, вы, вероятно:

- можете оставаться спокойным, хладнокровным и объективным в ситуациях, которые расстраивают всех остальных;
- скорее станете обсуждать вопросы справедливости и истины, чем счастье человечества;
- получаете удовольствие, когда что-либо доказываете; вы способны аргументировать противоположные точки зрения просто для расширения своих интеллектуальных горизонтов;
- скорее прямолинейны, чем мягкосердечны; если вы с кем-то не согласны, то скажете ему об этом, а не промолчите, позволив ему думать, что он прав;
- гордитесь своей объективностью, несмотря на то что некоторые считают вас холодным и жестоким человеком (уж вы-то знаете, что это неправда!);
- не напрягаетесь, принимая сложные решения, и не понимаете, почему многие так расстраиваются из-за того, что не имеют отношения к делу;
- считаете, что важнее быть правым, чем вызывать симпатию; вам не кажется, что для успешной совместной работы между людьми должны быть хорошие личные отношения;
- доверяете всему, что логично и научно; вы будете скептически относиться к типоведению, пока не получите достаточно информации о его преимуществах;
- легче запоминаете цифры и даты, чем лица и имена.

Если вы этик, вы, вероятно:

- считаете «хорошим решением» такое решение, которое принимает во внимание чувства других людей;
- чувствуете, что любовь необъяснима и ей невозможно дать четкое определение; вас оскорбляют попытки других это сделать;
- готовы прыгнуть выше головы, чтобы помочь окружающим; вы можете сделать почти все, что нужно для чужого блага, даже за счет вашего собственного комфорта;
- часто ставите себя на место другого человека; вы – тот человек, который на совещании может спросить: «А как это повлияет на людей, имеющих к этому отношение?»;
- получаете удовольствие, когда оказываете кому-то желанную услугу, хотя и видите, что некоторые люди этим пользуются;
- часто задаетесь вопросом: «Неужели никого не волнует, чего я хочу?» – хотя вряд ли скажете это вслух;

- без колебаний откажетесь от своих слов, если почувствуете, что они кого-то обидели; из-за этого вас могут считать безвольным и непостоянным;
- предпочитаете истине гармонию; вас расстраивают конфликты во время семейных и дружеских встреч, вы стараетесь либо их избежать («Давайте сменим тему»), либо примирить противников («Давайте обнимемся и помиримся»);
- часто слышите обвинения в том, что принимаете все слишком близко к сердцу.

Любопытно, что логика и этика – это единственная пара предпочтений, связанная с полом. Около двух третей всех мужчин – логики, примерно столько же женщин – этики. Это не хорошо и не плохо – это совершенно нормально. И еще один момент: если вы женщина-логик или мужчина-этик – это тоже не хорошо и не плохо (хотя порой не очень удобно). Более подробно мы расскажем об этом в следующих главах.

Когда вы продолжите читать наши описания, подумайте, не обсудить ли их с друзьями и коллегами: ведь то, как вы себя воспринимаете, может сильно отличаться от того, как вас воспринимают другие.

А теперь – последняя пара: какой образ жизни предпочитают дисциплинированные и организованные рационалы (*J*), а какой – легко приспосабливающиеся к изменениям иррационалы (*P*).

Кому не нравится типоповедение?

Некоторые люди по разным причинам упорно не приемлют идеи типоповедения и психологию вообще.

- **Интроверты**, стремясь оградить себя от постороннего вмешательства, часто не хотят раскрываться. Они могут быть против типоповедения, даже если верят в его эффективность, – просто из страха быть «разоблаченными». В итоге они могут стать тайными типоведами и никому не рассказывать о своем увлечении.

- **Сенсорики** тяготеют к конкретике, им может претить абстрактно-теоретическая сторона типоповедения. Не видя возможности применить уроки типоповедения немедленно и с явным результатом, они бросают их на полпути.

- **Логики** вообще скептически относятся к гуманитарной «псевдонауке» психологии. Если им не доказать действенность и надежность типоповедения, они махнут на него рукой: «Очередная сопливая ерунда».

- **Этики**, напротив, поначалу бывают недовольны тем, что «типоповедение раскладывает людей по полочкам и лишает их индивидуальности». Этики не любят участвовать в том, что может задеть чувства других.

- **Иррационалы**, которые любят находить всему альтернативы, могут разочароваться слишком малым, по их мнению, числом типов личности. Они спрашивают: «Почему же типов всего 16?»

