

Типоведение заключается в том, что нет хороших или плохих типов, а есть только различия между ними.

Согласно теории типологии, каждый из нас от рождения предрасположен к определенным личным предпочтениям. Существуют четыре пары противоположных предпочтений.

Экстравертный (E) или Интровертный (I) *Психологические установки личности*
Сенсорный (S) или Интуитивный (N) *Как человек воспринимает информацию*
Мыслительный (T) или Чувствующий (F) *Как человек общается с внешним миром*
Рациональный (J) или Иррациональный (P) *Как действует в различных ситуациях*

Следует помнить, что эти восемь определений отражают предпочтения. По аналогии вспомните о левшах и правшах. То, что вы правша, еще не означает, что вы никогда не пользуетесь левой рукой. Просто вы предпочитаете действовать правой. Возможно, это предпочтение сильное, в таком случае вы сравнительно редко пользуетесь левой рукой. Если это предпочтение едва выражено, тогда, вероятнее всего, вы одинаково свободно владеете обеими руками. То же самое относится и к вышеупомянутым предпочтениям. Вы можете сильно тяготеть к одному типу и лишь совсем слегка к другому.

ЗАДАНИЕ

Из ниже перечисленного списка выберите для себя определения, которые наиболее характеризуют ваш тип - Экстравертный (E) или Интровертный (I)

Если это так, если вы больше согласны с предложенными характерными признаками, то поставьте (+) а если не согласны то (-).

Если вы являетесь Экстравертом (E), то

- имеете тенденцию сначала говорить, а потом думать, не всегда зная заранее, что скажете; вы нередко ругаете за это самого себя, говоря: «Научусь я когда-нибудь держать язык за зубами?»

- знакомы с множеством людей и считаете немало из них своими «близкими друзьями»; чем с большим количеством людей вы сталкиваетесь в своей деятельности, тем лучше себя чувствуете.

- не имеете ничего против того, чтобы читать или с кем-то разговаривать, когда включен телевизор или радио, или ведутся какие-то другие разговоры; скорее всего, вы даже не обращаете на это внимания.

- пользуетесь расположением друзей, коллег и даже незнакомых людей, хотя, возможно, до некоторой степени доминируете в разговоре.

- с удовольствием прерываетесь на телефонные звонки;

немедленно снимаете трубку (или обращаетесь к кому-нибудь), как только вам надо что-то сказать или поделиться пришедшей мыслью.

- с удовольствием ходите на собрания, горя желанием поделиться своим мнением; бываете огорчены, если вам не удастся высказать свою точку зрения.

- предпочитаете делиться своими идеями с другими, а если долгое время находитесь наедине со своими мыслями, чувствуете, что вам чего-то не хватает.

- находите, что слушать труднее, чем говорить; вам нравится находиться в центре внимания, а когда вы не можете принимать участие в разговоре, вам становится скучно.

- облегчаете себе задачу, рассуждая вслух, а когда теряете мысль, помогаете себе «нащупать» нить разговора различными словами.

- нуждаетесь в том, чтобы коллеги, начальники и подчиненные говорили вам, что вы собой представляете, что делаете, как выглядите и прочее; может быть, вы и знаете, что все обстоит хорошо, но вам нужно подтверждение, чтобы поверить в это до конца.

Если вы являетесь Интровертом (I), то:

- всегда четко продумываете то, что хотите сказать, и предпочитаете, чтобы другие делали то же самое; часто отвечаете: «Я должен это обдумать» или «Позвольте мне сказать вам об этом позже».

- любите быть предоставленным самим себе и отдыхать в одиночестве, умеете так сконцентрироваться, что можете отгородиться от разговоров, телефонных звонков и т.д.

- считаетесь «хорошим и внимательным слушателем», но чувствуете, что другие злоупотребляют этим.

- слышите иногда, что вы «застенчивы»; согласны вы с этим или нет, но в глазах других вы выглядите иногда замкнутым и задумчивым.

- любите проводить время с одним или несколькими близкими друзьями.

- хотели бы более настойчиво предлагать свои идеи;

обижаетесь на тех, кто уже сказал то, что вы только что собирались сказать.

