(cc) BY

Манафов Тельман Сахибович
магистрант
Марихин Сергей Васильевич
д-р пед. наук, профессор
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации»
г. Санкт-Петербург

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СОЦИОТИПЫ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ВЫБОРА КАНДИДАТА НА ДОЛЖНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

Аннотация*: соционические типы существуют, в этом без особого труда можно убедиться на практике, исследуя поведение разных людей и сопоставляя данные своих наблюдений. Конечно, это не значит, что по социотипу можно узнать о человеке всё, ведь мы все индивидуалы. По социотипу мы можем увидеть характерные черты мышления, характерные черты отношений с людьми, характерные таланты и возможности. Поэтому буквально социотип понимается как природная предрасположенность человека к определенному мышлению и поступкам. Каждый из нас обладает своим типом мышления, характером и темпераментом. В данной статье автор исследует, какие известные нам социотипы наиболее подходят для должности руководителя на вакантной должности.*

Ключевые слова*: соционические типы, личность, соционика, дуальные пары, конфликтные пары, экстраверсия, интроверсия, сенсорика, интуиция, профессиональное типирование, выбор кандидата на должность руководителя.*

Личность – это человек, обладающий определённым набором психологических свойств, на базисе которых основываются его поступки, имеющие значение для общества. Внутреннее отличие одного человека от остальных людей.

Соционика – это наука, изучающая процесс обмена информацией между человеком и окружающим миром, то есть каким образом люди воспринимают, перерабатывают и выдают информацию. Соционика поможет вам лучше

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

разбираться в себе, найти свое место в обществе и в мире. Также она поможет лучше понимать других, их возможности и способности, что можно требовать от человека и что от него ожидать.

Соционический тип человека – с позиции соционики врождённый тип структуры мышления человека, который определяется взаимным расположением функций. Соционика рассматривает 16 типов информационного метаболизма, или социотипов (Дон Кихот, Дюма, Гюго, Робеспьер, Гамлет, Горький, Есенин, Жуков, Драйзер, Джек Лондон, Бальзак, Наполеон, Гексли, Достоевский, Штирлиц и Габен.). Социотип определяет возможности человека при взаимодействии с окружающей средой и, в частности, при отношениях с людьми, его сильные и слабые стороны. Каждый тип имеет свои сильные и слабые стороны, особенности поведения, способы мышления и принятия решений, взгляды на жизнь и ценности. Одинаковыми типами могут обладать люди из совершенно различных слоев населения, неважно, учитель вы, подросток или женщина. Но примечательно, что их объединяют схожие реакции на подобные ситуации, близкие взгляды на жизнь. Согласно соционической теории социотип человека неизменен в течение всей жизни, хотя информационное наполнение различных функций и аспектов может меняться.

Базис Юнга – четыре пары независимых взаимоисключающих признаков (дихотомий), на которых и образуется социотип. Базис включает логику/этику, интуицию/сенсорику, рациональность/иррациональность, экстраверсию/интроверсию.

Дуальные отношения – наиболее комфортные отношения. Их еще называют отношениями полного взаимного дополнения. Эти отношения являются самым главным открытием соционики. В дуальном контакте партнеры органично дополняют друг друга, причем происходит это самым естественным образом: то, что для одного из дуалов – обычное дело, другого восхищает и принимается им с огромной благодарностью.

Существует 8 дуальных пар:

1. Дон Кихот – Дюма.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

2. Робеспьер – Гюго.

3. Гамлет – Максим Горький.

4. Есенин – Жуков.

5. Джек Лондон – Драйзер.

6. Бальзак – Наполеон.

7. Гексли – Габен.

8. Достоевский – Штирлиц.

На примере пары Штирлиц – Достоевский рассмотрим, каким образом будет происходить взаимодействие в дуальных отношениях. Главная функция Достоевского является этика отношений, представители этого типа прекрасно разбираются в отношениях между людьми, без проблем могут приспособиться к эмоциям другого человека, сопереживать, снять эмоциональное напряжение, успокоить. У социотипа Штирлица этика отношений является 5-й (внушаемой) функцией. Это означает, что он с удовольствием выслушивает мнение Достоевского по этому поводу, а также с огромной благодарностью реагирует на его душевность и чуткость.

Аналогично Достоевский нуждается в советах Штирлица по вопросу деловой логики, а деловой подход Штирлица к любой проблеме просто приводит Достоевского в полный восторг.

В данном примере мы рассмотрели взаимодействие только 2-х пар функций, однако таким же образом можно увидеть, как взаимодействуют и остальные функции, в общем, можно чётко сказать, что сила и характер проявления любого аспекта у одного из партнеров в дуальных отношениях всегда адекватны запросу по тому же аспекту у второго партнера.

Для примера рассмотрим, как происходит взаимодействие в не дуальных отношениях – отношениях конфликта.

Существует 8 конфликтных пар:

1. Дон Кихот – Драйзер.

2. Робеспьер – Наполеон.

3. Гамлет – Габен.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

4. Есенин – Штирлиц.

5. Джек Лондон – Дюма.

6. Бальзак – Гюго.

7. Гексли – Максим Горький.

8. Достоевский – Жуков.

На примере пары Штирлиц – Есенин рассмотрим, каким образом происходит взаимодействие в конфликтных отношениях, и сделаем определённые выводы в изучении этой пары социотипов.

