



Типология Майерс-Бриггс

ISFP. Сенсорно-этический интроверт. Посредник.

ISFP.

- Интроверсия
- Сенсорика
- Эмоции
- Восприятие

Сенсорно-этический интроверт.

Всегда дружелюбный и приятный в общении. Очень считается со своими удобствами и комфортом других. По отношению к своим близким внимателен и заботлив. В коллективе занимает позицию «золотой середины». Любит красивые вещи и домашнюю обстановку. Эмоционален и внутренне чуток. Стремится развеселить окружающих шутками, намеками, розыгрышами. Умеет договариваться с людьми в неформальной обстановке. В споры и выяснения отношений не вмешивается, так как со всеми хочет быть в мире. Скрывает от людей свои проблемы. Демонстрирует бодрость и оптимизм. Все делает в удобном для себя темпе. Не станет давать обещания, если не уверен в их выполнении. Опасается навязчивых людей, отбирающих время.

Продуктивно может работать только для себя и людей, в которых заинтересован. В остальных случаях никогда не перетруждается. Сильных физических нагрузок избегает. Его работоспособность зависит от настроения. Уклоняется от необходимой, но скучной работы.

ПОСРЕДНИК

Рекомендуемый род деятельности

Лучше всего посредник реализует себя в социальной сфере. Может хорошо налаживать и поддерживать коммерческие контакты, успешно работает там, где нужно обслуживать конкретного, отдельно взятого человека. Посредник — это специалист по налаживанию и поддержанию инфраструктуры социума. Поэтому он — лучший снабженец, торговец мелким оптом, коммерческий директор небольшой фирмы, дипломат-менеджер. Неплохо работают посредники в области рекламы и издательства, медицине, сфере услуг. Из них получаются неплохие оценщики качества, дизайнеры, организаторы отдыха.

Оптимальные условия работы

Стимулом для посредника является благосостояние, то есть возможность жить «не хуже других», создать на заработанные деньги комфортную, удобную обстановку дома. Материальный достаток также дает чувство стабильности и уверенности в завтрашнем дне. Поэтому никогда не следует поручать посреднику ту работу, за которую вы не можете заплатить по заслугам. Ему не важны чины и звания: он не стремится обременять себя излишней ответственностью. Спокойная, пусть даже рутинная работа, которую он выполнит легко и артистично и за которую получит то, что причитается, — идеал посредника. Так как посредник является конкретно-мыслящим типом, для него важны хорошие условия труда, рабочее место должно быть хорошо оборудовано, удобно. Он и сам сможет об этом позаботиться, только не препятствуйте ему. Посредник не всегда разбирается, что, когда и в каком порядке следует делать. Поэтому вам придется самому контролировать последовательность его действий, сроки сдачи работы. А также следить за тем, чтобы он не игнорировал неинтересную для него, но важную часть работы (чаще всего — это предварительная экспертиза задуманного дела, а также трудоемкие операции). Лучше, если вы сделаете это сами вместо него.

Сильные стороны

Как подчиненный: Обладает хорошим вкусом, чувством меры. Может хорошо оценить качество любого продукта, в деталях объяснить, чем оно устраивает либо не устраивает его. Заботлив и внимателен к людям, очень считается с их удобствами. Дипломатичен, хорошо умеет уговорить кого-либо на нужное или выгодное дело. Может отлично наладить комфорт в близком окружении. Умеет отдыхать, ценит удовольствия и житейские радости. Если дело ему нравится и будет хорошо оплачено, делает его качественно, со вкусом и душой. Старается при любых обстоятельствах не терять чувства меры. Многие умеет делать своими руками. Хорошо чувствует состояние других людей, способен мягко пристраиваться к собеседнику. Со всеми очень приветлив, внимателен и участлив. Стремится к хорошему материальному уровню жизни. Обычно никому не навязывает свою волю, не критикует сам и не любит, когда при нем критикуют других людей. В коллективе занимает позицию золотой середины.

Как начальник: Руководитель-дипломат

Дипломат должен улавливать мельчайшие нюансы взаимодействия с людьми, мелкие детали, способные повлиять на ход событий, использовать их для налаживания дружелюбных отношений. «посредник» — руководитель опирается в своей деятельности на превосходное знание ситуации. Он всегда в курсе сплетен и пересудов и поэтому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Чутко реагирует на все, что впоследствии можно использовать. Многие вопросы предпочитает решать на неофициальном уровне. Для этого организует доверительные встречи в кругу единомышленников. Этим он компенсирует неумение управлять ситуацией чисто административными методами. Стремление решать многие запутанные вопросы неофициальным путем является стержневой линией поведения и организующим принципом взаимодействия с коллегами и подчиненными. Предпочитает общаться с ними на основе

доверия. Без этого чувствует себя неуютно. Эмоционально зависим. Эмоции связаны с альтруистической, коммуникативной потребностями. В соответствии с этой установкой старается действовать методами убеждения. Своей целью видит гармонизацию отношений в коллективе.

