

**ОПИСАНИЕ ПСИХОТИПА**  
**(ВРОЖДЕННОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ)**  
**ESTP – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ**

## ESTP- «Предприниматель»

### Самые реалистичные люди

Количество людей вашего типа составляет приблизительно 6—8 % от общего населения Земли. Вас примерно 9—12 миллионов среди населения России, 1—1,5 миллиона среди населения Австралии и 300—500 тысяч среди населения Израиля. И хотя ваш тип не является самым многочисленным из всех типов, людей, вы чувствуете себя не хуже, а может быть, даже лучше и увереннее в себе, чем представители остальных 15 типов. Ваш секрет достаточно прост! Люди вашего типа меньше витают в облаках, чем представители других типов, и лучше других людей понимают основное «правило игры» — «выживает сильнейший». В силу своей природной способности чувствовать свою выгоду и благодаря умению идти на риск вы чаще всего опережаете других людей и быстрее добиваетесь цели. Может быть, именно поэтому ваш тип в основном проявляет свои таланты в сфере бизнеса или в любой другой сфере, требующей природной смекалки и умения рисковать.

Итак, давайте рассмотрим ваш тип личности и постараемся разобраться, что еще, кроме звезд и воспитания, влияет на то, как складывается ваша судьба. И в первую очередь давайте разберемся, что означают эти странные буквы E, S, T и P, которые обозначают ваш тип.

Вы:

**E = экстравертные** (т.е. ориентирующиеся в основном на внешний, а не на внутренний мир)

**S = ощущающие** (т.е. в суждениях опирающиеся в основном на свои 5 чувств)

**T = рациональные** (т.е. доверяющие в основном своему уму, а не чувствам)

**P = спонтанные** (т.е. живущие в основном спонтанно, в потоке жизни, подвижные прежде всего моментальным желанием или творческим вдохновением)

Ваш тип больше, чем какой-либо другой, ориентирован на активные действия. Как и другие типы «мастеров» — «артисты» (ESFP), «художники» (ISFP) и «мастера на все руки» (ISTP), — вы в основном живете настоящим моментом, не сильно заботясь о будущем, потому что оно не становится для вас реальным до тех пор, пока вы до него не доживете. Вас больше заботят те проблемы и радости, которые возникают в вашей жизни каждый день. Ваша внутренняя задача - прожить сегодняшний день, получив не только максимальное количество положительных эмоций от «игры в жизнь», но еще и реальную выгоду — удовлетворение ваших желаний.

### Краткое описание типа ESTP — «предприниматель»

Можно сказать, что «предприниматели» практически не умеют волноваться. Они способны во всем находить что-то положительное и радоваться жизни при любых обстоятельствах. Можно с уверенностью сказать, что именно люди этого типа — самые оптимистичные из всех.

- «Предприниматели» наслаждаются жизнью в настоящем гораздо больше, чем планированием будущего. Для них будущее — это фантом: до него еще нужно дожить, а настоящее — это то, из чего складывается их жизнь.
- «Предприниматели» очень реалистичны и в принятии любых решений, полностью полагаются на свой здравый смысл и свои ощущения. Люди этого типа также довольно часто обладают сильным чутьем и тонким пониманием различных

жизненных ситуаций, что в значительной степени помогает им принимать верные решения.

- «Предприниматели» очень любознательны и наблюдательны. Эти качества представляют собой их основное оружие. Для того чтобы хорошо ориентироваться в любой обстановке, им в первую очередь очень важно все видеть и все понимать. Поэтому их природная любознательность и наблюдательность играют роль своеобразных локаторов, которые собирают информацию всегда, вне зависимости от того, нужна она в данный момент или нет.
- «Предприниматели» воспринимают мир таким, какой он есть, и поэтому очень терпимо относятся к разным людям и ситуациям. Их очень трудно чем-то удивить — скорее, они сами предпочитают находиться в положении человека, который может удивить других.
- «Предприниматели» предпочитают действие разговорам и любят решать проблемные ситуации по мере их возникновения. Они достаточно хорошо умеют решать проблемы, так как сначала собирают необходимую информацию, внутренне обрабатывают ее и находят правильное решение. Затем, для внедрения своего решения в жизнь, «предприниматели» ждут подходящего момента, который определяется только их внутренним чутьем.
- «Предприниматели» обладают даром убеждения и могут с легкостью убеждать других людей в чем угодно. Это качество очень часто делает из них хороших дипломатов, способных вести переговоры применять нетрадиционные подходы и умеющих идти на компромисс.
- «Предприниматели» дружелюбны, очаровательны, общительны и могут чувствовать себя легко и непринужденно в самых разных ситуациях.
- «Предприниматели» общительны, веселы, многосторонне развиты, и кажется, что они обладают неисчерпаемым запасом различных шуток, анекдотов и веселых историй, припасенных ими на самые разные случаи жизни.

### ***Судьба людей типа ESTP***

#### ***«А МОЖЕТ, ТЕБЕ ЕЩЕ ДАТЬ КЛЮЧИ ОТ КВАРТИРЫ, ГДЕ ДЕНЬГИ ЛЕЖАТ?!»***

Младенцы-«предприниматели» — очень забавные, активные и общительные малыши. Они всегда готовы бегать, двигаться и изучать все новое. Очень часто они сначала совершают поступки, а уже потом думают об их последствиях. Их природная смелость и рискованность проявляются с самых ранних лет. «Предприниматели» любого возраста очень импульсивны и обладают огромной энергией. Они стремятся познать мир как можно быстрее и нуждаются для этого в большом количестве практического опыта. Поэтому «предприниматели» с младенчества стремятся получить как можно больше физической свободы — для того чтобы легко и по своему усмотрению «экспериментировать» с жизнью.