Если вы рационал, вы, вероятно:

- всегда кого-то ждете: «Почему другие постоянно опаздывают?»;
- знаете, что где должно лежать, и не успокоитесь, пока все не окажется на своих местах;
- уверены, что если бы все делали то, что им положено (и когда положено), мир стал бы заметно лучше;
- просыпаясь утром, хорошо представляете, что будете делать днем; вы составляете себе расписание и следуете ему, а неожиданные изменения планов могут привести вас в замешательство;

- не любите сюрпризов и уведомляете об этом всех окружающих;
- записываете по пунктам, что вы планируете сделать, и пользуетесь этими списками; если вы сделаете что-то, чего нет в списке, не исключено, что вы допишете этот пункт в список специально, чтобы его вычеркнуть;
- испытываете потребность в порядке; у вас есть особая система расположения еды в холодильнике и посуды на сушилке, вешалок в шкафах и картин на стенах;
- иногда слышите несправедливые обвинения в агрессии – после того, как вы всего лишь высказали свое мнение;
- любите доделывать все до конца и только потом откладывать в сторону, даже если знаете, что вам все равно придется все переделывать заново.

Если вы иррационал, вы, вероятно:

- легко отвлекаетесь, можете «потеряться» между дверью дома и машиной, припаркованной во дворе;
- любите исследовать неизвестное, даже если это всего лишь новый путь от работы до дома;
- не планируете работу заранее, предпочитая подождать и посмотреть, что будет действительно нужно сделать; вас обвиняют в неорганизованности, но вы-то лучше знаете;
- рассчитываете на «второе дыхание» в последние минуты перед сроком сдачи работы; вам обычно удается успеть в срок, хотя в процессе вы перевернете вверх дном все вокруг;
- не верите, что «аккуратность превыше всего», хотя теоретически вы не против порядка; но главное – это творческий подход, спонтанность и быстрая реакция;
- превращаете работу в игру; если работа не доставляет удовольствия, то «зачем ее вообще выполнять?»;
- часто меняете тему разговора; вас может внезапно заинтересовать случайно пришедшая в голову мысль или человек, который только что вошел в комнату;
- не любите, когда у вас связаны руки; вы всегда лучше себя чувствуете, когда у вас есть выбор;
- иногда из-за вас многие вещи теряют определенность, но не всегда – это зависит от ситуации.

Подсчитайте «экстравертные» и «интровертные» пункты, с которыми вы согласны. Каких получилось больше? Если первых, то напишите букву «*E*» в первой строке; если вторых – напишите букву «*I*». Прделайте то же самое с оставшимися тремя парами предпочтений.

E или *I*: _____

S или *N*: _____

T или *F*: _____

J или *P*: _____

Не нужно высекать эти буквы на камне и даже писать их чернилами. Вы можете проверить результат, прочитав описание вашего четырехбуквенного типа личности в главе 10. Читая дальнейшие главы этой книги и оттачивая ваше типоведческое мастерство, вы можете обнаружить, что стираете какую-то из этих букв и вписываете вместо нее другую, потому что теперь вы больше знаете о различных проявлениях восьми предпочтений и лучше понимаете, какие из них свойственны вам – и как наиболее эффективно использовать их с помощью типоведения.

Глава 3

Торжество различий: восемь предпочтений

«Я знаю ответ. Стоит мне начать говорить, как все станет ясно»

Теперь у вас есть общее представление о четырех основных предпочтениях. Но что они означают? Перед тем как мы приступим к их описанию, необходимо понять, что некоторые предпочтения очевидны и легко поддаются классификации, а некоторые очень трудно распознать. На следующих страницах нашей книги мы поможем вам для начала применить типоведение к самим себе. В процессе чтения вы не только узнаете о себе много нового (и познакомитесь с новыми способами описывать уже известные вам вещи), но еще и научитесь применять уроки типоведения в общении с другими людьми. Как обычно бывает с учебой – будь то уроки быстрого чтения или французского языка, – практика ведет к совершенству.

Имея это в виду, давайте подробнее рассмотрим основные принципы типологии.