Продуктивно работает в условиях, когда нет спешки, не нарушен ритм жизни. Руководитель-дипломат избегает рискованных проявлений деловой активности, не рвется к власти, не злоупотребляет ею. Связанно это с тем, что его интересы выходят далеко за рамки профессиональной сферы деятельности. Свою значимость данный социотип ощущает не только на работе но и за ее пределами. Любой конфликт для «посредника» — источник стресса, даже если он не является его виновником. В конфликтной ситуации он готов первым уступить или пойти на компромисс. Часто такая уступка делается в ущерб производственным интересам или интересам группы людей. В результате он может потерять уважение коллектива.

Характерная черта «посредника» - руководителя — стремление улучшить моральное состояние группы, развить в ней личные взаимоотношения, сформировать чувство причастности каждого члена к деятельности организации в целом. Такой стиль более всего пригоден для руководства группой, члены которой имеют базовые навыки, необходимую квалификацию, подходят к делу ответственно и дисциплинированно. В таком случае важной функцией остается контроль за тем, чтобы психологический климат в группе оставался благоприятным для эффективной работы.

Слабые стороны

Ему с трудом дается напряженная деловая активность, трудно долгое время быть подвижным, динамичным. Бывает расслаблен и несобран. Скрытен и раним. Может проявлять явное недовольство, если его покой нарушают. В такие минуты может возмутиться, резко ответить. Довольно ленив: если работа мало его интересует, не обещает никакой выгоды лично ему, может симулировать. Не видит смысла в пустой суете и напрасной трате сил. Не любит преувеличений, нуждается в фактах и доказательствах. Старается избегать начальства, уклоняется от скучных, сугубо деловых разговоров. Ему трудно проявлять волю и настойчивость, отстаивать интересы дела. Плохое самочувствие сильно снижает его работоспособность. Часто делает вид, что многое может сделать, хотя это и не всегда возможно.

Рекомендации по адаптации (самосовершенствованию)

Ваша сильная сторона — это умение подбирать себе занятие по душе, доставляющее радость, удовольствие, приятные ощущения. Вы — незаменимый человек для организации досуга и отдыха в кругу близких. Вкусная еда, красивая посуда, оформление интерьера, а также теплая, непринужденная атмосфера общения — вот сфера вашего творчества. Вы умеете получать от жизни радость, давать ее другим. Деятельным видам отдыха вы скорее предпочитаете красивый природный ландшафт, созвучный внутреннему состоянию вашей души.

Вы — человек миролюбивый и дипломатичный. Поэтому умеете избегать ссор и конфликтов. Вы терпимо относитесь к чужим недостаткам, мягки и приятны в общении, не любите оказывать грубое давление на людей. Своим поведением вы стремитесь вызывать у людей приятные эмоции. У вас неплохое чувство юмора, веселый и легкий нрав. Вы умеете превратить в шутку разгорающийся конфликт.

Ваша основная проблема — отсутствие постоянной работоспособности, неумение и нежелание заставлять себя делать неинтересную, тяжелую, но необходимую работу. Вы не любите официальной обстановки, предпочитаете договариваться со сторонами частным путем, используя проверенные связи. Развивайте в себе более активную жизненную позицию. Руководствуйтесь формулой: «делу — время, потехе — час».

Больше думайте об интересах других людей, помогайте им делом, а не словами. Добивайтесь, чтобы личные интересы совпадали с общими заботами, интересами общего дела. Преодолевайте в себе инертность, не бойтесь тратить свои силы на общественно-полезные дела, не обещайте сиюминутной отдачи или пользы. Тогда люди будут относиться к вам с большим уважением, будут уважать вас как делового, надежного партнера.

Еще одна из ваших проблем — недостаточная дальновидность. Вам не всегда удастся правильно оценить далекую перспективу сегодняшних начинаний, поэтому вы слишком часто занимаете выжидательную позицию, ориентируясь только на близкую гарантированную отдачу. Вы рискуете в этом случае выиграть в мелком, но упускаете крупные шансы.

С другой стороны, будьте осторожны в своих обещаниях, не выдавайте желаемое за действительное. Не переоценивайте возможности дела, которым занимаетесь, не старайтесь его чрезмерно рекламировать и расхваливать, иначе вас могут принять за несерьезного человека. Избегайте излишней саморекламы. Будьте последовательны в своих решениях, больше планируйте, не ограничивайтесь одним чутьем и импровизацией. Доводите начатые дела до конца, чтобы не подводить себя и других.