КНИГА-ТРЕНАЖЕР

Светлана Кузина

[influence]

ПСИХОТИПЫ ЧЕЛОВЕКА

ПРИЕМЫ ВЛИЯНИЯ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХИТРОСТИ

ТИПИРОВАНИЕ РОТТЕРА

ПСИХОТИПЫ ПО ФРЕЙДУ

ОТ САДИСТОВ ДО КОНФОРМИСТОВ

СЕНСОРИКИ И ИНТУИТЫ

ТЕОРИЯ ФРОММА

ОТ ИСТЕРОИДА ДО ШИЗОИДА

ЧТО СКРЫВАЕТСЯ ЗА ВАШЕЙ «МНОГОГРАННОСТЬЮ» — ДЕМОНЫ ИЛИ АНГЕЛЫ?

Практический тренинг

Светлана Кузина

Психотипы человека. Приемы влияния и психологические хитрости

«Издательство АСТ»

2021

УДК 159.9
ББК 88.37

Кузина С. В.

Психотипы человека. Приемы влияния и психологические хитрости / С. В. Кузина — «Издательство АСТ», 2021 — (Практический тренинг)

ISBN 978-5-17-139040-2

Эта книга о различных психотипах поможет вам разобраться не только в своем характере, но и в поведении окружающих вас людей и умении влиять на них посредством манипуляций. Однако невозможно отнести человека исключительно к какому-то одному психотипу, потому что у каждого присутствуют черты характера из разных классификаций. Просто некоторые из них проявляются ярче, а другие – только в некоторых ситуациях. Например, вы можете найти знакомые черты и в определении холерика, и экстернала, и сенсорика, и истероида, и экстраверта, и циклоида, и конформиста. Возможно, найдете что-то общее в таких типажах, как мудак, хейтер, «ботаник», «вампир», «донор», трудоголик и лентяй. Поймете, как группа крови, геометрическая фигура и цвет могут влиять на характер. Конечно, на первый взгляд кажется, что можно заблудиться в дремучем лесу соционики. Однако при близком рассмотрении поймете, что все эти характеристики только дополняют ваш портрет. И делают вашу личность еще более многогранной. А если есть острые грани, то их можно и подточить. Как заметил Шекспир, «наша личность – это сад, а наша воля – его садовник». В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

УДК 159.9
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-139040-2

© Кузина С. В., 2021
© Издательство АСТ, 2021

Содержание

Вступление. Кто вы – ангел или демон? 7
1-я часть. Классические психотипы 9
Темпераменты по Гиппократу 9
Классификация типов людей по Юнгу 15
Акцентуации характера по Леонгарду 17
Конец ознакомительного фрагмента. 18

Светлана Кузина
Психотипы человека. Приемы влияния и психологические хитрости

© Кузина С.
© ООО «Издательство АСТ», оформление

* * *

Вступление. Кто вы – ангел или демон?

Как говорил Жванецкий, «если вам говорят, что вы многогранная личность – не обольщайтесь: может быть, имеется в виду, что вы гад, сволочь и паразит одновременно». Поэтому лучше знать свой психологический тип личности, чтобы точно быть уверенным, что скрывается за вашей «многогранностью» – демоны или ангелы?

Хотя с ходу разобраться со всеми существующими психотипами не так-то просто. Поэтому не зря психологи свой хлеб отрабатывают. Соционика не каждому по зубам. Но стать самому себе психологом все-таки при желании можно попытаться. Для этого и написана эта книга. Но сначала разберемся, что такое психотипы и для чего они нужны?

Существует огромное количество типологий людей. Все мы в чем-то одинаковы, а в чем-то сильно отличаемся друг от друга. Каждый человек обладает уникальными чертами характера, которые выделяют его из толпы других. Однако есть некоторые небольшие сходства в поведении человека и его отношении к жизни. Именно по таким сходствам психологи на протяжении уже не одного столетия пытаются создать классификацию психотипа личности и выделить принципы его определения. Познания основывались на наблюдении людей в различных ситуациях и на трудах ученых, предложивших определения типажей. Лишь в прошлом веке началось детальное изучение психологической природы человека.

Под психотипом подразумевается совокупность ярко выраженных черт характера. Однако людей, подходящих только под одно описание, практически не встречается. У каждого из нас имеются черты характера из различных классификаций. Одни проявляются ярко всегда, а другие – лишь в редких ситуациях или слабо выражены. Но сам психологический тип человека, как правило, на протяжении жизни не меняется. Хотя пока не до конца выяснено, когда он формируется – до рождения или после.

