



Типология Майерс-Бриггс

ESTP. Сенсорно-логический экстраверт. Маршал.

ESTP.

- Экстраверсия
- Сенсорика
- Логика
- Восприятие

Сенсорно-логический
экстраверт.

Решительный и целеустремленный человек. Подчиняет людей своему влиянию. Предпочитает только крупные цели — идет к ним несмотря ни на что. Гибкий тактик, не пренебрегает временными компромиссами. Его настойчивость возрастает пропорционально количеству препятствий, которые нужно преодолеть.

Умеет сконцентрировать все свои силы в решающий момент. Логически просчитывает план действий наперед, словно играет партию в шахматы. Стремится давать другим указания, но сам приказного тона не выносит. Дела контролирует по конечному результату. Обычно занимает позицию теневого лидера.

Недоверчив, людей проверяет в деле. В первую очередь концентрирует свое внимание на недостатках и слабых местах. Плохо предвидит будущее: останавливается в нерешительности, если события выходят из под контроля и принимают неожиданный оборот. Если нет азарта борьбы, погружается в сомнение и плохое настроение.

Ему трудно сдерживать отрицательные эмоции в отношениях с людьми. Его чувства всегда имеют физический оттенок обладания партнером. Не уверен в том, как к нему относятся окружающие. Бывает нетерпим в общении с близкими. В экстремальной ситуации не оставляет места жалости и сочувствию.

МАРШАЛ

Рекомендуемый род деятельности

Маршал хорошо руководит другими людьми, распределяет обязанности. Способен в деталях продумать необходимую организационную структуру и последовательно внедрить ее. Может не только тщательно отобрать людей, проверив их предварительно в деле, но и держать всех своих подчиненных в жестких рамках, прибегая по необходимости к непопулярным мерам, волевому воздействию. Практичен, хорошо разбирается в выгоды затеваемого дела. Может хорошо работать руками, мастерить что-либо. Оптимальное применение маршалы находят в области управления, техники, милиции, военном деле. Из них получаются неплохие руководители разных уровней, вплоть до самых высоких.

Оптимальные условия работы

Стимулом, который движет маршалом, является статус: достижение определенной степени служебной лестницы, карьера, возможность дорого и красиво одеваться. Поэтому, если это ваш сотрудник, больше используйте его управленческие способности, поручайте самостоятельные задания, управление другими людьми, ответственность. Если есть возможность, назначьте его на более высокую должность, если нет — то придумайте престижное название для прежней. Помните, что ему гораздо легче командовать другими людьми, чем подчиняться самому. Если нет возможности присвоить ему высокую должность сейчас, подумайте об этом в дальнейшем (и пообещайте, если можно). Если маршал не будет удовлетворен своим статусом в группе, он всегда будет искать другое место, где его влияние на ход дел больше. В деловом общении с маршалом следует учитывать, что он стремится конкурировать с другими людьми и настроен на то, чтобы добиваться преимуществ в любом, даже незначительном деле. Поэтому лучше, если вы заранее подготовитесь к разговору, просчитаете, в каких незначительных вопросах вы согласны уступить преимущество маршалу, а где вы не согласны на компромиссы. Добившись небольших уступок с вашей стороны в начале разговора, маршал станет гораздо более лояльным в конце, когда вы сможете дипломатично уговорить его. Если он мрачнеет и замыкается в себе, нужно осторожно, при помощи тактичных вопросов расспросить о причинах плохого настроения (не упорствуя, если он не хочет отвечать). Чаще всего это может быть неуверенность в завтрашнем дне, своих возможностях или поведении окружающих. Если вы сумеете каким-то образом обнадежить его фразами типа «не печалься, все образуется, ведь...», он станет внутренне симпатизировать вам в дальнейшем.

Сильные стороны

Как подчиненный: Отличается лидерским характером. Человек волевой, мобилизованный, энергичный. Обладает быстрой реакцией, сочетающейся с хорошей выдержкой. Умеет управлять людьми, быстро ориентируется в изменившихся обстоятельствах. Способен быстро принимать кардинальные решения. Настроен на реальные близлежащие цели — гибкий тактик. Энергичен и деятелен, в периоды подъема развивает незаурядную работоспособность. Имеет критический склад ума. Активно отстаивает интересы свои и своей группы. Стремится к высокому материальному уровню жизни. Любит действовать по-крупному, все тщательно взвесив и разработав конкретный план действий. Очень целеустремлен и практичен в делах. Живет разумом, дело ставит выше личных симпатий. Стрессоустойчив, мобилизуется в экстремальных ситуациях.

Как начальник: Руководитель-боец

Волевой, уверенный в своих силах человек. Не боится опасности, риска в деловой активности. Успешно может выступать в роли менеджера, предпринимателя. Умеет быстро оценить волевые качества людей. Дифференцирует их по категориям, вырабатывая к каждой определенное отношение: А) конфронтующее, Б) равнодушное, В) благожелательное, Г) близкое, дружелюбное.

Умело устанавливает соответствующую психологическую дистанцию. Информация о волевых качествах окружающих его людей облачается у слэ в конкретные логические планы, расчеты, проекты, диспозиции. Умеет расставлять людей по местам в зависимости от их потенциальных способностей, необходимых для достижения главной цели. Результат активной деятельности слэ — это всегда сплоченная группа, повинующаяся его направляющей руке. Умело оценивает расстановку сил, сложившуюся ситуацию. В соответствии с этой оценкой гибко лавирует. В позиционной борьбе никогда не упускает инициативу, даже если применяет выжидательную тактику. Выбирает момент для решительных действий, при необходимости идет на разумный риск.