Согласно теории Юнга, базовые функции отвечают за сбор информации об окружающем мире и принятие решений на основании полученных данных. Первую из них назовем «функцией сбора информации», а вторую – «функцией принятия решений». Хотя Юнг говорил, что эти функции – часть человеческой личности, мы берем на себя смелость предполагать, что в какой-то степени они участвуют во всех жизненных процессах. Животные тоже «собирают информацию», а затем «принимают решения»: они слышат шум или чуют запах (информация), вследствие чего забираются на дерево, мурлычут, рычат или убегают (решение). Потом они получают больше информации, принимают другие решения, и процесс продолжается. Даже растения ведут себя точно так же. Они собирают «информацию» (воду, питательные вещества, солнечный свет, ветер), анализируют ее и выдают соответствующую реакцию (растут, гнутся или вянут). Мы понимаем, что это сравнение ограничено, и вряд ли можно применить его к низшим формам жизни, но основная идея – в том, что жизненные процессы во многом построены на этих двух функциях: сборе информации и принятии соответствующего решения.

Функция сбора информации: сенсорики и интуиты

Направим наше внимание на функцию сбора информации, ответственную за бесконечный процесс восприятия информации о мире вокруг нас. (Хотя это только вторая из четырех букв типологического кода, мы начнем именно с этого предпочтения, потому что абсолютно все начинается со сбора информации. К примеру, когда утром звенит будильник, это только «информация». Встретите ли вы новый день с радостью или с ужасом – это уже ваше «решение», то есть совершенно другое дело.)

Согласно этой парадигме, есть два способа реализации этой функции:

- Наблюдая за окружающим миром и собирая данные о нем, вы предпочитаете конкретику? Вам нравится быть практичным, реалистичным и наслаждаться осязаемой стороной жизни? Вас больше интересует опыт, то, что можно потрогать, увидеть и услышать прямо сейчас? Если это так, то ваша функция сбора информации относится к сенсорике, которую мы обозначаем буквой *S*. Вы сенсорик, если вам нравится все точное и последовательное, если при сборе информации вы полагаетесь преимущественно на свои пять чувств – вы уверены только в том, что можете попробовать на вкус, пощупать, увидеть, услышать и понюхать. Сенсорики предпочитают фокусироваться на фактах и подробностях чего-либо, им не так часто приходится пояснять, что они имеют в виду.

- Возможно, вышеописанным способам сбора информации вы предпочитаете другие, делая акцент на переносный смысл любого явления. Получая информацию от своих органов чувств, вы немедленно преобразовываете ее с помощью интуиции, ища в ней возможности, смысл, а также связи между разными вещами? Вы предпочитаете рассматривать общую картину, глобальные задачи и стараетесь уложить все в некую теоретическую схему? Вам нравятся слова «приблизительно» и «случайно»? Если это так, то при сборе информации вы полагаетесь на свою интуицию. Таких людей называют интуитами и обозначают буквой *N*. (Дело в том, что буква *I*, как вы скоро увидите, используется для обозначения другого предпочтения.)

Сенсорики

Последовательность

Настоящее

Реалистичность

Усердие

Конкретика

Приземленность

Факты

Практичность

Частное

Интуиты

Случайность

Будущее

Концептуализм

Вдохновение

Теоретизирование

Витание в облаках

Фантазия

Изобретательность

Целое

Взаимодействие S – N

Различие между сенсориками и интуитами очень принципиально – ведь способ сбора информации очень многое определяет в человеческом взаимодействии. Рассмотрим следующий диалог между сенсориком и интуитом, родившийся из относительно простого вопроса:

Сенсорик: «Который час?»

Интуит: «Уже поздно!»

Сенсорик (удивленно): «Который час?»

Интуит (настойчиво): «Пора идти!»

Сенсорик (теряя терпение): «Эй, ты меня слышишь? Я спросил: “Который час?”»

Интуит (также нетерпеливо): «Три с лишним».

Сенсорик (раздраженно): «Теплее, но еще не совсем! Неужели я должен задавать простой вопрос четыре раза?»

Интуит (он возмущен, потому что считает, что в первый раз ответил правильно): «Ты просто придираешься».

Примерно так выглядит типичная проблема взаимодействия между сенсориками и интуитами. Помните: сенсорики все воспринимают буквально; когда они задают конкретный вопрос, они ждут конкретного ответа. Интуиты, напротив, могут найти сотню способов ответить на вопрос, ни один из которых не удовлетворит сенсорика.

Для интуитов все относительно: во всем должен быть смысл. Если интуит не ищет что-то специально, он может пройти мимо этого, не заметив. Сенсорикам очень трудно это понять. Для них предмет реален, он существует, он здесь – как можно его не заметить?

Как-то раз мы были в гостях у знакомых – жены-сенсорика и мужа-интуита. Народу собралось много, поэтому жена передвинула мебель в гостиную, чтобы всем было удобно. Когда ее муж шел по комнате, он споткнулся о передвинутый ею кофейный столик и упал. Жена рассмеялась: «Как ты можешь быть таким невнимательным?» Муж божился, что не заметил столик. «Но ведь он здесь стоит, – утверждала она. – Как ты мог его не увидеть?»