Но тем не менее знать свой психотип нужно обязательно для того, чтобы лучше раскрыть свои возможности, представлять то, что вы можете изменить в себе и в своих отношениях с людьми. Понимать, что в вашей власти, а что нет. Можете ли вы диктовать свои условия окружающим и манипулировать ими, достигая свои цели. А также выявить в себе черты, которые мешают в общении с близкими или в жизненных ситуациях и нуждаются в корректировке.

Способность определить разные стороны характера помогут развиваться в нужном направлении и успешнее реализоваться в жизни, а проявление внимательности в отношении других людей – выстроить правильные отношения. Ведь вы научитесь прогнозировать не только реакцию на вопрос или ответ собеседника, но и его поведение в определенной ситуации. Знание психологии также выявляет подходящих по типажу людей, с которыми будет легко общаться, а значит, уверенней идти по жизни и к успеху.

Вы сможете выстраивать эффективные связи с коллегами, клиентами, друзьями и даже врагами. Наладить отношения в семье. Поймете наконец, что невозможно переделать другого человека – лучше принять его особенности. Ведь, согласитесь, многие из нас непохожесть на себя считают дурными привычками, слабостями, желанием делать все наперекор. Но в книге вы найдете советы, как все-таки можно повлиять на тот или иной психотип, чтобы получить адекватную обратную связь.

Кроме того, знание своего психотипа помогает исправить некоторые черты, которые мешают вам самим быстрее и успешнее реализоваться в определенной сфере деятельности, адаптироваться в обществе. А для того чтобы успешно работать над собой, нужно знать свои параметры. Важно то, что, зная психотипы – свой и окружающих вас людей, вы сможете преодолеть любые сложности. Одним словом, для того чтобы узнать особенности людей и свои собственные, понять причины своего поведения и оценить перспективу существующих отношений, и нужно разбираться в психотипах.

Однако сложность проблемы типизации характеров состоит не только в огромном количестве личностных черт, но и в большом числе вариантов их взаимодействия. Эти факторы, а также индивидуальные предпочтения исследователей породили большое количество типов характеров. В настоящее время существует большое количество вариантов классификации всех личностей на определенные психотипы, потому что каждый ученый выделяет собственные критерии распределения. Все они довольно субъективны, но имеют право на существование. Так, например, вы можете найти знакомые черты и в определении холерика, и экстернала, и сенсорика, и истероида, и экстраверта, и циклоида, и конформиста. А, может, найдете что-то общее в таких типажах, как мудак, хейтер, «ботаник», «вампир», «донор», трудоголик, лентяй. Разберетесь, как группа крови, геометрическая фигура и цвет могут влиять на характер.

Конечно, на первый взгляд кажется, что можно заблудиться в дремучем лесу соционики. Однако, при близком рассмотрении поймете, что все эти характеристики только дополняют ваш портрет. И делают вашу личность еще более многогранной. А если есть острые грани, то их можно и подточить. Как заметил Шекспир, «наша личность – это сад, а наша воля – его садовник».

Ну, что – все в сад?

1-я часть. Классические психотипы

Темпераменты по Гиппократу

«Не могу понять, что у этого человека в голове и почему он себя так ведет» – хоть раз в жизни все сталкивались с подобным высказыванием. Каждая личность индивидуальна, и «чужая душа – потемки».

Хорошо разбираться в людях поможет теория психотипов – древняя и интересная наука, которая корнями уходит во времена Гиппократа и продолжает развиваться по сей день. Психологических типов людей существует огромное количество. Каждый ученый, работавший над классификацией, брал за основу субъективные критерии и систематизировал, выделяя общие и различные черты.

И, как уже говорилось выше, зная свой психотип или своего знакомого, друга, коллеги, шефа, вы сможете разобраться в других и в себе, научиться прогнозировать поведение, свои и чужие поступки, налаживать контакт и находить правильный подход к любому человеку.

Но для этого нужно знать его темперамент, который определяют не только личные качества человека, но и его поведение. Темперамент влияет на все составляющие жизни человека, поскольку он является существом социальным. Он постоянно находится в окружении разных людей, а значит, знания о том, какие типы темперамента существуют, оказываются полезными и нужными во многих ситуациях.

