

Содержание

Введение	13
Предисловие Чарльза Сишора	
<i>«Познай себя. Что подумают соседи?»</i>	17

Глава 1

Ярлыки и прозвища

<i>«Три пальца показывают на тебя»</i>	21
Научный подход	22
Кто мы такие	23
Краткая история	25
Сходство или различие?	26
Рождение типа	27
Фундамент нашей жизни	29

Глава 2

Что такое тип личности?

<i>«Сейчас 3:45 или около четырех?»</i>	31
---	----

Глава 3

Торжество различий: восемь предпочтений

<i>«Я знаю ответ.</i>	
<i>Стоит мне начать говорить, как все станет ясно»</i>	43

Функция сбора информации: сенсорики и интуиты.....	44
Взаимодействие $S — N$	46
Функция принятия решений: логики и этики	48
Как логики и этики принимают решения	50
Источник энергии: экстраверты и интроверты	52
Взаимодействие интровертов с экстравертами	54
Образ жизни: рационалы и иррационалы	58
Предпочтение, которое труднее всего скрыть	61
Все относительно	66
Слишком много хорошего — уже плохо	67

Глава 4

Кратчайший путь к типоведению: четыре темперамента

«Готовься! Цельсь! Пли!»	69
Описания четырех темпераментов	73

Глава 5

Как определить тип ближнего своего

«Надо же, дома она совсем не такая, как на работе»	83
Начнем с очевидного	85
Как отличить экстраверта от интроверта	86
Как отличить рационала от иррационала	87
Отличить сенсорика от интуита — задача посложнее	89
Самая сложная задача: как отличить логика от этика	92
Несколько советов по определению типов других людей	95

Глава 6

Типоведение на работе

«Мне бы хотелось, чтобы пределы погрешности были шире»	97
Как разные типы ставят цели	97
Как ставят цели экстраверты и интроверты	98

Как ставят цели сенсорики и интуиты	99
Как ставят цели логики и этики	102
Как ставят цели рационалы и иррационалы	102
Конфликт склонностей: рецепт катастрофы	104
Баланс склонностей: рецепт успеха	105
Несколько советов	105
Как выбрать наиболее эффективную цель	108
Подводные камни	109
Типоведение и управление временем	111
Как логики и этики определяют время	116
Откладывание на потом:	
ни один тип от этого не застрахован	118
Советы по управлению временем	119
Подбор персонала:	
притяжение (и отталкивание) противоположностей	121
Если хорошего слишком много — это уже плохо	124
Из чего состоит творчество	126
Проблема в клиенте или в сотрудниках?	128
Типоведение и разрешение конфликтов	129
Пять шагов к разрешению конфликта	135
Пять шагов: пример из жизни	136
Советы по разрешению конфликтов	140
Типоведение и формирование команды	142
Задайте себе три главных вопроса	143
Несколько проверенных временем советов	149

Глава 7

Дружба, любовь и типология

<i>«Наконец-то я нашел ту, которая поможет привести мою жизнь в порядок!»</i>	153
Как экстраверты и интроверты ведут себя на свидании	155
Как сенсорики и интуиты ведут себя на свидании	156
Как логики и этики ведут себя на свидании	160

Как рационалы и иррационалы ведут себя на свидании.....	163
Волки в овечьей шкуре.....	164
После свиданий: типоведение в любви и браке.....	165
Экстраверты и интроверты: что значит «скромная» свадьба?.....	166
Сенсорики и интуиты: знакомство с родителями.....	169
Логики и этики: первая годовщина свадьбы.....	171
Рационалы и иррационалы: выбор подарка.....	174
Сосредоточьтесь на достоинствах, а не на недостатках.....	176
Два главных правила построения отношений.....	177
Типы и споры.....	178
Честная борьба: пять шагов.....	180
Два простых правила.....	183
Любовь, секс и типы: что нам нравится и что не нравится..	185
Выводы.....	193

Глава 8

Типоведение и воспитание детей

«Ты не мог бы смотреть глазами, а не языком?».....	195
Интроверты и экстраверты: личное пространство.....	197
Сенсорики и интуиты: что нужно делать?.....	199
Логики и этики: пример для подражания.....	202
Рационалы и иррационалы: будь таким, как я.....	204
Рационалы и иррационалы: решение проблем.....	208
Пять историй из жизни.....	210
Общение с пожилыми родителями.....	218

Глава 9

Типоведение здесь и там

«Съешь пирожок. Полегчает».....	221
Типоведение в учебе и преподавании.....	222
Сенсорики делают, интуиты обучают: дихотомия $S - N$	222

Типоведение и тесты.....	225
Выражение и размышление: экстраверсия и интроверсия...	226
Порядок и спонтанность: рационалы и иррационалы	227
Темпераменты и учеба	227
Тип и профессия.....	233
Типоведение и развлечения:	
кто как ведет себя на вечеринке	245
Деньги: кто тратит, а кто экономит?.....	249
Вес: кто набирает, а кто теряет?.....	251
Юмор: кто как рассказывает анекдоты	254
Секс: кто, что, где и когда?.....	255
Спорт: кого волнует процесс, а кого — победа?	256
Религия: кто как верит?.....	258
Политика: кто лучший лидер?.....	259

Глава 10

Шестнадцать типов

<i>«Как мы могли проиграть, ведь мы играли от всей души?»</i> ...	261
<i>ISTJ</i> . Делать то, что должно	262
<i>ISFJ</i> . Исключительное чувство долга	266
<i>INFJ</i> . Вдохновение для других.....	271
<i>INTJ</i> . Все можно улучшить	276
<i>ISTP</i> . Готовы попробовать все один раз	280
<i>ISFP</i> . Все видят, но ни во что не вмешиваются	285
<i>INFP</i> . Благородная служба обществу	290
<i>INTP</i> . Любовь к решению проблем.....	295
<i>ESTP</i> . Реалисты до мозга костей.....	299
<i>ESFP</i> . Жизнь дана нам только раз.....	303
<i>ENFP</i> . Получить от жизни как можно больше	309
<i>ENTP</i> . Жизнь полна увлекательных задач.....	314
<i>ESTJ</i> . Хозяева жизни	319
<i>ESFJ</i> . Воплощенная ответственность	323

<i>ENFJ</i> . Мастера убеждения	326
<i>ENTJ</i> . Прирожденные лидеры	330

Приложение 1

Краткая история типологии	337
--	-----

Приложение 2

Доминирующая и вспомогательная функции

<i>Сложная натура интроверта</i>	343
Доминирующие и вспомогательные функции 16 типов	345
Благодарности	349
Список сокращений	353
Об авторах	355

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 поверили 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 проникательными 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 типоведения 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 типоведение дома, на работе и в повседневном общении.

Величайшая награда за нашу работу — это истории о том, как типоведение 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».

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

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 типоведения 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 типоведение, — 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 улыбкой, 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 претворяли 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 — типоведение — 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 типоведении 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.

Типоведение 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 социальных 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.

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 *дерганный*», «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. 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 посто-

янно 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 типоведения 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

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

от Юнга начала классифицировать окружавших 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 типоведение дома, в работе, учебе, игре, буквально где угодно.

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 иррационал¹.

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

¹ 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.

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.

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 заметят 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.

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 характе-

ристик). 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 хватаете 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 типоведения 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;