### ***Кирпичики, из которых складывается судьба типа ESTP***

#### ***Детские годы «предпринимателей»***

##### ***БЕССТРАШНЫЕ – «СОРВАНЦЫ»***

Малыши - «предприниматели» активны с самого раннего возраста. Их родители вспоминают, что даже в младенчестве им не нравилось, когда их плотно пеленали или ограничивали их движения. Дети типа ESTP чувствуют себя максимально комфортно и радостно, когда могут свободно передвигаться. Они очень рано начинают

улыбаться, и порой улыбаются даже незнакомым людям. «Предприниматели» любят играть в разные игры и постоянно хотят узнать что-то новое. Это очень смелые малыши — они никогда не испытывают чувства страха или опасения, не боятся новых ситуаций или новых людей. Они бывают разговорчивыми и шумными, так как им очень нравится привлекать к себе внимание окружающих. «Предприниматели» любят комментировать все, что видят вокруг, задают сотни вопросов и едва успевают дождаться ответа на один вопрос, как уже задают следующий. Маленькие «предприниматели» быстро заводят друзей среди своих ровесников. Им нравится находиться в центре внимания и всегда быть в окружении других детей. Их первейшее желание — вовлечь в и игры и развлечения как можно больше сверстников. Они любят активные игры, им нравится бегать и прыгать, они даже могут плохо себя вести, кривляться и строить рожицы — только для того чтобы развеселить других людей и привлечь к себе внимание. Дети типа ESTP рано развиваются физически и быстро учатся играть а разные подвижные игры. Как маленькие обезьянки, «предприниматели» любят лазить по деревьям, и чем выше — тем лучше. Большинство «предпринимателей» с удовольствием играют с мячом, катаются на велосипеде, качаются на качелях, танцуют и поют или просто бегают по двору. Им нравится хвастаться своими умениями перед другими людьми, перед своими ровесниками, но особенно — перед взрослыми.

Маленькие «предприниматели» не любят ссориться и стараются избегать конфликтов, когда это возможно. Их нелегко вывести из себя, но они могут рассердиться и заплакать, если их не принимают в игру, из-за того, что они слишком малы, или если им не разрешают делать то, что они хотят.

#### **АКТИВНЫЕ И ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛИ**

«Предприниматели» любят гулять и стараются проводить много времени на улице. Им нравится играть в воде, пускать кораблики в ручейках, строить запруды, копаться в песке, ходить в лес или играть на берегу. Они не боятся испачкаться, промочить ноги или пораниться. Их одежда должна, прежде всего, быть удобной, а уж потом красивой, и они не очень-то беспокоятся о сохранении ее в чистоте и порядке. Девочек типа ESTP зачастую не очень-то интересуют традиционные «девичьи» игры в куклы. Вместо этого они предпочитают играть с мальчишками в более активные игры: в прятки, в салочки, в войну. Девочки – «предприниматели» могут даже драться с мальчишками и стараться выглядеть и одеваться, как они.

Прекрасный пример девочки типа ESTP — Пеппи Длинный Чулок: из книги Астрид Линдгрен. Она любила играть только с мальчишками, была весела, смешлива, грубовата, смела и остроумна. Пеппи постоянно придумывала различные веселые приключения и проказы и с удовольствием принимала участие во всех проделках, которые приходили на ум ей или другим детям. Она очень любила природу, животных и просто не могла жить без свободы. Постоянно стараясь продемонстрировать другим, свои знания и умения и будучи немного хвастливой, Пеппи, тем не менее, нисколько не теряла своего очарования.

Маленькие «предприниматели» очень любознательны: они любят ходить в гости, ходить по магазинам с родителями и покупать новые вещи. Эти дети категорически не хотят заниматься спокойными делами, играть в тихие игры. Тихие игры не успокаивают их, а только еще больше возбуждают. «Предприниматели» очень нетерпеливы: несколько минут спокойного поведения или тихого разговора, и они

могут не выдержать и начать бегать с еще большим энтузиазмом и кричать еще громче.

Большинство детей типа ESTP любят игры с переодеваниями, с разным оружием, и им нравится, чтобы их игры выглядели вполне реалистичными. Они редко планируют что-либо заранее или обдумывают действия, смело бросаясь в бой и пробуя все новое. В своем бесстрашии эти дети готовы принять любой вызов. Они всегда первыми из группы детей бросаются в холодную воду, попробуют на вкус сосульки или даже зайдут в кабинет к стоматологу.

### **НЕУМЕНИЕ СОБЛЮДАТЬ ЗАПРЕТЫ**

«Предприниматели» не соблюдают внешних запретов и не имеют внутренних. Они могут объедаться конфетами до тошноты, поздно ложиться спать, просить купить им еще и еще игрушек и т.д. Если им что-то нравится — не важно, игра ли это или какие-то вещи или игрушки, — они хотят иметь этого как можно больше. Дети типа ESTP в основном получают информацию от своих пяти чувств и поэтому любят все трогать, нюхать и пробовать на вкус, они хотят все увидеть своими глазами и испытать на себе. Из-за этого они часто ранят себя, обжигаются и попадают в разные истории. Несмотря на неоднократные запреты взрослых, они могут снова и снова повторять одни и те же опасные поступки.