История гласит, что понятие темперамента ввел в научный оборот древнегреческий врач Гиппократ, живший в IV–V вв. до н. э. Он же предложил названия типов конституции (телосложения) человека, которые впоследствии стали использоваться как современные названия типов темперамента: **сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик**. Далее продолжил Гиппократово учение римский врач Клавдий Гален во II в. н. э. Он полагал, что темперамент человека определяется соотношением или смешением четырех «соков» в организме: крови, лимфы, черной желчи или желтой желчи. От древних названий этих «соков» и произошли дошедшие до наших дней названия типов темперамента. «Сангва» – это кровь, «хоул» – обычная желчь, «мелан хоул» – темная желчь и «флегма» – лимфа. Считалось, что тип темперамента человека определяется тем видом жидкости, который преобладает в организме.

А позже академик Павлов доказал, что каждый из нас обладает определенным типом нервной системы – по силе и скорости реакций на одинаковые стимулы. Так, выделяются сильные типы темперамента (сангвиник и холерик) и слабые (флегматик и меланхолик). Продолжительность и скорость ответа также различна. Меланхолик и флегматик реагируют медленно, тогда как сангвиник и холерик – стремительно. Следовательно, люди элементарно отличаются друг от друга просто физиологически – по скорости усвоения новой информации, приспособляемости к необычным ситуациям, темпу работы. И, соответственно, умению правильно найти свое предназначение.

Тип темперамента: холерик – преобладает лимфа

Характер	**Как на него воздействовать**	**Мотиваторы для шефа**	**Мотиваторы для подчиненного**
Эмоциональный, вспыльчивый, несдержанный, очень подвижный и смелый. Обладатель подобного темперамента — лидер, инициатор. С рвением берется за любую работу, не выносит рутины. Подвержен эмоциональным перегрузкам и срывам. Быстрые, порывистые, склонные к бурным эмоциональным выражениям чувств, резким сменам настроения. Не могут заниматься одним делом много времени. Речь неровная, сбивчивая. С людьми неуживчив, прямолинеен. Не умеет ждать, нетерпелив. Стремится к новому постоянно, неустойчив в интересах	Конфликтов с холериком не избежать, поэтому нужно делать свое дело, не обращая на него внимания. Когда он уже пришел в ярость, не стоит спорить и что-то доказывать. Не надо извиняться и каяться за допущенные ошибки. Сохраняйте спокойствие. Держите его на расстоянии от своей личной жизни и тесно не сближайтесь, потому что он эту близость потом безжалостно использует. Манипулировать холерик может начать, если поймет, что вы начинаете сомневаться в своих способностях и достижениях. И, как следствие, признаете, что он имел право вас унизить, если согласитесь с его мнением, что это задача выше ваших сил. А он только хотел показать, что он это делает лучше всех в мире	• Условия карьерного роста в компании, вертикальная карьера • Свобода и самостоятельность, минимум контроля • Высокая интенсивность работы • Креативная работа, новые меняющиеся задачи • Наличие профессиональной конкуренции • Наличие высоких целей • Сплоченная команда единомышленников	• Самостоятельность в работе, минимум контроля • Участие в новых проектах, интересные задачи • Частые командировки, новые контакты с людьми • Демократичный стиль управления • Публичная похвала. Участие в выставках • Вертикальная карьера и возможность власти • Обучение и получение новых знаний

Тип темперамента: сангвиник – главенствует желтая желчь

Характер	**Как на него воздействовать**	**Мотиваторы для шефа**	**Мотиваторы для подчиненного**
Отличается спокойствием, уравновешенностью и оптимизмом. Человек веселый, общительный, «душа компании», живет настроением и легко относится к неудачам. Быстро отзываются на происходящие события. Излишняя самоуверенность и поспешность мешают выполнять данные ими же обещания. Стремятся к частой смене впечатлений. Легко переносят неудачи и поражения. Легко сохраняют самообладание в сложной обстановке. Легко входят в новый коллектив, не скованы. Быстро переключаются с одной работы на другую. Речь четкая, громкая, быстрая	Они настолько дружелюбны, что может сложиться впечатление, будто с ними невозможно поругаться. Однако порой не знаешь, чего от них ожидать. Сангвиники не углубляются в проблемы, а рассматривают все поверхностно, поэтому торопливы с выводами. Из-за этого они допускают ошибки, признаться в которых им трудно. Если при возникновении разногласий вы желаете продолжить общение с этим человеком, лучше попросить прощения первыми. Поскольку мимика их лица раскрывает все эмоции, то можно заметить, что в данный момент испытывает ваш собеседник	• Заработная плата • Возможность карьерного роста • Формально-деловой стиль работы • Новые проекты, инновации • Обучение, повышение уровня профессиональной компетентности • Имидж и престиж	• Заработная плата • Перспектива карьерного роста • Обучение, повышение уровня профессиональной компетентности • Имидж и престиж • Корпоративные мероприятия и льготы • Инновации