Система организации взаимодействия с людьми строится в соответствии с его склонностью к иерархическому лидерству. Тяготеет к скрытым, теневым формам лидерства. Стремится находится как бы в стороне от событий, не упуская их из поля своего зрения. Вмешивается в те решительные моменты, когда дело необходимо повернуть в нужное русло. Установление делового контакта имеет у данного социотипа свои особенности. Для него большое значение может иметь внешний облик человека, его одежда, манера себя вести, умение владеть собственным телом. К людям, слабым физически, не развивающим себя и не закаляющим свою волю, относится критически. Его отличает уважение к пробивным качествам человека. Ценит прежде всего устремленность на достижение цели, а не компетентность. Все эти факторы для слэ являются объективными критериями при установлении делового партнерства.

Норма деловой активности характеризуется динамичностью, внешне не всегда выраженной. Проявляет нетерпимость, ждет необходимой для решительных действий ситуации, завершением которой является сигналом для проявления волевых качеств, возрастающих пропорционально количеству преград и препятствий. Успешное завершение дела, сопряженного с азартом и напряженной борьбой, доставляет слэ удовольствие, пробуждает интерес к жизни.

По отношению к конфликтной ситуации и компромиссу слэ характеризуется конкурирующим типом поведения. Проявляет слабую готовность к компромиссу. Если решается на такой шаг, то только под воздействием чрезвычайных обстоятельств. Психологически люди такого типа настроены на победу любой ценой, иногда даже в ущерб этическим нормам и принятым на себя обязательствам. Пытаясь найти выход, слэ стремится определить слабые и уязвимые места у оппонента, пользуется этой информацией в дальнейшем поведении. Если анализ проведен — готов приступить к активным действиям. Установка на победу чревата отрицательными последствиями для деловых и личных взаимоотношений. Стремление преобразовать внешнее окружение, изменить позиции других людей часто приводит к разнообразным столкновениям, которые доставляют больше неприятностей и переживаний оппонентам, чем представителям слэ-типа. Последние, как правило, не замечают сложностей взаимоотношений и не чувствительны к аспектам эмоционального характера. Выход из усложнившейся ситуации общения (конфликта) слэ ищут либо в активизации деятельности, направленной на усиление их позиций, либо в отказе от контакта и поиске других деловых партнеров, благосклонно воспринимающих их точку зрения.

Слабые стороны

Довольно агрессивен, ему с трудом даются ровные, бесконфликтные отношения с окружающими. Не любит нерешительных людей, уклоняющихся от смелого действия. Не выносит приказного тона: если на него оказывают давление, дает сильный отпор. Самолюбив, в гневе проявляет нетерпимость к чужим промахам и ошибкам. Неудобным людям может создать неблагоприятную обстановку. В личных отношениях неуступчив, все хочет устроить по-своему. Недоверчив к новым людям, стремится при помощи осторожных вопросов выяснить их положение, связи и возможности. Идет к своей цели, не считаясь с интересами других. У него бывают периоды спадов и подъемов настроения и работоспособности.

Рекомендации по адаптации (самосовершенствованию)

Вы — без сомнения, волевой и решительный человек. Всегда ставьте перед собой крупные, далеко идущие цели. Не любите зря тратить силы на мелкие, несущественные дела. Вы умеете хорошо и гибко реагировать на ситуации, идете на временные компромиссы, но не теряете из виду главную цель. Ваш деятельный характер особенно хорошо проявляется в критических ситуациях. Ваше упорство в преодолении препятствий возрастает пропорционально их количеству. Вы очень азартны, хотя попусту не рискуете. Вы любите занятия, которые дают возможность проявлять такие качества, как смелость, находчивость, сила воли и хладнокровие в момент опасности. Вы обладаете хорошими организаторскими способностями. Вы умеете найти подходящих людей и правильно расставить в зависимости от их деловых качеств и функциональной полезности, умеете направить их усилия на достижение главной цели. Вы не стремитесь выставлять свои заслуги напоказ. Вы предпочитаете оставаться в тени, стимулируя других людей к нужной вам деятельности. Для вас характерно чувство ответственности за порученное дело.

Основная проблема вашей жизни — недостаток такта и дипломатичности в отношениях с людьми. Иногда вы открыто проявляете нетерпимость к чужим недостаткам и слабостям. Для достижения своих целей вы порой способны переступить через интересы других людей, чем можете вызвать моральное осуждение окружающих в свой адрес. Помните, что формула «цель оправдывает средства» не всегда бывает верна. Воспитывайте в себе терпимость, уважайте достоинство и чувство других людей. Глубокое изучение философии и религии, где обосновываются общечеловеческие ценности, поможет вам глубже разобраться в сущности человека. Воспитывайте в себе вежливость и корректные манеры поведения.

Больше уважения проявляйте к лицам противоположного пола. Не теряйте чувства романтики, без которого ваша жизнь может превратиться в бесцветное существование. Не ждите от своего партнера исключительной инициативы в проявлении чувств, старайтесь чаще демонстрировать ему свое расположение. Другая ваша проблема — чрезмерная концентрация внимания на недостатках в человеке. Это может послужить причиной несправедливого к нему отношения.

Будьте более чутки и внимательны, заботьтесь о людях не только на словах, но и на деле. Не оставляйте без ответа обращенные к вам вопросы. Выслушивая человека, не думайте о постороннем, сконцентрируйтесь на его проблемах. Не преуменьшайте роль интеллектуального труда на производстве. Чаще задумывайтесь о возможных последствиях своих поступков. Никогда не перекладывайте ответственность за просчеты в деле на других людей — это может отразиться на вашей репутации в будущем. Пытайтесь контролировать те ситуации, которые выходят за рамки формального общения. Вы можете поставить себя в неловкое положение неуместными вопросами, которые могут быть восприняты окружающими как бестактные.