Неумение и нежелание соблюдать запреты преследует «предпринимателей» всю жизнь. В детстве это в основном сказывается в непослушании и невыполнении данных родителям обещаний. Во взрослом возрасте «предприниматели» продолжают игнорировать запреты, только теперь не родительские, а других людей или организаций. Например, представители типа ESTP обычно в большей степени, чем другие люди, уклоняются от выполнения распоряжений начальства, стараются не платить налоги и избегать любых запретов, наложенных на них работодателем или государством. Это не означает, что все «предприниматели» — преступники, но среди людей, которые нарушают закон (имеется в виду, что проезд «зайцем» в автобусе — это тоже преступление), очень велик процент людей этого самого свободолюбивого из всех типов. Влияние подобных качеств на судьбу некоторых «предпринимателей» очевидно — ни начальник, ни государство не любят, когда нарушаются установленные ими запреты и правила. Поэтому «предприниматели» часто страдают из-за своего свободолюбия и должны постараться укротить его.

### **ЖЕЛАНИЕ РИСКОВАТЬ**

«Предприниматели» любят рисковать и, кажется, совсем не испытывают страха. Они любят лазить в опасные места и часто приводят родителей в ужас своими шалостями. Когда же их ругают, они как будто удивляются: «Ничего не случилось, что же вы волнуетесь?» Таких детей необходимо постоянно занимать какой-нибудь интересной деятельностью, чтобы они не скучали и не шалили, а иначе — не миновать беды. Даже взрослые люди типа ESTP продолжают рисковать, и, что самое интересное, именно это умение рискнуть дает им значительное преимущество в «состязании» с другими типами людей. Успеху «предпринимателей» в жизни в значительной мере способствует именно это их качество. Единственное, что они могут сделать для того, чтобы сократить количество провалившихся начинаний, — это постараться как можно лучше просчитывать все детали и получать как можно больше фактической информации, прежде чем брать на себя риск.





### ***Школьные годы «предпринимателей»***

#### ***ВСЕОБЩИЕ ЛЮБИМЦЫ***

Школьники типа ESTP продолжают восхищать, удивлять и развлекать все увеличивающийся круг своих друзей. Обычно другие дети любят их, так как они забавны, веселы и с ними всегда легко и радостно. «Предприниматели» любят спортивные игры и увлекаются сразу многими видами спорта. Так как они обычно популярны среди своего окружения, многие дети хотят, чтобы маленькие «предприниматели» играли непременно за их команду. Во что бы ни играли и что бы ни делали эти дети, они делают это со всей своей энергией и энтузиазмом. Однако однообразная деятельность им достаточно быстро надоедает, они начинают скучать и очень быстро переключаются на что-то другое.

«Предприниматели» любят развлекаться везде, где только могут, стараясь даже из школы сделать развлечение. Может быть, поэтому, они часто исполняют роль клоуна в своем классе. Дети типа ESTP любят смеяться и очень хорошо умеют подражать манере других людей. Они замечают мельчайшие подробности мимики и движений, поэтому очень хорошо копируют голоса, выражения учителей и часто пользуются этим, высмеивая других детей и взрослых. Дети – «предприниматели» — настоящие комики, им нравится смешить людей и быть в центре внимания, получая в награду за свои ужимки и рожицы смех и похвалы.

Несмотря на то что «предприниматели» любят подшучивать над другими, они легко воспринимают и чужие насмешки над собой, просто отвечая на шутку шуткой. Они без труда приспосабливаются к людям и к ситуациям и ничего не принимают слишком серьезно. Детям типа ESTP не нравятся игры, требующие много воображения. Они очень реалистичны и предпочитают играть в достаточно естественные и подвижные игры. Зимой им нравится строить снежные крепости и играть в снежки, летом — строить шалаши и играть в индейцев. Они также любят играть в компьютерные игры, в войну и в сражения или в любые другие игры требующие ловкости и быстроты реакции.

#### ***ДРУГИЕ ОСОБЕННОСТИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»***

Дети типа ESTP больше всего любят энергичных и легких в общении учителей, которые умеют четко и ясно объяснять свой предмет, предъявляют четкие требования и справедливо оценивают своих учеников. Им нравятся такие уроки, как природоведение и физкультура, которые часто проводятся на свежем воздухе. «Предприниматели» очень ценят свою физическую силу и ловкость и любят демонстрировать, что они умеют делать. Они рано начинают интересоваться различием полов и хотят точно знать все детали, касающиеся появления детей. «Предприниматели» рано заводят подруг или друзей, рано начинают говорить родителям о том, что им кто-то нравится, и часто первый раз «влюбляются» еще в начальной школе. Однако необходимо помнить, что они часто говорят и ведут себя «на публику» — стараясь удивить других и наблюдая их реакцию.

Дети типа ESTP достаточно рано начинают понимать ценность денег. И, даже не до конца осознав их роль, они четко осознают все те преимущества, которые дает их наличие. Они любят покупать новые вещи, просто ради развлечения, и постоянно стараются найти новые возможности для получения от родителей мелких карманных денег. «Предприниматели» достаточно честны, но всегда имеют кучу оправданий, почему они не выполнили то или иное задание или нарушили тот или иной запрет.



Но в то же время, если их застать «на месте преступления» или дать им очевидные доказательства их нечестного поведения, они имеют смелость, признаться.