Тип темперамента: флегматик – основой выступает кровь

Характер	Как на него воздействовать	Мотиваторы для шефа	Мотиваторы для подчиненного
Отличается спокойствием и сдержанностью. Плохо адаптируется в новой обстановке, может стать вялым и пассивным. Черты: предприимчивость, самообладание, не любит пустословия и не впадает в панику в стрессовых ситуациях. Они терпеливы, выносливы и хорошо владеют собой, поэтому настроение у них меняется медленно. Не отличаются общительностью, любят постоянство и болезненно реагируют на изменения. Малоподвижны, инертны. Устойчивы в интересах. Медленно переключаются с одной работы на другую	Из-за того, что они не проявляют своих эмоций, общение дается сложно. Но все же подход к ним найти можно: во-первых, они любят выполнять свою работу медленно, поэтому лучше не требовать от них быстрого выполнения задания. Во-вторых, флегматики хорошо сходятся друг с другом, и при попытке с ними подружиться необходимо это учесть. В-третьих, при общении говорите понятные для них фразы, избегая различного сленга	• Стабильность, надежность компании • Корпоративные традиции • Работа, требующая усидчивости, внимания, тщательности и скрупулезности • Минимум контактов с людьми при работе • Признание и уважение коллег и начальства • Взаимосвязь заработной платы и стажа работы в компании	• Стабильность, надежность компании • Стабильность в выплате заработной платы • Спокойная работа, без стрессов • Удобное рабочее место, комфорт • Удобное место расположения работы • Социальные гарантии • Признание и уважение коллег и руководителя

Тип темперамента: меланхолик – доминирует черная желчь

Характер	Как на него воздействовать	Мотиваторы для шефа	Мотиваторы для подчиненного
Мнительный и склонный к унынию. Пессимист, болезненно реагирует на неудачи, подозрительный и ревнивый. Развито аналитическое мышление и творческий подход к работе. Чувствительные и ранимые, очень чутко и эмоционально реагирующие на все. Часто страдают от усталости и переутомления. Для восстановления сил тратят много времени, потому что процессы торможения преобладают над возбуждением. Часто отличаются замкнутостью и нерешительностью. Плохо приспосабливаются к переменам. Все эмоции держат внутри. Нерешительны, не верят в себя. Замкнуты, склонны к одиночеству. На контакты идут тяжело	Они очень сентиментальны. Если вы желаете подружиться с таким человеком, достаточно рассказать грустную историю, связанную с вами, в результате которой вам необходима моральная поддержка. А учитывая такую специфику характера, можно пригласить меланхолика на мелодраму, так как на нее они пойдут охотнее, чем на другой жанр фильма. Меланхоликам больше подойдет должность, где не требуется спешка. Тогда выполнять свою работу они будут с учетом всех деталей и нюансов. А вот скорость и быстрота вводит их в панику, и сосредоточиться на задании у них уже не получается, в связи с чем допускают много ошибок	• Спокойная работа • Работа в знакомой, постоянной, позитивной атмосфере • Уважение, признание и доверие со стороны высшего руководства • Отсутствие рисков и частых стрессов	• Позитивные отношения с руководством • Ощущение понимания и получение поддержки • Позитивная атмосфера в компании и отделе • Возможность регулярного отдыха • Наличие медицинской страховки • Стабильная работа

Тест. Вы – холерик, сангвиник, флегматик меланхолик?

Возьмите лист бумаги. Напишите цифры вопросов от 1 до 20, напротив них отмечайте букву ответа («а», «б», «в» или «г»). Пройдя тест, подсчитайте общее количество букв. Из четырех утверждений вам необходимо выбрать одно, наиболее подходящее для вас.