Главная функция Есенина – интуиция времени, это мечтательный романтик, человек скорее размышления, чем действия. А поскольку у Штирлица интуиция времени является болевой функцией, то такой подход Есенина к жизни его крайне раздражает, возмущает и выводит из равновесия. Штирлиц просто не понимает, считает не нужным и неправильным оторванность Есенина от жизни, старается переделать Есенина, что неизбежно приводит к конфликту.

У Есенина болевая функция – это деловая логика, поэтому ему сложно ужиться с теми, кто заставляет его работать в несвойственном ему ритме, он всегда надеется на снисхождение и поблажки, не выносит упреков в неорганизованности и недисциплинированности. Поскольку деловая логика – главная функция Штирлица и главное для человека этого социотипа, чтобы все трудились и работали, то на этой почве также всегда возникают конфликты с Есениным.

Внушаемая функция у Штирлица является этика отношений, и поэтому ему очень необходимы чуткость и душевное участие партнера в его жизни, а у Есенина этика отношений проявляется неосознанно, в результате Штирлиц чувствует себя непонятым и неудовлетворенным.

У Есенина внушаемая функция – это волевая сенсорика, такой человек очень нуждается в сильной руке, Штирлиц же не может активно проявлять волевую сенсорику, так как это его восьмая функция, поэтому Есенин без твердого руководства и дисциплины неорганизован и несобран.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Название статьи психологические социотипы для выбора кандидата на должность руководителя означает, что нам нужно из этих 16 социотипов выбрать те, которые наиболее подходят на должность руководителя.

Для двух верхних уровней руководства предприятия – высшего и среднего – социотипы были отобраны по принципу сочетания двух соционических функций «экстраверсия – интроверсия» и «сенсорика – интуиция».

На высшие уровни руководства, так называемые ЛПР (лица, принимающие решения) лучше подходят сенсорные экстраверты (Гюго, Жуков, Наполеон, Штирлиц), на средние – интуитивные экстраверты (Дон Кихот, Гамлет, Джек, Гексли).

Руководство людьми – это постоянное общение и взаимодействие с ними, поэтому, как было сказано выше, хороший руководитель должен быть экстравертом (общительный человек, обращённый к людям, направленный на внешний мир). При этом руководители высокого уровня должны, в первую очередь, быть лидерами, а такими являются как раз сенсорные экстраверты.

Следует сказать, что в спокойной ситуации эволюционного развития предприятия предпочтительнее рациональные Гюго, Штирлиц, Гамлет и Джек, в бурной ситуации реорганизации, острой конкурентной борьбы предпочтительнее иррациональные Жуков, Наполеон, Дон Кихот и Гексли.

Не рекомендуемый вариант для высшего уровня руководства – интуитивный интроверт (Робеспьер, Есенин, Бальзак, Достоевский), не обладающий тактическим мышлением и предпочитающий решать возникающие проблемы сам, не поручая их подчиненным. Не рекомендуемый вариант для среднего уровня руководства – сенсорный интроверт (Дюма, Горький, Драйзер, Габен), не обладающий стратегическим мышлением, и также предпочитающий решать возникающие проблемы сам, не поручая их подчиненным.

Учитывая, что руководство – вопрос сложный и уровней руководства в компании не два, а зачастую больше (в крупных компаниях нередко достигает пяти, шести уровней руководства), целесообразно добавить третий блок для третьего уровня руководства – низший. Обычно на этом уровне у

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

руководителя незначительное число подчиненных, поэтому можно рекомендовать сюда логических интровертов – рациональных (Робеспьер, Горький) и иррациональных (Дюма, Габен). Нерекомендуемые варианты для этого уровня руководства – этические интроверты Бальзак, Есенин, Драйзер, Достоевский. Остальные варианты являются промежуточными и при отсутствии ярких лидеров вполне приемлемы.

Также было бы нелишним затронуть вопрос о профессиональном типировании, следует различать профессионалов и непрофессионалов. В Интернете очень много ложной информации, поэтому стоит обратиться к психологам и изучать книги основоположников соционики.

Таким образом, в этой статье были даны основные понятия соционики, были изучены дуальные отношения социотипов, а именно, какие типы комфортно чувствуют и дополняют друг друга. Также проведена работа по группировке наиболее лучших социотипов из 16 существующих для разных уровней руководства. Для высшего уровня подходят сенсорные экстраверты (Гюго, Жуков, Наполеон, Штирлиц), на средний уровень – интуитивные экстраверты (Дон Кихот, Гамлет, Джек, Гексли), на низший уровень – логические интроверты (Робеспьер, Горький, Дюма, Габен).

Список литературы

1. Гуревич П.С. Психология личности [Текст]: учебник / П.С. Гуревич. – М.: ИнфраМ, 2015. – 206 с.

2. Юнг К.Г. Психологические типы [Текст]: учебник / К.Г. Юнг. – СПб.: Азбука, 2001. – 768 с.

3. Аугустинавичюте А. Дуальная природа человека [Текст]: учебник / А. Аугустинавичюте. – Киев: Изд-во Международного института соционики, 1997. – 39 с.

4. Гуленко В.В. Концепция соционики [Текст]: учебник / В.В. Гуленко. – Изд-во БГПУ, 2015. – 195 с.

5. Гуленко В.В. Менеджмент слаженной команды. Соционика для руководителей [Текст]: учебник / В.В. Гуленко. – Киев: АСТ, 2003. – 288 с.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)