### **СТРАШНЫЕ НЕПОСЕДЫ**

Чаще всего «предприниматели» не любят учиться в школе, так как это требует определенной усидчивости и внимания, а у детей типа ESTP этих качеств обычно не хватает. «Предприниматели» энергичны, им постоянно хочется быть деятельными, и поэтому им трудно высидеть спокойно целый урок и внимательно слушать учителя. Они любят атмосферу и внеклассные развлечения, но сам процесс учебы утомляет этих детей и наводит на них скуку. Во время урока они постоянно отвлекаются, глазают по сторонам, разговаривают с соседями, пристают к сидящим впереди и смотрят в окно. Они первыми вскакивают, когда звенит звонок, и стараются как можно скорее выбежать в коридор. Если их заставляют спокойно сидеть, они начинают просто изнывать от скуки и бездействия и придумывают себе разные развлечения.

Интересно, что взрослые представители типа ESTP — такие же непоседы, как и маленькие «предприниматели», только выражается это у них немного по-другому. Например, взрослые «предприниматели» не могут заниматься одним и тем же делом в течение какого-то продолжительного времени. Поэтому постоянной работе они предпочитают участие в проектах, что, с одной стороны, дает им возможность каждый раз начинать что-то новое, а с другой стороны, не дает поводов скучать.

### **ПОДРОСТКОВЫЕ ГОДЫ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»**

В юные годы «предприниматели» продолжают любить свободу приключения и развлечения. И хотя учеба в школе никогда их особенно не увлекает, в начальных классах они учатся достаточно хорошо. Но по мере усложнения предметов, увеличения объема материала, требующего абстрактного мышления и понимания тенденций развития, большинство «предпринимателей» начинают испытывать определенные сложности, так как очень не любят ничего абстрактного. «Предприниматели» часто смотрят на вещи буквально и интересуются их прикладным применением, предпочитают изучать то, что лежит на поверхности и чему можно найти конкретное практическое применение, а не тратить свое время и усилия на более глубокое изучение предмета. Они затрачивают на выполнение заданий минимальные усилия и поэтому часто получают не очень хорошие оценки.

Большинство «предпринимателей» считают школу достаточно интересным времяпрепровождением. Они просто расцветают во время спортивных соревнований, потому что обладают хорошей физической формой и обычно пользуются популярностью среди одноклассников. «Предприниматели» любят участвовать в концертах и в общественных мероприятиях. Поскольку в старших классах подростки обладают большей свободой действий, они часто пользуются этим, чтобы научиться тому, что считается прерогативой взрослых, — например, водить машину.

Большинство представителей типа ESTP обладают хорошим вкусом в отношении одежды и стремятся красиво одеваться. Они могут тратить все свои карманные деньги на предметы туалета или одежду. Они читают журналы о моде и прекрасно знают, что и как носят в наше время. Для детей этого типа очень важно, как они выглядят. Подростки типа ESTP очень легки и забавны в общении, терпимы к людям и не судят других. Эти прекрасные качества привлекают к ним окружающих, но

одновременно не позволяют им правильно оценивать и замечать их отрицательные черты. Из-за этого «предприниматели» могут попадать в шумные, веселые, но зачастую грубые хулиганские компании. Их могут также привлекать внешние атрибуты человека, такие, как внешность, манера модно одеваться, наличие денег или роскошной машины, и, ослепленные всем этим, они не видят отрицательных качеств этого человека. Из-за их готовности пробовать все новое, смелости и отрицания всех запретов они обычно рано пробуют алкоголь, наркотики и рано вступают в сексуальные отношения. Из-за их любви к развлечениям они не боятся часто прогуливать школу, вступать в конфликты с родителями и участвовать в других рискованных и опасных мероприятиях — всего этого они могли бы избежать, если бы подумали заранее о возможных последствиях.

### ***Взрослые годы «предпринимателей»***

Представители типа ESTP — абсолютные и неисправимые реалисты, их решения и восприятие мира полностью основаны на той иной информации, которую «предприниматели» могут проверить, потрогать, понюхать и увидеть, и они совершенно не воспринимают никаких абстрактных теорий. «Предприниматели» объективны и прагматичны, но в то же время они остаются непосредственными, приятными и веселыми людьми, открытыми для всех новых возможностей. Они умеют быстро, точно и объективно среагировать в любой ситуации.

### ***РАБОТА***

Общительные и веселые, «предприниматели» часто становятся центром внимания. Их обаяние, быстрые и остроумные ответы, любовь к шуткам часто привлекают к ним людей и делают их душой компании. Их способность начинать и доводить до конца трудные задачи, бесстрашное желание хоть раз попробовать что-то новое и стремление к конкуренции делают из «предпринимателей» людей, которые умеют решать проблемы и на которых можно положиться при выполнении интересных и трудных заданий. Но задание должно быть оригинальным, так как, если работа становится рутинной, «предприниматель» быстро потеряет к ней всякий интерес и будет стремиться поменять ее и заняться чем-то другим, более интересным.

Одной из проблем, с которыми сталкиваются люди этого типа, является неприятие ими установленных норм и правил, что может привести к постоянным конфликтам с начальством. Некоторые другие типы людей специально ведут себя таким асоциальным образом, ни только не «предприниматели». Этот тип просто не обращает внимания на власть. Глядя на полученное задание, «предприниматели» в первую очередь видят возможность сделать работу или решить проблему, не думая об установленных процедурах или правилах их выполнения. В результате их действия могут идти полностью вразрез с тем, что делают другие, и это приводит к тому, что за «предпринимателями» закрепляется репутация «возмутителей спокойствия». К счастью, «предприниматели» никогда не занимаются самокритикой и не переживают неудачи — они просто берутся за что-то другое.