1.
а) суетливы и неусидчивы;
б) жизнерадостны и веселы;
в) хладнокровны и спокойны;
г) застенчивы и стеснительны.

2.
а) вспыльчивы и невыдержанны;
б) деловиты и энергичны;
в) обстоятельны и последовательны;
г) в новой обстановке теряетесь.

3.
а) прямолинейны и резки по отношению к другим людям;
б) склонны себя переоценивать;
в) умеете ждать;
г) сомневаетесь в свои силах.

4.
а) незлопамятны;
б) если что-то перестает интересовать, быстро остываете;
в) строго придерживаетесь системы в работе и распорядка дня;
г) приспосабливаетесь невольно к характеру собеседника.

5.
а) вы обладатель порывистых, резких движений;
б) быстро засыпаете;
в) вам тяжело приспособиться к новой обстановке;
г) покорны.

6.
а) к недостаткам нетерпимы;
б) работоспособны, выносливы;
в) в своих интересы постоянны;
г) легко ранимы, чувствительны.

7.
а) нетерпеливы;
б) бросаете начатые дела;
в) рассудительны и осторожны;
г) трудно устанавливаете контакт с новыми людьми.

8.
а) у вас выразительная мимика;
б) быстрая, громкая речь с живыми жестами;
в) медленно включаетесь в работу;
г) очень обидчивы.

9.
а) у вас быстрая, страстная речь;
б) в новую работу включаетесь быстро;
в) порыв сдерживаете легко;
г) очень впечатлительны.

10.

а) работаете рывками;
б) за любое новое дело беретесь с увлечением;
в) попусту сил не растрачиваете;
г) у вас тихая, слабая речь.

11.
а) вам присуща несобранность;
б) настойчивы в достижении цели;
в) вялы, малоподвижны;
г) ищете сочувствия других.

12.
а) упрямы;
б) в интересах и склонностях не постоянны;
в) у вас спокойная, ровная речь с остановками;
г) при неудачах чувствуете растерянность и подавленность.

13.
а) быстро решаете и действуете;
б) в сложной обстановке сохраняете самообладание;
в) ровные отношения со всеми;
г) необщительны.

14.
а) инициативны и решительны;
б) быстро схватываете новое;
в) не любите попусту болтать, молчаливы;
г) одиночество переносите легко.

15.
а) имеете склонность к горячности;
б) тяготитесь однообразной кропотливой работой;
в) маловосприимчивы к порицанию и одобрению;
г) у вас высокие требования к окружающим и себе.

16.
а) стремитесь к новому;
б) у вас всегда бодрое настроение;
в) любите аккуратность;
г) робки, малоактивны.

17.
а) склонность к риску;
б) к разным обстоятельствам приспосабливаетесь легко;
в) начатое дело доводите до конца;
г) у вас быстрая утомляемость.

18.
а) резкие смены настроения;

б) склонны отвлекаться;
в) обладаете выдержкой;
г) слишком восприимчивы к порицанию и одобрению.

19.
а) бываете агрессивным, задирой;
б) отзывчивы и общительны;
в) незлобивы;
г) мнительны, подозрительны.

20.
а) в споре находчивы;
б) неудачи переживаете легко;
в) терпеливы и сдержанны;
г) имеете склонность уходить в себя.

Подсчитайте результаты

Подсчитайте, сколько раз вы выбрали ответ «а», сколько «б», сколько «в» и сколько «г». Теперь каждую из полученных 4 цифр умножьте на 5. Вы получите процентное содержание ответов.

Например:

«а» – 7 раз × 5 = 35 %

«б» – 10 раз × 5 = 50 %

«в» – 2 раза × 5 = 10 %

«г» – 1 раз × 5 = 5 %

Четыре вида ответов соответствуют четырем типам темперамента:

«а» – тип холерика;

«б» – тип сангвиника;

«в» – тип флегматика;

«г» – тип меланхолика.

Определите свой доминантный тип.

Классификация типов людей по Юнгу

Термины «экстраверт» и «интроверт» в широкий обиход ввел швейцарский психолог Карл Густав Юнг в своей книге «Психологические типы». Основным критерием, различающим эти психотипы, Карл Юнг считал «направление движения либидо». Согласно его теории, экстраверсия проявляется в направленности либидо (жизненной энергии) человека на внешний мир, в том, что экстраверт предпочитает социальные и практические аспекты жизни, операции с реальными внешними объектами, а интроверт предпочитает погружения в мир воображения и размышлений. Экстраверт направлен на растрачивание собственной энергии, движение ее по направлению к окружающим объектам, а интроверт – на накопление, движение энергии во внутренний мир.