- не любите, чтобы вас прерывали, когда вы говорите о своих мыслях и чувствах; не прерываете других в надежде, что они ответят вам взаимностью, когда очередь говорить дойдет до вас.

- нуждаетесь в том, чтобы побыть в одиночестве и «перезарядиться» после того, как провели какое-то время в шумном обществе или долго разговаривая по телефону, и чем напряженней было общение, тем больше вероятность того, что вы будете чувствовать себя уставшим.

- чаще всего слышали в детстве от родителей «пойди на улицу, поиграй со своими друзьями»; вероятно, ваши родители были обеспокоены тем, что вам нравилось оставаться наедине с самим собой.

- не любите пустой болтовни; с недоверием относитесь к людям, которые слишком щедры на комплименты, или раздражаетесь, когда они повторяют то, что уже было кем-то сказано. Вам кажется, что они попросту «изобретают велосипед», потому что не говорят ничего нового и конкретного.

Если вы относитесь к Сенсорному (S) типу, то вы:

- предпочитаете точные ответы на точные вопросы; если вы спрашиваете у кого-то, который час, то вас устроит ответ, «три пятьдесят две» и совсем не понравится, если вам ответят: «около четырех» или «уже пора».

- концентрируетесь на том, что делаете в данный момент, не думая, что за этим последует; больше того, вы скорее будете что-то конкретно делать, чем думать как это сделать.

- предпочитаете тот вид работы, который приносит осязаемый результат, придя на работу, предпочтете сначала привести в порядок свое рабочее место а потом обдумывать перспективные планы

- удовлетворены тем, что есть, и не понимаете, почему некоторые все время стремятся все усовершенствовать.

- любите иметь дело с фактами и цифрами, а не с идеями и теориями; вам нравится, когда вам рассказывают что-то последовательно, а не сбивчиво.

- читаете журналы и доклады от начала и до конца; не понимаете, как могут некоторые предпочитать заглядывать в них тогда, когда сочтут нужным.

- недовольны, когда вам не дают четких инструкций или когда кто-то говорит: «Вот общий план, детали мы обсудим позже»; еще хуже для вас бывает, когда четкие инструкции другие воспринимают как туманные указания.

- понимаете все буквально и поэтому часто спрашиваете: «Вы это серьезно?» Тот же вопрос нередко задают и вам.

- легче воспринимаете детали, чем картину в целом; на работе с удовольствием сосредотачиваетесь на вашем собственном задании или на задании группы в которой вы работаете.

Если вы относитесь к Интуитивному (N) типу, то вы:

- имеете обыкновение думать сразу о нескольких вещах;

- находите, что будущее, скорее интригующе, чем пугающе; вас, как правило, больше интересует то, **что будет потом, а не то что, что есть сейчас.**

- считаете, что «скучные детали» ни к чему.

- считаете, что время относительно; вы не полагаете, что опоздали, просто собрание (обед) мероприятие началось без вас, вы просто задержались.

- любите разбираться с тем, как что работает, исключительно из любопытства.

- любите шутки, каламбуры и розыгрыши.

- пытаетесь найти взаимосвязь между вещами, не принимая все на веру; всегда спрашиваете: «А что это значит?»

- склонны давать общие ответ на вопросы; не понимаете, почему многие вас не понимают и хотят, чтобы вы говорили конкретней.

- скорее будете думать о том, как и куда истратить следующую зарплату, вместо того, чтобы подвести баланс.

Если вы относитесь к Мыслительному (Т) типу, вы:

- способны оставаться невозмутимыми и сдержанными в ситуациях, в которых другие теряют самообладание.
- будете улаживать спор не во имя блага, а во имя истины.
- будете доказывать свою точку зрения ради ясности; можете принять участие в споре, поддерживая то одну, то другую сторону, желая расширить свои интеллектуальные возможности.
- обладаете скорее волевым, чем мягким характером; если вы расходитесь во взглядах с людьми, вы скорее скажете им об этом, чем промолчите.
- гордитесь своей объективностью, несмотря на то, что многие обвиняют вас в холодности и равнодушии; вы знаете, что это далеко не так.
- считаете, что важнее быть правым, чем кому-то нравиться; вы считаете, что для того, чтобы успешно работать в контакте с людьми, не обязательно относиться к ним с симпатией.
- полагаетесь больше на логичные и научно обоснованные теории; пока не получите, достаточной информации, подтверждающей пользу какого либо мероприятия, будете относиться к нему скептически.
- легче запоминаете номера и цифры, чем лица и имена.