«Предприниматели» не любят тратить время на подготовку и планирование, считая, что, занимаясь планированием, можно пропустить существующие и постоянно возникающие новые возможности. Так, например, учиться стоит только тому, что может быть немедленно применено на практике. «Предприниматели» предпочли бы



решать практические задачи в реальном мире, основываясь на своих навыках и умениях, а не учиться этому по книгам.

Людей типа ESTP привлекает работа, которая имеет свободный график, является разнообразной и открытой для творческих возможностей. Рутинный и однообразный труд отталкивает «предпринимателей», ведет к стрессу и низкой производительности труда. «Предприниматели» хотят учиться по мере необходимости, они прочитают инструкции только тогда, когда это потребуется для выполнения работы. При решении любой задачи они доверяют своим ощущениям и полагаются на здравый смысл. Они очень успешны в сфере предпринимательства, и многие из них являются владельцами мелких компаний или частного бизнеса, Их привлекает любая деятельность, связанная с постоянными переменами.

«Предприниматели» и в пожилом возрасте продолжают стремиться к новым взлетам. И хотя эти взлеты не обязательно должны быть такими же высокими, как и раньше, они все еще им необходимы. Им очень важно быть уверенными в том, что все их навыки, способности и здравый смысл продолжают работать безотказно. Без такого вызова жизнь в пожилом возрасте, особенно после ухода на пенсию, была бы для «предпринимателей» невыносимо скучной.

### **ДОМ и СЕМЬЯ**

#### **ЖЕНЩИНЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ»**

Женщины типа ESTP часто значительно отличаются от традиционного женского стереотипа. Они спортивны и сильны, любят конкуренцию и обладают здравым смыслом. В детстве их часто называют «сорванцами» за их игры с мальчишками. Они и в зрелые годы часто остаются «сорванцами». Кроме того, достаточно жесткие, стремительные и деятельные женщины-«предприниматели» не соответствуют принятому в обществе образу женщины. В отношениях с другими людьми «предприниматели» стремятся быть в центре внимания. Они глубоко преданны своим близким, но любовь их может выражаться по-разному, в зависимости от ситуации.

9

#### **РОДИТЕЛИ ТИПА ESTP**

Родители-«предприниматели» не требуют от своих детей хорошей учебы или поступления в высшее учебное заведение. Их ожидания куда более реалистичны. Единственное, чего они хотят, — это чтобы их дети научились делать что-то практическое, что позволит им быть достаточно независимыми в жизни. Родителям типа ESTP хотелось бы также, чтобы их дети нашли в жизни то, что сделает их счастливыми.

#### **СТИЛЬ ЖИЗНИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»**

Люди типа ESTP ведут неугомонный образ жизни. У них всегда масса неиспользованных возможностей, невыполненных дел и постоянная нехватка времени. Это, само по себе, развлекает «предпринимателей», которые найдут повод для праздника в чем угодно: в спортивных соревнованиях, в первом весеннем дне, в начале новой работы или в чем-то еще. «Предприниматели» стараются принять участие во всех этих событиях и в подготовке к ним. Иногда вся их энергия расходуется напрасно, особенно если они хватаются за сотню дел сразу, доводя до конца лишь очень немногие из них. По той же причине они могут зачастую проявлять



нетерпение к другим людям, если те склонны к излишнему многословию или теоретизированию. «Предприниматели» активны, общительны и объективны, им хочется, чтобы все их вложения энергии обязательно приносили им доход. Если они считают что-то не стоящим их энергии и времени, они тут же двигаются к следующей цели. «Предприниматели» редко дочитывают до конца книгу, которая им не понравилась, в то время как многие другие типы людей способны добраться до конца унылого тома только потому, что эта книга может быть им полезна. «Предприниматели» же считают подобное занятие глупой тратой времени — точно такой же, как, например, уборка квартиры, просто ради уборки. Они предпочли бы подождать, пока не понадобится найти какую-то вещь, — тогда уборка уже начинает иметь какой-то смысл и цель.

### **ИЗВЕСТНЫЕ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ»**

Примерами наиболее знакомых вам представителей типа ESTP являются мэр Москвы Юрий Лужков, президенты США Джон Ф. Кеннеди, Линдон Джонсон и Билл Клинтон, актеры Андрей Миронов, Людмила Гурченко, Аркадий Райкин, Георгий Бурков, Олег Меньшиков, Леонид Филатов, Олег Янковский, Михаил Пуговкин, Ирина Аллегрова, итальянский певец и актер Адриано Челентано. Из популярных героев книг и кинофильмов «предпринимателями» можно назвать Остапа Бендера — героя романа Ильфа и Петрова «Двенадцать стульев», Фигаро — героя пьесы «Женитьба Фигаро», Беню Крика — героя «Одесских рассказов» Исаака Бабеля, Оскара Шиндлера — героя фильма «Список Шиндлера», Буратино — героя фильма-сказки «Приключения Буратино», Пеппи Длинный Чулок — героиню одноименной книги Астрид Линдгрен и, наконец, «Вовочку» — героя всеми любимых анекдотов.

10

### **Профессиональная деятельность «предпринимателей»**

#### **ВАШИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**

- Вы чрезвычайно практичны и реалистичны, обладаете прекрасным чутьем и здравым смыслом. Это часто помогает вам ориентироваться в нестандартных ситуациях и получать поддержку нужных людей.
- Вы смелее и рискованнее других людей, что делает вас более уверенными в своих силах и внушает такую же веру в ваши силы и способности другим людям, с которыми вы связаны по работе.
- Вы очаровательны, популярны и обладаете харизмой. Вы легко можете убеждать людей в своей правоте, и они хотят следовать за вами.
- Вы лучше других людей умеете решать проблемы, легко приспосабливаетесь к работе и терпимы к различным нестандартным ситуациям.
- Вы прекрасно умеете начинать новый бизнес и успешно проталкивать на рынок новые товары и услуги.