Основная линия в доказательстве существования двух базовых типов личности сводится у Юнга к тому, что во все времена и во всех культурах можно проследить наличие этих двух типов – противоположных и одновременно дополняющих друг друга. Одна из самых очевидных здесь аналогий – восточный принцип единства двух начал «Инь» и «Ян». Интроверты – это, скорее, «Инь», экстраверты – скорее, «Ян». Однако в каждом человеке присутствует и то и другое, но в различных пропорциях – вопрос в преобладании того или иного. То есть можно сказать, что шкала интроверсия-экстраверсия – это не контраст черного и белого, а плавный градиент от одного к другому. Символ Инь-Ян, где одно перетекает в другое, как раз об этом: черное и белое, горячее и холодное, доброе и злое – все это познается исключительно в контрасте со своей противоположностью. Так же дело обстоит и с психологическими типами.

Типаж – Экстраверт

Как он себя ведет

Открытый для внешнего мира: общительный, энергичный, отличается доброжелательностью и уверенностью в себе. Не боится проявлять свои чувства. Лидер, легко решает вопросы с людьми. В большинстве случаев готов взять на себя ответственность за управление чем-либо.

Только кажется поверхностным и несерьезным, но это ошибочное мнение. Имеет огромный круг знакомств. Слабо контролирует эмоции. С таким собеседником весело и легко, притягивает жизнерадостностью.

Как им манипулировать

Экстраверты часто являются весьма оптимистичными людьми с широким кругом знакомств. И пусть они в меру импульсивны и иногда слабо контролируют свои эмоции и чувства, зато с ними интересно и весело, а порой такие люди буквально заряжают своей энергией других людей. Дайте им возможность стать душой компании, пусть собирают вокруг себя людей благодаря своей яркости и энергичности. Он может повести всех к победе!

Экстравертам нужно давать возможность выговориться, рассказать о себе, о своих достижениях, о своих умениях и вообще обо всем, о чем экстраверту хочется рассказать. Поэтому узнайте о том, чем он занимается, что его интересует, чем он увлекается и проявите к этому искренний интерес. Тогда человек вам откроется, многим с вами поделится и, главное, вы станете ему интересны как собеседник, как партнер, как личность. Обязательно делайте экстраверту комплименты, проявляйте к нему уважение, показывайте ему, что он вам интересен, что он важен для вас.

Если вы хотите расположить его к себе – разделяйте с ним его радость, хорошее настроение и позитивный настрой.

Где принесет больше пользы

Хорошие ораторы и коллективисты.

Они по своей природе «люди сцены» – из них получаются лучшие вдохновители и продавцы (любого масштаба).

Типаж – Интроверт

Как он себя ведет

Сосредоточен на своем внутреннем мире. Предпочитает уединение, ощущает дискомфорт в большой и шумной компании. Спокойный и застенчивый, тяжело открывается новым знакомствам. Чувствует себя комфортно только с близкими людьми, поэтому кажется замкнутым и нелюдимым. Эмоции всегда держит под контролем. Перфекционист – любит порядок во всем и везде. Каждый шаг и слово продумывает заблаговременно. Развит творческий потенциал.

Как им манипулировать

Упрямясь и ни на что не соглашаясь, они лишь отстаивают свое желание подумать, прежде чем согласиться. Поэтому давайте им время на переработку новых идей. В непубличной работе, где требуется усидчивость, педантичность и интеллектуальная оригинальность, они просто незаменимы. И смело отпускайте его на удаленку. В современном мире вопрос «как жить, если ты интроверт» решается довольно просто и эффективно. С каждым годом становится все больше и больше работы, которая не предполагает прямого контакта с собеседником. Когда большую часть задач ты можешь делать дистанционно, через Интернет. Дайте ему свободу в действиях.

Или просто поставьте ему задачу и отойдите, не мешайте человеку работать.

Где принесет больше пользы

Интровертам ближе работа индивидуальная, аналитическая или творческая, такая, где не нужно будет постоянно носиться взад-вперед и разговаривать без умолку.