Если вы относитесь к Чувствующему (F) типу то вы:

- считаете «хорошим решением» то, которое принимает во внимание чувства других людей.
- считаете, что нельзя точно определить понятие «любовь»; вы с негодованием относитесь к тем, кто пытается это делать.
- будете всегда стараться, чтобы удовлетворить потребности других людей; сделаете все возможное, чтобы помочь им, даже ценой собственного благополучия.
- ставите себя на место других; вероятно, вы из таких, кто спрашивает: «Как это отразится на тех, кто принимает в этом участие?»
- с удовольствием оказываете людям услуги, хотя находите, что некоторые этим злоупотребляют.
- задаетесь вопросом: «Неужели никому нет дела до того, чего я хочу?», хотя вам трудно задать этот вопрос вслух.
- не раздумывая возьмете сказанные слова назад, если считаете, что они кого-то обидели; из-за этого вас считают нерешительным.
- предпочитаете согласие; конфликты приводят вас в смятение, и вы стараетесь или избежать их («Давайте сменим тему») или сгладить («Давайте пожмем друг другу руки и будем друзьями»).

Если вы относитесь к Решающему (J) типу то вы:

- всегда ждете остальных, которые вечно опаздывают.
- отводите место для каждой вещи и не успокаиваетесь до тех пор, пока все вещи не окажутся на своих местах.
- считаете, что, каждый должен делать то, что от него требуется и только тогда, когда это от него требуется.
- просыпаясь утром, четко представляете себе, что будете делать в течение дня; у вас есть план, которому вы следуете, а если он нарушается, вас это выбивает из колеи.
- не любите сюрпризов, приколов и даете это понять остальным.
- ведете записи того, что и как вы должны сделать; а если вам удастся сделать то, что вы не намечали, вы впишете это в свой план.
- являетесь поборником порядка; предметы на вашем рабочем столе разложены по определенной системе, точно так же подшиты документы.
- вас обвиняют в том, что вы раздражаетесь, а это совсем не так, просто вы выражаете свое мнение.
- любите довести работу до конца и убрать за собой, даже если знаете, что вам придется вернуться к ней снова, чтобы переделать.

Если вы относитесь к Воспринимающему (P) типу, вы:

- рассеянный человек, чем сосредоточенный, вы можете заблудиться в большом супермаркете.
- любите узнавать и придумывать что-то новое, прогрессивное, вы любите всегда новые маршруты по пути с работы домой.
- не ставите перед собой конкретно выполняемых задач, а ждете, когда станет ясно, что же все таки требуется от вас; вас обвиняют в том, что вы неорганизованны, хотя это не вовсе так.
- делаете рывок в последнюю минуту, чтобы уложиться в срок; как правило, вам это удается, но всех остальных вы сводите с ума.
- не считаете, что «аккуратность превыше всего», хотя предпочитаете во всем порядок; для вас важны творческие способности, непосредственность и ответная реакция.

- превращаете почти каждую работу в забаву; если работа не может служить развлечением, она теряет для вас смысл.
- часто меняете тему разговора; новой темой может быть все, что приходит вам в голову или появляется в поле вашего зрения.
- не любите, когда вас чем-либо обязывают; предпочитаете не торопиться с решением.
- иногда ничего не имеете против неопределенности.