#### **ВАШИ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ**

- Вы часто не просчитываете далеко идущие последствия ваших действий и имеете тенденцию подходить к решению задач тактически, а не стратегически.
- Вы чувствуете себя ограниченными и связанными по рукам правилами и инструкциями, что в значительной степени ограничивает ваши возможности в выборе деятельности, так как большинство работ связано с соблюдением определенных ограничений.

- Пунктуальность не является одной из ваших добродетелей, и вы часто не соблюдаете сроки выполнения заданий.

***Какая работа вам нравится?***

***Лучшая работа для вас — это та, которая***

- позволяет вам встречаться и общаться с разными людьми,
- позволяет вам использовать ваше природное умение решать проблемы,
- активна, полна приключений, перемен и развлечений, где все происходит быстро и динамично и где можно рисковать,
- выполняется в атмосфере, свободной от большого количества правил или ограничений,
- позволяет работать в удобное для вас время и дает вам определенную независимость в принятии решений,
- достаточно практична и реальна, не связана с теориями или идеями, направлена на создание материальных ценностей или предоставление реальных услуг.

***Примеры видов деятельности, в которых «предприниматели» особенно успешны***

#### **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СЛУЖАЩИЕ**

- Политический деятель / депутат / функционер
- Дипломат
- Пожарник
- Следователь
- Адвокат

Многие «предприниматели» находят карьеру на государственной службе очень интересной, так как эта карьера предполагает высокую активность, разнообразие действий и возможность общаться с разными людьми.

11

#### **КОММЕРЧЕСКАЯ СФЕРА**

- Биржевой маклер
- Банкир
- Инвестор
- Страховой агент
- Брокер по недвижимости
- Индивидуальный предприниматель
- Оптовый торговец
- Автомобильный дилер

Эти карьеры предполагают больше свободы расписания и больше разнообразия, что и привлекает представителей типа ESTP. Они являются превосходными предпринимателями и наслаждаются риском особенно в начале нового проекта или в процессе его разработки. Они тонко чувствуют подспудный смысл реплик других людей, и поэтому бывают прекрасными продавцами и умеют прекрасно вести переговоры.

#### **СФЕРА СПОРТА И РАЗВЛЕЧЕНИЙ**

- Спортивный комментатор
- Репортер новостей

- Агент по туризму
- Балерина
- Бармен
- Аукционист
- Актер
- Профессиональный фотограф
- Профессиональный спортсмен
- Тренер

«Предприниматели» наслаждаются приключениями и острыми ощущениями при выполнении работы.

Карьера в области «развлечений» открывает множество возможностей для приятного времяпрепровождения, что является очень важным для представителей типа ESTP. Они живут настоящим и наслаждаются работой, которая позволяет им быть активными и чувствовать пульс жизни.

### ***ДРУГИЕ ЗАНЯТИЯ***

- Повар
- Геолог
- Водолаз
- Пилот
- Исследователь
- Скупщик антиквариата
- Маклер

Привлекательность этих занятий для «предпринимателя» заключается в том, что здесь они могут быть независимыми и обладать определенной свободой. Эти занятия также дают возможность много общаться, пересекаться с разными людьми и быть в центре внимания.

12


### ***Отношения «предпринимателей» с другими людьми***

#### ***Лучшие друзья «предпринимателей»***

Большинство настоящих и верных друзей «предпринимателей» приходит из четырех родственных им типов людей, других «мастеров»: «предпринимателей» (ESTP), «мастеров на все руки» (ISTP), «артистов» (ESFP) и «художников» (ISFP). И это абсолютно естественно — ведь нас чаще всего привлекают те люди, которые в большей степени разделяют наши ценности и убеждения, и с которыми мы легко можем найти общий язык. Тип «мастер на все руки» (ISTP) является особенно важным для «предпринимателей», так как с этим типом людей у них полное единство взглядов и наиболее полное взаимопонимание. Может быть, именно поэтому «мастера на все руки» чаще всего и становятся лучшими друзьями или деловыми партнерами «предпринимателей».

#### ***Любовные отношения***

Как женщины, так и мужчины типа ESTP достаточно практичны и чаще всего ищут в отношениях удобства, а не романтику. Еще подростками они развиваются гораздо



быстрее, чем другие дети, и намного раньше их способны действовать и рассуждать здраво и по-взрослому. Учитывая популярность и энергичность «предпринимателей», они раньше других вступают в сексуальные отношения и имеют достаточно разнообразные связи. Общаясь с разными людьми и познавая слабые стороны своего характера, «предприниматели» быстро осознают, что им необходим партнер, который в какой-то мере будет являться их противоположностью и сможет компенсировать их недостатки, и начинают понимать, что они нуждаются в терпеливом помощнике, который сможет оставаться преданным им в любой жизненной ситуации. И «предприниматели» очень удачливы в нахождении такого человека, так как они очень привлекательны для тех типов людей, которые могут компенсировать их недостатки и которые легко становятся их «жертвой» (в положительном смысле этого слова). Этими типами являются «семьянин» (ESFJ) и «помощник» (ISFJ). Отношения с «помощниками» особенно привлекают «предпринимателей», и не случайно — ведь это единственный тип, который всегда останется преданным «предпринимателю», какие бы несчастья ни встретились на их пути.