Они могут быть как хорошими аналитиками, бухгалтерами и финансистами, так и в ряде случаев, если для человека важен статус и эффективность, – хорошими управленцами из-за их способности к планированию и нацеленности на задания. В отличие от экстравертов, которые нацелены на взаимоотношения.

Сильнее всего психологический тип сказывается в отношениях. Например, можно сказать, что ВСЕ счастливые пары состоят из дополняющих типов. Кто в паре интроверт, а кто экстраверт, не важно, главное, чтобы типы были разные.

Двум интровертам вместе слишком скучно, поскольку оба ждут инициативы друг от друга, но оба же ее и не проявляют. А двум экстравертам вместе слишком «весело», поскольку каждый хочет всего и сразу, и возникают конфликты.

Гармоничное взаимодействие возможно только между противоположностями. Интроверт и экстраверт в обществе друг друга чувствуют себя лучше всего, но не всегда это понимают, поэтому ищут друзей среди представителей своего вида, а потом сами же не знают, куда их девать. А противоположный тип может казаться каким-то слишком не таким, чтобы с ним связываться. То же касается дружеских и профессиональных отношений. Лучшие друзья и партнеры – из двух противоположных типов.

Акцентуации характера по Леонгарду

Знаменитый немецкий психолог Карл Леонгард занимался изучением методик личностной диагностики. В 1964 году им выпущен научный труд «Нормальные и патологические личности», где впервые была приведена типология характеров, названная позднее термином «акцентуации» – более всего выраженные в человеке черты личности. Типы выделяются в зависимости от стиля общения и отношения к окружающему миру.

Гипертимный. Это человек с хорошим настроением. Очень активен, общителен, легкомыслен, быстро идет на контакт, часто оживленно жестикулирует. Проявляет инициативу. Оптимистичен. Ярко выражена мимика и жестикуляция. Часто нетактичен и навязчив. Инициативен, но не обязателен, часто не выполняет свои обещания. Плохо переносит дисциплину и жесткие рамки, не способен выполнять монотонную работу. Боится одиночества.

КАК НА НИХ МОЖНО ВЛИЯТЬ?

Если хотите удержать этого человека при себе, то не загружайте его однообразной, скучной работой. В таком случае он просто начнет воспринимать вас как врага и бросит рутину, а заодно и вас – ничего от него не добьетесь. Не давите на него, внушая, что он/она обязательно для своего счастья должны сделать карьеру, а для этого надо пройти все ступени снизу вверх. Он не хочет понимать того, что крупный успех составляется из множества предусмотренных и обдуманных мелочей.

Но они всегда на позитиве: никакая проблема не ввергнет их в пучину стресса. Избавьте его от строго регламентированной деятельности, предоставьте возможность проявлять инициативу и всегда рисуйте радужные перспективы. Тогда он будет исполнять любые ваши желания. И даже если в вас больше лидерских качеств, чем у него, не показывайте своего превосходства. Иначе он будет раздражаться, и вы не сможете на него влиять.

Дистимный. Свойственна замкнутость и нелюдимость. Плохо контактирует с другими людьми, тяготится общества. Предпочитает провести вечер в одиночестве дома, а не в шумной компании. Очень ценит дружбу. Серьезная и ответственная личность, с высокими моральными нормами. Часто подвержен депрессии и подавленному состоянию. Сила воли выражена слабо. Медлителен.

КАК НА НИХ МОЖНО ВЛИЯТЬ?

Такому серьезному человеку так и хочется процитировать слова из советского фильма «Тот самый Мюнхгаузен»: «Я понял, в чем ваша беда. Вы слишком серьезны. Серьезное лицо – еще не признак ума, господа. Все глупости на Земле делаются именно с этим выражением. Вы улыбайтесь, господа. Улыбайтесь!» Но нет, дистимного никакими цитатами не проймешь. Он к тому же замкнут, угрюм, склонен к пессимизму. Ваша задача, чтобы вывести его из этого состояния, – внушать оптимизм. Только в этом случае вы можете им манипулировать. Если станете для него близким человеком, то он с удовольствием вам во всем уступит и подчинится. И даже будет готов терпеть оскорбления только лишь с одной целью – избежать конфликта.

Поскольку ему сложно близко сойтись с коллегами по работе, создавайте ситуации общения (если вы руководитель), когда он будет чувствовать себя комфортно. Ведь, несмотря на свой нелюдимый характер, он высоко ценит дружеские отношения.

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.