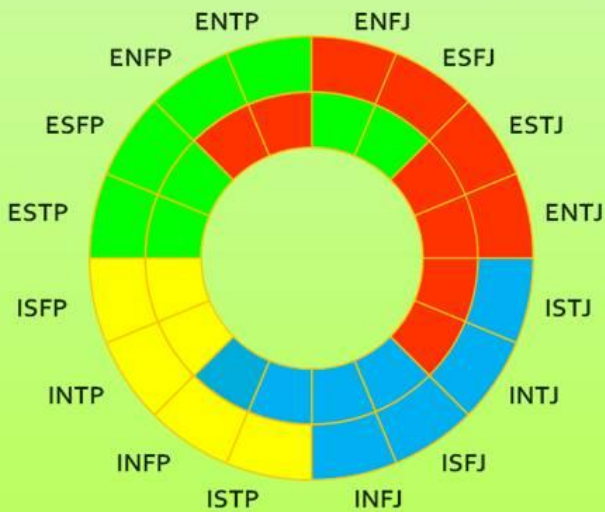
ФИО	год рождения	образование	последнее место работы	вакансия
-----	--------------	-------------	------------------------	----------

E	I	S	N	T	F	J	P

ИТОГОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ Какие буквы имеют большее предпочтение и являются ведущими, в голове таблицы выделить жирным шрифтом и соответствующим цветом.

В низу таблицы указать свой четырех буквенный код типа личности полученный в результате заполнения таблицы и цветовой индикатор деятельности.
 Ниже краткое описание впечатления от самотестирования
необходим вывод.... и все таки я... мой тип и свой цветовой сектор предрасположенности к деятельности (буквы типа).. потому - что.....я.....

Цветовые индикаторы психологических типов по видам деятельности



Ощущение Sensing - (S) Сенсорик

функция, которая воспринимает физическое раздражение

Интуиция Intuitive - (I) Интуит

функция, которая определяет субъекту восприятие бессознательным путем

Мышление Thinking - (T) Логик

функция, которая приводит данные содержания представлений в понятийную связь

Чувство Feeling - (F) Этик

функция, придающая содержанию известную ценность в смысле принятия или отвержения его

Повышенная коммуникативная компетентность, активная жизненная позиция, креативная деятельность. Видят людей, могут их встраивать в бизнес-процессы.

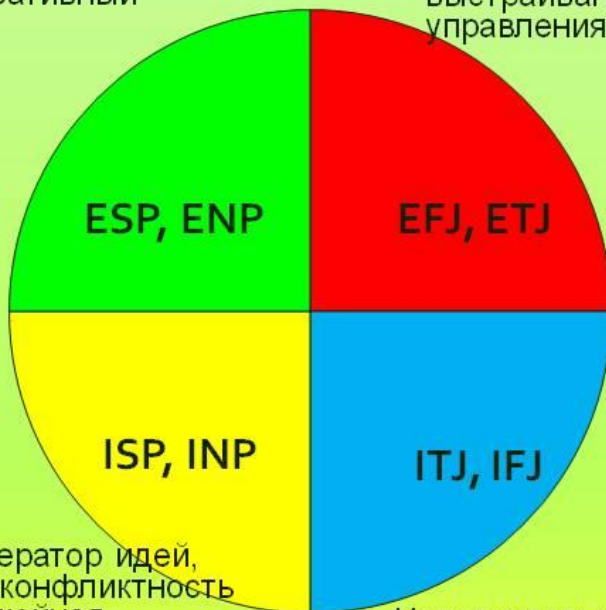
Видят процессы и могут встраивать в них людей. Предрасположены к лидерству, к выстраиванию системы в жестких рамках.

Хранители созданной устойчивой системы, управляют созданными процессами и людьми. Исполнительность, пунктуальность, четкость в принятии решения и воплощении их в жизнь.

Человек типа «ходячая энциклопедия». Способен на мозговой штурм. Бесконфликтность. Способность балансировать психологическим климатом в коллективе.

Активный, подвижный коммуникативный креативный

Все должно быть четко регламентировано. Склонность к лидерству выстраивание жесткой системы управления.