«Предприниматели» — это один из немногих типов людей, которые могут быть полностью преданны своим супругам, и в то же самое время они совершенно не способны сопротивляться искушению получить при случае острые сексуальные ощущения на стороне. Мужчины этого типа особенно известны своей неверностью, и их супруги должны пристально наблюдать за ними. К сожалению, им часто удается избежать неприятностей, связанных с их романтическими связями, особенно если их женами являются всепрощающие «помощники» (ISFJ).

Ниже приводятся описания отношений «предпринимателей» с двумя наиболее важными для них типами людей — с «помощниками» (ISFJ), типом, с которыми у них лучше всего складываются отношения в браке, и с «мастером на все руки» (ISTP), с которым у них настоящая дружба и полное взаимопонимание.

### **ОТНОШЕНИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ» С «ПОМОЩНИКАМИ» (ISFJ):**

#### **«САМЫЕ ПРАКТИЧНЫЕ» ОТНОШЕНИЯ**

#### **ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ ПРИТЯГИВАЮТ ДРУГ ДРУГА**

«Предприниматели» и «помощники» часто привлекают друг друга своими различиями. «Помощники» ценят «предпринимателей» за их обаяние, спокойный и легкий характер, приспособляемость и умение ценить радостные моменты жизни. Они также ценят гибкость «предпринимателей», их готовность идти на риск и умение отдыхать. «Предпринимателей», в свою очередь, привлекают в «помощниках» их природная доброта, теплота, искренность, самодисциплина, ответственность и преданность. «Предприниматели» знают, что могут полностью доверять своим преданным партнерам-«помощникам», и обычно восхищаются тем, насколько щепетильны и ответственны их партнеры по отношению ко всем принятым на себя обязательствам.

«Предприниматели» и «помощники» — очень разные, и они могут многому научиться друг у друга. Как правило, «помощники» помогают «предпринимателям» остепениться и с большей ответственностью подходить к своим обязательствам, быть более организованными и более производительными. Поощряя «предпринимателей» сопротивляться некоторым из их импульсивных желаний, «помощники» помогают им стать более ответственными людьми. Большинство



«Предпринимателей» также признаются в том, что их партнеры помогают им стать более искренними и более внимательными к людям, особенно к тем, которых они любят. «Предприниматели», в свою очередь, вовлекают «помощников» в широкий круг своей деятельности, поощряют их идти на некоторый просчитанный риск, помогают им чаще смеяться и вообще больше наслаждаться жизнью. «Помощники» также учат своих партнеров-«предпринимателей» не принимать все слишком близко к сердцу и выражать свои чувства и желания более искренне и более открыто.

### **ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ ОТТАЛКИВАЮТ ДРУГ ДРУГА**

Из-за существенных различий пары «предприниматель» — «помощник» сталкиваются с большим количеством трудностей в повседневной жизни.

### **РАЗЛИЧНЫЙ ПОДХОД К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ**

У «помощников» имеется достаточно твердое мнение о том, как надо себя вести и общаться с другими людьми. Очень чувствительные по натуре, они сочувствуют другим и стремятся им помочь. И они никогда не забывают подумать о том, как принятые ими решения повлияют на других. Естественно, они хотят, чтобы и их партнеры были такими же внимательными, вдумчивыми и заботливыми, как и они сами. Однако «предприниматель», руководствуясь логикой и здравым смыслом, принимает решения более объективно и рационально — не заботясь о том, как эти решения повлияют на других людей.

### **РАЗЛИЧНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ССОРАМ И КОНФЛИКТАМ**

«Помощники» очень обидчивы и легко могут замкнуться в себе. Они стремятся избегать конфронтации и делают все, что в их силах, чтобы как можно быстрее восстановить гармонию. Эмоциональные ссоры или дисгармония в отношениях обычно являются для «помощников» препятствием для физической близости, в то время как для «предпринимателей» ссора — вовсе не повод отказываться от секса.

14

### **РАЗНЫЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ**

Еще одна проблема, с которой сталкиваются эти пары, — различное отношение к порядку и чистоте в доме и к завершению начатых дел. «Помощники», к примеру, любят порядок в доме, чистоту и уют, а «предприниматели», наоборот, комфортно чувствуют себя в атмосфере «художественного беспорядка». Многие «помощники» не могут расслабиться и полноценно отдохнуть, если у них есть незавершенные дела, и они часто просят своих партнеров о помощи. И хотя большинство «предпринимателей» считают серьезное отношение своих партнеров к работе очень похвальным, они редко разделяют их стремление выполнить всю работу до конца и как можно скорее. «Предприниматели» не любят создавать себе лишних стрессов, и им часто кажется, что партнеры давят на них.

### **Как найти общий язык с вашим партнером-«помощником»:**

- Уважайте постоянное стремление вашего партнера к порядку. Старайтесь выполнять свои обязанности по хозяйству, не дожидаясь указаний или просьб со стороны вашего партнера.
- Старайтесь поддерживать традиции и ритуалы, которые важны для вашего партнера: помните даты праздников, юбилеев, дни рождения и т.д.

- Стремитесь дать партнерам больше уверенности в завтрашнем дне, стараясь всегда выполнять свои обещания.
- Будьте терпеливыми, нежными и сочувствующими. Слушайте их благосклонно и поощряйте вашего партнера делиться с вами своими чувствами и переживаниями.