Поскольку он интуит, ему «незачем» было видеть, что столик передвинули. Если бы он захотел взять журнал или поставить стакан, он, вероятно, заметил бы перемену. Но раз не было необходимости, кофейный столик для него попросту не существовал.

Вот еще одна сенсорно-интуитивная дилемма, из библейского «Исхода». Представьте себе положение Моисея, когда он послал 12 человек посмотреть на землю Ханаанскую. Из их ответов очевидно, что десять членов группы были сенсориками, а двое – интуитами. Согласно Библии, сенсорики подробно описали, сильны ли живущие там люди, много ли их, чем они занимаются и тому подобное. А интуиты, посмотрев на ту же землю, сказали: «Земля эта течет молоком и медом». Сенсорики это наверняка рассмешило – для них земля не может течь даже водой.

Сенсорно-интуитивная дилемма может быть очень смешной, на ее основе были созданы многие комические сцены. (Вопрос: «Можешь передать соль?» Ответ: «Могу». Или вопрос: «Что ты нашел в этой книге?» Ответ: «Около трехсот страниц текста».)

Конечно, интуиты тоже могут быть смешными. Это из них получаются все в мире рассеянные профессора и юные космонавты, те, кто «теряет» очки, которые на них надеты, или пытается сесть в чужую машину на автостоянке. Их привычка не обращать внимание на конкретные детали может стать источником множества шуток – особенно забавляющих сенсорики.

В действительности сенсорно-интуитивная дилемма часто совсем не смешна. Слишком много трудностей в общении возникает из-за различия интуитивного и сенсорного восприятия: один человек видит лес, а другой – деревья. Типоведение учит нас относиться к этой старой как мир проблеме взаимонепонимания более терпимо и не осуждать людей, которые воспринимают мир не так, как мы.

Сенсорно-интуитивное различие играет большую роль в том, как мы учимся, особенно в школе. Сенсорики предпочитают учиться на фактах, и лучше всего, если эти факты упорядочены («Сегодня мы обсудим три события, которые привели к началу Первой мировой войны. Первое – это...») Интуиты, напротив, впитывают информацию более случайным образом, часто перескакивая с одной темы на другую. («Рассмотрим политическую систему Германии на рубеже веков и ее возможное влияние на начало Первой мировой войны».) Эти различия не исчезают и после школы – они остаются с нами на всю жизнь.

Функция принятия решений: логики и этики

Теперь давайте рассмотрим функцию принятия решений, ответственную за процесс принятия решений на основе собранной нами информации. В отличие от функции сбора информации, неограниченной и неуправляемой (поскольку она связана с процессом восприятия информации, а не с какими-либо действиями), функция принятия решений направлена на результат и сконцентрирована на конкретных вещах.

Логика

Объективность

Жесткость

Правила

Строгость

Справедливость

Ясность

Критика

Политика

Сдержанность

Этика

Субъективность

Терпимость

Обстоятельства

Убеждение

Гуманность

Гармония

Понимание

Социальные ценности

Вовлеченность

Ее цель – выносить суждения и принимать решения. К примеру, перед тем как положить в рот кусок жареного мяса, вы *видите*, что он большой, нежный и сочный, и исходя из этого принимаете *решение*, что мясо готово, что его можно съесть.

Способы принятия решений, равно как и способы сбора информации, можно разделить на два вида:

- Возможно, вы принадлежите к числу тех, кто в процессе принятия решений предпочитает быть логичным, беспристрастным, рассудительным и руководствуется объективными ценностями, вынося суждения. В коллективе такие люди чаще всего игнорируют личные интересы и предубеждения и стараются принимать решения, руководствуясь исключительно возможными последствиями намеченных действий. Такие люди стремятся к истине и справедливости; часто их называют твердолобыми. Их предпочтения связаны с логическими решениями – мы обозначаем это буквой *T*.

- Другие же принимают решения, ориентируясь на межличностное общение и субъективные ценности. Говоря об этих людях, нельзя не вспомнить такие слова, как гармония, милосердие и мягкосердечность. Для них крайне важно знать, какое воздействие окажет решение на людей. Такие люди часто ставят себя на место других и разделяют чужую боль, поэтому и решения они принимают с помощью этики, которую мы обозначаем буквой *F*.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.