■ Экстраверты рациональные

■ Интроверты рациональные

■ Интроверты иррациональные

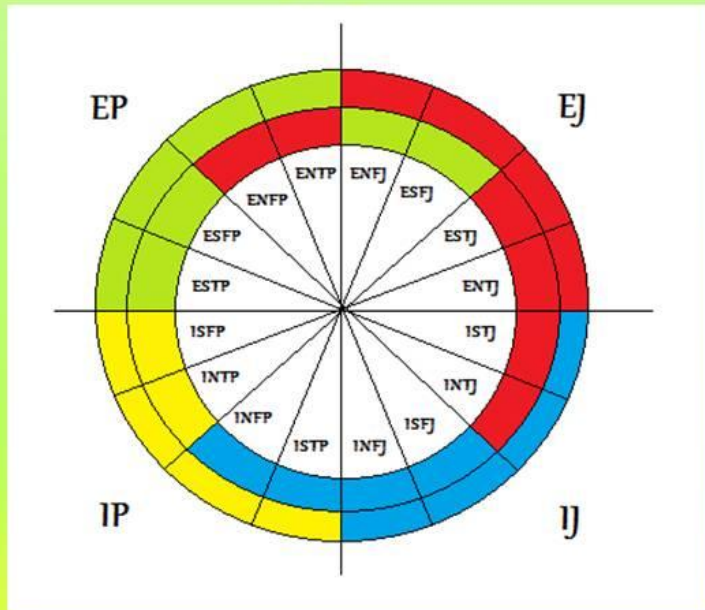
■ Экстраверты иррациональные

Генератор идей, бесконфликтность спокойная рассудительность. Минимизация своей деятельности при выполнении любой задачи

Исполнительность, пунктуальность, четкость. усидчивость

Все и всё должно быть по плану и распорядку. Малоподвижны, усидчивы

Каждый из 4 секторов
делится по ведущим функциям
S Ощущающий – N Интуитивный
иррациональная



T Мыслительный – F Чувствующий
рациональная
Получаем уже 16 секторов

Представители

красного сектора (E/J)

обладают лидерскими качествами и способны к стабильному развитию и управлению системой.

зеленого сектора, (E/P)

обладая инновационно-креативным мышлением, способны к организации коммуникативных связей.

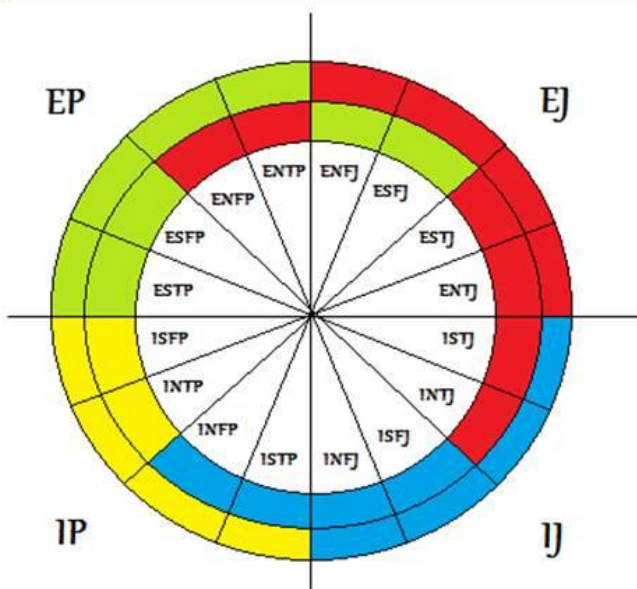
синего сектора (I/P)

предрасположены к размеренной усидчивой деятельности, способны руководить стабильной устойчивой системой.

желтого сектора (I/J)

склонны к аналитической деятельности, способны предлагать нестандартные решения.

СТИЛИ РУКОВОДСТВА



красного сектора (E/J)

обладают лидерскими качествами и способны к созданию команды.

зеленого сектора, (E/P)

обладая инновационно-креативным мышлением, способны к организации коммуникативных связей.

синего сектора (I/P)

предрасположены к управленческой, регламентной деятельности, способны руководить стабильной устойчивой системой.

желтого сектора (I/J) склонны к эмотивному стилю управления, Ориентация на коллективное мнение

ориентация на самого себя - жесткое управление создаваемой им системой
ориентация на интересы дела – достичь любым способом.
ориентация на официальную субординацию и регламентированную деятельность
психологический климат и взаимоотношения в коллективе