#### **«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»**

#### **И «МАСТЕР НА ВСЕ РУКИ»:**

#### **«ДРУЖБА, СКРЕПЛЕННАЯ НА НЕБЕСАХ»**

### **ЭКСТРАВЕРТНОСТЬ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ» ПРИТЯГИВАЕТ ИНТРОВЕРТНОСТЬ «МАСТЕРОВ НА ВСЕ РУКИ» И НАОБОРОТ**

«Предпринимателей» и «мастеров на все руки» часто влечет друг к другу их различный энергетический потенциал. «Предпринимателей» привлекают спокойствие, невозмутимость и та тихая уверенность, которую буквально источают «мастера на все руки». А «мастерам на все руки» особенно нравятся в «предпринимателях» их энтузиазм и непринужденность в общении. «Предпринимателей» любят почти все — потому что с ними интересно. Они умеют, как развлекаться сами, так и развлекать других, и с удовольствием занимаются этим.

#### **СТИЛЬ ЖИЗНИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»**

#### **ОЧЕНЬ СХОЖ СО СТИЛЕМ ЖИЗНИ**

#### **«МАСТЕРОВ НА ВСЕ РУКИ»**

Поскольку «предприниматели» и «мастера на все руки» обладают тремя одинаковыми свойствами характера из четырех (S, I P), они очень похожи по темпераменту и легко становятся преданными друзьями. Они хорошо дополняют друг друга, и их взаимоотношения складываются спокойно и длятся долго. И «предприниматели», и «мастера на все руки» — гибкие и легко приспосабливающиеся люди, которые принимают жизнь такой, как она есть. И те и другие обладают игривым и свободолюбивым характером, ценят счастливые моменты в настоящем и стремятся не волноваться о будущем. Они наблюдательны, любознательны и импульсивны, реалистичны, практичны и прагматичны. И те и другие предпочитают прямое, буквальное общение и поэтому прекрасно понимают друг друга. И «предприниматели», и «мастера на все руки» принимают решения на основе объективных логических размышлений и редко бывают преувеличенно эмоциональны. Неудивительно, что «предприниматель» и «мастер на все руки» прекрасно ладят друг с другом — ведь у них столько общего.

#### **Как улучшить отношения с «предпринимателем»?**

#### **Если вы партнер или друг «предпринимателя»:**

- Предоставьте вашему партнеру больше личной свободы и возможности быть самим собой и дайте ему возможность вести себя непринужденно.
- Делайте вашему партнеру комплименты по поводу его внешности. Внешность для «предпринимателя» очень важна, и ваши комплименты будут ему особенно приятны.
- Старайтесь не преувеличивать, не горячиться и не быть излишне эмоциональными, когда вы пытаетесь что-то объяснить, доказать или рассказать вашему «предпринимателю», если хотите, чтобы партнер слушал вас внимательно.

- Старайтесь разговаривать с вашим «предпринимателем» и обсуждать с ним волнующие вас вопросы прямо и открыто. Говорите с ним прямо и честно — помните, что у вашего партнера достаточно «толстая кожа» и он не воспринимает конфликты и выяснения отношений слишком близко к сердцу.
- Будьте готовы в любой момент прервать то, что вы делаете, и стремиться за вашим партнером-«предпринимателем» в страну приключений и развлечений, где они царят и властвуют безраздельно.

***Если вы начальник или подчиненный «предпринимателя»:***

- Будьте терпеливы к постоянным и часто повторяющимся вопросам «предпринимателей» и их комментариям. Они всегда имеют свое мнение по любому поводу и никогда не боятся его высказать.
- Будьте последовательны в своих требованиях и ставьте перед «предпринимателями» абсолютно четкие цели и задачи, которые они смогут понять при помощи своего здравого смысла.
- Помните, что быстрые ответные действия и немедленные последствия оказывают на «предпринимателей» больший эффект, чем любые слова.
- Будьте реалистичны в своих требованиях порядка и чистоты. Не требуйте и не ожидайте от «предпринимателей» чрезмерной организованности, пунктуальности или дисциплины.
- Используйте рискованные и интересные проекты как способ для их мотивации.

***Заключительные заметки***

***о типе «предприниматель» (ESTP)***

Чувство собственного достоинства «предпринимателей» любой возраста основывается на их способности осваивать новые умения и навыки и брать новые барьеры. Стремление постоянно тестировать и проверять свои таланты на новых и интересных проектах прививает им уверенность в себе и укрепляет их врожденную гибкость ума и умение приспосабливаться.

Если вы — «предприниматель», для того чтобы получить от жизни все и использовать те возможности, которые открывает перед Вами ваш тип, старайтесь соблюдать следующие основные правила:

1. Ваш успех в жизни будет напрямую зависеть от вашей готовности идти на некоторый риск и от вашей смелости в претворении в жизнь своих идей. Традиционная модель: «больше работай — и достигнешь успеха» — не для вас. Это, конечно, вовсе не означает, что вы не должны упорно трудиться для достижения ваших целей. Успех придет к вам, если вы будете верны самому себе. Действуйте смело и не бойтесь рисковать!
2. Если сможете, берите себе в помощники представителя типа ISFJ. Он станет вам самым преданным другом и прекрасным помощником и обеспечит вам надежный тыл для того, чтобы вы могли потратить большую часть вашей энергии на продвижение к успеху.
3. Используйте свое умение общаться с людьми. Помните, что вы - один из самых общительных типов, и не забывайте, что вы очень привлекательны и популярны среди людей. Используйте этот ваш талант как инструмент для достижения ваших целей.